

# 社会関係資本と信頼概念

石塚 浩

## Social Capital and Trust

Hiroshi Ishizuka

### Abstract

Social Capital offers trust. Maximization of self interests is the target of economics and is likely to weaken the cooperation among people. Many economic theories have tried to realize the cooperation but in vain. Social Capital is free from self interests maximization and helps cooperation because it fosters trust. Trust can help decisions and actions when we do not know whether people behave opportunistically.

Social exchanges increase the information of the other party that we will trust. Using the information acquired from social exchanges, we are willing to be vulnerable to the actions of the other based on the expectation that the other will perform a particular action important to us.

### 序

経済学では、各主体は自己の利益を追求すると仮定される。いわゆる経済人モデルである。このモデルは、人間の行動の一部を説明するものであるが、人間とはもっと複雑で多面的な社会的存在であると思われる。自己が他者から満足を得る一方、他者を満足させる関係のなかには、「経済的交換」以外のものが含まれている(富永, 1997, pp.22-25)。経済的交換を主とする市場取引においても、さまざまな要素の交換があるとみるべきである。

市場の論理とは異なった交換の論理が存在することについて、Granovetter(1985)は次のように述べる。経済活動はその内容において、非経済的活動や制度に依存している。経済活動と非経済活動とは相互に結びついているので、形成された社会関係の生産性の向上に共に関与している。経済学のモデルでは、個人の能力に生産性問題を帰属させようとするが、社会的ネットワークにおける協力関係も生産性に影響を与えている。Nahapiet and Ghoshal(1998)は、こうした社会的関係の有する価値を説明するために社会関係資本(Social Capital)という用語を用いている。彼らによると、社会関係資本は特定のプレイヤー間に固有のものである。排他的所有権を一人のプレイヤーで持つことができないので、社会関係資本は商取引の対象になりにくく、それが存在しない場合に到達不能な目

標を実現させることができるという。

社会関係資本を理解する上で、Putnam(1995)は3つの視点を指摘している。構造的次元、関係的次元、そして認知的次元である。まず構造的次元とは、ネットワークの形態を示すものであり、単位間の連結の形態や頻度を表している。次に関係的次元とは、相互作用のなかで形成される人間関係に焦点があてられる。そして認知的次元では、共通目的、共通の価値観に焦点が当てられ、これらはデータや情報の解釈に影響を与えるとされる。Putnam(1995)は、これらの次元が相互に関係しているとするが、関係の深度をみるとすれば、構造的次元、関係的次元、そして認知的次元へと展開すると考えるのが自然だろう。

個人間および組織間の協力関係を考えるときは主に、関係的次元でアプローチすることになるだろう。協力を確保する上で第一に必要なことは、相手方に裏切られないと確信できることである。相手が裏切らないと確信できてこそ、自分も相手を裏切らないようになる。他者との相互行為がどんなものになるか、そして自己の欲求充足がどうなるかは相手に依存していると同時に、他者にとってはこちらに依存しているという二重の不確実性(ダブル・コンチンジェンシー)がある(Luhmann, 1973)。裏切られないという確信が、二重の不確実性を解消する糸口になると考えられる。

## Ⅰ 協力関係の構築と維持

個人であろうと組織であろうと、相手が自分の期待どおりに行動してくれるかどうかには不確実性が伴う。これは企業活動だけではなく日常生活の様々な場面で経験できることである。対処方法として、法制度や契約によって不確実性を減少させること、あるいは相手の能力や意思を推量することの2つが挙げられる。不確実性の削減と推量の2つの策はどちらか一方で済ませられることは少なく、双方が用いられることが多いだろう。いくら不確実性を削減する努力をしても、最後には不確実な部分が残る。その残された部分を推量して埋めることになる。この推量こそが信頼へつながるものである。つまり相手の能力や意思を推量し、もし推量が間違っていれば自らがダメージを受ける危険を承知した上で、相手が期待通りに行動すると確信することこそが「信頼すること」であると考えられる。

### (1) 「不信」型対応：相手の裏切りを抑止する

医師免許であるとか弁護士資格などは、特定分野で求められる能力があることを我々に教えてくれることで、相手の能力面での不確実性を削減する。相手と契約を結ぶなら、その履行が不十分であれば履行を求めたり、損害賠償を請求できる。こうした契約制度も不確実性を減少させる方法である。法律や契約に違反するならば、罰則や賠償という損失を受けることになり、相手方が合理的に判断する限り違反しないだろうと我々は考える。つまり法制度によって相手の裏切りを抑止できると考えられる(1)。

