

【研究ノート】

人間の利他心について：その意義、種類、学問的根拠*

岡部光明**

【概要】

現代の主流派経済学（新古典派経済学）では「人間は利己的かつ合理的に行動する存在である」という人間像が前提とされている。しかし、人間は相互に独立し影響を与えない原子論的な存在ではなく、また行動動機も利己心だけではない。人間は社会的ネットワーク（つながり）の中で生きている（岡部 2020）うえ、利己心以外の行動動機も持ち合わせている。本稿では、人間の利他心に焦点を絞り、その意義、種類、利他心を示す多様な研究結果を整理した。

主な結論は次の通り。(1) 人間は利己心だけでなく利他心も明らかに併せ持つ、(2) それは心理学のほか神経生物学など自然科学の研究も含めて幅広く確認されている、(3) 利他心には純正な場合（自己利益を全く考慮しないケース）と非純正な場合（利他的行動に伴う満足感“warm-glow”が伴うケース）が区別できる、(4) 利他的行動には満足感ないし幸せ感（helper's high）が伴うので意図して利他的な活動を行うことも一部では推奨されている、(5) 人間の利己心と利他心の両方を併せ持つ経済モデルも一部で提示されており、今後そうした方向で研究の発展が期待される。

キーワード： 純正（非純正）の利他心、Warm-glow giving、神経生物学、
Helper's high

* 本稿は、人間の社会的ネットワークに重点を置いた別稿（岡部 2020）と相互補完関係にある研究ノートである。2019年10月1日投稿。

** 明治学院大学国際学部附属研究所名誉所員。http://www.okabem.com/

はじめに

現代の主流派経済学（新古典派経済学）は、人間の行動動機について比較的単純な前提を置いている。すなわち「人間は利己的かつ合理的に行動する」という前提である。人間に利己的な行動動機があるのは当然である。なぜなら、まず個体を維持する必要があること（そのために自分の食糧を確保する行動をすること）から考えても、人間に利己的動機があることは明白である。

しかし、重要なのは、人間は利己的動機だけでなく利他的動機も併せ持つ点にある。なぜなら、人間は本来つながり（社会的ネットワーク）によって生きる存在であり¹、つながりにおいては必ず何らかの意味で相手を考慮ないし意識することが不可欠であるので、そこから広い意味での利他性が生まれるからである（岡部 2020）。こうした発想をもとに筆者は、経済学における標準的社会観である二部門モデルに代えて「三部門モデル」を提案してきた²。本稿はその論拠を補強する意味を持っている。

本稿は、人間の利他心につき、その意義、種類、学問的背景、そして利他心と幸せ（well-being）の関係等につき、既稿³以後に行った研究結果をとりまとめたものである。以下、1 節では、利他心の意義と種類を述べる。2 節では、幾つかの学問領域からみた利他心の理解を示す。3 節では、利他心の普遍性およびその活用例を述べる。4 節では、利他的行動（寄付等）を理解する一つの経済モデルを紹介する。結語は簡単なまとめである。そして末尾には、本論に関する付論を三つ付けた。

1. 利他心の意義、種類

利他心あるいは利他主義（altruism）とは、利己主義（egoism）の対義語であり、自己の利益よりも他者の利益を優先する考え方やそのための行動を指す。これは、世界中の多くの文化において伝統的に徳（virtue）とされ、また多くの宗教で重視されてきた考え方である。一方、主流派経済学においては、人間は利己的に行動する存

¹ 人間社会を理解するには、社会的ネットワークの観点が必要である（岡部 2020）。またネットワーク論の観点から宗教の役割を興味深いかたちで位置づけることもできる。詳細は本稿の付論3を参照。

² 筆者は大学卒業後 20 年以上にわたり金融の世界（日本銀行）に在籍したこともあって、長年ごく自然に市場原理主義的な発想をしていた。しかし、その後学会に転じ、慶應義塾大学総合政策学部在籍中に同僚とともに「総合政策学」についての大型共同研究（2003～2008 年度文部科学省のセンターオブエクセレンス・プログラム）を遂行する機会があり、その過程で社会を「2 部門モデル」で理解する限界とそれに代わる視点の必要性を確信するようになった（岡部 2006a: 24-30 ページ, 2006b）。そして後日、それを「3 部門モデル」と命名した（岡部 2009）。

³ 岡部（2017: 8 章「利他主義の動機、成立構造、効果」）。

在だと伝統的に前提され、その場合の帰結や公共政策が中心的な検討課題とされてきた。このため経済学においては、利他心ないし利他主義について議論されることは、長年の間ほとんどなかった。

純正の利他主義、非純正の利他主義

しかし、比較的最近、一部に興味深い展開がみられている。確かに、利他性の動機を突き詰めると、そこでは相手に対して与えること自体（そしてそれだけ）が動機となっている場合がまず考えられる。これを「純正の利他主義」(pure altruism)とよぶことができる。しかし、利他性の動機としては、単にそれだけでなく（あるいはそれと同時に）自分の心に何らかの「満足感」が得られることから利他的行動をとる場合もある、と考えることもできる。そして、こうした要素を含む利他主義を「非純正の利他主義」(impure altruism)として導入し、利他主義をより幅広く分析する視点が現れている。その嚆矢は Andreoni (1989, 1990) による経済学的なモデル分析であり、最近ではこの枠組をもとにした実証研究 (Ottoni-Wilhelm et al. 2017)⁴も現れている。

つまり、現在では利他性の考察がより一般化された経済モデルによってなされはじめている。このような従来よりも幅広い意味での利他的な行動は“warm-glow giving”（自分の心に暖かさを感じることに伴う贈与）と称され、徐々に研究が蓄積されつつある。そうした利他心と利己心が入り混じった贈与は、筆者が知る限りではインターネット上の百科事典 Wikipedia “Warm-glow giving”（英語版）において最も適切に要約されている（その日本語版はない）。そこで、以下では、専らこれに依拠しつつ、そして必要に応じて、そこで言及されている原論文を参照するかたちで利他主義を広く展望しよう。

