

人間問題解決のための社会理論

コーネル大学名誉教授

ウィリアム・ホワイト

中野秀一郎 訳

昭和 57 年度社会学部主催春期学術講演会は来日中のウィリアム・F・ホワイト博士（コーネル大学，前アメリカ社会学会長，1980-81 年）を迎えて，去る 4 月 28 日（第 3 時限）社会学部第 2 教室に於て開催された。ホワイト博士は夙に 1943 年，名著『ストリート・コーナー・ソサエティ』（*Street Corner Society*, University of Chicago Press, 1943）によって，一見病理的で解体状態にあると思われる都市スラムの中にもある種の「秩序」（構造）が存在することを証明するという画期的な実証研究で社会学者としての地位を築いた人であるが，その後いわゆる行動（関係）分析の視点から，労働，人種，農村，組織など多様な主題を研究し，最近ではきわめて実践的な形で社会学を実際問題の解決に適用することに大きな関心を示されている。そのフィールドはアメリカばかりではなく遠く南米，ヨーロッパにまでおよび，今回の講演でもその関心を吐露されている通り，特に貧しい人々の生活（福祉）を改善するために，いわゆる博士のいう「S I」（Social Inventions＝社会関係，社会組織上の新しい工夫）を援用して，積極的に応用社会学を展開しようというのである。その具体的な試みは以下の講演でも一部開陳されているが，なかんずく第三世界における農業開発に対する博士の関心は大きく，これに関する実践計画を組織論的に論じた新しい編著作『生産性の高い人間システム—農業の研究と開発に対する参加型接近—』（*High Yielding Human Systems: Participatory Approaches to Agricultural Research and Development*）の刊行も間近いという。

日頃，実践の問題を考えてみることの少ないわれわれにとって，本日のホワイト博士のお話しが良い刺激となり，この種の問題を考えるための積極的な契機となることを確信している。

本日，この講演の機会に，私は現在執筆中の拙著『人間問題解決のための社会理論』（*Social Theory for Solving Human Problems*）で展開しているいくつかの考え方についてお話しをしてみたいと思います。もちろん時間の都合もあり，この研究の若干のポイントに焦点を絞りたいと思いますが，とりあえず申し上げておきますと，この書物では私は次の二つの問題を扱っております。一つは，人間関係における「余剰」（surpluses）の創出をいかに説明するか，それにもう一つは，こうした余剰を労働者や農民など社会の下層にいるひとびとにより多く分ち合うにはいかなる方法が考えられるか，この二点であります。

最初に，余剰（surplus）—私が使う意味での—という言葉の定義をしておきたいと思いますが，これは人間の活動や相互作用から費した費用（cost）より大きな利益があがった時，すなわちその差引き勘

定がプラスである場合にこれを余剰と呼ぶのでありまして，その形態は物質的なもの，例えばお金や品物でもよいわけですし，またそれ以外の人間にとって価値あるものならなんでもよいわけであります。本日の主題は，第一の問題，すなわち余剰がいかにして創られるかという点，これに焦点を絞り，第二の問題，すなわちその分配に関しては折に触れて扱おうだけに致したいと思っております。私の分析の基礎は，何よりも，まず個人間，集団間の関係の類型（論）にあるわけですが，これらは各々心理学者のいう「肯定的あるいは否定的強化」（reinforcements），すなわち特定の形の報酬あるいは処罰と結びついているのです。

今日は，その基本類型に的を絞ってお話ししてみようと思いますが，ここで基本類型といいます意味は，それらがより小さな単位に還元できないものでありながら，なおかつ肯定的あるいは否定的強化

と結びついた特定のパターンの関係であるからです。私の（関係の）類型論では五つの基本類型があるのですが、今日はこのうちの二つだけについてお話しをし、基本類型の組み合わせ、あるいは複数の個人や集団の間の関係などによって生まれるより複雑な諸類型については触れないことに致したいと思います。