もっとも法制度があったとしても、完全に不確実性を排除できるかというところはいかない。限定合理的どころか合理性を全く欠いた行動を人間はとることがある。一級建築士による耐震偽装の事件は、有資格者であることに基づく能力の推定と、罰則規程が違法行為を抑止できなかった例といえるだろう。まさに、疑いだしたら切りがないといえるが、どうしても不確実な部分が残る。有名企業の製品やサービスに対して、法規の対象でなくても我々はブランドがあるとして安心する。こうしたブランドも裏切られるかもしれないという不確実性を削減するのに役立っていると思われ

る。なぜなら、高名な企業が品質の悪い製品を売るならば、短期的に利益が上がっても長期的には損失を被るので、企業がかような馬鹿な真似をするはずがないと我々は思っているからである。だが現実には有名企業に裏切られることも少なくない。

企業間から上司と部下の間に至るまで、協力関係(裏切られない関係)が求められる場合は多い。そうしたなかで、自己利益の追求を前提した考え方、つまり損をするからあるいは得をするから裏切るのは止めるだろうという抑止の論理は確かに効果的である。取引コスト理論やエージェンシー理論、そして所有権理論などの修正古典派経済学は、相手が裏切れないようにする方策を求めている。取引を組織内部に取り込んだり、相手の行動をモニターするなどである。こうした方策の背景にあるものは、個人や組織などの主体は自己の利益を最大化するとの仮定である。こうした仮定のもとで、期待どおりに相手が行動するように、相手の利害得失を設計するのが修正古典派経済学のアプローチであると考えられる。

取引コスト理論は、Coase(1937)が最初に唱えたもので、企業と市場が生産を調整する上で相互に代替的な手段であるという概念を主張した。Coaseの分析の中心には、組織(ヒエラルキー)を形成して資源をコントロールする権限関係を形成することで、市場取引で発生する交渉費用やモニタリング費用を削減できるという考察がある。Coaseの考察を発展させたWilliamson(1979)は、取引費用の削減が重要となる状況を分析した。そうした状況とは取引主体による機会主義的行動つまり裏切りの行動が生じやすい場面であった。自己利益の追求をおこなう主体は、機に乗じて裏切ることが前提にされている。

しかし、こうした組織化にも課題は多い。組織化しても内部の非効率性が新たな問題として浮上ることが指摘される(Conner, 1991)。機会主義的行動を抑止するという組織の働きは確かに認めるとしても、最終的に解決する手段とはいえないだろう。

Whitener et al.(1998)によると、エージェンシー理論は、2者間の経済的交換関係の構造について考察するものだという。プリンシパル(委託者)とエージェント(受託者)の関係は、他人に報酬を提供する見返りに、自分のために仕事をさせる際に生じる。エージェンシー理論は、プリンシパルとエージェントが各自の利益を確保するためにどのように関係を構築すべきかを説明する。プリンシパルは、エージェンシーのもたらすリスクを最小化するために行動をモニターしたり成果報酬制を導入したりする。

エージェンシー理論は、自己の利益を追求すると仮定されたエージェントをどのようにしてプリンシパルの利益のために行動させるかがテーマである。ここではプリンシパルからのインセンティブ提供とエージェントによる努力の提供が行われる。プリンシパルがエージェントの努力水準を直接測定できない場合、つまりモニタリングができない場合にはエージェントの報酬を成果と関連づける必要がある。セールスマンへの歩合制などが、その典型例といえる。エージェンシー理論の基本的結論の1つは、エージェントにアウトプットの分配を約束することであり、それによってエージェンシー問題を緩和あるいは解決できる。しかし、前もって、努力水準に対して得られる成果を把握できなければ、エージェンシー問題の解決は難しくなる。ここで企業経営者(エージェント)の意思決定や行動に関する情報を、株主(プリンシパル)が十分に有していない場合を考えてみよう。

経営者への報酬を、会社の売上や利益と単純にリンクさせることは長期的なコミットメントの必要な研究開発などへの資源投入をしなくなってしまう恐れがある。長期的なコミットメントを経営者に求める場合には、不確定的要素がどうしても大きくなり、努力水準と得られる成果との関係が確定されにくくなる。エージェンシー理論による解決には、エージェントが行う可能性のある活動

