

# 利他・利己の相剋と進化（上）

——新古典派経済学的前提を覆すために稲盛氏の実践を検証する——

高 巖

麗澤大学名誉教授

## 1. 問題意識

### (1) 近代と利己主義モデルの登場

近代以前のヨーロッパにあっては、特にキリスト教の影響下にあつては、貪欲に利益を追求することは卑しむべきこととされていた（重田、2022、16-21）。これがアダム・スミス（Adam Smith：1723-1790）に代表される古典派経済学の登場で、自己利益の追求は、社会に「調和」（均衡）と「繁栄」をもたらすものとして受け入れられることとなった。スミスは、利己心に委ねれば、各自が「社会の利益を増進しようと思ひ込んでいる場合」よりも「はるかに有効に社会の利益を増進する」とし（スミス、1978、120）<sup>(1)</sup>、しかも分業と交換が進むことで、財を生産・販売する「商人達」は一層勤勉・正直に行動するようになるとした（重田、2022、88-89）。

これは「経済は経済だけで（利己心に沿った自己利益の追求だけで）成り立つ」と言うに等しかった。しかし、18世紀以降、歴史はこの「利己主義モデル」を否定する形で展開されていった。「均衡」（調和）に向かうとされた経済は、やがて好不況を繰り返すようになり、「波動」が常なる形となった。さらに時が進むと、経済は激しく振れ始め、最後には1929年の大恐慌を経て、破綻となった。均衡の経済はそれとは真逆の混乱で終わりを迎えたわけだ。これと並行し、それまでそれぞれ独立して行動していた「商人達」が影響力を失い、強大な資本を有する事業者が台頭することとなった。それがやがて20世紀後半の大企業による不正や環境破壊へと繋がっていった。これらを経験し、経済は政府による調整や介入を、そして企業の責任ある行動を要請するようになった。約して言えば、歴史は「経済が経済だけでは成り立たないこと」「経済は政治や倫理を必要とすること」を証明してきたわけだ（難波田、1982a、15-56；1982b、107-216）。しかしながら「利己心に委ねよ」とする利己主義モデルがこれによって抜本修正されることはなかった。

### (2) 新古典派経済学における利己主義モデルとは

むしろ、それは、メンガー（Carl Menger：1840-1921）、ジェボンズ（William S. Jevons：1835-1882）、ワルラス（Léon Walras：1834-1910）らによる「限界革命」をもって、妥当性す

ら問われることのない「経済学の前提」として定着していった（高、1994、419–421；重田、2022、190–191）。つまり、かつての「利己心に委ねよ」という「当為」は、新古典派経済学の中で「人は利己心に沿って行動するもの」という「存在」に置き換えられてしまったのである。

もっとも、この利己主義モデルは、理論構築上の単なる「約束事」に過ぎない。よって、様々な仮説の検証では、これと異なる前提を置くことも可能である。ただ、それは、単に利己主義モデルを批判するだけの前提であってはならない。利己主義モデルに代わり得るだけの「明快さ」や「合理的な説明力」を備えていなければならない。この条件を満たさなければ、結局、利己主義モデルは「存在」として採用され続けるからである。

確かにこれまでも、利己主義モデルに代わる前提は提示されてきた。例えば、人間が効用極大化原理ではなく満足化原理に従って行動するとした研究（Simon, 1976, 425–436）、各自の利己的行動が地球的規模の悲劇（共有地の悲劇）をもたらすとした研究（Boulding, 1968；ボールディング、1975；永安、1978）、その悲劇を解決するための原理を導き出そうとした研究（Ostrom, 1990, 90–102；オストロム、2022、106–126）などがある。しかし、これらも「明快さ」や「合理的な説明力」という条件を十分に満たしきれず、結局、提起された諸前提は、利己主義モデルの枠組みの中に解消されていった（Stigler, 1961；Marschak and Radner, 1972；Radner, 1975；Lucas, 1972；Lucas, 1975；Cyert and DeGroot, 1974；Sargent and Wallace, 1975；Sargent and Wallace, 1982；Becker, 1981；Backhouse, 1985）。

### (3) 本稿の狙い

以上を踏まえ、筆者は、本稿において、利己主義モデルに代わり得るだけの新たな「人間行動・組織行動モデルとその前提」を提示することにしたい。結論を先取りすれば、それは (a) 「利他・利己の相剋」が人間行動や組織行動における常態であること、(b) 「利他」が介在することで、行動主体が次の高みへと進み得ること（進化）、この2つの前提を含む行動モデルである。よって、本稿の狙いは、主にこうした「前提」を導入する論拠を示すことに置かれる。その手順として、以下の3つのステップを踏みたい。

第1は「利他・利己」に関連する1990年代以降の主要な研究を概観すること。具体的には、①「生物であろうと、個人であろうと、組織であろうと、それぞれの進化が利他・利己の相剋を通じて起こる」とする進化生物学的知見と、②「他者一般に対する信頼が自らを次なる成長のステージへと導く」とする社会心理学的知見を検討・整理したい。

第2は、これら知見を人間や組織の行動という脈絡に即して翻訳し、5つの特徴に集約すること。そして、これらの特徴を「人間行動・組織行動モデルの前提」として提示すること。経済学・経営学とは異なる分野で展開されてきた上記の知見を経済学・社会科学の分野で活かすには、この作業は欠かせないからである。ただ、ここで問題となるのは、提起される人間行動・組織行動モデル及びその前提が、既存の利己主義モデルに代わり得るだけの「明快さ」と「合理的な説明力」を備えているかである。

それゆえ、稲盛氏の実践を取り上げ、同モデルを用いた場合、氏の取り組みはどのように説明され得るかを、各前提の視点より確認したい。これが最後のステップとなる。仮にそれらが稲盛氏の思想や実践を明快かつ合理的に説明でき、しかもそこから実践的な示唆を引き出し得

るとすれば、同モデルは、従来の利己主義モデルに十分対抗し得るものとなろう。

もっとも、その判断は最終的に問題意識を共有する研究者らに委ねられる。本稿が「利己主義モデルの抜本修正を試みる議論」に新たなきっかけを与えることができれば幸いである。

## 2. 利他を巡る進化生物学・社会心理学の議論

さて第1に「進化生物学的知見と社会心理学的知見を検討・整理する」と述べたが、そもそもなぜこの2つを取り上げるのか。その理由から述べておこう。

### (1) H. A. サイモンによる利他主義モデル

新古典派経済学が掲げる「前提」(効用極大化モデル)に対し最も体系的な批判を行なった経済学者を挙げるとすれば、それは、H. A. サイモン (Herbert A. Simon : 1916–2001) となるはずだ。この分野での彼の功績に対し、1978年、ノーベル経済学賞が授与されたことがその根拠である<sup>(2)</sup>。