今日、特にお話ししようと思いますものは、いわゆる「積極的交換」(positive exchange)と「協同利益方式」(joint pay-off)という二つの類型であります。社会学の交換理論という人口に膾炙した交換という述語の替りに、わざわざ積極的交換という言葉を使う理由は、次のような事実¹⁾に注意を喚起したいからであります。すなわちそれはこれと正反対の関係のパターン、すなわち否定的交換というもの²⁾があって、そこでは関係の当事者たちが相互に否定的なことを行ったり交換したりするのであります。積極的交換は『贈与論』という重要な書物を著わしたフランスの社会学者マルセル・モースの先駆的業績以来、社会学理論の主要な焦点であったわけですが、近年交換理論はホマンズ、グールドナー、ブラウなどの社会学者たちによってさらなる発展をみているのであります。この関係については皆様方も充分承知しておられると思いますが、その特徴は次のようなものであります。基本的には、行為者Aが行為者Bに何か好意的なことを行う、そしてやや遅れて今度は行為者Bが行為者Aに対して同等の価値をもつ好意的なことを行なうことでこれに報いる。もしBにそれができないときには、かれはAに対して義理を負うことになり、これを解消するためにAの命令や指示に従わねばならないということになるわけであります。確かに、この関係は社会的紐帯を形成するためにきわめて重要なものであります³⁾、同時に政治組織にみられるような支配-依存関係、あるいはリーダー-フォロワー関係の形成にも一役買うものであります。

もっとも、この関係の重要性を認めることにやぶさかではございませんが、社会学における交換理論の理論家達が私のいう積極的交換を人間社会の基底

的な関係であるといっているのはやや誇張に過ぎると申し上げたいわけであります。この点でかれらはこの関係には重要な限界があることを認識していないように思われるからです。一般的に申して、積極的交換はほとんどといっていい程余剰を創出しないのであります。もし行為者Aが行為者Bに対して、Aにとってはきわめて都合のよい時に、又Bにとってはそれが特に必要とされている時に、好意的なことを行なうなら、そして今度はBがAに同様なお返しをする場合にも、それがBにとっては特に都合がよく、Aにとっても特にそれが必要とされているというような場合には、余剰が創出されると申してもよろしいかと存じます。しかし反対の場合もありえますし、又しばしば起るのであります⁴⁾、例えば、もっとも都合が悪く困難な時にお返しをしなければならぬというようなケースがそれであります。きっと、あなたがたみんなが少なからぬ積極的交換関係の経験をお持ちであると確信しますが、自分の経験を振り返ってみて、今までにこうした関係をうとましくかつ苦痛に思ったことがないひとがおられたら是非手をあげていただきたいと思うのですが一。見廻した所手をあげておられる方がないということは、どうも私がかかなり普遍的な事柄についてお話しをしているということになりそうであります。アメリカでは、多分日本でよりもこの種の関係(類型)は重要性が低いように思いますが、それにも拘らずこれは大変重要な関係であります。それは肯定的な側面と否定的な側面の両方を含んでおり、否定的な側面は、例えばこの関係にある両当事者が共通の関心を失ったり、あるいは社会的に離れてしまった場合に顕著にみることができのですが、こうした場合、最後には関係そのものが崩壊してしまいます。関係が壊れる時には大抵当事者たちが何らかの感情的な否定的反応や当惑を経験するのが普通であります。もっとも、通常はこうした関係が重荷と感じられるようになってからもこれに終止符を打つことは容易ではありません。アメリカにおける私の経験から申しますと、感情的なトラブルなしに積極的交換の関係に終

止符を打つ唯一の方法は、地理的に移動すること、すなわち負債を負っているひとが別の町へ引っ越ししてしまうことです。こうすれば、相手はお礼のお返しを期待することが困難になることはいうまでもありません。確かに、この関係は、友情的紐帯にとっても、個人間関係にとっても、又政治組織を形成するためにも、重要であります。しかし私見によれば、政治家は自ら維持することのできる互酬的義務のネットワークの限界を容易に発見します。多くの支持者の活動によって当選した政治家は、通常、当選の晩には、支持者たちがかれの能力を越えて報賞を期待することを知っているからです。このような場合、その政治組織は緊張を孕み、崩壊へと向うこともありうるのです。

さて、次に共同利益方式に話を進めることに致しましょう。ここではA、B二人の行為者はおたがいに相手から直接的に利益を引き出すためではなく、外的環境から利益をうるために関係を取り結ぶのです。そのよい例がビジネスにおけるパートナーシップです。かれらは多分その関係を享受し、そこから引き出されるいわば内在的な満足をうることもできるでしょう。しかし、かれらの求める物質的報酬はそれぞれ自分のパートナーから与えられるわけではありません。それはかれらが外部的な社会的、経済的、および自然的環境をうまく扱った結果としてかれらに与えられるものなのです。共同利益方式は、ただ積極的交換関係をみているだけでは説明のつかないある種の社会現象を理解する手掛りをわれわれに与えてくれるという意味で、特に重要なものだと思います。例えば、社会運動は相互に好意を交換し合う参加者をベースにして展開するわけではありません。もちろんこの運動に参加して共に活動することによって、友情や積極的交換関係が生成することはありましょう。しかし、人々を団結させ共通の目的に向って駆り立てるものは好意の個人間の交換ではなく、その外部的環境からある種の利益や目標達成を引き出すための共通の努力なのです。積極的交換もまた個人間のネットワークの形成を説明す