すべての限界価値とそれに対応する限界費用を一致させる、包括的契約を結ぶプリンシパルの能力を要求する(Hart, 1989)。もし、プリンシパルが、こうした能力を有しているなら、完備契約を締結できる。完備契約とは、将来起こりうる条件変化をすべて織り込んだ契約をいう。しかし、完備契約を締結することは、人間の意思決定が限定合理的であるので非常に難しい。契約外の事柄が次から次へと必ず発生するためである。加えて、契約当事者間に特定の投資が存在する場合には、機会主義的行動(裏切り)が生じやすくなる(Williamson, 1979)。

所有権理論は人間の限定合理性を前提に、エージェンシー理論とは異なり実際の契約が完備であることは稀であるとする。そして契約が不完備な際に生じるインセンティブ問題を所有権の所在によって解決しようとする(Grossman and Hart, 1986; Hart, 1989; Hart and Moore, 1990)。不完備契約の当事者は、成果の配分に関して契約上の権利を有しているが、契約に含まれない成果は配分されない。こうした残存成果を分配する制度が所有権である。残存する成果をめぐっての権利関係が所有権によって解決される。

2つの企業MとNが知的能力aと知的能力bをそれぞれ所有しているとする。さらに双方の能力は互いに補完的であり、双方の能力が揃わないと、つまり両企業が協力しないと、価値ある成果を生み出せないと仮定する。所有権理論にもとづいて考察するとどうなるだろうか。

不完備契約のもとで企業Mが投資を行い成果を上げようとするなら、企業Nによるホールドアップにあってしまう。価値を生み出すためには、知的能力aと知的能力bを必要とするから、MとNは生み出された価値の余剰部分についてバーゲニングを行う。ナッシュ交渉を仮定すれば、うみだされた限界価値の1/2を獲得できるとそれぞれが予測する。各企業は、各自で生じる限界費用に、受け取りを期待している限界価値を一致させようとする。ところが限界価値の半分しか獲得できないので、努力水準を減らしてしまう。

企業Mと企業Nの資源が物的資源と知的能力であるなら、知的能力を有する企業Nに企業Mの物的資源を保有させることで、努力の過小化の問題は回避できる。しかし、双方の資源が知的能力であれば、その売買や贈与は容易ではない。結局、自己利益の追求のもとでは、過小努力の問題を解決することは難しくなる。効率的な契約を結び履行しようとしても、個人の利己的行動によって効率性が損なわれてしまう。

協力を引き出すために「不信」型の対応をとることに限界がある。懲戒の制度やインセンティブの与え方によって裏切られる可能性を軽減できるが、裏切られるという可能性がある以上、協力しようとする意欲は弱まるのではない。

## (2) 「信頼」型対応：相手が協力することを見抜く

「不信」型対応を行い、相手の損得に訴えて裏切りを抑止することは効果的な方法である。しかし、協力関係を構築して維持し発展させる上で、「不信」型対応には不十分な面がある。また、現実の社会が、何から何まで「不信」型対応に支配されているとするのも我々の常識に反しているだろう。

相手による裏切りはないとの確信に至ることが、「不信」型対応の不十分なところを埋め、協力関係を発展させる。信頼とは、他人の意図や行動に対する確信的な期待にもとづいて、自らの無防備を受け入れる心理的状況であるとされる(Rousseau, et al., 1998)。

Coleman(1990, 邦訳2004, pp.149-150)は信頼の効果として、ある海運業者のために、ロンドンの銀行の行員が契約書もなく取引条件の確認もせずに資金を提供した話を紹介している。その資金提供

がなければ、海運業者は大きな損失を被るところであった。信頼関係があったからこそ、資金提供が可能になったのである。このように、信頼関係があると不信型の対応をとる場合よりも、経済活動を維持し活性化させることが期待される。

山岸(1998)が唱える安心と信頼を区別する議論は、不信型アプローチと信頼型アプローチの区別を反映していると思われる。山岸によると、安心(assurance)とは相手が自分を搾取する意図を持っていないという期待のなかで、相手の自己利益の評価に根ざした部分である。一方、信頼(trust)は相手が自分を搾取しようとする意図を持っていないという期待のなかで、相手の人格や相手が自分に対してもつ感情についての評価にもとづく部分にあたるとされる。ただし山岸のいう信頼の概念は個人間をベースに組み立てられており、しかも相手の能力に対する評価は捨象されている。能力面と人格面は、信頼の概念において車の両輪といえるのであって、双方を含めた考察をするべきだろう。

