

ハロッドの感情論

——ウィーナー＝安富の学習理論を手がかりに——

中 村 隆 之

目次

はじめに

1. ウィーナー＝安富の学習理論と感情
2. ウィトゲンシュタインの「神秘」
3. ハロッドの感情論：神秘との対話による感性・価値観の共同的・歴史的な形成
4. ハロッド感情論の経済学における現代的意義

論旨の要約

はじめに

経済学で「感情」を問題にするとき、たいがい「理性」と対比されている。理性的・合理的な正しい行動の仕方があるにもかかわらず、人間は感情によって動いているから、間違った行動をしてしまう、とか。あるいは、理性的・合理的に考えた上で行動したわけではなく、感情によってとっさに決断しているが、それは結構、合理的で、よい行動である、とか。こうした思考線上にいる限り、理性の方が王様であり、感情は、邪魔者か、便利な補助機能程度の位置づけである。だが、本当にそれでよいのだろうか？

ケインズ経済学の動態理論化の功績で知られるハロッド (Roy F. Harrod 1900-78) は、経済学において (あるいは社会研究全般において)、「感情」を重視していた。

人間の感情 (emotions) の性質を理解することは、社会関係の分析に欠くべからざるものであります。……感情は、印象と行為の間の媒介項なので、

その存在を無視したら飛んでもないことになります。……私たちの感情の性質は、神秘 (mystery) を絶えず意識することによって変化するものです。(Harrod (1971), *Sociology, Morals and Mystery*, pp. 8-9: 訳 15 ページ)

ハロッドの感情論から、経済学のなかに感情を位置づけるよい方法が探れるのではないか? それが、本論文の目的である。

それにしても、上記のハロッドの発言で、「神秘」という不思議な言葉が出てくる。これは一体なんだろう、と考えていくと、ウィトゲンシュタイン (Ludwig Wittgenstein 1889-1951) の『論理哲学論考』(1918) に思い当たる。そこで、われわれは、ウィトゲンシュタインの「神秘」から、ハロッドの感情論の内容を明らかにしようと思う。

だが、その前に、ウィトゲンシュタインの「神秘」の輪郭をつかむために、ノーバート・ウィーナー (Norbert Wiener 1884-1964) の学習理論から入りたい。その際、ウィーナーの議論を適切に整理した安富歩 (1963-) の業績を参照する。

ウィーナー=安富の学習理論、およびウィトゲンシュタインの「神秘」を通じて、ハロッドの感情論の内容と位置づけを説明した後、それが現代の経済学においてどのような意味を持っているかを、試論的に論じる。

1. ウィーナー=安富の学習理論と感情

ノーバート・ウィーナーは、「サイバネティクス」という概念によって、情報伝達に基づく制御、特に複数回路が情報のフィードバックによって繋がり形成される秩序について論じた¹⁾。それは、サーモスタットによって温度を感知し、エアコンの動作を制御するような機械の間のフィードバックだけでなく、モノと人間、あるいは人間と人間の関係にも適用されるものである。機械と人間の違いは、回路が固定しているか、可変的であるかである。機械は、あらかじめ定められた回路によって、制御のメッセージ——例えば、室温が28度を超えたら冷風を強めよ——を発する。しかし、人間の回路は可変的であり、どのようなときに、どのようなメッセージを発するかを変えることができる。このよう

1) Wiener ([1948] 1961).

に、自分自身の行動回路を書き換えることを、「学習 (learning)」という²⁾。

安富は、ウィーナーの学習と、マイケル・ポランニー (Michael Polanyi 1891-1976) の暗黙知 (tacit knowing) を結び付けて理解している³⁾。「暗黙知」とは、何だかよく分からないが知っていることが背景にあり、そこから、それより上位にある「意味」が生成することである。逆に言えば、「意味」が生成される背後には、何だか分からないものがある。例えば、ある対象を「犬」と知覚するとき、確かに「犬」であるとは分かるのだが、どのような要件が揃えば「これは犬である」と言えるのかは、よく分からない。

人と人のコミュニケーションにおいても、「意味」が生成される。A さんの話を聞いている B さんが眉をひそめたとき、A さんは、それを「自分が何か不適切なことを言った」というメッセージとして受け取る。A さんが、何が不適切なのか分からないけど、とにかく話題を変えて、B さんは眉をひそめることを止めた。これで一応、意味が通じたコミュニケーションになる。このように、意味が通じるためには、両者の間で、何らかの「場」が共有されていなければならない。だが、「犬」の要件と同様に、どんな「場」が共有されているのかを確かめることはできない。先述の例でも、B さんが眉をひそめて発した意図と、A さんが受け取った意味が、同じであるとは言えない。コミュニケーションにおける「意味」の生成とは、かくも不確かで、暫定的なものである。

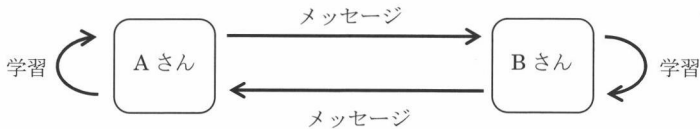
だから、コミュニケーションがうまくいくためには、対話者どうして「場」を作る努力が必要である。「場」を作る努力をするということは、自分自身の行動回路を書き換えるということでもあり、それはつまり「学習」である。互いに自分を開き、適度な自己変容を相互に認めたとき、円滑なコミュニケーションが可能となる。そのとき、人間関係、つまり社会は、うまくいく。それは、たんにケンカをせずにやっていける、というだけではない。このコミュニケーションにおいては、双方が、暗黙の次元で作動する自分の感覚を信じることが