ることはできません。ここで個人間的ネットワークというのは、集団でも、組織でも、また同じ部屋や空間で一諸に何かをしているひとびとのことでもなく、それは異なった地域に住んでいても共に結ばれており、電話や手紙でコミュニケーション合っている複数の個人のことであります。かれらは共有の関心や価値によって導かれながら相互作用を行っているのです。

このこと一つの事例を用いていさ少し詳細に説明してみましょう。これは私も参加したある個人間ネットワークの展開の一ケースであります。それを私は学術活動家ネットワークという風に呼んでおきます。このネットワークに参加したひとびとは米国における被雇用者持株制を促進することに興味をもったひとびとで、大学の内外に拡がっていましたが、いずれもこの制度の発展を考えていたのです。われわれは共に生活したり、共に働いたりしたわけではありません。むしろ、全国に散らばっておりました。われわれの紐帯は手紙のやりとりや電話などで形成されていたのであります。いく人かのメンバーがときどき会合をもつこともありましたが、この学術活動家ネットワークのメンバー全員が一堂に会するということは決してありませんでした。このネットワークを発展させる初期の段階で、もっとも初期とはいっても既にこの時点で私はコーネル大学の所在する地域を代表している国会議員とコンタクトができていましたし、かれにこの問題に対する興味をもたせることに成功していたのですが、幸いにも一人の男と知り合いになることができたのです。それはハーバード大学のジョセフ・ブラジーという社会学者で、イスラエルのキブツで参与観察の経験もあり、そのため被雇用者持株制と労働者生協というわれわれの関心に大いに共鳴してくれたのです。この時期のブラジーはある国会議員のパートタイムの政策アドバイザーとして米国議会でユニークな位置を占めていました。すなわち、かれはワシントンで月に4-5日過して、その国会議員のオフィスでの日常活動や緊急事件の処理というルーティンからまったく

自由な形で、かれに対して情報やアイデアを提供していたのであります。いってみれば、背景情報の分析と提供がかれの中心的な仕事でありました。ネットワークの活動が拡大するに従って、私自身はこの学術活動家ネットワークの調整係の役割を演じるようになり、被雇用者持株制に関する情報やアイデアを収集してはこれをジョセフ・ブラジーに提供致しました。そして、かれはかれで今度は議会の内部で上・下両院議員やそのスタッフたちをまとめてもう一つのネットワークを作りこれを動かすコーディネーターになったのであります。こうして学術活動家ネットワークを発展させこれを議会に出来たネットワークと連繋させることに成功した結果、1980年の夏には、議会で被雇用者持株制の発展に資する最初の法律を通すことができたわけですが、それは特に完全な閉鎖に追い込まれた会社に適用されるもので、「小企業被雇用者持株法」(The Small Business Employee Ownership Act)と呼ばれるものでした。さらに、この議会の内と外とに出来た二つのネットワークの連繋のお陰で、それまではほとんど議会の関心を惹かなかったマイナーな問題(被雇用者持株制)が議会の関心と討論の中心に置かれるようになり、それが現在ではさまざまな専門委員会で検討されるようになったのであります。こうしたネットワークの活動によって行政の側の意思決定や政策が重要な点で大きく変わったと申すことができます。それにつけても強調しておきたいことは、このネットワークの活動に関係したひとびとの数はせいぜい25人程度であり、それは決してワシントンにオフィスを構えて膨大な予算をもつロビー組織ではなかったという点であります。実際、お金の点で申しますと、われわれはほとんど一銭も使わなかったと申してよろしいでしょう。ネットワークの特徴としては既に指摘しておきましたように、たまに2-3人のメンバーが一諸に集まるということはございましたが、全員が同時に一堂に会するということはまったくありませんでしたし、その点でこれはいわゆる組織やインフォーマル・グループとはまったく異な

った社会形態でありました。さらに強調しておきたい点は、ここに御紹介しましたネットワークは好意の交換、すなわち積極的交換の上に成り立ったものではなく、基本的には共通の価値、考え方、目標をもつひとびとが集まって出来たものだということです。もちろん、後になってそこに友情や肯定的交換の関係がいく人かのメンバーの間に生じたことも事実です。この経験を通して、私自身もジョセフ・ブラジーと大変親しい友人になりました。しかし、われわれの形成した社会的ネットワークの影響力を可能にしたものは決してこうした個人的な友情関係や積極的交換関係ではありませんでした。