2. 幾つかの学問領域からみた利他心の理解

主流派経済学（特にミクロ経済学）においては、人間の行動動機は利己心にあるとされ、利他心は存在しないとされるかあるいは無視されている（岡部：2017：262-263ページ）。しかし、その他多くの学問領域（心理学、人類学、生物学、神経科学等）においては、様々な根拠をもとに人間には利他心があることが主張されている（同）。

⁴ この実証研究の簡単な紹介は、岡部（2018：付論1）を参照。

心理学からの支持

人間の利他心については、とくに心理学からの貢献が大きい。そして贈与は、利己的、快楽的な意味においても、われわれをより幸せにすることが文化や所得水準の如何を問わず、世界の多くの国において実証されている (White 2016)。すなわち、他人に与えることは、道徳的な意味で古来良いこととされるだけでなく、心理学においては、本源的な喜び (intrinsic warm glow) を伴うとされている。現に「与える喜び」 (joy of giving: 内的満足感) といった表現が時代の如何を問わず多く存在することは、それを示唆している (図表 1)。また贈与には、付随的な喜び (extrinsic warm glow: 認定・承認・評判の獲得) が伴うことも指摘されている。

図表 1 受けるよりも与えることをより高く評価する発言例

発言者	発言
老子 (中国の紀元前5世紀頃の思想家)	人に与えて、己いよいよ多し ¹⁾ 。
イエス・キリスト (キリスト教の始祖)	受けるよりは与える方が幸いである ²⁾ 。
アッシジの聖フランシス (中世イタリアの聖人)	我々は与えることにおいてこそ受け取ることができる ¹⁾ 。
ウィンストン・チャーチル (英国の元首相)	人は得ることで生活 (living) を営むことができるが、人に与えることで真の人生 (life) を生きることができる ¹⁾ 。
ウォルト・ディズニー (ディズニーランド創設者)	与えることは最高の喜びである。他人に喜びを運ぶ人はそれによって自分自身の喜びと満足を得る ¹⁾ 。
二宮尊徳 (江戸時代の農政家・思想家)	奪うに益なく、譲るに益あり ³⁾ 。
高橋佳子 (現代の実践哲学者)	幸せは、もらう幸せ、できる幸せ、あげる幸せ、へと人生において段階的に高まってゆく ⁴⁾ 。

注 1) “Law of Giving-Give and You Will Receive” (<http://www.successinspired.com>)

2) 『新約聖書』「使徒言行録」20章35節。

3) 二宮 (1933: 51ページ)。

4) 高橋 (2008: 117ページ)。

(出所) 岡部 (2013b: 3章17節) により作成。

(出典) 岡部 (2017: 269 ページ)。

さらに、「与える喜び」は単純一律なものではなく、微妙な心理的過程にも関連して

いることが心理学では強調されている (Wikipedia 2019) 。すなわち第一に、与える者と受ける者の社会的距離 (social distance) が重要な要素になっていることである。つまり、相手が近い存在であるほど「与える喜び」の度合いが高い。第二に、受益者の感性の鋭敏さ (vividness of the beneficiary) である。受益者が自分のために格別のことをしてくれたと受け取る可能性が高ければ、与える側の喜びも高くなる。そして第三に、罪悪感の回避 (guilt avoidance) も最近の研究では重視されている。つまり、与えることによって罪悪感が回避される度合いが高いほど、与えるインセンティブが高くなる。これら 3 つを総合すると、贈与 (warm-glow giving) は、相手に対して心底からの共感を表わす行動 (other-regarding behavior) ということができる。

一つの網羅的な研究 : Dunn et al. (2014)

以上のように、心理学から見ると、与えることと幸福感は密接につながっている。そうした研究は数多いが、以下では、その典型的かつ網羅的な実証研究の一例をみておこう。それは、カナダの大学や米ハーバード大学などの心理学者たちが行った大規模な研究 (Dunn et al. 2014) である。

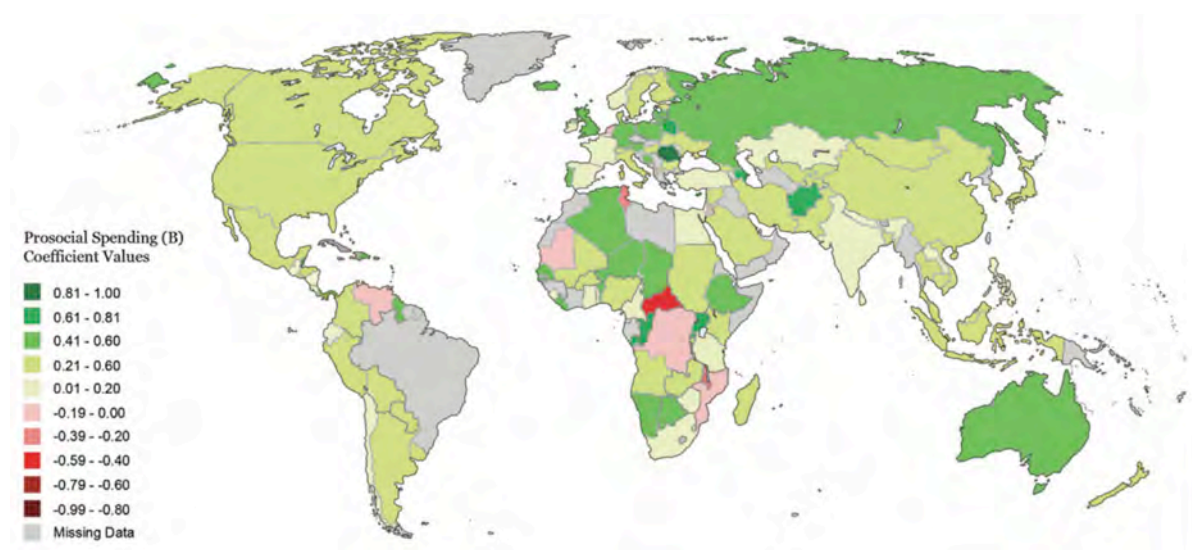
人はお金を多く保有するほど、そうでない人に比べて幸福度は当然高いというのが従来の大多数の研究である (経済学はまさにそれである) 。しかし Dunn et al. (2014) は、お金をどのように使うかも幸福にとって重要であることを、相関分析と実験結果の両方から明らかにしている。彼らは、世界 136 か国を対象として、慈善寄付と幸せの相関関係について実験分析を行った。その結果、所得が比較的低い国においても、他人に与える幸せ (the warm glow of giving) が人間性 (human nature) の一つの基本的要素である可能性が高いとする結論を導いている。

