

はじめに

「この人は信頼できるだろうか？」——この短い問いで頭がいっぱいになる。よくあることだ。私たちはそれに答えようとして考え、いつのまにか頭を悩ませる。それもそのはず。その問いに対する答え次第で、私たちのほぼあらゆる行為が影響を受けかねないのだから。ほかの悩みごととは違って、誰かを信頼できるかを判断するときには、ややこしい概念を理解して分析すればすむわけではない。信頼についての問いにはすべて、独特の共通点がある。「リスク」がつきまとうことだ。誰でも人生で多くの複雑な問題と向き合うが、ほとんどの場合には、答えを見つけるために、自分と他者の願望がせめぎ合う不確かな状況を慎重に検討する必要はない。幼い子どもは、「どうして空は青いの？」や、「どうして毎日ピザが晩ご飯にならないの？」と尋ねたりする。そのような疑問は、ときには重大なものに思えるとしても、答えるには事実を伝えればいい。「ビッグス粒子とはいったい何なのか？」や、「ロズウェルでは本当にUFOが墜落したのか？」といった疑問が気になって仕方がないときも

確かにある。だが、ほとんどの人は、答えを求めて一晩中眠れないことなどないだろう。また、フアイナンシャル・アドバイザーに複利の計算法について何度も尋ねるなら、ある程度の計算力が必要になるかもしれないが、その答えを出すには、それこそ公式で事足りる。だが、問いに「信頼」という言葉が絡んだ途端に話は変わる。

信頼には、確実なことはわからないという含みがある。誰かを信頼することは、一種の賭けなのだ。その根元には微妙な問題がある。問題の中心は、相手の心のなかで、揺れ動き対立することもある二つの願望——あなたのニーズに応えたいという気持ちと、自分のニーズを満たしたいという気持ち——のバランスを読むことだ。たとえば、空の色について尋ねた子どもが、親の答えを信頼できるかどうかを判断するためには、親の科学的な知識の確かさだけでなく、たとえ実際には答えを知らなくても賢く見られたいという親の願望も推測する必要がある。単に毎晩ピザが出ない理由を問うのとは違い、夕食にピザを作るといふ親の言葉が信頼できるかどうかは、急な残業や、食材が足りず食品店にまた買いに出なくてはならない場合でも、約束を守る気が親にあるかを見抜くことにかかっている。また、ビッグス粒子とは何かと科学者にただ尋ねるのではなく、ビッグス粒子や関連する素粒子の探索に膨大な税金をかける価値があると述べる科学者を信頼できるかと問うときには、世界をよりよくする知識を得たいという万人の願望と、研究予算を獲得したいという科学者側の願望がぶつかる。同じ論理は、自分自身への信頼についても当てはまる。次のことを考えてほしい。あなたが来月の給与を、最新のiPadの購入に使うのではなく長期的な投資に回すと当てにできるか、つまり将来の自分を信頼できるかどうかは、給与を投資した場合の二〇年後の額を計算するのは話がずいぶん違う。

お金の話にせよ、貞節、社会での助け合い、仕事上の取引、秘密保持の話にせよ、人を信頼できるかどうかの判断には、事実の把握や分析だけではなく、対立する利益や能力をもとに、その人の今後の振る舞いを予測することが必要となる。要するに、誰かを信頼するというのは、誰かの心の内を読み取る自分の能力に賭けるといことなのだ。そして、その「誰か」が将来の自分自身ということもある。

だが、あらゆるギャンブルと同じで、人の信頼度を評価しようとしても完璧にはできない。つまり、うまくいかない可能性がつけねにある。確かに多くの人は、どんなシグナルで信頼度を判断できるかについて自分なりの考えを持っている。言葉につかえたり、視線をそらせたりしないか？ 話し方が「巧み」すぎる気がしないか？ 前回は「期待に込めてくれた」か？ というように。だが、言うまでもなく問題なのは、ほとんどの人が、自分の予測がはずれて驚くという経験を嫌というほどしていることだ。もっとも、それは私たちだけではない。詐欺の「プロ」やセキュリティの専門家でも、一般人とあまり変わらないことが明らかになっている。誰かの信頼度が正確に見極められるという証拠は、つい最近までほとんどなかった。相手がよく知らない人間の場合については特にそうだ。

科学者は何十年も前から、信頼度の指標を体や顔、声、筆跡などで探してきたが、ほとんど成果はない。だから、テレビで見たことは忘れたほうがいい。その手の話はすべてフィクションだ。もしも嘘発見器ポリグラフが確実に嘘を見破れるならば、陪審員など不要だろう。だが現実には、CIAのスパイでソ連に寝返ったオルドリッチ・エイムズや「グリーン・リバー・キラー」と呼ばれた連続殺人鬼のゲイリー・リッジウェイは、ポリグラフ検査にパスしている。それに、ポリグラフ検査に欠陥があるせい