さて次に、多元目標計画において共同報酬方式がどのような特別な有効性をもっているかを論じてみたいと思います。まず経済学者の議論から出発してみましょう。一般に経済学者は稀少性について語ります。かれらはいわゆる差し引き勘定とか機会一費用という考え方を強調するのです。すなわち、もしあなたが目的Aと目的Bのどちらかを選ばなければならないとして、目的Aの方を選ぶことにしたら、目的Bを達成した場合に得られるであろう利益を失うことになります。いわゆる差し引き勘定です。換言すれば、あなたはAとBとを同時に手にすることができないのですから、そこに機会一費用ということが生まれるわけです。Aを選べば、Bを選んだ場合の利益を犠牲にするということになるわけです。他方、経済学者はいわゆるかれらのいう「外部性」という肯定的側面をも認めています。すなわち、ときには目的Aに向って努力をしているときに、その方向で前進があるばかりではなく、別の点でも偶然的な利益をうるということが起るのです。しかし、こうした利益は通常はもともと計画されてはいなかった偶然的なものと思われるわけです。私がここで申しあげたいことは、もしわれわれがこのような特定の目的を越えて生じる利益を偶然的なものだと思倣さないで、むしろ同時に複数の目的を達成するために計画を立てるなら、ずっと大きな利益をあげることができるという点です。もし同じ物質的、人

的資源によって達成可能であれば、同時に複数の目的を目指すことによって大いに余剰を増大させることができるわけです。

この点をペルーの高原地帯にあるフサフシという名の一農村で行なわれた計画を例に具体的に説明してみることにしましょう。この事例の主人公はエリス・モレノというフサフシ村出身の男ですが、かれは山をおいて大学教育を受け、それからコーネル大学に来て植物学で博士号を取得しました。その後生れ故郷の農村に帰って、博士論文の内容を村人たちに報告したのです。多分かれは自分の博士論文を故郷のひとびとに説明した最初の大学教授となったわけです。この目的を達成するためにモレノ博士は自分の英語で書かれた博士論文を村人の言葉であるスペイン語に、それも村人たちにも分かる易しいスペイン語に翻訳し、その上何枚かのスライドを用意してそれを教会の壁に映したのであります。この村ではジャガイモを栽培していたのですが、モレノ博士の論文はこれを主題にしていました。報告が終ると、いく人かの村のリーダーたちがかれの周りに集まってきて、是非村に帰ってジャガイモの質と収穫量をよくするために手助けをして欲しいと申し出たのです。というのも、この村の零細経営では1ヘクタール当りのジャガイモの収穫量はせいぜい10噸でしたが、これは近隣の大規模経営の場合と比べてたったの4分の1というみじめなものだったからです。

モレノ博士は、そこで植物学から経済学、社会学、教育学などの専門家（教授と学生）からなる約16名のグループを組織しました。そしてその後数年の間に何回か二週間単位でこのフサフシ村へ出掛けてゆき、そこで生活をしました。このプロジェクトの期限が終る頃には、実験農場もできて良質のジャガイモが一ヘクタール当り40噸もとれるようになっていましたし、農民たちもそのノウハウをすっかり身につけていました。この話を聞いた時に私は大変感動致しました。けれども驚いたことに、私がこのプロジェクトのことを知っている人々と話しをした

時に、確かにかれらは例外なくそれが良い計画であったことは認めましたが、その重要性についてはまったく否定的であったということです。もっともありふれた批判はある経済学者が私にもらした次のような言葉でした。「もちろんユリス・モレノ氏は、技術的援助、良い種イモ、それに肥料や殺虫剤を使えば零細経営の農民でも大いにその収穫量を改善することができるということを証明してみせました。けれども、一体何が新しいというのですか?」。私の意見では、この批判がまちがっているのは次の点です。すなわち批判者はこのプロジェクトを単一目標計画と理解しているのです。あたかもモレノ博士が考えていた唯一の目的が農民たちのジャガイモの収穫量を増大することであったかと思っていただけです。実際は、かれが考えていたことはこの計画の中に複数の目的を織り込むことだったわけで、私が評定するところでは、この計画によっていくつかの目標が達成され、またそのいくつかは大いに前進をみたのであります。それらについて次に説明しておきましょう。