具体的には (1) 対象国のうち 120 か国で、慈善寄付と幸福は正の関係にある (所得水準や人口要因などの要素を調整後)、(2) その相関関係の強さは国によって異なるが、国の貧富の差のいかんによらず社会配慮的支出 (prosocial spending) をした個人はより幸福であると回答した、(3) いくつかの国において因果関係を検証、その結果自分のための支出よりも社会配慮的支出 (彼らの実験では入院中の子供にお菓子をかうための寄付) の方が満足度が高い、などが判明した。そして「与えることから喜びを引き出す」という能力は、人間心理として普遍的なものであることがこの結果から示唆されていると結論した。このうち、(1) と (2) については、世界中の国ごとに

結果を表示した図表 2 において明快に示されている。

また、以上は大人の場合であるが、それとは別に幼児（2 歳以下）に対して別の実験を実施、その結果、与えることは自分の喜びになる（rewarding）ことをここでも確認した。これらを踏まえると、他人に与えること（贈与）は、人間の心に深く刻みこまれた傾向（deep-seated proclivity）であると結論づけた。

図表 2 個人の社会配慮的支出は幸せにつながる



(注) 社会配慮的支出の係数値が正の場合（図では当該国を緑や黄緑系統の色で表示）の方が、負の場合（赤やピンク系統の色で表示）よりも圧倒的に多いとの結果。なお、灰色はデータがない国を示す。

(出典) Dunn et al. (2014) の第 1 図（原図は彩色図）。

Dunn et al. (2014) にとって次の課題は、社会配慮的支出ならば、いつでも幸せにつながるのかどうか、であった。既存研究の中には、いつでもそうとは限らないと結論づけたものもあったからである。そこで彼らは、「人間は 3 つの基本的ニーズが満たされることによって幸せ（well-being）を感じるようになる」とする自己決定論（self-determination theory）を適用してこの間に解答を与えた。その 3 条件とは、(1) 資金受領者とのつながり（relatedness）、(2) 資金の有効活用（competence）、(3) 自由意志による寄付（autonomy）であり、この三つが満たされるならば社会配慮的支出は幸福につながる、と主張した。

ここで (1) のつながりは、寄贈者と受領者の社会的つながりの強さを意味しており、その条件が満たされる（強まる）時に幸福感が最も強くなるとされる。なぜなら、つ

なかりないし所属 (belong) の欲求は、アメリカの心理学者マズローが主張した「人間の欲求 5 段階」における第 3 番目の欲求 (所属と愛の欲求) に対応しており (岡部 2017 : 233 ページ)、したがってそれが充足されれば幸福感の高まりが期待されるからである。(2) の資金の有効活用は、寄付される資金が明確な目的を達成するために使われること (positive impact of donations) を指しており、その場合には寄贈者の幸福感が向上することは容易に理解できる。そして (3) の自由意志による寄付であること、つまり寄付行為が強制されたものでなく自由選択の結果である場合、寄贈者の幸福感を高める要因になることも納得できよう⁵。

神経生物学からの支持

また、人間の贈与行為 (与えること) には、神経生物学 (neurobiology) 的根拠もあることが注目されている。すなわち最近、寄付行為を決定する時に脳のどの部分が反応するかなどにつき、MRI (磁気共鳴映像法) を用いた研究もなされている。そうした研究結果を総合すると、人が他人を助ける行為をする時には、オキシトシンとエンドルフィン (幸せ感を高める物質) が開放されることによって人々に幸せ感をもたらすとされている (Wikipedia 2019)。

以上、心理学と神経生物学における利他心の理解を簡単に示した。こうした背景があつて、経済学 (そのごく一部ではあるが) においても “warm-glow giving” という発想がみられるようになった、と理解できよう。

なお、人間の利他心の有無は、学説史的にも両説がみられたこと (Wikipedia 2019) を付記しておこう。すなわち、人間が「純正の利他心」を持つ可能性に否定的だったのは、ホッブス、カント、ニーチェ、ベンタム、JS ミルらであった。一方、「純正の利他心」がある可能性を主張したのは、バトラー、ヒューム、アダム・スミスらであった。現代の主要研究領域において、人間の利他性の有無がどう位置づけられているかは、岡部 (2017 : 259-270) を参照されたい。

3. 幸福と健康を意図した利他的活動

前述したとおり、利他心は文化や時代の如何を問わず人間の本性の一つである

⁵ ちなみに、何らかの事業のために寄付金を募る場合、より効果的にかつ多額の寄付金を集めるには、これら 3 つの条件を満たす配慮をすることが重要である、といえる。

(White 2016; 前掲 図表 1)。そして利他的な行動をする時、人は幸せ感（充実感・満足感）を得ることが、心理学をはじめ脳神経科学など多くの研究によって確認されている。このため、人間が幸福感を得るには、利他的行動を積極的に行うことが一つの有効な処方箋になりうる。