2) ウィーナーの「学習」に関しては、Wiener ([1950] 1988) 「III 固定性と学習」、および安富 (2013) 「17 ウィーナー」を参照。

3) Polanyi (1966)、安富 (2010) 「第3章 価値の源泉としての暗黙の次元」、安富 (2008) 「第4章 創発とは何か」も参照。

できている。そして、その対話のなかで、高次の「意味」を生成している、つまり「創発 (emergence)」が起きている。よって、安富は、これを「創発的コミュニケーション」と呼ぶ⁴⁾。

図1 創発的コミュニケーション



創発的コミュニケーションは、穏やかな対話だけでなく、激しい論争のなかでも成立しうる。相互に学習過程を開き、「場」を共有している限り、異なる意見がぶつかり合う論争でも、建設的であり、それぞれにより学習が促されるからである。

ウィーナーは、『人間の人間的な利用』において、「学習」と「感情」を結び付けている。

主観的には感情 (emotion) として記録されるような現象は、神経の作動によって発生する役に立たない、たんなる随伴現象などではない。感情は、

4) 安富 (2006), 第2章「関係のダイナミクス」, 安富 (2010), 第4章「創発をもたらすマネジメント」を参照。

創発的コミュニケーションが実現するためには、双方が「自分の感覚に従って生きる」ことができると同時に、「場」を形成する努力をし、自身を修正することも必要である。規範は、双方の修正を容易にし、コミュニケーションを円滑に行う土台を与えるかもしれない (しかし、規範自体が硬直化し、コミュニケーションを妨害する役割を果たす可能性もある)。

コミュニケーションをとるためには、ある程度、相手の基準に合わせる努力が必要であるということは、二者の関係性を理解する上で重要である。Aが、自分に都合のよい基準を押し付け、Bがそれに合わせようとして、しかし合わせることができないとき、自分の感覚を信じられなくなる。安富は、これを「ハラスメント」と呼ぶ。これが、コミュニケーションの病理の根源にある。合わせようとする人を利用する明白な加害者もいれば、自信を失い、ひたすら外部の基準に合わせるようになる被害者もいる。そして、その被害者は、豊かな感情を持った他者を恐れ、今後は加害者に回る。支配された自分を打ち消すように、別の他者を支配しようとする。

安富のハラスメント論は、感情のなかの悪しき側面、つまり憎しみや嫉妬など、他者の不幸を喜ぶという性質を理解する、きわめて有力な議論である。

学習や、学習に類似した過程の不可欠な段階をコントロールしているかもしれない⁵⁾。

人間の身体は、感情が作用することによって、自然に学習するようにできているということだ。この身体機能は、種の存続に有利なので、進化過程で獲得されたものである、とウィーナーは考えている。自己の生命力の拡大を「喜び」、縮小を「悲しみ」とする、シンプルなスピノザ (Baruch de Spinoza 1632-77) の感情論⁶⁾をとるならば、「創発的コミュニケーション」は、相互学習＝他者との共鳴を通じて、自己の生命力を拡大する「喜び」を伴うものである。自己完結した利益計算機械が、有益と判断するから他者とコミュニケーションするのではない。人間は、元からコミュニケーションをする本能を持っているのであり、その本能の作動が「喜び」と結びついているのだ。

2. ウィトゲンシュタインの「神秘」

ウィーナー＝安富の学習理論において作動する感情と、ハロッドの感情論を結び付けるには、ウィトゲンシュタインの「神秘」という概念が媒介項になる。

ウィトゲンシュタインは、『論理哲学論考』(1918)において、「語りうるもの」と「語りえぬもの」の線を引こうとした。経験的な対象から構成される「私の世界」の内部については、語りうる。これは、一見すると、経験的命題以外——善、美、価値、他者の心、神・宗教等——は無意味であり、思考に値しないと断言しているようである。「哲学的なことがらについて書かれてきた命題や問いのほとんどは、誤っているのではなく、ナンセンスなのである」(4・003)と聞けば、その印象はさらに強まる。

だが、ウィトゲンシュタインは、自己満足の世界に引き籠ってはいない。厳格

5) Wiener ([1950] 1988), p. 72: 訳 73 ページ。訳文は、読みやすさを考え、中村が修正しているため、翻訳書に完全に忠実ではない。以下の訳文も同様である。

6) スピノザ『エティカ』(1675)「第3部 感情の起源と本性について」

「喜びとは、精神がより大きな完全性に移行するような精神の受動であり、他方、哀しみとは、精神がその過程でより小さな完全性に移行するような精神の受動である」(第3部 定理 11 注解)。

に境界線を明らかにすることによって、その先を暗示している。

6・52 たとえ可能な科学の問いがすべて答えられたとしても、生の問題は依然としてまったく手つかずのまま残されるだろう。これがわれわれの直感である。もちろん、そのときもはや問われるべき何ものも残されてはいない。そしてまさにそれが答えなのである。