まず第一の目的は、既に述べましたように、零細経営の農民がジャガイモの収穫量を増大させる援助をすることでありました。第二の目的は、農業の研究と開発のための新しい組織モデルをつくりこれをテストすることでした。この点を説明しましょう。開発途上国ではよくあることなのですが、大学における農学の教育と政府の行っている農業改良普及所やそこでの研究がまったく分離しているのです。モレノ博士は、実験室や教室や図書館から大学生たちを連れ出して現場で勉強させようとしたわけです。かれらはそこで農民たちを観察し、かれらと話し合い、かれらから多くを学んだのです。第三の目的は、フサフシ村の開発を妨げていた社会的・経済的障害を発見することでした。別の言葉で申しますと、かれは単にジャガイモの栽培に関する技術や知識に注目したばかりではなく、農民たちがジャガイモの栽培を改良しようと努力するときに、どのような社会的・経済的障害がかれらの前に立ちはだか

るのかを村人から学ぼうとしたのであります。

第四の目的は、学生と教授の教育を改善することでした。すなわち、かれらをこの行動計画に参加させることによって、いずれにしても少々抽象的な教室での授業とフィールド・ワークとを結びつけることができるといわけです。多分、この点での大成功の一事例として、後になって、この計画に参加することによって「謙虚であることを学んだ」と云ったひとりの女子学生のケースを報告することができでしょう。彼女はこういいました。「私は学校で植物学、数学、生物諸科学などいろいろの学科を勉強してきましたが、現場へ来て思い知ったことは、こうした知識によって農民たちに教えることができるものはいかに僅かであり、反対にかれら農民から学ぶことがどんなに大であったかということです」と。そして、このことは、農民たちを援助しようと思う専門家が充分承知しておかなければならないいわばABCだと思うのです。

第五番目の目的は、教授と学生のための学際的協同化を進めることでした。モレノ博士の考え方によれば、アメリカでもペルーでも、科学の進歩につれて専門分化が進んで自分の専門領域以外の専門家から話を聞く機会がますます少なくなると思われるのです。そこで、フィールドへ出てみんなで共通の問題を研究する機会があれば、これを機会にいろいろな専門領域のひとから相互に多くを学ぶことが出来るということに気が付くことになりましょう。

第六番目の目的は、大学と国内・国外の農業問題研究機関、それに農業指導センターの間の関係を改善するということでした。過去においては、多くの別々の研究機関がそれぞれに研究を進めてきましたが、実際にはその間に同じ共通の課題も少なくなかったわけであります。モレノ博士はこうした機関のすべてから材料や情報やアイディアを集め、かれの計画にこれらの機関に属するいく人かの人を動員することに成功しました。

第七番目の目的は、農業改良普及所の改善でした。この山岳地帯に常設されている二つの普及所はこの

計画に協力し、その経験を通して農民たちを効果的に援助するにはどうすればよいかという点で多くのことを学んだのであります。このプロジェクトに費された支出の総計はわずか2,000ドルで、それもその大部分は大学とフサフシ村をプロジェクトチームが往復する旅費として使われたのです。現地ではチームの食料や宿舎は村人たちの手でまかなわれました。そこで申しあげたいと思うことは次の点であります。もし上にあげたような七つの異なった目標を達成するために七つの計画を別々に組織していたら、費用はいくそう倍にも膨らんだであろう、ということです。

私は、このようなやり方が応用社会学の展開に対してどのような含意をもっているかということに触れてこの今日のお話を終りたいと存じます。今日、米国では、大学やカレッジでの社会学教師のポストが博士号をとる学生の数よりもずっと少なくなってきたことは周知の通りです。だから社会学者の多くは単に社会学を教えて食べていくというわけにはゆかないのです。かれらは教室の外でも何か有用なことができるのだということを示さなければなりません。そこで諸君のうちで社会学を試みてみようとするひとびとに申しあげたいのですけれども、その時には上に述べたような戦略を実践しなければなりません。そのことを三点ほどに要約しておきましょう。まず、所期の目標を達成するために作らねばならない人間関係の型をよく考えること。第二に、その目的に到達するために必要な相互作用、活動、それに資源に充分な配慮をすること。そして最後に余剰を増加させる可能性を充分吟味すること、すなわち多目的戦術を発展させることによって費用以上に利益を得ること、同一量の人的活動と物質的資源を使っていくつかの目的を同時に達成してゆくことを考えていただきたいということです。

御清聴有難うございました。