現にこうした目標（幸せ感情の獲得）を達成するため利他的行動を行うことに妥当性があることが心理学者によって主張されている。これは、自分の満足感を高めるといふ目的で行う利他的行動であるので「非純正の利他主義」の要素を持つかもしれないが、興味深い展開なので以下幾つかの主張をみておこう。なお、利他的行動にはこうした要素が入り込む余地があることも考慮する方が、利他性にとってより一般的な理解につながるといえる（ちなみに、次の4節で提示するモデル分析はそうした性格を持っている）。

心理学者等が勧める “helper's high” という考え方

“Helper's high” という概念は、他人に対して無私の行為 (selfless service) をすることによって自らのなかに好ましい感情 (positive emotions) が生じることを指す (Dossey 2018)。利他的行動によってこうした感情（高揚感、満足感、幸せ感などと表現できる）が生じるという認識は 1980 年代に出現した。その現象は現在でも注目を集めているだけでなく、それを逆手にとって自分の幸福感を高めることを目的として「利他主義のススメ」を説く心理学者 (Carter 2014) も少なくない。

“Helper's high” がこのように注目されているのは、第一に、それが多くの心理学の実験や研究で確認されてきただけでなく、前述したとおり人間を生物体としてみた場合の自然科学的研究によっても証明されていることによる。例えば、慈善的行動に関与している人は典型的に脳の内部にエンドルフィン（弱いモルヒネに類似した物質）が生じるので、幸福感が上昇することが多くの生化学的な研究で明らかにされている (Dossey 2018 ; Baraz and Alexander 2010)。

第二に、利他的行動は単に良い心理状態（幸福感）をもたらすだけでなく、人間にとって健康の増進と長寿化にも寄与する (health benefits) とされているからである (Carter 2014 ; Dossey 2018)。アメリカ国立衛生研究所 (National Institute of Health) の研究によれば、援助する側の喜び（幸福感）は人体の免疫機能を高めるとともに、ストレス・ホルモンを下げるとされている。このため、ボランティア活動や

慈善寄付をした人は、そうした行動を繰り返して行う傾向がみられるほか、それが健康の増進と長寿化にも寄与していることが指摘されている。

トレーニングを通じる“helper’s high”

“Helper’s high” は、人間にとって上述した多くの好ましい結果をもたらすので、その感情を生み出すことを意図した積極的なトレーニングも（条件付きながら）種々主張されている。例えば、心理学者 Carter（2014）は、先ず、利他主義的行動をすることに伴うリスクも幾つかあることを認識する必要があることを指摘している。例えば、自分のスケジュール過密化に伴うストレス増大、燃え尽き症候群（burnout）に陥る可能性、思うとおりに物事が進まない可能性（フラストレーション）などである。しかし、それらに陥らないように注意を払いつつ利他的な活動をすれば、幸せ感が高まり、ストレスが軽減し、さらに身体の健康や長寿にとっても望ましい効果がえられることを Carter（2014）は主張している。つまり、そうした利他的活動を積極的に行うことが自分のためになる、としている。

また、Baraz and Alexander（2010）は、実際に行動を起こさなくとも **helper’s high** に至る道があると主張している。例えば「他人の苦しみや悩みに同調し、共感を送る」という訓練（共感黙想：compassion meditation）をしたり、瞑想（mindfulness-based meditation practice）をすることがその例だとしている。さらに、そうした共感と利他心のすべての要素を含むのがボーディサットヴァ（Bodhisattva）⁶という仏教の教えであり、そこで示唆されているとおりに全ての生きものを苦しみや苦難から救済するという遠大な目的を抱いている人になれば人は幸せの境地に至るとしている。そしてそのためのプログラム（Bodhisattva-in-Training）があることも紹介している。ただ、自分が幸福を追求することを目的として他人のために行動することは、もはや“selfish altruism”（利己的な利他主義）という表現（ダライ・ラマによる戯れの表現とされる）が妥当するかもしれない（Baraz and Alexander：2010）。

このように、利他主義には利己的要素も自然に混入してくる可能性がある。そこで次節では、そうした観点も考慮した一つの興味深い経済モデルを概観しよう。

⁶ 古代サンスクリット語。仏教において一般的には菩提（bodhi、悟り）を求める衆生（薩埵、sattva）を意味する。

4. 利他的行動を理解するための一つの経済モデル

以上みてきたように、人間は他人を助けるために行う行為から喜びと満足感（感情的報酬）を経験する。この点に着目し、経済学者 Andreoni⁷（1989, 1990）はその仕組みを説明する興味深い経済モデルを提示した。以下では、その論文「非純正の利他主義と公共財に対する寄付：温かい心情に基づく寄付行為の経済理論」（Andreoni 1990）を概観しよう。

留意点が二つある。第一に、他人のために行う行為から生じる満足感（warm-glow）を考える場合、ここでは当人の寛大な行為が実際にどのような影響をもったかどうかの如何によらず、それが当人にとって利己的な喜び（selfish pleasure）になることが前提されていることである。つまり、ここでは人々が他人に何かを与える場合、利他的であると同時に利己的な（自分本位の）動機の両方が混合していること、つまり「非純正の利他性」という視点が導入されている。

第二に、満足感（warm-glow）はあくまで非金銭的な見返りであると前提されていることである。金銭的な見返りの可能性がある場合の warm glow 現象は「互惠的な利他主義」（reciprocal altruism: 直接金銭的な見返りの可能性がある利他主義）であり、ここでの理解とは異なるからである。

なお、以下で採り上げる Andreoni (1990) では、具体的に慈善寄付行為が扱われており、その経済理論的な分析がなされている。そして、この理論モデルで示される“warm-glow giving”という寄付行動は、公共財の提供（public good provision）や、集団行動の問題、慈善寄付、贈与などを考えるうえで一つの有用な経済学の枠組みを提供している。

利他的行動についての経済分析：Andreoni (1990)