で、濡れ衣を着せられた人もかなりいる。たとえば、カンザス州ウィチタの住民ビル・ウィーゲルレは当初、BTK絞殺魔〔縛る (Bind)・拷問する (Torture)・殺人犯 (Killen) の略〕ではないかと疑われた。⁽¹⁾

娯楽用の映画やテレビ番組は別として、表情による信頼度の判断にも同様に難がある。たった一度の微笑みや口元のひきつりによって、人の信頼度を正確に予測できるならば、あらゆる交渉がスポットライトの下でビデオ撮影をしながらおこなわれるだろう。要するに、信頼にかんすることがすべて科学的に解明されているわけではないのだ。それでも、信頼度の手がかりを見出すことはきわめて重要なので、ビジネス界や軍はそのために毎年何百万ドルも費やしている。実際、信頼についての知見が乏しすぎるため、国家情報長官直属の中心的な研究部門である情報先端研究プロジェクト活動は二〇〇九年に通達を出し、人の信頼度をより正確に評価する新しい手法の開発に向けた計画の立案を要請した。

だが、こうした状況を見ると、疑問がいくつか浮かび上がる。もし、人を信頼することがそんなに必要ならば、なぜ信頼に値する人を見抜くことがこども難しいのか？ 何万年もの進化と何十年もの科学研究のあげく、答えが見え始めたばかりでしかないのはなぜなのか？ 私の考えでは、それにはもっともな理由が二つある。一つめは、すでにほのめかしたように、多くのコミュニケーションとは違い、信頼がかかわる事柄にはしばしば競争や闘争といった特徴があることだ。これから見ると、ほかの人や自分自身にも何も隠し立てしないというのは、必ずしも有利な生き残り戦略ではない。だから、人の信頼度を見抜こうとするのは、数学能力のような特性を評価しようとするのととは根本的に違う。数学の実力は、特定の問題を解いてもらえば推し量れる。あなたをかつこうとしている天

才なら話は別だが、普通は、あなたと利害が対立するという理由で解答者がわざと間違ふことなどないはずだ。したがってその人の解答は、概して実力を正確に示すはずだし、将来の実力を予測するうえでも有効だろう。だが信頼にかんしては、現在と将来のどちらについても予測できるとは限らない。これから本書を通じて見るように、誠実に振る舞うかどうかは、心のなかでそれぞれ逆向きに押し合う二つの力の瞬間的なバランスにかかっている。そして、どんな場合にどちらが優勢になるのかの予測は一筋縄ではいかない。

信頼度の予測がいまだに困難な理由の二つめは、はっきり言えば、これまでの取り組み方がまったく間違っていたことだ。私はこれを安易に言っているのではない。何しろ、多くの優れた研究者が数十年も前からこのテーマに注力してきたのだ。だが、焦点を絞ったせいで視野が狭くなり、研究が行き詰まったり、一般人のあいだで安直な期待が高まったりもした。みな、信頼度を予測できる決定的な手がかりを探しているし、信頼度はかなり安定した特性だと思込んでいる。それに、信頼が絡む事柄によって自分がどんなときにどんな影響を受けるかを知っていると思込んでいる。だが問題は、それらがおおかた間違っていることだ。信頼は、ほとんどの人が思っているようには作用しない。

そんなことが、どうして私にわかるのか？ 「私を信頼してほしい」とは言えるが、それでは肝腎なところが抜け落ちてしまう。私は科学者なので、個人の意見や証言ではなく研究知見に基づいて、あなたに納得してもらいたいのだ。ここで一つ断っておくが、私はもともと信頼について研究してきたのではなく、セキユリテイーの専門家や科学系ライターでもないが、研究室を率いて一つのテーマに集中して取り組んできた。そのテーマとは、「感情の状態が社会的行動や道徳的行動に影響を与え

る仕組みと理由」である。これまでには大発見もいくつもあった一方で、疑問も尽きることなく湧いてきた。だがそのおかげで私の研究グループは、人間性の最高の部分と最悪の部分の深みを探ってこられた。不正や偽善が生じるプロセスの研究でも、思いやりや美德のすばらしさの研究でも、私たちの取り組みには、豊かな独創性やデータに従って進もうとする意欲がつねに必要とされる。また、多少は謙虚な気持ちも必要だ。研究を長く続けるほど、積年の難問に答える最良の方法は、単独で挑むのではなく、さまざまな分野の頭脳を結集して、古くからある問題を新しい視点で見つめることだという実感強めている。まさにこの考え方がきっかけで私のグループは信頼の研究に乗り出し、そのおかげで、まったく新しい切り口からこのテーマに取り組んでこられた。