6・521 生の問題の解決を、人は問題の消滅によって気づく。

(疑いぬき、そしてようやく生の意味が明らかになったひとが、それでもなお生の意味を語ることができない。その理由はまさにここにあるのではないか。)

6・54 私を理解する人は、私の命題を通り抜け——その上に立ち——それを乗り越え、最後にそれがナンセンスであることに気づく。そのようにして私の諸命題は解明を行う。(いわば、梯子をのぼりきったものは梯子を投げ棄てなければならない。)

私の諸命題を葬り去ること。そのとき世界を正しく見るだろう。

ウィトゲンシュタインは、その先にあるものを「神秘」と呼んだ⁷⁾。

6・44 神秘とは、世界がいかにあるかではなく、世界があるということそのことである。

6・45 永遠の相のもとに世界を捉えるとは、世界を全体として——限界づけられた全体として——捉えることに他ならない。

限界づけられた全体として世界を感じることに、ここに神秘がある。

6・522 だがもちろん言い表しえぬものは存在する。それは示される。それは神秘である。

ウィトゲンシュタインは、「神秘」について、このように述べている。だが、「神秘」が実際に何を意味しているのか、『論理哲学論考』の文脈で考えてみても、私にはよく分からない⁸⁾。

ここでは、ウィーナー＝安富の学習理論とハロッドの感情論を繋げることが

7) 「神秘」は、ドイツ語の原文では形容詞 *mystische* (英語ならば *mystical*) である。

8) ウィトゲンシュタイン『論理哲学論考』の意図について、最も印象的であった解説として、野矢(2002)を挙げておきたい。

目的なので、安富の「神秘」についての解釈を採用しよう⁹⁾。安富は、「神秘」を、ポランニーの暗黙知の次元と捉えている。既に述べたように、暗黙知の次元にあるものは、明示的に捉えることができない、何だか分からないが、知っているものである。コミュニケーションにおいては、対話を背後で成り立たせる「場」を形成するものである。それ自体、「語りえぬもの」であり、「神秘」と呼ぶにふさわしい。また、言語の意味を成り立たせるものは何かを探求した、後期ウィットゲンシュタインの言語ゲーム論の関心は、ポランニーの暗黙知の次元と重なり合うものである。

安富は、創発的コミュニケーションの背後に神秘＝暗黙知があることを起点に、価値について語る土台を据える。つまり、「神秘によって支えられた「生きる」ということの実現が、「価値」を生成する」、というのである¹⁰⁾。「神秘＝暗黙知」そのものについて語ることはできないが、創発的コミュニケーションを阻害・破壊するものについては、明示的に語るができる。だから、そこから全学問を再構築していこう、と安富は提唱している¹¹⁾。たいへん魅力的な思考の線であるが、ここではこれ以上は踏み込まない。神秘と暗黙知を結び付ける観点を共有する、ハロッドの感情論へと進もう。

3. ハロッドの感情論：神秘との対話による感性・価値観の共同的・歴史的な形成

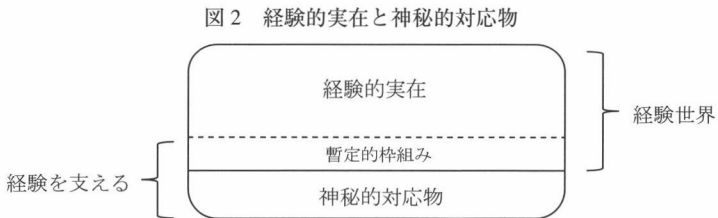
ここまでの議論を、「学習」「感情」「神秘」というキーワードで整理しておこう。創発的コミュニケーションは、相互に「学習」過程を拓くことによって成り立ち、他者との共鳴を通じて自己の生命力を拡大する喜びという「感情」を伴う。このようなコミュニケーションには、意味を理解する場が成立する必要がある、それは暗黙知の次元に属する。意味を生成する暗黙知は、経験の届かない世界であり、「神秘」と呼ぶことができる。

9) 安富 (2013) 「15 ヴィットゲンシュタイン」

10) 安富 (2013), 164 ページ。

11) 安富は、この考え方を「合理的神秘主義」と名付けている。安富 (2013), 第二部を参照。

さて、神秘を暗黙知と結びつける見方は、ハロッドの『帰納論理の基礎』(1956)にも見て取れる¹²⁾。ハロッドは、自然全体を、「経験的な存在 (continuous existence)」と、その経験を「図」とすれば、「図」を浮かび上がらせる「地」にあたる「神秘的対応物 (mysterious counterpart)」で構成される、と述べている¹³⁾。例えば、「これは黄色である」と言うとき、モノが色を持っているという見方が前提にされている。それは、暫定的に「そうである」とされている前提であり、だからこそ色の概念が成立する。なぜ、そういう前提があるのかを調べ、色とは何かを、より厳密な物理法則に従って定義し直すこともできる。科学的な知というのは、大雑把な暫定的前提を、より厳密な統一的仮説に置き換え、「存在」の領域を拡張し、「神秘」の領域を縮小するものである。だが、いくら神秘の領域を減らしていても、それが無くなることはない。その存在の経験を成り立たせている何者か、つまり神秘的対応物が、それ自体は経験できないものとして、必ず存在する。ハロッド自身は明示的に言及していないが、「神秘」という言葉が出てくると自体、ウィトゲンシュタイン意識していただろう。そして、その内容は、これも明示してはいないが、ポランニーの暗黙知の概念に相当する、と言えるだろう。