ネットワーク組織やエンベディド(埋め込み)関係などの社会関係資本の理論への関心が高まるにつれて、協力関係の基礎となる信頼の問題についての研究が進んできた(Gulati and Gargiulo, 1999; Rowley et al., 2000; 若林, 2002)。信頼関係は、自己利益の追求の論理からは生まれてこないものであって、Granovetter(1985)のいう非経済活動から生まれるものと思われる。ある人物を信頼して行動するということは、そうしない場合よりも自らを危険にさらすことを意味する。相手に裏切られる可能性にどのように対処するかで、「信頼すること」は大きな役割を果たすのである。

Luhmannは次のように述べている。信頼が社会的な複雑性を縮減するのは、信頼が情報不足を内的に保障された確かさで補いながら、手持ちの情報を過剰に利用し、行動予期を一般化するからである。そのさい、信頼は、同時並行的に形成される他の縮減の働き一例えば、法、組織、そして当然のことながら言語の働きをつねに頼りにしているが、それらに還元されるわけではない。たしかに、信頼は、世界を成り立たせている唯一の基盤ではない。けれども、かなり複雑な社会が成立しなければ、高度に複雑でしかも構造化された世界を表象することはできないし、また信頼が存在しなければ、高度に複雑な社会を構成することはできないのである(1973, 邦訳1990, p.176)。

Luhmannのいう複雑性とは、相手に裏切られるをリスクを指していると考えられる。社会において複雑性を縮減するものは他にもあるが、信頼は情報不足のなかで、それを実現する。裏切られないとの確信に至る思考プロセスにおいて、望ましくない行為を取り除くことによって、不確実性と複雑性を減少させることが信頼である。つまり、これは意思決定プロセスの単純化でもある。Luhmannは、信頼の基礎に幻想をみているように見える。彼によると、そもそも上首尾に行うために必要な情報が与えられていない。行為する者は、欠けている情報をあえて無視する(1973, 邦訳1990, p.55)。こうなると、いともたやすく裏切られる、あるいは騙されるのではないかと危惧される。しかし、信頼の思考プロセスにおいて人間は、相手方についての情報を駆使して、誤った判断を回避しようとする。このことについてLuhmannは次のように言っている。

信頼する者は、その者の主観的な世界の構想においてではあるが、やはり信頼が正当化されるか否かについて客観的な手掛かりを求める。先行する一切の情報がなかったとしたら、信頼はほとんど不可能である。信頼とは超過して引き出された情報なのであって、信頼を寄せる者はたしかに十分に詳しく・完全に・信憑性を伴ってないにせよ、しかし、一定の基本的な特徴に関しては事態に通じており、既に一定の情報を得ている、ということが、信頼の基礎なのである(1973, 邦訳1990, p.57)。

もちろん、信頼の形成に向けた様々な手掛かりがあったとしても、そのことによってリスクが消

えるわけではない。それらは決して、信頼する相手の行動について、完全な情報を与えはしないからである。信頼の失敗をなくすにはどうすればよいか。間違いのない信頼をするにはどうすればよいか課題となる。信頼の問題を長年にわたり研究してきたSolomon and Floresは次のように主張する。信頼することはリスクをとることであり、リスクは賢くとらなくてはならないし、信頼することはまた、新しい世界へ道を開くことである。不信を基本に据え制度化した企業経営では競争に関して動きが遅く、信頼によってのみ確保される機会を失ってしまうことになるだろう(2001, 邦訳2004, p.62)。

ここで予測可能性と信頼概念の違いについて触れておく。予測できるのであれば、信頼は必要ない。予測のつかない不確実性に対して、リスクの存在を認めながら(つまり自己が損失を被る可能性があるなかで)、相手が期待どおりに行動することを推量するのが信頼である。よって予測可能性と信頼は同一概念ではない。正確に予測するためには不確実性を完全に排除しなければならない。信頼するとは、不確実性の存在するなかで主観的に相手が期待どおりに行動すると判断することなのである。また主観的に不確実性の存在を認識することも必要である。完全な確実性つまりリスクがないところでは、信頼は必要とされないだろう。つまりリスクをとるためには信頼が必要となる(Rousseau, et al, 1998)。

## II 社会関係資本と信頼

社会関係資本において、信頼の果たしている働きは非常に大きい。それでは社会関係において信頼が醸成されるのはなぜだろうか。信頼の先行要件について、Mayer and Davis(1995)は信頼に関する諸研究を分析し、信頼される側の特徴として能力(ability)、博愛(benevolence)、そして正直(integrity)の3つを挙げる。相手方がこれらの3つを充たしているとの確信すれば、信頼が成立することになるという。Mayer and Davis(1995)の説明に従って説明する。