彼の主張の要点は「新古典派経済学が想定するような客観合理的な人間など存在し得ない」「すべての選択肢を漏れなく列挙し、しかもそれぞれの選択肢がもたらす効用を正確に計算し、その中で最も大きな効用をもたらす選択肢を選ぶ者など、現実には存在しない」というものであった。言い換えれば、現実の人間は「極大化原理」に従うのではなく、満足解を得たところで探索を終了するとしたのである。彼はこれを「満足化原理」(手続的合理性)と呼び、経済理論を打ち立てる際の前提に置くべきとした (Simon, 1976)。

ただ、サイモンは、1980年代中盤まで新古典派経済学のもう1つの前提である「利己主義モデル」に対し明確な批判を行なうことはなかった。それが、1980年代終盤になると、利己主義モデルの限界を指摘し始め、晩年には「利他主義モデルの構築」に力を注ぐようになった (Simon, 1983 ; Simon, 1990 ; Simon, 1992 ; Simon, 1993)。彼のモデルは、結局、試論にとどまったが、それは、社会科学的視点より利他主義を検討する研究者達に「2つの重要な方向」を示していた。

その第1が「進化生物学における議論と成果」であった。1990年代、進化生物学は「利他」を既に科学的議論の俎上に載せており、サイモン自らも、そのアプローチに沿ってモデルの構築を試みていた<sup>(3)</sup>。第2は「社会心理学における信頼に関する議論」であった。1990年代にサイモンが提示した「利他主義モデル」では、社会を構成する人々は「社会規範や他者を受け入れる柔順性」(docility)を備えており、かつその性向ゆえに、人は「利他の実践」に関わるとされた。ただ、同モデルでは「柔順性による社会的便益が社会的損失を上回ること」までは示し得なかった (Simon, 1992, 75)。よって、これを補うには、どうしても「信頼に基づく行動とその便益」に関する社会心理学的研究のその後の展開を見ておく必要があるのである。

以上を踏まえ、本稿では、この2つの学問分野における議論を概観し、分けてもサイモン以降(1990年代以降)の研究成果を整理し、各分野における学術的知見としてまとめることにしたい。

## (2) 進化生物学における利他研究

### (a) チャールズ・ダーウィンの問題意識と着想

周知の通り、生物は生存と生殖を巡り闘争を繰り返す（ダーウィン、2009、143）。そしてこの闘争において、各個体は他よりも有利となるよう「利己的」に振る舞う。これに対し、自然は、他の生物との関係や物理的な生活条件に照らし、生存・生殖上、有利となる「変異」を保存・蓄積していく。これがダーウィン（Charles R. Darwin：1809–1882）のいう「自然による淘汰・選択」である（ダーウィン、2009、159）。

この理解を基本としながらも、彼は「利己的に行動する各個体」が時として他を助け、自己犠牲を払うことに注目した。群れを成す鳥は、音を発すれば、自身が捕食されるかもしれないのに、仲間に危険を知らせる警戒声を発するのはなぜか。同じダムに棲息するビーバーの多くが餌の獲得に時間を割く中で、ダムの補修に力を注ぐビーバーがいるのはなぜか。

これらの自己犠牲的・利他的行動が事実として存在する理由を説明するため、ダーウィンは、自然淘汰（選択圧力）が個体レベルだけでなく、集団レベルにも働くとした。つまり、生物の世界では、集団の利益のためにこうした行動がとられ、特に人間社会では、他者のために犠牲を払うことが社会規範の形成などを通じて促され、結果として、利他的個体を多く抱える生物集団・人間集団が残ってきたというのである（ダーウィン、2016、128）<sup>(4)</sup>。ダーウィンのこの着想が、21世紀に入り「マルチレベル選択理論」（Multilevel Selection Theory）として精緻化されることになる（Wilson, D. and Wilson, E., 2007, 328）。

### (b) 多段階における淘汰・選択に関する理論の発展

ただ、マルチレベル選択理論は一気に支持を得たわけではない。例えば『利己的な遺伝子』（1976年）を著したリチャード・ドーキンスは、生物進化と利他的行動の関係を論ずる際、研究者らが、個体レベル、集団レベル、種レベルなど、異なるレベルの淘汰作用に着目してきたために混乱が生じたと指摘している（Dawkins, 2016, 13；ドーキンス、2018、52）。そしてこれを解消するには、淘汰の対象単位を「遺伝子」（十分な期間にわたり維持される可能性のある染色体の任意の部分）レベルに置くべきとした（Dawkins, 2016, 36, 42；ドーキンス、2018、78、85）。おもしろいことに、こうした指摘が結果として「多段階における淘汰・選択」に関する議論を活発化させることとなった。

転機は、ジョン・メイナード・スミス=エオルシュ・サトマーリによる『進化する階層』（1995年）に求めることができよう。彼らは「生命が進化する階梯」を、染色体の起源、真核細胞の起源（原核細胞から真核細胞）、性の起源、多細胞生物の起源（単細胞生物から多細胞生物）、社会群の起源、言語の起源として捉え（スミス=サトマーリ、1995、7–9）、それら起源への遷移に共通する「法則性」を描き出した。それが「遷移以前には独自に複製可能だったものが、遷移後にはより大きい全体の一部として複製されるようになること」であった（スミス=サトマーリ、1995、4）。例えば、真核細胞への進化が起こる前段階では、それ自体で複製を繰り返していた原核細胞は、より上位の真核細胞の一部（細胞小器官など）と成ることで、つまり、自らが譲るところを見つけ、他と協力することで、新たな形での複製を行なうようになったというのである。なお、こうした進化の痕跡は人の身体の内外に刻まれているという。細菌細胞

が融合することで人の細胞（真核細胞）が造られ、また真核細胞が融合することで消化器官などが形成され、さらに人間同士が協力し合うことで社会や言語が生まれてきたからである。

さて、彼らが指摘したこの法則性は、エリオット・ソーバー=デイヴィッド・スローン・ウィルソンの著書（1998年）において「利他、利他的行動」という視点より、より明確に説明し直された（Sober and Wilson, D., 1998）。ちなみに、ソーバー=ウィルソンのいう「利他的行動」とは、自らの適合性（子孫数）を犠牲にし、他の個体の適合性を高める行為を指す。その要点は次の通りである。まず、利他的個体と利己的個体から成る1つの集合体を想定する。通常、こうした集合体の内部では、利他的個体は、良好な生活環境を造るために犠牲を払うため（労力や時間を割くため）、自身の子孫数を減らしていくが、利己的個体は利他的個体による便益を享受し続けるため、より多くの子孫を残すことになる。つまり、集合体内における個体レベルだけで考えれば、生物進化は「利他」を排除し「利己」を促進することになる（Sober and Wilson, D., 1998, 17-19）。