ハロッドは、「神秘」を、関心の対象と述べている¹⁴⁾。人間は、経験の手が届

12) ハロッド『帰納論理の基礎』(1956)は、帰納法の証明に関する研究である。彼の「経験の原理」については、齋藤(2001)、中村(2008)、第6章、伊藤(2011)を参照。

13) Harrod (1956)「第9章 存在論的な余談 (Ontological Digression)」。ハロッドは、同じ個所で、実体の方を primary quality、それをもたらしものを carrier quality と呼んでいる。

14) Harrod (1956)「第11章 経験を越えて」

かない領域に対して、不思議に思い、不屈の精神で探求しようとする。宇宙という存在、時間の始まりや無限の将来、創造者、なぜ物理現象が今ある姿であるのか、身体・脳の機能、他者という存在……等々。われわれの周りには、計り知れない神秘がある。暫定的な枠組みによって、経験世界の理解が一応は落ち着くとしても、なお、人は神秘の領域に関心を持ち続ける。

ハロッドが、殊の外、注目した神秘は、他者の存在である¹⁵⁾。暫定的な枠組みによって、人間はこういうものだとされていて、それによって人間関係は成り立っている。だが、実のところ、人間には驚くべき多様性がある。ハロッドは、人間の違いを表すには、特徴 (character)、個性 (personality) というより、魂 (soul) という言葉がふさわしい、と述べている。他者の魂という「神秘」(分らないもの)に関心をもつのは、それが真 (truth)、善 (goodness)、美 (beauty)、愛 (love) の何らかの側面を表現しているからである。そこには、通り一遍等の人間観 (暫定的枠組み) ではない、何ものかがある。特に、愛は、唯一の魂の交わりであり、その交わりはどちらも違うものを生成する、という。ここに、「創発的コミュニケーション」を想起せずにはいられない。

ハロッドの議論を、ウィーナー＝安富のコミュニケーション論の文脈で整理してみよう。ハロッドは、「私たちの感情の性質は、神秘 (mystery) を絶えず意識することによって変化する」、と述べている¹⁶⁾。ここでの「感情の性質」とは、感性・価値観、つまりは自身の行動回路そのものと言っていいだろう。よって、ハロッドの議論は、「神秘」を相手にした創発的コミュニケーションである、と理解できる。

図3 「神秘」とのコミュニケーション



15) Harrod (1956), pp. 141-2, pp. 269-85.

16) Harrod (1971), pp. 8-9: 訳 15 ページ。

対象が他者の神秘であれば、直接的に、人対人の創発的コミュニケーションである。そこでは、真・善・美・愛の意味が問い直される。人ではない神秘(宇宙という存在、時間の始まりや無限の将来……等々)であれば、それについて思考してきた人々の蓄積から、インスピレーションを与えられる。そうやって神秘を見つめることで、人は学習する。言い換えれば、自己を変容し、感情(=感性・価値観)を洗練させるのである。

ハロッドの議論は、ウィーナー=安富のコミュニケーション論に、神秘への関心を付加し、各人の行動回路(感情=感性・価値観)が、神秘との対話を通じた、共同的・歴史的な産物であることを明らかにした、と整理できるだろう。

ここから、ハロッドがなぜ功利主義を擁護し、効用の個人間比較は不可能であるとするロビンズ(Lionel C. Robbins 1898-1984)の立場に、強く反対したのかを、理解することができる¹⁷⁾。効用、すなわち何に価値があると考えerのかは、決して個人のなかで完結した効用関数の問題ではない。何に価値があるかは、共同的・歴史的な営みの成果として、各個人に根を張っているものののだ。そして、むしろ、そのような根が断ち切られ、価値観は個々人のバラバラなものとなれば、残されるのは空虚のみである。ハロッドは、それを「危険な感情の真空」と表現している¹⁸⁾。

ハロッドが、ロビンズの考えの延長線上で語られる「価値判断(value judgment)」という言葉に、強く反対する理由も、ここにある¹⁹⁾。ハロッドが反対し

17) ハロッドの功利主義擁護論は、Harrod (1936)。効用の個人間比較を否定するRobins (1932)に対する反論は、Harrod (1938)「1. 経済学的评价基準(The Economic Criterion)」を参照。

Harrod (1936)は、「規則功利主義(rule-utilitarianism)」の先駆的業績と位置づけられている。この点については、児玉(2010)「第6章 1 ハロッドによる革新」を参照。

18) Harrod (1971), p. 3: 訳5ページ, Harrod (1963), pp. 420-1.