能力面については、期待される成果を上げる能力を有すると判断されれば、それは信頼へとつながる。能力に関する信頼は特定分野に限定される点で、人格に対するものとは異なる。あらゆる分野で活躍できる能力を有する場合はすくないだろう。

博愛と正直については人格面での特性である。博愛の気持ちが強い人は、信頼する側に特別な愛着を抱いている。信頼される側が自己の利益の追求をせずに、信頼する側に善意をもって行動する状態が形成されている。正直と判断される場合とは、信頼の対象が一連の原則を守る存在であるという認識に係わっている。これらの原則が信頼する側に受容されるものであることが大切である。首尾一貫性がないと正直でないと思われる可能性が高まってしまう。

これらの先行要件に対して、社会関係資本はどのように関わるのだろうか。社会関係資本は関係のネットワークに含まれる、あるいはネットワークを通じて利用できる、またはネットワークから生じる現実あるいは潜在的な資源の合計であるとされる(Nahapiet and Ghoshal, 1996)。つまり他の個人や組織とのネットワーク関係から生まれてくる便益であると考えられる。こうしたネットワークは、さまざまな交換が行われる社会的交換の場である。Blau(1964)は交換のダイナミクスを考察し、個人は他人のために自発的に便益を提供し、見返りの便益を提供することで報いようとする義務を相手に負わせると分析している。

若林(2002)は埋め込み(エンベディド)ネットワークの分析を行い、埋め込みアプローチの大きな部分が交換理論に基づくことを指摘している。経済的交換と社会財の交換の違いについて若林

(2002)は次のように述べている。経済的交換は、貨幣を媒介にして行われ、財やサービスの対価を支払えば交換は完了する。だが、社会的交換は、社会財の交換を行うものであり、経済財と異なって交換価値が特定されない。そのために社会財の交換は、お返しの行動も特定されないので、特定化されない義務関係を発生させて交換が完結しづらくなる。ある社会関係が互酬的になると、その特定されない義務関係が発達し、それへの将来に続く安定的なコミットメントを持つようになる(若林, 2002)。

また、Whitener, et al.(1998)は社会的交換の経済的交換との差異について、交換の生み出す便益の視点から次の3点を指摘している。①社会的交換は、経済的価値に対して外生的便益である。たとえば情報やアドバイスがそれにあたる。つまり社会的交換は、客観的な経済的効用なしの便益である。②経済的交換における便益は公式的なものでしばしば契約の対象となっているのに対して、社会的便益は経済的便益に優先されることは滅多にないし、交渉のなかで明確にされるものでもない。③社会的交換は自発的なものであるから、互恵的なものになる可能性は保証されていないし、互恵性が将来の便益を確保することを保証してはいない。

自分が他者から得る満足は自分にとっての利得であるが、自分が他者から利得を得るためには、自分は他者に満足を与えねばならず、それにはコストを支払わねばならない。このことは経済的交換でも社会的交換でも同じである。異なるところについて若林とWhitenerの考察に従えば、社会的交換は経済的交換と比べて対象が曖昧であり、交換に関わる期間も不定である。また漠然とした応酬関係がそこにはみとれる。他者との相互作用が必要な理由は、経済的利益に限定されない幅の広い自己の欲求を満たすために他者を求めていることである。相手も自分を必要としているなら相互依存関係が成立することになる。

しかし両者に大きな違いはないのではないか。富永(1997, p.22)によると交換とは、自我と他者という二人の行為者のあいだで、互いに満足の源泉が相手の行為者であるような相互行為がなされることであるとされる。富永は、経済的交換と社会的交換の違いはカテゴリーカルなものではなく、両者はしばしば相互移行的であると述べる。経済的交換であっても付随して社会的交換が行われている。経済的交換の行われる市場では、売り手と買い手との相互行為は通常一回かぎり、彼らの関係は持続しない。ところが、これになんらかの特殊利益が加わるとき、その社会関係は固定し、反復される傾向がある。ここに富永は社会的交換を見だしている(1997, p.86)。市場においても同一メンバーによる取引が一度で終わらずに複数回おこなわれる場合、社会的交換が行われる可能性が高いのではないだろうか。そうだとすれば、社会関係資本の成立の中心に社会的交換理論を考える限り、いたるところに社会関係資本が成立しようと考えられる。