この「個体レベルでの淘汰作用」を踏まえたうえで、彼らは、たとえ利他的個体がある集合体内で減少したとしても、結果として利他的個体は増えていくとした。それは、生物世界が1つの集合体ではなく、無数の集合体より成り、かつ他の集合体と混ざり合い（交配を繰り返し）、あるいは排除し合いながら、次のレベルの集合体へと進化していくからである。言い換えれば、自然淘汰は、集合体内の個体だけでなく、個体を越えた集団レベル（集団選択）にも働き、より適合的な集合体を選択していくからである。ここに「利他」が残り、かつ「利他」が集合体内外において優勢となっていく理由がある（Sober and Wilson, D., 1998, 25-27）。ただし、彼らは、自己犠牲を求める集団選択は滅多に起こらないとも指摘している。環境が安定していれば、部分による自己犠牲がなくても、集団はそれなりに生き残ることができるからである（Sober and Wilson, D., 1998, 30-31）。以上が「マルチレベル選択理論」のエッセンスである。

もっとも、マルチレベル選択理論が進化生物学者の間で理解され、一定の支持を得るまでには、さらなる議論が必要であった。これに貢献したのが2007年に発表されたデイヴィッド・スローン・ウィルソン=エドワード・オズボーン・ウィルソンの論文であった（Wilson, D. and Wilson, E., 2007）。同論文執筆後、2人は、それぞれの立場から、利他と進化の関係が社会科学の分野においてどのように応用され得るかを探っていった<sup>(5)</sup>。特にデイヴィッド・ウィルソンは、マルチレベル選択理論という視点より「ホモ・エコノミクス」（利己主義モデル）を前提とした経済行動が行き詰まることを論理的に主張するようになっていった（Wilson, D., 2019, 139-140；ウィルソン, D., 2020, 191）。それゆえ、以下では、デイヴィッド・ウィルソンによる展開を取り上げ、彼の指摘を「現段階におけるマルチレベル選択理論」の主な特徴として整理することにした。

### (c) 21世紀におけるマルチレベル選択理論と社会科学的展開

デイヴィッド・ウィルソンの論点は次の5つにまとめられよう。第1は、個体が属する集団が入れ子構造を成し、また入れ子の各レベルにおいて、利他と利己の2つが混在すること。例えば、ある哺乳類は同類種の小さなグループに属し、そのグループも必要に応じてより大きな群れに属する。この群れも、さらに上位の多様な生物種から成る生態系に属する。人も同様に、

下に向けては、臓器、細胞、遺伝子と、また上に向けては、家族・親族、小集団、村、市、県、国家などと、入れ子構造を成す。加えて、個体そのものの行動には、利己と利他の2つが混在し、その上のレベルの集団でも、グループ内選択によって維持される特徴（利己）とグループ間選択によって維持される特徴（利他）の2つが混在する（Wilson, D., 2019, 88；ウィルソン, D., 2020, 121-122）。

第2は、ある個体や集団が入れ子構造の上位に移行する際、「利他の働き」が重要となること。既述の通り、ある個体がグループにとって有益な行動をとったとしても、通常、その個体がグループ内での適合性（例えば、繁殖）を高めることはない。ビーバーの例で言えば、グループ内では、ダムの補修に労力を割く個体は子孫数を減らしていく。しかし、グループ間の生き残り闘争が激しくなれば、自然選択の圧力は個体を超え、個体が属するグループに働き、「利他的行動が顕著な集団」（自己犠牲を払う個体が多い集団）が「利己的行動が顕著な集団」（己の利益を追求する個体が多い集団）を打ち負かすことになる。餌の捕獲だけに力を注ぐビーバーが大半を占める利己的グループでは、やがて餌が不足してくるが、ダムの補修に熱心な個体が多い利他的グループでは、持続的に餌を採ることができるからである。この「利他を介しての進化」は、その上のレベルでも繰り返される（Wilson, D., 2019, 76-79；ウィルソン, D., 2020, 106-110）。

第3は、全体からの規制や制御を受ける各部分が、一定の裁量をもって自立的に部分間のあり方を調整すること。つまり、全体からの制御を受けない生命体など存在せず、かつ同時に部分の裁量を認めない生命体も存在し得ないということである（Wilson, D., 2019, 193-194；ウィルソン, D., 2020, 264-266）。例えば、同一の遺伝情報により制御される大腸菌は「置かれた環境の違い」によって異なる変異を遂げていく。複数の標本個体において様々な変異が起こるのは、遺伝情報に従いながらも、部分が相応の裁量をもって繁殖の頻度やペースを変えていくからである（Wilson, D., 2019, 45-50；ウィルソン, D., 2020, 65-72）。進化生物学によれば、細胞は他の細胞と化学信号によるコミュニケーションを取り、それぞれの繁殖率などを自立的に決めるといのである。こうした他の部分（他の細胞）の状況を踏まえながら、言わば「社会性をもって自らを調整する」という動きは、この段階にとどまらず、次のレベルでも、またその上のレベルでも繰り返し観察されるという。

第4は、部分が裁量を持つとしても、それが行き過ぎれば、全体の利益を損なうこと。例えば、部分（癌細胞）が己の利益（自己増殖）だけを追求すれば、全体（宿主）の生存が脅かされ（宿主が死に至れば）、部分も己の利益を損なうことになる（Wilson, D., 2019, 79-81；ウィルソン, D., 2020, 111-114）。ウィルソンは、生物界におけるこうした事象に触れ、部分による自己利益の追求が「見えざる手によって公共善の実現に繋がる」とする経済学の考え方が誤っているとし、利己主義だけでは「ビジネスや経済に悲惨な結果をもたらす」と主張しているのである（Wilson, D., 2019, 139, 194；ウィルソン, D., 2020, 191, 266）。

第5は、あるレベルにおける「利他的実践」が、その上のレベルでは、しばしば「利他」として機能しないこと。例えば、人間社会では、自己主張の行き過ぎを抑え、他と協力する利他的個人は、グループ全体の利益に資することになる。しかし、グループ内での利他は、多くの場合、グループ間の闘争や対立を通じて生まれる傾向にある（Wilson, D., 2019, 182-183；ウイ