清水幾太郎(1907-88)の『倫理学ノート』(1972)は、命ある存在としての人間による「価値」の問題から逃れようとする20世紀の哲学的潮流を批判的に捉え、ハロッドの功利主義論で締めくくられる。この本は、ハロッドの思想を理解する上で、いまだに最も重要である。根井(1989)、第6章、中村(2008)、第2章、第7章も参照せよ。

19) Harrod (1964), Harrod (1967), pp. 416-21, Harrod (1971), pp. 101-6: 訳173-81ページ。

ている「価値判断」という言葉の使い方は、現在でも、経済学において続いている。何がよい社会状態かを決めるのは個々人の主観的な判断であるから、判断の結果に客観的・科学的な根拠はないという考え方が、経済学には根付いている。例えば、「社会保障政策を充実させた方がよいという A さんの意見は、A さんの価値判断だ」と言うとき、A さんは公平性や安定性がよいという「好み」をもっているだけである（その主張には、一人の意見としての意味しかなく、客観性・科学性はない）ということが含意されている。

経済学において「たんなる好み」という意味で、「価値判断」という言葉が使われるようになったことは、20 世紀前半の倫理学の潮流の一つである情動主義 (emotivism) と密接に関連している²⁰⁾。情動主義は、価値判断（倫理的判断を含むあらゆる価値についての判断）は、経験的・客観的に検証できないもの、つまり真偽を定める対象ではない、と考える。よって、価値判断は、個人的な心理状態の表明、たんなるその人の感情の発露に過ぎない、とされる。

だが、ハロッドは、こうした考え方を認めない。価値判断は、「判断」である以上、真偽の問題であり、好みの問題ではない。真の意味での価値判断は、共同的・歴史的に形成されてきた感性・価値観に基づいて、真偽が答えられるべきものである。それは、何に価値があるのか、何が倫理的に正しいのかを問いつけた人類の歴史そのものと関係する、一大研究プロジェクトなのだ。

ハロッドの価値判断に対する考えをより深く理解するために、価値判断とパレルに語られている、彼の美的判断に対する見解を見てみよう。

美的判断 (aesthetic judgments) は、真偽という規準に従うものと思いますが、同時に、真理を証明する方法が「通常の経験的命題と」少し違うと思います。美的快楽というのは、幾らか特殊なもので、それを享受する人たちだけに判るものなのです。それは、目に見える形や音の連続に触れただけで得られる特殊な快楽です。なお、こういう特殊な快楽の享受、また、そ

20) 情動主義 (emotivism) は、経験的命題以外を無意味とする論理実証主義に基づく。イギリスで論理実証主義を紹介したエアー (A. J. Ayer 1910-89) は、情動主義の代表的な論者であり、ハロッドと親密な意見交換をしている。

の諸形態の享受については、或る人たちが他の人たちより敏感 (sensitive) であるとも言えるでしょう。この問題の研究では、そういう敏感な人たちの反応に特に注意しなければなりません。しかし、真偽の決定は、敏感な人々が或る時期に行った選択のみによるものではありません。長い時間に互る、出来れば何世紀にも互る選択を総計する必要があります。……私たちは、何世紀もへた後で、高度の確率に達することができるでしょう。(Harrod (1971), pp. 104-5: 訳 179 ページ)

ここで、ハロッドは、美的判断が共同的・歴史的な営み——美的感性の洗練——の産物である、と述べている。倫理的判断を含む価値判断一般について、ハロッドが同様に考えていたことは、明白である²¹⁾。

ここまでのハロッドの議論を踏まえば、「はじめに」の引用において彼が感情を殊の外、重視したことの意味も、理解できる。感情は、何に価値があるのかを決めるベースであり、人間の実際の行動を理解する上でも、どうすべきかを決める上でも、決定的な重要性をもっているのである。そして、社会についての研究者が、感情というものを理解するためには、偉大な文学を参照すべきだ、という次のようなハロッドの見解も、理解しやすいだろう。

或る作家は、人間性の深い知識および社会関係の理解を示してくれました。……作家たちは、感情というものに、即ち、社会関係に重要な役割を果たす感情に特別な関心を持っています。時として、彼らは、神秘そのものの一端にさえ触れているのです。何れにせよ、彼らは、人間の神秘感と人間の感情との絡み合いについて何物かを理解しているのです。……人間性、社会関係、その時間的发展、こういうものに関する私たちの知識の大部分は、イギリスの偉大な文学のうちに含まれています。(Ibid, pp. 95-6: 訳 164-5 ページ)

21) 感性・価値観が共同的・歴史的に形成されるという考え方は、ヒューム＝スミス以来のものである。カント (Immanuel Kant 1724-1804) の『判断力批判』(1790)における美的判断論、あるいはマルクス (Karl H. Marx 1818-83) の「経済学・哲学草稿」(1844)における「五感の陶冶はこれまでの全世界史がなしとげたひとつの成果である」(第三草稿、第2章)という有名な言葉も、その系譜である。

われわれの感情（感性と価値観）は、神秘との対話を通じて、共同的・歴史的に形成されてきた。それは、実践的に受け継がれたり、受け継ぐことに失敗したりする、複雑な襞をもった、広がりのある何ものである。だから、普通の人には、何ものかがあるとは分かっても、明晰に何ものであるかを理解することはできない。そこに到達するには、偉大な作家の洞察力が必要なのである。

4. ハロッド感情論の経済学における現代的意義

ハロッドは、感情（感性・価値観）が、神秘との対話を通じた、共同的・歴史的な産物であることを明らかにした。神秘との対話とは、未知なる他者の魂に、真・善・美・愛の表現を見だし、創発的なコミュニケーションをすることである。また、人知を超えた自然の神秘について、あくなき探求を続け、また探求を続けた魂との対話を続けることである。このコミュニケーションと学習の過程を通じて、何に価値があるのか、何が素晴らしいのか、何が正しいのかを定める感情が、共同的・歴史的に形成されていく。