利他的（altruistic）とは、自分以外にとって有益になることを行おうとする動機であり、利己的（self-interested; egoistic）に対する反対概念である（Kraut 2018）。この二つの「動機」は正反対であるが、人間の一つの「行動」には、両方の行動動機に基づく場合がありうる（Kraut 2018）。Andreoni (1990) はそうしたケースをモデル化したものである。

人々が、私的に提供される公共善（例えば慈善基金）のために寄付を行うかどうか。

⁷ 米カリフォルニア大学サンディエゴ校の教授。

これは、単に利他性だけでなく数多くの要因によって影響される。その動機としては、社会的賞賛を得る、尊敬を得る、友情の証とする、そのほか社会的および心理的な目的があるかもしれない。また社会的圧力、寄付しないことに伴う罪悪感、あるいは温かい心情 (warm-glow) 、などが動機となっている可能性もある。

以下では、社会構成員みんなのための資産である公共財 (public good) ⁸ないし共有資産を増やすことを採りあげ、そのための資金をどう調達するかという観点から組み立てられた経済モデル (Andreoni 1990) の概要を提示する。

いま、次の状況を仮定する。(1) 経済には一種類の私的財 (例えば乗用車) と一種類の公共財 (例えば公園) だけが存在する。(2) 個人 i は資産 w_i を保有し、その資産は私的財の消費 (x_i)、公共財のための寄付 (g_i)、のいずれに対しても自由に配分できる (また公共財のための政府補助金はないとする)。そして (3) 社会は n 人の個人によって構成され、公共財の合計額は下記 G (社会構成員全員からの寄付) によって賄われるとする：

$$G = \sum_{i=1}^n g_i$$

この場合、各人の効用関数は下記 U_i のように書くことができる。

$$U_i = U_i (x_i, G, g_i), \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (1)$$

すなわち、個人の効用は、私的財の消費量 (x_i)、公共財の量 (G)、公共財のために自ら支出した金額 (g_i)、の3つによって規定される。ここで注意すべきは、 g_i は効用関数に2度入っていることである。一度目は公共財 (G) の一部分として、そして二度目は私的財として (効用関数の第3項) である。このような設定になっているのは、個人自身による贈与は私的財の性格を持ち、それは公共財としての性格とは無関係であるという事実を捉えるためである。このように定式化すると、(1)式は3つの場合を含む表現だと理解できる。

すなわち、上記(1)式が下記 (1a)式のような場合、個人は個人的な寄付から効用を得ることはないので「純正に利他的」 (purely altruistic) な場合を表わすケー

⁸ その定義や詳細は、岡部 (2017 : 318 ページ) を参照。

スと理解できる。一方、(1b)式の場合には、公共財のことは考慮に入れず、個人は温かい心情 (warm-glow) がある場合にだけ寄付をするケースを示しており、したがって純粋に利己的 (purely egoistic) なケースを表わす。そして、 G と g の両方が含まれる場合 (上記(1)式の場合) には、人は「非純正に利他的な」 (impurely altruistic: 利他的動機と利己的動機が混在している) 場合を表わす。

$$U_i = U_i (x_i, G) \quad (1a)$$

$$U_i = U_i (x_i, g_i) \quad (1b)$$

次に、個人 i を除くその他全員の寄付を

$$G_{-i} = \sum_{j \neq i} g_j$$

と表わそう。すると個人の寄付関数は、下記の条件付き最大化問題を解くことによって得られる。

$$\text{最大化： } U_i (x_i, G, g_i) \quad (2)$$

x_i, g_i, G

$$\text{制約条件： } x_i + g_i = w_i \quad (3a)$$

$$G_{-i} + g_i = G \quad (3b)$$

(2)式は、各個人は二つの制約条件 ((3a) および (3a)) の下で自己の効用 U_i の最大化を図ることを意味する。(3a)式は、個人 i は自分の資産 (w_i) を私的財の購入 (x_i)、および公共財のための寄付 (g_i) に充てること、そして (3b)式は、公共財の総額は、個人 i 以外の全員の寄付額 (G_{-i}) と、個人 i の寄付額 (g_i) から成ることを意味している。

ここで、定義により $g_i = G - G_{-i}$ であり、そして制約条件 (3a) および (3b) を効用関数(2)式に代入するすると、最大化問題は下記で表される。

$$\text{最大化： } U_i (w_i + G_{-i} - G, G, G - G_{-i}) \quad (4)$$

G

この効用関数は一見、消費者が最大化する場合に通常登場する効用関数 (本稿の付

論 1 で例示した効用関数群。それらがなぜ問題なのかは付論 2 を参照) と同じように見えるが、その内容は全く異なる。なぜなら、通常の効用関数においては個人が消費量を増やすことによって効用 (満足度) を高めるという形になっているのに対して、上記 (4) の効用関数は個人の寄付金によって建設される公共財と個人の消費の両方を含めて個人が満足度を高める、という発想に立っているからである。この最大化問題を解くと (計算は非常に複雑であるが)、例えば、資産再分配政策を採り、利他的傾向が比較的小さい人々から利他的傾向が比較的强大な人々の集団に資産を再分配すれば、公共財の供給を増やすことができる (Antreoni 1990 : 473 ページ) など、の結論が導かれる。

5. 結語

現代の主流派経済学 (新古典派経済学) では、人間の行動動機は利己的であることが前提され、人間が持つ利他心 (altruism) はほとんどの場合、視野から排除されている。本稿では人間の利他心に焦点をあて、その意義、種類、利他心を示す多様な研究結果を整理した。

主な結論は次の通りである。(1) 人間は利己心だけでなく利他心も明らかに併せ持つ、(2) それは心理学のほか神経生物学など自然科学の研究も含めて幅広く確認されている、(3) 利他心には純正な場合 (自己利益を全く考慮しないケース) と非純正な場合 (利他的行動に伴う満足感 “warm-glow” が伴うケース) が区別できる、(4) 利他的行動には満足感ないし幸せ感 (helper’s high) が伴うのでそれを意図した利他的な活動を行うことも一部では推奨されている、(5) 人間の利己心と利他心の両方を併せ持つ経済モデルも一部には提示されているので今後そうした方向での研究の発展が期待される。