ルソン, D., 2020, 249–251)。かつて、ダーウィンは、生物界において自己犠牲的・利他的個体を厚遇する集団が「同一種の他集団」に対して真逆の攻撃的行動をとると指摘した。その上で、差別、内戦、戦争を繰り返す人間社会においても、それと同種の事象が見られるとした（ダーウィン、2016、123）。これが「利他的実践が、その上のレベルでは、しばしば利他として機能しない」という論拠である。なお、これとの関連で、ダーウィンは、人間社会に存在する人為的障害を取り除くことができれば、利他実践は小さな集団のレベルを超え、すべての国家や人種にまで拡張され得ると述べている（ダーウィン、2016、131）。ウィルソンも、同じ問題意識から「自分が第一」「わが社が第一」「わが国が第一」という発想から「私たちの地球が第一」という発想にまで高めていく必要性を訴えている（Wilson, D., 2019, 197；ウィルソン, D., 2020, 270）。

ウィルソンが展開した以上の内容を、筆者は、進化生物学がたどり着いた5つの知見として押さえておきたい。

### (3) 社会心理学における信頼研究

#### (a) 「社会資本」に関する研究

既述の通り、サイモンが示唆したもう1つの方向は、社会心理学における信頼に関する研究であった。それゆえ、ここからは、この分野においてどのような議論が為されてきたのかを概観したい。それは「ソーシャル・キャピタル」（社会資本）という概念の精緻化から始まった。それゆえ、まずこの分野の先駆的研究で知られるジェームズ・コールマンの社会資本と信頼に関する理論枠から見ていこう。

彼の枠組みでは、ある行為者が他者を信頼する時、その他者が信頼に応える確率は  $p$ 、それによって得られる効用は  $G$ 、逆に裏切られる確率は  $1-p$ 、裏切られた場合の損失は  $L$  で、それぞれ表される（Coleman, 1990, 99–100）。通常、この行為者と他者の間には、相手に関する情報が不足しているため、確率  $p$  を予測するのは難しい。ただ、その社会に「相互信頼やそれに関わる規範」が整っている場合、確率  $p$  は大きく改善され、予測精度も高まる。コールマンは、このように理論枠を整理し、「社会的な繋がり」と「そこから生まれる規範」が整っていれば、 $p$  そして  $G$  も大きくなると整理した（Coleman, 1990, 300–307）。これがきっかけとなり、その後、相互信頼や社会規範に関する具体的な研究が盛んとなっていった。その最初の本格的な研究として、イタリア社会の分析を行なったロバート・パットナムの『哲学する民主主義：伝統と改革の市民的構造』を挙げることができよう。

1970年代に入り、イタリアでは、地方政府に対する制度改革が始まり、各州それぞれが政治・経済に関わる施策を再構築することとなった。これを実証研究の絶好の機会と捉えたパットナムは「州政府による取り組みがどのような成果を生むか」「州間にどのような違いが生ずるか」などの問いを立て、イタリア諸州の施策（説明変数）とパフォーマンス（被説明変数）の時系列的な関係を分析していった（パットナム、2001、74–75）。

ところが、各州それぞれのパフォーマンスは長期にわたり（10年以上の間）ほとんど変化せず、また当初の仮説に反し、「類似の法的措置・財政措置」を講じた複数州で、パフォーマンスに顕著な相違が確認されることとなった（パットナム、2001、97）。つまり、説明変数と被説明

変数との間に一貫したパターンが見られなかったのである。このため、パットナムは、各州のパフォーマンスを説明するには、州政府による法制度上の施策や財政措置ではなく別の視点が必要であるとの考えに至った（当初よりその可能性はある程度認識していた）。ここから、彼は、イタリア中世初期まで歴史を遡り、主要都市における「市民共同体の起源」を探っていった。そして、南北イタリアに構築・維持されてきた「社会資本」の特徴が州間パフォーマンスの違いを最もよく説明する変数であるとの結論に達した（パットナム、2001、145-199）。

#### (b) 社会資本と制度上のパフォーマンス

その結論として次の3点を挙げておこう。第1に、南イタリアでは、封建的な体制が長く続いたため、市民による共同体的自治は十分に育たなかった。これに対し、北イタリアでは、早い時期より政治権力が特権階級の手を離れたため、市民自治が定着していった。南北間の「共同体的自治」に見られたこうした相違は、1300年頃、1900年頃、1970年頃、いずれの時期をとっても、はっきり確認されたという（パットナム、2001、148、151-152、186）。

第2に、北イタリア諸州における自治は、上からの指示や強制ではなく、市民間の相互信頼や社会規範によって成り立っていた。確かに、南イタリアにおいても、家族・一族など特定集団内には強い相互信頼が見られたが、その種の「良く知る者同士の信頼」では、複雑かつ広範な社会を支える基盤とは成り得なかった（パットナム、2001、206-208、212-213）。

第3に、以上より、州政府における制度改革の成否は、こうした南北イタリアの「市民的伝統」の相違をもって、つまり、歴史的に形成・維持されてきた「社会資本」（信頼、規範、ネットワーク）という視点をもって合理的に説明された（パットナム、2001、206-208）。ちなみに、社会資本の充実は、政治制度上のパフォーマンスのみならず、各州の経済発展にも大きな影響を及ぼしていた。「良く知らない相手」でも信頼して取引できるネットワークや社会規範がなければ、しかも不特定多数の人々が安心して参加できる市場がなければ、経済は十分に発展し得なかったからである（パットナム、2001、186-199）。

#### (c) 「信頼」に焦点を置いた研究

その後、パットナムによるこの研究は、他の研究者らにより「社会資本と民主主義及び経済発展の関係」を捉えるある種のフレームワークとして活用されていった。その結果、この枠組みは、自ずと国家間・異文化間の比較研究に応用されることとなった。その流れで展開された著名な研究として、フランシス・フクヤマによる国際比較が挙げられる。

この研究で、フクヤマは「社会的な広がりを持った信頼が醸成されにくい社会」と「醸成されやすい社会」をそれぞれ「低信頼社会」「高信頼社会」と呼び、南イタリア、フランス、中国が前者に、日本、ドイツ、米国が後者に属するとした（Fukuyama, 1995, 61-145, 149-265）。そのうえで改めて、あるべき社会の基礎に中央集権的な国家による押付け的な信頼ではなく、また近親者間の限定的な信頼ではなく、「他者一般に開かれた信頼」（及びそれに依拠した自発的組織）がなければならないとした（Fukuyama, 1995, 336-342）。