そのような観点から、現代の経済学のあり方を再考したとき、何が重要な問題として浮かび上がってくるだろうか？ 私は、次の二点に注目したい。

(1) 享受能力の重要性

ハロッドによれば、何かに価値を見だし、素晴らしいと思えるのは、共同的・歴史的に形成された感情、言い換えるなら、幸福の享受能力があってこそである。享受能力は、伝統的な価値基準を学習し、継承していくことによって、そしてまた、多様性のなかの対話によって、身に付け、洗練させていくことができる。

しかし、一般に、経済学では、個々人の享受能力は問題にされない。個人の効用を高めるような能力の育成は、その個人の判断で、効用最大化行動として行われるのみである。効用の個人間比較が禁じられているので、享受能力の問題に社会的に取り組むことは、きわめて難しい。享受能力の世代間継承に失敗すれば、GDPが上昇しても、豊かさや幸福に結びつかない、といったケースが

ありうる。ハロッドが「危険な感情の真空」と呼んだ状態である。そのような場合、享受能力自体を「公共財」と捉えて、価値を評価してやればいい、と普通の経済学では考えるだろう。だが、実際、そのような評価ができるのか、疑わしい（そういう評価をする能力自体の継承を問題にしているのだから）。よって、普通の経済学の枠組みでは、「GDPが増えていけば問題ないだろう」という安易な基準に負けてしまうだろう。

ハロッドは、普通の経済学が踏み込むのを避ける享受能力の問題を、真剣に考える。歴史的に形成された洗練された感性を、学習し、継承するには、どうすればよいか？ 伝統的な価値観と未知なる革新者の価値観を、いかにバランスを取り、対話させていくか？ こうした思考が、保守的、エリート主義的に見られようとも、ハロッドは厭わなかった²²⁾。守るべきものが失われていく時代において、守るべきもののために、世間の流れに逆らっても、彼は主張した。

私は、ハロッドの保守性やエリート主義をそのまま受け継ぎ、と言いたいのではない。「享受能力を高める」という問題から目をそらしてはならない、と言いたいのである。それが、共同的・歴史的な問題であることを認識し、社会的な問題として取り組まなければならないのである。

(2) 対話主体としての企業の重要性

創発的コミュニケーションが価値生成にとって重要であるならば、経済について考える場合、コミュニケーションの主体を、それぞれの人間だけでなく、企業にまで拡張しなければならないだろう。もちろん、企業を動かしているのはそれぞれの人間であるが、企業という枠組みを通じて行動する以上、企業自体

22) ハロッドは、遺伝による能力の継承を重視した。経済的競争や地位をめぐる競争は、有能な人間を選抜するには不十分である。それよりも、現に上流階級であることが、遺伝的に優れた性質を持っていることの証明である、とハロッドは考える。現在においてスタートラインの平等化（相続税の強化等）を図れば、世代間の能力継承を損ない、長期的に見れば低所得者の生活水準も損なわれる、と主張している。

Harrod (1948)「第5講 利子は時代遅れか?」、および中村 (2008)、第2章、第7章の「動態的功利主義」を参照せよ。

が主体となり、外界とコミュニケーションしていると考えた方がよい²³⁾。

安富 (2014) は、既述の学習理論の文脈で、ドラッカー (Peter F. Drucker 1909–2005) の経営思想を解釈しているので、対話主体としての企業を考える上で、大変参考になる²⁴⁾。安富によれば、ドラッカーの経営思想の核心は、「学習回路を開き、創発的コミュニケーションを維持せよ」ということである。対話の主体が、自分のあるべき姿を見失わず、自信を持ってメッセージを發し、また他者からのメッセージを聞き、自らを改めることができることが、創発的コミュニケーションの条件である。こうした関係を、企業と外界、および企業組織内に実現しようとしたのが、ドラッカーの経営論である。

ドラッカーによれば、企業の目的は、利潤の獲得ではなく、その社会的使命の実現を通じて、顧客を創造することにある。企業と顧客の創発的コミュニケーションによって生まれた顧客の信頼を通じて、結果として利潤がついてくる。このように、外界との対話の主体として企業を捉えることは、言葉本来の意味で、企業が社会的責任を負っていることを意味する。「責任 (responsibility)」とは、本来、応答することだからである。

要するに、ドラッカーは、企業が人格を持っているかのように振る舞い、社会と適切な応答関係を結ぶべし、と言っているのだ。当然、ここで企業に人格を与えるのは、企業を動かしている経営者である。だが、経営者は、社会と向き合う以前に、株主と向き合わなければならない。株主の関心は、主として株価と配当であり、株主が社会と直接向き合うことなど、通常、ありえない。この構造——所有と経営の分離、および所有者＝株主の法的優位——が、創発的コミュニケーションを阻害する要因になっている。企業を対話の主体とし、よ

23) 企業が公共性を意識した存在であるべき、という観点から、私はいくつかの論文を書いた。中村 (2014) では、ケインズ (John M. Keynes 1883–1946) の「自由放任の終焉」(1926) を手がかりに、株式会社の公共化について論じた。中村 (2015) では、「企業の社会的責任 (Corporate Social Responsibility)」の経済倫理を、「アダム・スミス問題」と関連させて論じた。