社会的交換では、多種多様で多義的な情報の交換が継続的に行われうる。こうした情報の中には、能力(ability)、博愛(benevolence)、そして正直(integrity)といった信頼される側の情報も含まれるであろう。また二者間の関係から多くの主体間でネットワーク化した関係となれば、第三者による評判情報もネットワーク内を流通するとみることができる。社会ネットワークが企業間関係を制御するメカニズムにおいて、信頼関係の構築に重要な役割を演じているものとして、若林(2002)は特に評判情報の相互作用に注目している。

信頼とは、裏切られる可能性があるにもかかわらず相手が裏切らないと主観的に確信することである。ただし、やみくもに確信するのではなく、合理的な判断材料を求める。それならば判断材料を多く有しているほうが、より正しく信頼できるかどうかを見きわめられる。市場取引のような純粋な経済的交換のようにみえるものであっても、くりかえされるのであれば、社会的交換の側面が

強まると考えられる。この点で社会関係資本の关系的次元はもとより構造的次元を考察する大切さが明らかとなる。主体間がどのように結びついているか、相互作用の頻度はどの程度かを把握することは、社会的交換の有無や回数を読むことができる。主体間の協力関係は、主体間の相互作用から始まり発展すると考えられる。

### III 山岸の「安心」「信頼」研究の考察

社会的交換が活発に行われているネットワーク関係や埋め込み関係のなかで、判断材料を確保した主体は、相手の能力、博愛、そして正直という信頼に先立つ3要件の存否や程度を推量する。3要件が揃っていると主観的に判断されれば相手方の属性に関する信頼要件は充足される。加えて信頼する側の属性も影響する。騙されるかもしれないリスクを許容できる程度は、個人や組織に固有のものであって主体によって異なる。許容水準は性格や共有する価値観に左右される。同一の相手について同一の情報が与えられていたとしても、信頼するかしないかに違いが生じる。次に、相手に対して確信した期待の実現に向け、裏切られる可能性を認識した上で何らかの行動(たとえば協力)を決定し実行する。そして、生じた結果(協力された、裏切られた)をもとに、改めて相手方の3つの属性の再吟味する。さらに自己の判断についての反省が行われる。

継続的に信頼している個人や組織について上記の信頼プロセスは自動化される可能性が高いと思われる。大きな変化、たとえば裏切られるといったことがない限り、信頼が不信へと変わることはないだろう。

山岸(1998)は信頼について日米間の調査を行い、次のことを明らかにしている。アメリカ人のほうが日本人よりも一般的信頼のレベルが高い。コミットメント関係が社会の中で果たしている役割の重要性に日米差が存在している。特定の相手との関係を維持することが実用的な効用をもっているという信念は、アメリカ人回答者の間よりも日本人回答者の間で強い。

その理由として山岸は、日本社会は固定したコミットメント関係(山岸はヤクザ型のコミットメントと名づけている)を通して物事が処理される傾向の強い社会であるのに対して、アメリカ社会は時と場合に応じて相互に選択しあった相手とつきあっていく傾向の強い社会であることを指摘している。日本社会では、固定した関係の内部にいる仲間に対しては安心していられるが、関係外部のいわゆるよそ者に対しては強い不信を示す。これに対してアメリカ社会ではそのような集団主義的な行動が生み出す機会費用が大きいので、人々は集団の枠にとらわれない行動原理を身につけるようになり、他者一般に対してもそれほど強い不信感を示さない。

山岸は日本社会は安心社会だとする。言い換えれば本稿でいう不信型対応に頼って協力を引き出している社会だと論じる。日本の古い農村社会でみられた村八分など、裏切ると自分に生じる不利益とか、山岸が例に出しているヤクザ社会における裏切り者への過酷な処遇とかは、裏切りを阻止する誘因を確かに与えていると思われる。しかし、よそ者に対して強い不信を示す理由を、すべてこの点に求めるのは無理があると思われる。むしろ、固定した狭い関係にいたことがアイデンティティ意識を高め、よそ者との交流を閉ざし不信感を強める結果になっていると考えられる。

佐藤と山田(2004, pp.104-106)は組織アイデンティティ(ただし、彼らがここでいう組織は集団と区別されていない)の特徴について次のようにいう、欲求、人格、目標、価値などにおいて様々な違いがあったとしてもなお、集団や組織を一つにまとめ上げているものこそが成員性の認知に他ならない。また集団の価値と成員性の関係について、価値→共同体(成員性)というのではなく、共同体(成

員性)→価値のほうが一般的であると述べる。彼らはアイデンティティの1次的要件として、組織の際立ち(独自性)、外集団(対比される別の組織)の顕在性、組織内の同質性、さらには組織間の異質性を指摘する(2)。