このようにして20世紀末から21世紀初頭にかけて、社会資本（特に信頼）というフレームワークで、政治・社会経済の問題を捉える「社会心理学的な研究」が全盛期を迎えた。この議論を

日本との関連でさらに発展させたのが山岸俊男による「信頼研究」であった（山岸、1998；山岸、2021）。

1990年代末より、山岸は、フクヤマが日本を「高信頼社会」として位置づけたことに疑問を感じ、日米比較を中心に精緻な実証分析を行ない、信頼と社会資本に関する研究を深めていった。そして、その成果を踏まえ、特に21世紀に入ると、日本社会の進むべき方向を示していった（山岸、2015、282–286）。彼は自身の研究成果とそこから導き出された実践的示唆を「信頼の解き放ち理論」としてまとめている。要点として、次の3つを挙げておこう。

#### (d) 信頼の解き放ち理論の要点

第1に、山岸は「安心」と「信頼」が全く異なるものであることを明確にした。既に見てきたコールマンやフクヤマは「人間関係の構築・維持と相互信頼の確立」により、関係者間での予見可能性と安心感が高まり、経済活動がスムーズに行なわれるようになると捉えた。これに対し、山岸は、パットナムに倣い、「良く知る者同士の信頼」と「他者一般に開かれた信頼」とを区別し、経済活動を活発化するには、親しい者同士の関係に依拠した「安心」ではなく「他者一般に開かれた信頼」が必要であるとした（山岸、1998、3、55、149、157；山岸、2021、18–23）。

第2に、山岸は、信頼が南イタリアに見られたような「狭い人間関係」や「良く知る者同士の関係」にとどまれば、相手に騙されるリスクは小さくなり、取引上の「安心」は得られるが、既存の関係を越えたところにあるチャンスを逃すこと（機会コストの増大を招くこと）になるとした。逆を言えば、相手が信頼できる人物かどうか不明で、かつその相手との取引を行なわなかった際の「機会コスト」が大きくなれば、他者一般を信頼することが、当該行為者（高信頼者）を次の成長段階に導くと整理したのである（山岸、1998、4、6；山岸、2021、70–73）<sup>(6)</sup>。

この理解に基づき、彼は、フクヤマとは逆に、21世紀初頭までの日本を「低信頼社会」と位置づけた。日本では、人々が「安心できる相手」との付き合いを重視し、新たな関係作りに消極的であると見たからである。通常、低信頼社会では、たとえ一方が新たな相手との関係構築に動いたとしても、相手側は「これに必ずば、既存関係が壊れ、それまでの取引上の安心が脅かされる」と考え、関係拡張に後ろ向きとなってしまう。日本におけるビジネス関係などがその典型となっていたため、山岸は、日本を低信頼社会と捉えたわけである（山岸、1998、1、151；山岸、2015、106–111）。

既に進化生物学の知見として触れたが、個体は高次レベルの強い選択圧力を受ける時、より大きな集合体の中に生きる道を見つける。これは入れ子構造における上位レベルへの移行を意味するが、その際、当該個体は、ある種の犠牲的・協調的・利他的行動をとる。この知見に沿って筆者なりに付言すれば、社会的不確実性が高まる時（環境変化が激しくなる時）、高信頼者はより積極的に新たな関係を構築しようと動き出す（山岸、2021、22–23）。そして高信頼者によるこの行動は、ほぼ必然的に「利他の入れ子構造」を形成することになる。

第3に、山岸は「見ず知らずの他者を信頼する者」が、当該他者より欺かれるリスクは小さいとした。通常、他者一般を信頼する者は、他者に関し十分な情報を有していないため、つまり、 $p$ が不確かであるため、「欺かれやすい」（ $L$ が大きくなる）と考えられる。しかし、彼が実施した一連の調査によれば、高信頼者は「相手が信頼できるかどうかについての情報に敏感」

で、かつ「相手が実際に信頼に値する行動をとるかどうかをより正確に予測」していたという。他者一般を信頼する被験者達は、過去の経験を通じて他者を見分ける感受性やスキルを身につけていたからである。逆を言えば、低信頼者は「人を見れば泥棒と思え」（取引コストの上昇を避けよ）を原則とするため、関係を拡張する行動をとらず、またそれゆえに「人を観る目」（人間性検知能力）を養う機会まで失ってしまうのである（山岸、1998、7-8；山岸、2021、138-141、176-177）。

なお、ここで強調すべきは「信頼する側」（高信頼者）が相手を観る目を持っていたとしても、それだけでは新たな関係は構築されないという点である。観られる相手も、磨かれたスキルと感受性をもって「信頼する側」を観察・評価するため、関係作りを望む高信頼者は相手に信頼されるだけの行動をとらなければならない。それゆえ、山岸の指摘を筆者なりに拡大解釈すれば、高信頼者が「己の利益」だけを露骨に主張すれば、また見え透いた嘘などつけば、相手の目に適わず、新たな関係は築かれないことになってしまう。通常、高信頼者は、それまでの経験よりこのことをよく心得ており、「相手の利益」「相手の視点」「相手の期待」を尊重した献身的・利他的行動をとることになるはずである<sup>(7)</sup>。

さて、山岸が明確にした既述の3点を、筆者は、社会心理学が現段階でたどり着いた知見として押さえておきたい。

### 3. 人間行動や組織行動への翻訳

以上、第1のステップとして、サイモンが示唆した2つの学問分野において、特に1990年代以降、どのような議論が為され、現在、どのような知見が共有されているかを整理してきた。改めて、本稿の狙いを確認すれば、それは利己主義モデルの抜本的な修正を企図して、「利他・利己の相剋」という視点より、稲盛氏の具体的な実践を検討することにある。それゆえ、次に踏むべきステップは、既に見てきた進化生物学と社会心理学の知見を人間行動・組織行動の脈絡に即して翻訳するとともに、それをいくつかの特徴に集約することである。

なお、筆者は、ここまで人間行動・組織行動における「利他」「利己」という概念について定義してこなかった。よってここで、稲盛氏の晩年の言葉を借り、それらを規定しておきたい（稲盛、2014）。氏によれば、利他とは「『他に善かれかし』とする美しい心」を指し、己の犠牲を厭わず他を利そうとすること、他の視点に立って行動すること、と言い換えられよう。これに対し、利己とは「『俺が俺が』という心」を意味し、己の利益を第一に、そして己の視点を中心に物事を考え行動すること、と規定されよう。

これらの定義を念頭に、以下では、既に見てきた知見を人間行動・組織行動に即して翻訳・集約し、これをもって本稿が提起する「人間行動・組織行動モデルの前提」としたい。現状、その前提は少なくとも次の5つに整理されるはずである。