以上

付論 1 経済学における人間行動の前提 : 個人の効用最大化

主流派 (新古典派) 経済学においては「人間は自分の効用を最大化するように行動する」ことが大前提とされている。ちなみに、日本の多くの経済学研究者が加盟する

最大の学会は「日本経済学会」であるが、同学会が発行する論文誌 *Japanese Economic Review* (掲載論文は英文に限定) の第 69 巻 2 号 (2018 年 6 月刊行) をみよう。すると、一般研究論文が 6 編掲載されているが、そのうち統計学論文 1 編を除く 5 編は、テーマの如何を問わず付図 1 のような 5 種類の形態の個人の効用関数 (U または V) を前提 (出発点) とし、その最大化問題を解くというかたちの数理的展開を分析手法として用いた論文である。

付図 1 5 編の研究論文における効用関数の例

$$U_i = A_i + \frac{1}{\mu} [C_i^\alpha m_i^{1-\alpha}]^\mu, \quad (1)$$

$$U = \int_0^\infty \exp(-\rho t) \{ \ln c_t + \sigma \ln (\bar{p} - p_t) \} dt, \quad (2)$$

$$U = \int_0^\infty u(C_t, H_t) e^{-\rho t} dt, \quad (3)$$

$$\int_0^\infty e^{-\rho t} [\log c(t) + s \log k(t)] dt, \quad (4)$$

$$V^b = \eta(x, k_m)(1 - p). \quad (5)$$

(注) *Japanese Economic Review* (第 69 巻 2 号、2018 年 6 月) に掲載された 5 編の論文から筆者が抜粋。

各変数の詳細な説明は省略するが、最初の 4 つは、いずれも個人ないし家計の効用関数 (U : utility) を示している。そして効用は、毎期の消費量 (C や c : consumption) によってもたらされるので、各期の効用の割引累積値 (または毎期の効用) を最大化することが家計の行動目的であるという発想に立っている。なお 5 番目は、消費者の効用ではなく買い手の効用 (V) を最大化する定式化となっている。

ちなみに、これら 5 つの論文のテーマは、それぞれ (1) 出生率の地域差とその経済的影響、(2) 公害の健康および経済成長への影響、(3) 財政拡大に伴う企業参入と経済への影響、(4) 社会的地位が労働市場と経済成長にもたらす影響、(5) 仲買人の存在意義、を論じようとするものである。そこでは、企業は利潤最大化する一方、個

人ないし家計は効用を最大化する主体として扱われている。なお *Japanese Economic Review* の最近号（第 70 巻 1 号、2019 年 3 月刊行）をみても、一般研究論文が 4 編掲載されているが、統計データの分析論文 1 編を除く 3 編は、いずれも、上記と類似した効用関数最大化をその分析枠組みとしたものである⁹。

各種の経済問題をこのように定式化して捉えるのは、一見厳密かつ科学的な分析に見える。しかし、その根本には、現代社会を覆い我々の心に流れ込んでいる「時代の三毒」---「利己主義（自分がよければそれでよい）、唯物主義（目に見えるものや数字だけしか信じない）、刹那主義（今さえよければそれでよい）」---に支配された生き方が前提になっていることを意味している（岡部 2017 : 398 ページ）。また、このような経済学とそれに依拠した政策論は、現代日本の風潮ないし政府と財界が一体となった公共政策が「三だけ主義」---「今だけ良ければよい、カネだけに関心がある、自分だけよければよい」---を反映したものであるとの見方（鈴木 2013）にも通じる面がある。

付論 2 効用関数のどこが問題なのか

上記の定式化にみられる主流派経済学の発想では、人間の行動について幾つかの重要な前提が置かれている。すなわち (a) 人間は財やサービスを消費することから得られる満足感（効用）を高めることを目的に生きている、(b) 効用を測定する方法（効用関数）は年齢の如何によらず同一の把握方法（関数型）で対応できる、(c) 個人の総効用は各年における効用の割引累積値として認識できる、という基本前提である。これらは一見理論的に妥当性が高いように見える。

しかし、(a) で前提されているのは唯物主義、利己主義であり、それが妥当かどうかには、より根本的議論が必要である。例えば、人の行動目的は、物的な豊かさというよりも幸福（well-being）と考えるべきではないか、などである。詳細な議論は岡部（2017:6 章および 7 章）を参照。また (b) と (c) については、現代心理学の研究によれば人間の幸福感を理解する場合、この二つの前提はいずれも妥当しないことが標準的な見解になっている。それは以下の通りである。

⁹ とくに日本の経済学研究者の場合、このような発想と分析手法を中心に据える傾向が顕著である。その理由は、岡部（2017 : 44-48 ページ）を参照。

幸福感は年齢層によって大きな差異

まず個人の効用は、年齢を問わず同一の関数によって表現できるかどうか(上記 b)という問題がある。例えば、人間の幸福感 (emotional well-being) と年齢の関係を多面的に検討した Carstensen et al. (2011) は次のことを明らかにしている。すなわち (1) 一般的な幸福感は年齢によって異なり青年期から老年期にかけて次第に高まる、(2) その理由は加齢に伴って知識や経験が累積するのでより賢明で無駄のない (効率的な) 行動をとるようになること、(3) また超高齢になると先に見える水平線が近くなるので人は最も大切なことに時間や資源を配分するようになること、といった理解が妥当であるという認識 (socioemotional selectivity theory: 社会情動的選択理論) を周到な実証研究によって提示した。

つまり、人の効用関数は、年齢の如何によらず一定の形状をしているわけではなく年齢層によって大きく異なる形状をしている。これが現代心理学における共通認識になっている。しかし、経済学ではそれを反映した扱いが全くなされていない (代表的個人だけを考慮している)。そこに問題がある。