24) 安富 (2014) は、ドラッカーの経営思想と、孔子の『論語』を、既述のウィーナーの学習理論の文脈で、共通のものと捉えている。安富のドラッカー解釈も、『論語』解釈も、通説とは異なり、安富独自のものである。

いコミュニケーションをすることが、経済的価値の生成の根幹にあるとすれば、その阻害要因を取り除いていかなければならない。

創発的コミュニケーションを通じた価値形成に主眼をおくと、享受能力の発展、および企業が責任主体になるための条件、という論点が浮かび上がってくる。二つを総合すれば、現在の低成長時代における指針が見えてくるように思う。

われわれの経済的な豊かさは、これまで間違いなく企業のイニシアチブで実現してきた。企業は、産業的知識の器として機能し、利潤は再投資され、器を支える人間能力も再生産されてきた。その結果、製造業において高度な生産力が実現し、一人当たり GDP は大変に大きくなった。これが、近代以降の資本主義の成果である。この産業資本主義時代における企業のミッションは、より便利でより安い製品を社会に供給することであった。モノが増えれば豊かになるのであり、享受能力の開発は、あまり問題ではなかった。企業はどんどん生産すればよく、責任を問われるとすれば公害であった。

だが、いまやサービス業の比率が大きくなり、当然、それを反映して経済成長率は下がった。経済成長率が高ければ、成長の成果を分け合えばいいのだから、お金を基準にして共に利益を得るという関係を築きやすい。しかし、成長率が鈍化すると、そうは行かなくなる²⁵⁾。GDP の水準はかなり高いのに、低いときよりも分配的な対立が激化する。株主も、労働者も、国家も、分配的な対立に巻き込まれる。そんな中で、企業のミッションは、ぼやけていく。いや、生産し、成長していけば、みなが得をするというやり方が通用しなくなり、ミッションを見失う、と言った方がいいかもしれない。

いまや、豊かさのフロンティアは、GDP の成長にではなく、生み出されるも

25) 私は、中村(2008)において、ハロッドの思想を「動態的功利主義」と名付けた。それは、強者の成長力を強化し、さらにその成果の弱者への波及を促進することで、長期的にみた功利の最大化を目指すものであった。経済成長期には、所得面でのトリクル・ダウン(成長の恩恵が低所得者層にも回ってくる)が作用し、全体として生活内容がよくなっていく。つまり、波及面に、特段の工夫がなくても、賃金が上昇していくので、大きな問題はない。だが、低成長時代になれば、波及面を工夫する必要が出てくる。

の質の向上にある。そして、その高い質を理解するには、消費側の享受能力の発展が欠かせない。企業は、そのことを踏まえた新たなミッションを設定しなければならない。量的な成長はないのだから、本気で質的な成長を目指さなければならない。企業経営者が、質的成長という社会的ミッションを果たすとき、「同時に長期的には利潤も増えますから」という株主に対する言い訳は、もはや通用しない。株主の利潤最大化要求——企業のミッションを実現するための支出を止める——を、本気で抑え込める制度を作らなければ、企業と社会の対話を通じた価値形成というヴィジョンは実現しない。

制度的な基盤も大事だが、何より重要なのは、企業が、創造と享受を通じた価値創造を目的とすることを自覚し、明確化することであろう。人々の享受能力＝感性が洗練され、そのことが更なる創造の土台となり、創造能力も洗練されていく。そのようなコミュニケーションの蓄積があつてこそ、経済活動が豊かさに繋がるからである。

論旨の要約

安富は、ウィーナーの「学習」概念から、相互に学習回路を開いた「創発的コミュニケーション」という考え方を提示した。このコミュニケーションを機能させている背後には、ポランニーの暗黙知がある。暗黙知は、つねに背後にあるものであり、あるとは分かっているが、経験で捉えることの出来ないものである。それは、ウィトゲンシュタインの用語で言えば「神秘」である。神秘＝暗黙知をベースにし、創発的コミュニケーションを行うことで、人々は学習し、己を変革し、そして価値あるものが生み出される。人々は、そうしたコミュニケーションを「喜び」という感情とともに行う。これが、ウィーナー＝安富の学習理論である。

ハロッドは、神秘を意識することによって、感情が変化する、と述べた。人は、暫定的な枠組みに従って、経験世界を捉えて生きている。だが、その枠組みに満足せず、さらに奥＝神秘を探求しようとする。他者は、通り一遍等の理解とは違うものかもしれない。他者の魂の奥底には神秘があり、そこから真・

善・美・愛の表現に触れる。宇宙はなぜこのような姿なのかを考えれば、計り知れない神秘に包まれる。こうして、神秘に関心を持つことで、人々の感情のあり方自体が自己変容を遂げていく。これは、いわばウィーナー＝安富の学習理論の動態版である。神秘との対話を通じて、各人の行動回路（感情＝感性・価値観）が洗練されていく。それは、多くの人々の共同作業であり、また過去に神秘との対話を続けた人々から受け継ぐ歴史的な作業でもある。

この考え方を現代の経済学に応用するならば、次の二つの点が重要となるだろう。第一は、享受能力の発展を社会的な問題として捉えること。第二は、企業が外界と人格的なコミュニケーションをする必要性、である。経済活動がこれからもわれわれを豊かにするとすれば、それは量的な経済成長によってではなく、経済的成果の質的な向上によってである。ならば、人々の享受能力＝感性が洗練され、さらにそのことで創造能力も洗練されていくようなコミュニケーションの蓄積が必要である。そのような活動を担うことが企業のミッションとして自覚され、また、それが可能になる制度的基盤が整備されなければならない。これは、あくまで試論であり、ハロッドの考え方の応用可能性は他にもあるだろう。