AshforthとMael(1989)は、人々が自分自身と他人を様々な社会的カテゴリーに分類する傾向があるという社会アイデンティティ(Social Identity)理論を展開している。社会的一体化(Social Identification)は、集団の一体化という伝統的な概念から発展したものであり、一体化するためには、その集団の運命と心理的に結びついていると人々が自覚するだけでよいとされる。複合組織では、個人のカテゴリー化、集団の特異性、集団の権威、外集団の特性、そして集団形成の要因などの先行要件が、集団の一体化そして社会的一体化を浸透させる傾向がある。また社会的一体化は内面化とは異なる。Ashforthらによれば内面化とは自分のなかに、指導原則として価値観、態度などを組み入れることである。

AshforthとMaelによると、一体化が進むにつれ次のような状況が出現するという。

- ①アイデンティティの特徴に合致した活動を選択し、アイデンティティを具体化しようとする。
- ②集団内の凝集性、協力、そして利他主義を高め、所属集団への高い評価を強める。
- ③集団の価値や活動の特異性、集団の権威、そして他集団との差異をはっきりさせ、他集団との競争関係をもたらす。

日本社会は、形成された集団のメンバーが固定され変動しにくいために、一体化が進みやすい。たとえばビジネス社会をみても、長らく続いてきた終身雇用の慣行は、組織の内と外とでのメンバーの入れ替えを最小限にとどめてきた。アメリカのビジネス社会のように人員の流動性が高く、メンバーが入れ替わるのが日常的ではなかった。集団や組織のアイデンティティが先鋭化しやすい状況であったといえるだろう。その結果、排他的な傾向が強まり、集団外部にいる人々への不信が強まっていると考えられる。決して日本社会が「不信」型対応に支配されている訳ではないと考えられる。

## 結語にかえて

物的資源よりも人的資源が重要視される時代になってきた。新しい会社法で設立が認められた合同会社は、知的能力を有する人材の貢献を引き出そうとする制度だと考えられる。つまりは、資金を投入すれば獲得できる資源ではなく、さまざまな形でイノベーションを実現できる人材が求められている。

こうしたイノベーションは、多様な知的能力がコラボレートするなかで生まれることが多いならば、個人間および組織間での協力関係に今いちど光をあてる必要があると思われる。「不信」型対応によって、裏切るよりも協力したほうが得であると理解させることは効果的な方策である。しかし、裏切られる可能性が残る以上、萎縮した経済活動が展開されてしまう。「信頼」型対応によって、積極的に相手を信頼していくことで、協力関係はさらに発展するだろう。

山岸(1998)の分析は十分意義のある価値あるものであるが、集団やネットワークの制裁・抑止作用つまり「不信」型対応に目を向けすぎている。集団やネットワークは閉鎖的になりすぎなければ、むしろ信頼するための情報を提供する場であり、信頼関係を促進するドライビング・フォースと考えられる。社会関係資本の理論は、こうしたポジティブな効果を指摘するものだと考えられる。

- (1) 法規などの規則がつねに相手の裏切り行為を抑止するためのものとは限らない。たとえば、判例理論として確立した「信頼の原則」は過失責任を軽減あるいは回避させることで、信頼に基づく行動を導き出す。自動車運転者は、自己が交通ルールを守って運転している限り、他の車両や歩行者も交通ルールを守ってくれるであろうことを信頼して運転すれば足り、他の車両や歩行者が敢えて違反行為に出るであろうことまでを考えて、これにいつでも対応できるよう注意して運転する義務はないとされる(大塚, 総論, p.220)
- (2) 佐藤と山田(2004, pp.104-106)は2次的要件として、組織が個人の自己評価を高める度合い、組織の威信、組織の魅力、価値や活動の特異性、組織内競争の希薄さ、組織と個人の接触度、組織の特性と個人の特性との親近性を挙げる。