人間は別の仕組みで満足度を意識

効用関数の定式化に関するもう一つの問題は、個人の効用は一定の期間内における総効用ないし期間内の効用の平均値として理解できるとされているが、果たしてそれが現実に妥当するのかどうか(上記 c)である。確かに、そうした理解は一見妥当性が高いように見える。しかし人間は、実は別の仕組みで満足度を意識していることがノーベル賞を受賞した心理学者カーネマン¹⁰によって明らかにされている。その説明は、ピーク・エンドの法則 (peak-end rule) 、持続時間の無視 (duration neglect) という二つの経験則から成る (カーネマン 2014 : 218 ページ) 。

ピーク・エンドの法則とは、人間が (苦であれ楽であれ) 経験を判断する場合、全期間を通しての総量あるいは各時点をもとにした平均値によってではなく、むしろ「ピーク時点」でどう感じたかそして「最後の時点」でどう感じたかの二つの時点における印象によって全体を判断する傾向がある、とする心理学の経験法則 (psychological heuristic) のことである (英語版 Wikipedia: Peak-end rule ; カーネマン 2014 下 : 35 章) 。ピーク時点での記憶が強く残ることは、長年にわたる多様な調査や実験で確

¹⁰ 米プリンストン大学教授 (現在は名誉教授) 。

認されている（ただし理論的な説明は不十分）。また最後の時点における記憶が影響を与えるのは心理学でいう新近効果 (recency effect) で説明される (同上 Wikipedia)。

ピーク・エンドの法則によれば、人が判断する場合に活用するのは二つの時点（ピーク時点および最終時点）における情報だけである。しかし、この二時点以外における情報（例えば苦楽が継続している期間中の情報）も失われることはなく、それらは活用されることがないだけであるとされる。これが持続時間の無視という（2つ目の）経験則である。

人間が満足度をこのような二つの仕組みで判断しているとすれば、経済学における効用関数の定式化は、現実の仕組みからいかに大きく乖離しているかが明らかである。

さらに、カーネマンは「経験する自己」（experiencing self）と「記憶する自己」（remembering self）という二つの自己概念を導入し、この二つは同じでないことを強調した（カーネマン 2014：35 章）。つまり「いま痛い（あるいは楽しい）ですか」という質問に答えるのは前者、終わってから「全体としてどうでしたか」という質問に答えるのが後者であると規定した。そして過去に起きたことについて私たちが採用する視点は「記憶する自己」の視点であると主張した（同 219 ページ）。それを踏まえ「人生は物語：エンディングが全てを決める」（同 36 章の表題）として、誰にとっても「良い終わり方」をすることの重要性を説いている。

こうした二つの心理メカニズムは、医療行為における患者への対応においても広く応用されている。例えば患者は、治療に伴う痛みの持続時間を短くしたいという要望よりも、むしろ瞬間的な強い痛みを回避したいという心理的要望が一般に強いので、後者の対応がなされる場合が多い（ガワンデ 2016：236-240 ページ）。また、不治の病によって人生の時間が限られている人に対しては、単に生存期間の延長をはかるだけの治療よりも「その人自身のやり方でその人のストーリーの終わりを飾らせてあげることが、死にゆく人にとっても、残される人にとっても、人生を通じて最も重要なことである」（同 250 ページ）という主張がなされ、大きな共感を呼んでいる¹¹。

付論3 宗教の社会的機能：ネットワーク論からの理解

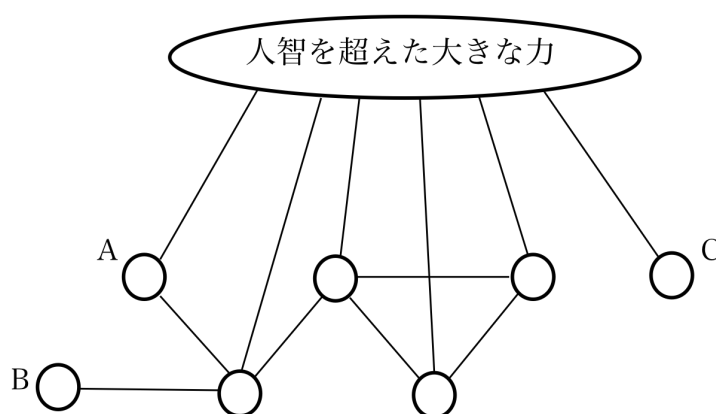
宗教は人々を集団として統合する一つ的手段である（Christakis and Fowler

¹¹ 因みに、ガワンデ (2016) の英語版原書 (Gawande 2014) に対するインターネット (アマゾン) 上での評価をみると、現時点 (2019 年 9 月 26 日) で 7,360 人もの読者が評価しており、5 段階評価 (5~1) において 5 つ星評価が 6,330 人と圧倒的に多い (評価者全員の平均は 4.8 星)。

2009 : 243 ページ)。宗教のこのような役割は、社会的ネットワーク論の視点から一つの興味深い説明が可能である（同 243-247 ページ）。以下その要点を紹介しよう。

宗教は、一般に「人智を超えた大きな力」（higher power）を信じることであり、それは擬人化された神を信仰することだということができる。このように位置づけられる神は、現に社会的ネットワークの一部と見なすことができる。つまり、神は単に擬人化されるだけでなく、誰もが皆つながっている一つの結節点（node）として追加されることを意味している（付図 2）。