自己完結した主体が、合理的に効用を最大化し、企業が利潤を最大化すれば、それでよしとする経済学には、限界がある。その枠組みでは、うまくいかない事柄はすべて「外部性」として扱われ、外部性を内部化すれば、問題は解決である。だが、個々人は（あるいは政府は）、外部性を評価するだけの完璧な理性を持ち合わせてはいない。経済学は、評価する人間自体がいかに形成されるかを、問い直さなければならない。それこそ、ハロッドの感情論から学ぶべき最大のポイントであろう。

参考文献

- Harrod, R. F. (1936), "Utilitarianism Revised", *Mind* 45, April, pp. 137-56.
- (1938), "Scope and Method of Economics", *Economic Journal* 48 (3), pp. 383-412.
- (1948), *Towards a Dynamic Economics*, Macmillan. (高橋長太郎・鈴木諒一訳『動態経済学序説』有斐閣, 1953年)
- (1956), *Foundations of Inductive Logic*, Macmillan.
- (1963), "Thames in Dynamic Theory", *Economic Journal* 73 (3), pp. 783-7.

- (1964), “Value Judgement”, *Rivista di Politica Economica* New Series 2, Feb., pp. 171–82.
- (1971), *Sociology, Morals and Mystery*, Macmillan. (清水幾太郎訳『社会科学とは何か』岩波新書, 1975 年)
- Keynes, J. M. ([1926] 1972), *The End of Laissez-Faire*, London, reprinted in *The Collected Writings of John Maynard Keynes* Vol. 9, pp. 272–94. (『自由放任の終焉』宮崎義一・伊東光晴編『ケインズ・ハロッド』(世界の名著 69), 中央公論社, 1980 年, 133–58 ページ)
- Marx, K. H. (1844), *Ökonomisch-philosophische Manuskripte*. (村岡晋一訳「経済学・哲学草稿」(マルクス・コレクション I), 筑摩書房, 233–447 ページ)
- Polanyi, M. (1966), *The Tacit Dimension*, Routledge & Kegan Paul. (佐藤敬三訳『暗黙知の次元: 言語から非言語へ』紀伊國屋書店, 1980 年)
- Robbins, L. (1932), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan. (中山伊知郎監修, 辻六兵衛訳『経済学の本質意義』東洋経済新報社, 1957 年)
- Wiener, N. ([1948] 1961), *Cybernetics: or control and communication in the animal and the machine*, 2nd ed, MIT Press. (池原止戈夫他訳『サイバネティクス: 動物と機械における制御と通信』(第 2 版), 岩波文庫, 2011 年)
- ([1950] 1988), *The Human Use of Human Beings: Cybernetics and Society*, 2nd ed. in 1954, Da Capo Press. (鎮目恭夫他訳『人間機械論: 人間の人的な利用』(第 2 版), みすず書房, 1979 年)
- Wittgenstein, L. (1918), *Tractatus Logico-Philosophicus*, Routledge & Kegan Paul. (野矢茂樹訳『論理哲学論考』岩波文庫, 2003 年)
- 伊藤正哉 (2011) 「帰納と経験: R. F. ハロッドにおける帰納法の展開」音無通宏編『功利主義と政策思想の展開』中央大学出版部, 第 16 章, 529–64 ページ所収。
- カント, I. (1790) 『判断力批判』牧野英二訳, カント全集, 第 8・9 巻, 岩波書店, 2000 年。
- 児玉聡 (2010) 『功利と直観: 英米倫理思想史入門』勁草書房。
- 齋藤隆子 (2001) 「ハロッドの「経験の原理」と帰納法——ケインズの帰納法と比較して」『経済学史学会年報』第 39 号, 128–45 ページ。
- 清水幾太郎 (1972 [2000]) 『倫理学ノート』岩波書店, 講談社学術文庫にて再版。
- スピノザ, B. de ([1675] 2007) 『エティカ』(工藤喜作他訳), 中央公論新社。
- 中村隆之 (2008) 『ハロッドの思想と動態経済学』日本評論社。
- (2014) 「多元的価値創造時代における「投資の社会化」: 株式会社の公共化と動態的経済倫理」『経済研究』(青山学院大学), 第 6 巻, 21–47 ページ。
- (2015) 「「企業の社会的責任」とアダム・スミス問題: 倫理と法・経済システムの接合」『青山経済論集』66 (4), 53–78 ページ。
- 根井雅弘 (1989) 『現代イギリス経済学の群像』岩波書店。
- 野矢茂樹 (2002) 『ウィトゲンシュタイン『論理哲学論考』を読む』哲学書房。
- 安富歩 (2006) 『複雑さを生きる: やわらかな制御』岩波書店。
- (2008) 『生きるための経済学: 〈選択の自由〉からの脱却』NHK 出版。
- (2010) 『経済学の船出: 創発の海へ』NTT 出版。
- (2013) 『合理的な神秘主義: 生きるための思想史』青灯社。
- (2014) 『ドロッカーと論語』東洋経済新報社。