#### (1) 人間や組織の行動には利己と利他が混在する

第1に、生物の行動がそうであったように、個人でも、集団でも、その行動には利己的側面と利他的側面が混在する。例えば、通常、ビーバーは、自身が生き残るために餌を採り続ける

が、同時にダムの補修にも時間を割く。同じビーバーが利己的行動と利他的行動をとるわけだ。これは個人や組織においても同じである。通常、すべてを犠牲にして生活する個人などいない。多くは、自身の生存本能に従って行動するが、状況に応じて他の利益も考慮し、また無意識のうちに他のために犠牲を払うものである。組織についても然りである。

この2つが同じ行動主体の中に混在するという理解は、稲盛氏が人生を航海に例えた話の中にも示されている。

「人生を、大海原を旅する航海にたとえるならば、我々は思い通りの人生を送るためには、必死で自力で船を漕がなければなりません、それだけでは遠くにたどり着くことはあまり期待できません。船の前進を助けてくれる他力の風を受けるための準備をしなければなりません—中略—利己の心で揚げた帆は、穴だらけです。よしんば他力の風がいくら吹いても、帆は穴が空いていますから通り過ぎてしまい、船は決して力を得ることはできません。それに対して、利他の心で揚げた帆は穴が空いていないすばらしい帆です。必ず他力の風を受けられます」(稲盛、2014)

注目したいのは2点である。まず氏は「人生を送るため、人は必死で船を漕ぐ」と述べている。つまり「人は、己のことを中心に考え、俺が俺がという心で行動しがち」としている。同時に、氏は「目的を達成するにはそれだけでは足りない」「それ以外のもの」「他を思う気持ちをもって行動すること」が必要であるとしている。これは努力を要する実践かもしれないが、人はそれができると見ているわけだ。約すれば、氏自身「人間や組織の行動に利己と利他が混在すること」を認めているのである。

もちろん、この世の中、新古典派経済学が想定するように、利己的動機のみで行動する主体(個人や集団)がいるかもしれない。しかし、利己的動機だけの行動は「共有地の悲劇」が示すように、何処かの段階で他の主体の利害とぶつかり、最終的には、当該主体を含む関係者全員の利益を損ねることになる<sup>(8)</sup>。このため、現実の人間や組織は、利己的な主体としてだけでなく、状況に応じて柔軟に自らが譲るところを見つけ、犠牲的・利他的行動をとる主体としても捉える必要があるのである。

## (2) 高次レベルの選択圧力が強いところでは「利他」が変化を引き起こす

第2に、生物界では、高次レベルの選択圧力が強まる時、利他的行動をとる個体の適合性が集合体内で高まる。例えば、餌の量が豊富であれば、餌の捕獲に多くの時間と体力を費やす利己的ビーバーが適合性を高めるが、一度、餌の量が減少すると(高次レベルの選択圧力が強まると)、利己的個体が多数を占めるビーバー集団は姿を消し、多くの利他的個体を抱えるビーバー集団が生き残ることになる。環境が厳しくなれば、自然は「個体」ではなく、その上のレベルである「集団」を選択対象とするからである。

これは、個人や組織についても言えることだ。組織が生き残りを賭けた競争に晒されると(環境が厳しくなると)、平時ではあまり意識されなかった「組織内の利他的個人や利他的集団」が注目され、重用されるようになる。良し悪しは別として、戦時下にある国が公のために犠牲を

払う国民や組織を歓迎するのはそのためである。

### (3) 「利他」は入れ子状に展開される

第3に、生物界では、原核細胞、真核細胞、単細胞生物、多細胞生物、そして多細胞生物によって構成される集団・社会などのように、利他的な作用が段階毎に働くため、ある種の入子構造が形成される。既にビーバーの例で見たように、集合体内だけの事象で考えれば、採餌に集中する利己的個体は集団内で適合性を高める。しかし、現実の生物界では、他集団との競い合いや混ざり合い（交配）を繰り返すため、利己的個体が優勢な集団は、他集団との競争に負け、結果として集団そのもの及びそれを構成する利己的個体は淘汰されることになる（逆を言えば、多数の利他的個体を擁する集団は次の段階へと進み、そこで他の個体と混ざり合い、利他的個体それ自体も交配を通じて子孫数を増やすことになる）。

強調すべきは、利他的集団の生き残りがここで終わらないということである。生き残った集団は次の段階に進み、別集団との競い合いや混ざり合いを経験することになる。集団による「利他」がそこにおいても実践されれば、それがより大きな集団の形成へと繋がっていく。この繰り返しは、人間行動や組織行動についても同様に見られるものである。「ある行動の上に次の行動が」あるいは「ある行動主体の上に次の行動主体が」という形をとって、これは繰り返されるのである。

#### (a) 人間行動や組織行動の入子構造

「ある行動の上に次の行動が」というのは、一人ひとりの人生を見れば、容易に理解できよう。例えば、人生の岐路にあって進むべき方向を決めなければならない時（高次の選択圧力が働く時）、人は「自分の都合や利益」（利己）だけでなく、「関係者の利益」（利他）など、より広い視点で状況を押さえ、物事を慎重に判断するであろう。もちろん、最後は自身で決定することになるが、次のステージに進む前には、何らかの形で「利他的発想」（他者の視点）が介在してくるものだ。それゆえ、様々な経験（特に辛い経験）を経て人生を歩んできた人が、自身の過去を振り返れば、そこに「利他的発想の入子構造」があることに気づくはずである。

#### (b) 行動主体の入子構造

「ある行動主体の上に次の行動主体が」というのは、この世の中に存在する階層構造を見れば、意味するところは自ずと分かってこよう。例えば、集団のために払う「個人による犠牲」（利他）は、次のレベルでは、多くの場合、別集団との対立を引き起こす。2つの集団の利己と利己がぶつかり合うためである。しかし、これら2つの集団の前に、第3の敵対的勢力が現れると、それまで対立していた2つの集団は、各自の行き過ぎた「利己」を抑え、互いが譲るといって「利他」を実践し、協調的・相互扶助的な関係（集団）を形成することになる。これが繰り返されるため、個人による利他、集団による利他、より大きな集団による利他などを介して、行動主体は「入れ子構造」（個人、集団、より大きな集団という多層構造）を形成していくのである。行動主体が「個人、集団、より大きな集団」へと入れ子状に重なっていくことを、ここでは「行動主体の実質が変化する」と言い換えておこう。