付図 2 宗教の役割：多くの人を「2段階の隔たり」でつなぐことによって社会を緊密化



(注) Christakis and Fowler (2009 : 243-247 ページ)の記述に基いて筆者作成。

例えば、個人 A と個人 C は友人関係にないが、彼らがともに人智を超えた大きな力を信じることにより「友人の友人」（2段階の隔たりにある友人）の関係になっている。また、個人 A と B は「友人の友人」の関係にあるが、A が信者であることにより、「友人の友人」である関係は不変ながら遷移律（transitivity）がより大きい関係となっている。つまり、宗教が存在することにより、信者は誰でもみな他人と 1 段階の隔たりの関係になり（神を介して誰もが「友人の友人」になり）、社会ネットワークの密接化をもたらしていると理解できる。

以上のことは、単に抽象論ではなく、神が人間相互のネットワークを現にこの図のように緊密化させているとする実験社会心理学の報告が存在する（Christakis and Fowler 2009 : 244-245 ページ）。そこでは神が擬人化され、われわれの間に存在して

いるという感覚で受止められていることが報告されている。

つまり Christakis and Fowler (2009 : 244-245 ページ) では、宗教を理解する方法として、社会的ネットワークの機能としての役割が強調されている。そして、宗教的な感覚はわれわれの脳のなかに組み込まれており、神に対するつながりだけでなく他人に対するわれわれの社会的つながりの欲求とも密接に関連すること、換言すると「宗教の主たる役割は社会的つながりを安定化させることにある」という見解を示している。

こうした理解は、近年の MRI (磁気共鳴画像) による脳科学の研究からも傍証されており、宗教的感情が高まることにより自己や時空の認識が停止するときには、誰もが誰もとつながっており、他人のために何かをしようという気持ちが高まることが明らかになっている、としている (同 246-247 ページ)。したがって宗教的活動は、分断された人間集団を共通の目的を達成するために統合し、様々な行動 (貧者の救済、巨大な建造物の構築、さらには敵対する集団への戦争までも) を起こすことを可能にしている (同 247 ページ) と結論している。

【引用文献】

岡部光明 (2006a) 「伝統的『政策』から社会プログラムへ」、大江守之・岡部光明・梅垣理郎 (編) 『総合政策学』第 1 章、慶應義塾大学出版会。

岡部光明 (2006b) 「理論的基礎・研究方法・今後の課題」、大江守之・岡部光明・梅垣理郎 (編) 『総合政策学』第 2 章、慶應義塾大学出版会。

岡部光明 (2009) 「経済学の新展開、限界、および今後の課題」、明治学院大学『国際学研究』36 号、29-42 ページ。

岡部光明 (2017) 『人間性と経済学—社会科学の新しいパラダイムをめざして—』日本評論社。
<<http://www.okabem.com/book/ningensei.html>>

岡部光明 (2018) 「社会を理解するための三部門モデル：人間理解に関する理論的補強」、明治学院大学『国際学研究』第 53 号、19-36 ページ。<<http://hdl.handle.net/10723/00003484>>

岡部光明 (2020) 「人間の社会的つながりと利他性：主流派経済学の盲点」、明治学院大学『国際学研究』第 56 号、3 月刊行予定。

カーネマン、ダニエル (2014) 『ファスト&スロー(上、下) あなたの意思はどのように決まるか?』(村井章子訳)、ハヤカワ・ノンフィクション文庫。(Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.)

ガワンデ、アトゥール (2016) 『死すべき定め：死にゆく人に何ができるか』 (原井宏明訳)、みすず書房。(Atul Gawande, *Being Mortal: Medicine and What Matters in the End*, Profile Books, 2014.)

鈴木宣弘 (2013) 『食の戦争－米国の罠に落ちる日本－』 文春新書 927、文藝春秋。

Andreoni, James (1989) "Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence", *Journal of Political Economy* 97(6), December, pp. 1447-1458.

Andreoni, James (1990) "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving", *Economic Journal* 100 (401), pp.464-477.

Baraz, James, and Shoshana Alexander (2010) "The Helper's High", *Greater Good Magazine*. <https://greatergood.berkeley.edu/article/item/the_helpers_high>

Carstensen, Laura L. et al. (2011) "Emotional Experience Improves With Age: Evidence Based on Over 10 Years of Experience Sampling," *Psychology and Aging* 26 (1), pp.21-33.

Carter, Sherrie Bourg (2014) "Helper's High: The Benefits (and Risks) of Altruism", *Psychology Today*, September. <<https://www.psychologytoday.com/intl/blog/high-octane-women/201409/helpers-high-the-benefits-and-risks-altruism>>

Christakis, Nicholas A., and James H. Fowler (2009) *Connected: The Surprising Power of Our Social Networks and How They Shape Our Lives*, Back Bay Books: Little, Brown and Company. (ニコラス・A. クリスタキス&ジェイムズ・H. ファウラー 『つながり：社会的ネットワークの驚くべき力』 鬼沢忍訳、2010年、講談社)。

Dossey, Larry (2018) "The Helper's High", *Explore* 14(6), November/December, pp.393-399.

Dunn, Elizabeth W., Lara B. Aknin, and Michael I. Norton (2014) "Prosocial Spending and Happiness", *Current Directions in Psychological Science* 23(1), pp.41-47. <<https://doi.org/10.1177%2F0963721413512503>>

Gawande, Atul (2014), *Being Mortal Illness, Medicine, and What Matters in the End*, Profile Books, 2014.

Kraut, Richard (2018), "Altruism", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Zalta, Edward N. (ed.) Spring 2018 ed. <<https://plato.stanford.edu/archives/spr2018/entries/altruism/>>

Ottoni-Wilhelm, Mark, Lise Vesterlund, and Huan Xie (2017) "Why Do People Give? Testing Pure and Impure Altruism," *American Economic Review* 107(11), pp.3617-3633.

White, Lawrence T. (2016), "Is the Warm Glow of Giving Universal?" *Psychology Today*, August. <<https://www.psychologytoday.com/us/blog/culture-conscious/201608/is-the-warm-glow-giving-universal>>

Wikipedia, "Warm-glow giving", accessed on August 15, 2019. <https://en.wikipedia.org/wiki/Warm-glow_giving>