### 参考文献

- Ashforth, B. E., and F. Mael, Social Identity Theory and the Organization, *Academy of Management Review*, Vol.14, No.1, 1989, pp. 20-39.
- Blau, P. M., *Exchange and Power in Social Life*, John Wiley & Sons, 1964.(間場寿一, 居安正, 塩原勉共訳 『交換と権力 社会過程の弁証法社会学』新曜社, 1974)
- Coase, R. H., The nature of the firm, *Econometrica*, Vol. 4, 1937, pp. 386-405.
- Coleman, J. C., *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, 1990.(久慈利武 監訳 『社会理論の基礎』上巻 青木書店, 2006)
- Conner, K. R., A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: Do we have a new theory of the firm ?, *Journal of Management*, Vol. 17, 1991, pp. 121-154.
- Gnyawali, D. R., and R. Madhavan, Cooperative networks and competitive dynamics: A structural embeddedness, *Academy of Management Review*, Vol. 26, No. 3, 2001, pp. 431-445.
- Granovetter, M., Economic action and social structure: The problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, 1985, pp. 481-510.
- Grossman, S., and O. Hart, The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration, *Journal of Political Economy*, Vol. 24, 1986, pp. 691-719.
- Gulati, R., and M. Gargiulo, Where do interorganizational network come from? *American Journal of Sociology*, Vol. 104, 105, 1999, pp. 1439-1493.
- Hart, O., An economist's perspective on the theory of the firm, *Columbia Law Review*, Vol. 89, 1989, pp. 1757-1774.
- Hart, O. and J. Moore, Property rights and the nature of the firm, *Journal of Political Economy*, Vol. 98, 1990, pp. 1119-1158.
- 石塚浩 「外部コンピタンスの活用に関する考察」『情報研究』(文教大学情報学部紀要)第19号, 1998, pp. 1-14.
- Kee, H. W., and R. E.Knox, Conceptual and methodological considerations in the study of trust, *Journal of Conflict Resolution*, Vol.14, 1970, pp. 357-366.
- Lewicki, R. J., and D.J. McAllister, Trust and distrust: New relationships and realities, *Academy of Management*

- Review*, Vol. 23, No. 3, 1998, pp. 438-458.
- Luhmann, N., *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion Sozialer Komplexität*, Ferdinand Enke Verlag, 1973.  
(大庭 健, 正村俊之 訳『信頼 社会的な複雑性の縮減メカニズム』勁草書房, 1990)
- Mayer, R. C., J. H. Davis, and F. D. Schoorman, An integration model of oraganizational trust, *Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 5, 1995, pp. 709-734.
- Nahapiet, J., and S. Ghoshal, Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage, *Academy of Management Review*, Vol. 23, No. 2, 1998, pp. 242-266.
- 大塚仁『刑法概説総論』第三版, 有斐閣, 2005.
- Podolny, J. M., Networks as the Pipes and Prisms of the Market, *American Journal of Sociology*, Vol. 107, 2001, pp. 33-60.
- Putnam, R., Bowling alone: America's declining social capital, *Journal of Democracy*, Vol. 6, No. 1, 1995, pp. 65-78.
- Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., and C. Camerer, Not So Different After All: A cross discipline view of trust, *Academy of Management Review*, 1998, Vol. 23, No. 3, pp. 393-404.
- Rowley, T., D. Behrens, and D. Krackhardt, Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries, *Strategic Management Journal*, Vol. 21, 2000, pp. 369-386.
- 佐藤郁哉, 山田真茂留『制度と文化: 組織を動かす見えない力』日本経済新聞社2004.
- Sheppard, B. H., and D. M. Sherman, The Grammars of Trust: A Model and General Implications, *Academy of Management Review*, Vol. 23, No. 3, 1998, pp. 422-437.
- Solomon, R.C., and F. Flores, *Building Trust*, Oxford University Press, 2001. (上野正安 訳『「信頼」の研究 全てのビジネスは信頼から』シュプリンガー・フェアラーク東京株式会社, 2004.)
- 富永健一『経済と組織の社会学理論』東京大学出版会, 1997.
- 山岸俊男『信頼の構造—こころと社会の進化ゲーム—』東京大学出版会, 1998.
- 山岸俊男『安心社会から信頼社会へ』中公新書, 1999.
- 若林直樹「社会ネットワークと企業の信頼性」日本社会学会75回年次大会一般研究報告(大阪大学人間科学部), 2002.
- Wenger, E., R., McDermott, and W. M. Snyder, *Cultivating Communities of Practice*, Harvard Business School Press, Boston, MA, 2002.
- Whitener, E. M., S. E. Brodt, M. A. Korsgaard, and J. M. Werner, Managers as initiators of trust : An exchange relationship framework for understanding managerial trustworthy behavior, *Academy of Management Review*, Vol. 23, No. 3, pp. 513-530.
- Williamson, O., Transaction cost economics: The governance of contractual relations, *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, 1979, pp. 223-261.
- Zand, D. E., Trust and managerial problem solving, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 17, 1972, pp. 229-239.