#### (4) 構成要素は一定の裁量を必要とする

第4に、高次レベルの選択圧力が強まる時、利他的行動をとる個体の適合性が集合体内で高まると説明したが、それは集合体が構成部分に対し利他的行動をとるよう促しているに等しい。ただ、その促しは、集合体から部分へという「一方的なコントロール」を意味しない。例えば、原核細胞は、真核細胞へと遷移する過程で、自立的に他の原核細胞と化学信号を発し合い、機能の異なる細胞小器官（ミトコンドリア、リボソーム、リソソームなど）を造りあげてきた。つまり、遺伝情報などによるコントロールを必要としながらも、細部は一定の裁量をもって自己組織化を進め、環境に柔軟に適応してきたのである。これは、人間行動や組織行動においても、同様に観察される事象である。各部署やそのメンバーに一定の裁量を与える組織の方が、すべてをトップダウンで決定・執行する組織よりも遥かに効率的なのはそのためである。

#### (5) 他者一般に対する信頼と連携には「利他」が欠かせない

最後に、既存関係にとどまることで、人は「安心」して己の利益を守ることができると説明したが、そうした傾向にある人は、時間軸上で見れば、徐々に進行する変化に気づかず（高次レベルの選択圧力が強まっていることに鈍感となり）、自身の適合性を低下させることになる。また、既存関係にとどまる人は、空間軸上で見ても、関係拡張により得られたはずのチャンスを逃すことになる。例えば、交易を行なっていない甲と乙が自集団だけで異なる農産物を別々に生産・消費していれば、生産した農産物の余剰は廃棄されることになる。これは、農産品だけでなく、技術やノウハウなどについても同様に言えることだ。それぞれが持っているもの、得意とするもの、これらに関係作りを通して提供し合えば、互いは関係を持たなかった時よりも、持続的により多くの利を得ることができる。「他者一般に対する信頼をもって関係を拡張する必要」が求められる所以はまさにここにある。

また、高信頼者は「単なるお人好しではない」と既に述べた。彼らは、見知らぬ人を信頼し失敗も味わってきた経験者であると同時に、相手が信頼に値するかどうかを見極める感受性やスキルを獲得した実践者でもあるからだ。もっとも、他者一般を信頼し相手の人柄を見抜くだけでは、新たな関係の構築や拡張は起こらない。相手が自身を信頼してくれなければ、相互の信頼関係は生まれにくいからである。では、どうすれば、相手より信頼を得ることができるか。その答えは「相手の利益」「相手の視点」を考えて行動するという点に帰着しよう。これが「他者一般に対する信頼と連携には利他が欠かせない」とする理由である。

以上、進化生物学と社会心理学における知見を人間行動・組織行動の脈絡で翻訳し、それらを5つの特徴に整理した。筆者は、これらの特徴が「人間行動・組織行動モデルの主要な前提」になると考えている。ただし、これらが有効な前提となり得るかどうかは、またそれら前提のうえに提示される「人間行動・組織行動モデル」が、既存の利己主義モデルに代わり得るものかどうかは、つまるところ、同モデルが「稲盛氏の思想や実践を明快かつ合理的に説明し得るか」「そこから実践的な示唆（何をどうすればよいか）を導き出し得るか」にかかっている。それゆえ、最後のステップとして、これらの前提という視点より「稲盛氏の利他実践」を捉えた場合、それはどのように説明されるのかを見ていくことにしたい。

## 付記

本稿は2025年7月19日に開催された日本経営倫理学会（於：慶應義塾大学）で、筆者が行なった基調講演の内容（演題「利他・利己の相剋と進化：新古典派経済学的前提を覆すために」）をより詳細に文書化したものである。今号では「1. 問題意識」「2. 利他を巡る進化生物学・社会心理学の議論」「3. 人間行動や組織行動への翻訳」を収録し、次号に「4. 稲盛氏による利他実践」「5. 結びにかえて」を掲載する。

## 注

- (1) これと同趣旨の指摘として「自身の利益を追求してゆくと」「必然的に、その社会にとって、もっとも有利な資本の使い方を選ぶ結果になる」なども挙げられよう（スミス、1978、116-117）。
- (2) これと併せ、サイモンは自らの主張の妥当性を確実なものとするため、アレン・ニューエルとともに「効用極大化モデルでは、人間の思考はシミュレートできないこと」をコンピュータ・サイエンスや認知科学の成果を駆使し実証しようとした（Newell and Simon, 1972）。この分野の功績に対し、サイモンは1975年にチューリング賞を受賞している。
- (3) サイモンは、特にD. S. ウィルソンの「構造化されたゲームに関する研究」に着目していた（Wilson D., 1980）。
- (4) これに関し、ダーウィンは『種の起源』においても「社会性動物では、自然淘汰により個体それぞれの形態がその共同体の利益になるように適応させられている」と記している（ダーウィン、2009、163）。
- (5) 例えば、エドワード・ウィルソンは、生物学的組織構造の下位レベルにおける利他が「生物から社会」という階梯を上るうえで欠かせないと主張している（Wilson, E., 2019, 45；ウィルソン, E., 2020, 46）。
- (6) 機会コストとは、別の相手と取引すれば得られたはずの利益と現在の利益との差を指す。
- (7) 山岸は、これを「武士道」（統治の倫理）と対比される「商人道」（市場の倫理）に求めている（山岸、2015、263-286）。彼のいう「商人道」とは「他人や外国人とも気やすく協力せよ」を根本原理とし、協力関係構築のために「正直たれ」（嘘はつかない）、「契約尊重」（約束したことは必ず守れ）、「勤勉なれ」（約束を守るために努力せよ）などの価値を強調するものである。
- (8) 最も多くの卵を産んだ雌鶏（己だけができるだけ多くの餌を食べようとする利己的個体）を同じ檻の中で数世代にわたって繁殖に回したところ、後継世代は「産卵率を上げる」との予測に反し、大きく産卵率を下げ、最終的には互いに傷つけ、殺し合うことになったという（Wilson, D., 2019, 84-87；ウィルソン, D., 2020, 117-121）。

## 文献一覧

- Backhouse, R. (1985) *A History of Modern Economic Analysis*, New York: Basil Blackwell.
- Becker, G. S. (1981) *A Treatise on the Family*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Boulding, K. E. (1968) *Beyond Economics: Essays on Society, Religion, and Ethics*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Coleman, J. S. (1990) *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Cyert, R. M., DeGroot, M. H. (1974) "Rational expectations and Bayesian analysis", *Journal of Political Economy*, 82, May/June, pp. 521-536.
- Dawkins, R. (2016) *The Selfish Gene*, 40th anniversary edition, Oxford: Oxford University Press.
- Fukuyama, F. (1995) *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*, New York: Free Press.
- Lucas, R. E. (1972) "Expectations and the neutrality of money", *Journal of Economic Theory*, 4, pp. 103-124.

- Lucas, R. E. (1975) “An equilibrium model of the business cycle”, *Journal of Political Economy*, 83 (6), pp. 1113–1144.
- Marschak, J., Radner, R. (1972) *Economic Theory of Teams*, New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Newell, A., Simon, H. A. (1972) *Human Problem Solving*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Ostrom, E. (1990) *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Putnam, R. D., Leonardi, R., Nanetti, R. (1994) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Radner, R. (1975) “A behavioral model of cost reduction”, *Bell Journal of Economics*, 6, Spring, pp. 196–215.
- Sargent, T. J., Wallace, N. (1975) “Rational expectations, the optimal monetary instrument and the optimal money supply rule”, *Journal of Political Economy*, 83, pp. 241–254.
- Sargent, T. J., Wallace, N. (1982) “The real bills doctrine versus the quantity theory: a reconsideration”, *Journal of Political Economy*, 90, pp. 1212–1236.
- Simon, H. A. (1976) “From substantive to procedural rationality”, *Models of Bounded Rationality (II)*, Cambridge, Mass.: The MIT Press, pp. 425–436.
- Simon, H. A. (1983) *Reason in Human Affairs*, Stanford, Cal.: Stanford University Press.
- Simon, H. A. (1990) “A mechanism for social selection and successful altruism”, *Science*, 250, Dec. 21, pp. 1665–1668.
- Simon, H. A. (1992) “Altruism and economics”, *Eastern Economic Journal*, 18 (1), Winter, pp. 73–83.
- Simon, H. A. (1993) “Altruism and economics”, *The American Economic Review*, Papers and Proceedings of the 105th Annual Meeting of the American Economic Association, 83 (2), pp. 156–161.
- Smith, J. M., Szathmari, E. (1995) *The Major Transitions in Evolution*, London: W. H. Freeman & Co.
- Sober, E., Wilson, D. S. (1998) *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Stigler, G. J. (1961) “The economics of information”, *Journal of Political Economy*, 69, June, pp. 213–225.
- Wilson, D. S., and Wilson, E. O. (2007) “RETHINKING THE THEORETICAL FOUNDATION OF SOCIOBIOLOGY”, *The Quarterly Review of Biology*, 82 (4), pp. 327–348.
- Wilson, D. S. (1980) *The Natural Selection of Populations and Communities*, Menlo Park, Cal.: The Benjamin-Cummings Press.
- Wilson, D. S. (2019) *THIS VIEW OF LIFE: Completing the Darwinian Revolution*, New York: Vintage Books.
- Wilson, E. O. (2019) *GENESIS: The Deep Origin of Societies*, New York: Liveright Publishing Corp.
- 稲盛和夫 (2014) 「私の幸福論」、『機関誌 盛和塾』2月号。
- デイヴィッド・スローン・ウィルソン (2020) 『社会はどう進化するのか：進化生物学が拓く新しい世界観』高橋洋訳、亜紀書房。
- エドワード・O・ウィルソン (2020) 『ヒトの社会の起源は動物たちが知っている：「利他心」の進化論』小林由香利訳、NHK 出版。
- エリノア・オストロム (2022) 『コモンズのガバナンス：人びとの協働と制度の進化』原田禎夫、斎藤暖生、嶋田大作訳、晃洋書房。
- 重田園江 (2022) 『ホモ・エコノミクス：「利己的人間」の思想史』ちくま新書。
- アダム・スミス (1978) 『国富論 II』大河内一男監訳、中公文庫。
- ジョン・メイナード・スミス=エオルシュ・サトマーリ (1995) 『進化する階層：生命の発生から言語の誕生まで』長野敬訳、シュプリンガー・フェアラーク東京。

- チャールズ・ダーウィン（2009）『種の起源』（上）、渡辺政隆訳、光文社。
- チャールズ・ダーウィン（2016）『人間の由来』（上）、長谷川真理子訳、講談社。
- 高巖（1994）『H. A. サイモン研究：認知科学的意思決定論の構築』文真堂。
- リチャード・ドーキンス（2018）『利己的な遺伝子』40周年記念版、日高敏隆他訳、紀伊國屋書店。
- 永安幸正（1978）『国民経済の形成原理』早稲田大学出版部。
- 難波田春夫（1982a）『スミス・ヘーゲル・マルクス』早稲田大学出版部。
- 難波田春夫（1982b）『国家と経済』早稲田大学出版部。
- ロバート・パットナム（2001）『哲学する民主主義：伝統と改革の市民的構造』河田潤一訳（叢書「世界認識の最前線」）、NTT出版。
- ケネス・E・ボールドリング（1975）『経済学を超えて：社会システムの一般理論』公文俊平訳、学習研究社。
- 山岸俊男（1998）『信頼の構造：こころと社会の進化ゲーム』東京大学出版会。
- 山岸俊男（2015）『「日本人」という、うそ：武士道精神は日本を復活させるか』ちくま文庫。
- 山岸俊男（2021）『安心社会から信頼社会へ：日本型システムの行方』（第12版）中公新書。

# **Evolutionary Transition through the Conflict between Altruism and Egoism (Part I): Examining Mr. Inamori’s Practices to Challenge “Homo Economicus”**

Iwao Taka

Professor Emeritus of Reitaku University

The purpose of this paper is to present a new “model of human and organizational behavior” that could replace Homo Economicus, the egocentric model upon which neoclassical economics relies. This new model will be constructed based on five premises. For example, one of them assumes that altruistic practices enable the actor to advance to the next transitional stage (evolution). To present this model, we will take the following three steps (Part I covers the first and second steps).

First, we will examine findings from evolutionary biology and social psychology concerning “altruism and egoism,” focusing primarily on research outcomes in those fields over the past three decades. Second, we will rephrase those findings to align with the contexts of human and organizational behavior, and integrate them into five premises for our behavioral model.

However, the key question that must be raised here is whether this proposed model and its premises can explain the behavior of actual humans and organizations clearly, consistently, and rationally enough to replace Homo Economicus.

Thus, as a final step, we will use this model to examine Mr. Inamori’s practices, from the perspective of each of five premises. If those premises can clearly and rationally explain Inamori’s actual practices, and if this examination will yield practical implications, then we could conclude that this model is a valid alternative to the egocentric model of neoclassical economics. This third step will be developed in Part II.