そもそも私たちは、なぜ信頼に興味を持ったのか？ それは、感情や道徳的行動の揺れを調べるほど、信頼が中心的な役割を演じる場面が多いとわかったからだ。たとえば、パートナーの裏切りを怪しむこと、借金返済の責任を自覚していることを示す必要があること、挑戦を受けて立つ能力があると周囲に知らせたいと思うことのどれにも、信頼が絡んでくる。嫉妬や怒りの原因は多くの場合、パートナーの誠実さを信頼できないことにある。感謝の気持ちを示すことは、恩義を感じていることを相手にうまく伝える方法だ。自信をのぞかせれば、自分の能力を信頼してくれていいというシグナルを周囲に送ることができる。要するに、社会生活やそれに伴う感情は、信頼にかかわる問題をいろいろ引き起こすということだ。こうしたことを踏まえ、私の研究グループは信頼の二つの側面に焦点を当てた。一つは、信頼が作用する仕組みで、もう一つは、信頼に値する人を正確に予測できるか、そしてどうすれば予測できるか、である。私たちは、かつては別々だった多くの分野にまたがる研究

を新しく始め、それを握り下げていった。その結果、人の信頼度を見抜く方法についての新たな洞察だけでなく、信頼が人生や成功、周囲の人びとの交流に影響を及ぼすメカニズムについてのまったく新しい考え方も見出した。

とはいえ、私が学んだなかで特に重大なこと——そして本書から受け取ってもらいたいと思うこと——は、信頼が問題となるのは人生の重大な局面だけではないということだ。信頼が関与するのは、契約を結んだり、高額な買い物をしたり、結婚の誓いを交わしたりする場面だけではない。もちろん、これらの出来事は間違いなく人生に重大な影響を及ぼすし、信頼に左右されるが、それらはほんの一部だ。たとえ実感はないとしても、信頼にかかわる問題は、私たちがこの世に生まれてからこの世を去るまでついて回るし、意識に上らないことが人生に重大な影響を与えることもある。人間の心は、社会的に孤立した状態で発達したのではない。人間は社会集団の一員として生きるように進化した。だから私たちの祖先の心は、助け合って一緒に暮らすことから生じた課題に対処する過程で形作られた。そうした課題のなかでも大きかったのは、信頼のジレンマを正しく解決する必要性だ。そのため人間の心は、人の信頼度を絶えず確かめようとする一方で、自分が誠実に振る舞う必要があるかどうかを検討している。あなたにはそんな実感はないかもしれないが、それは信頼の評価にかかわる計算の多くが自動的におこなわれ、意識されないからだ。

これから本書で見るように、信頼は想像以上に多くの事柄に影響を与える。学び方、愛し方、お金の使い方、健康に対する考え方、より大きな幸せを手にする方法のどれもが信頼によって左右される。信頼は、人とのコミュニケーションや心地よい関係に影響するだけではない。社会の場が現実からサ

イバー空間へと移るにつれて、信頼の役割や人びとの交流に対する影響も変わるだろう。そこで私は、人生における信頼の役割で解明ずみの部分と未解明の部分を見出す旅に、あなたを連れ出したいと思う。道中では、私の研究室で得られた成果だけでなく、このテーマを検討している優れた学者たちの研究や見方や意見も紹介したい。そして、経済学者やコンピューター科学者から、ソーシャルメディアの専門家や治安当局者、生理学者、心理学者まで、さまざまな専門家を訪ね、得られた情報をつなぎ合わせていくつもりだ。

以上の目標を達成するため、私は本書を大きく四つに分けた。一つめの第1、2章では、基本的なことを説明する。たとえば、信頼とは何か、なぜ信頼が重要なのか、信頼は生理学的にはどう捉えられるか、どうすれば信頼についての古い考え方を正せるか、などだ。二つめの第3～5章では、信頼が人生に影響を及ぼす様子を見て回る。信頼がどのように生まれ、どのように子どもの道徳性や学習能力に影響するかをはじめ、信頼の有無によって愛する人との関係がどうなるのか、なぜ、どのように権力やお金^{カネ}が誠実さを変えるのかなどを見てみよう。三つめの第6章では、信頼が行動に影響を与える仕組みから話題を転じ、人の信頼度を見抜く方法はあるか、あるならばどんな方法かといった昔からの疑問に向き合う。ここでは、従来の見方を転換して、まったく新しい角度から信頼の見抜き方を探る。それから、信頼を見抜くシステムに潜むいくつかの欠陥^{バグ}も指摘するので、今後バグに足をすくわれないようになってほしい。

最終部分の第7章と第8章では、それまでとは少し違うがやはり重要な話題を取り上げたい。これらの章では、比較的新しい二つの領域での信頼について、第6章までの話がどう当てはまるのかを検

討する。二つの領域とは、信頼の対象となる相手が、必ずしも通常想定される人間ではない、さらには実在すらしないものである場合を指す。あなたはサイバー世界のアバターを信頼できるか？ ロボットやフェイสบックの見知らぬ人は？ テクノロジーの急激な進歩やバーチャルな交流が起こる世界——信頼についての科学技術が、かつてない正確さで、よくも悪くも利用される世界——で信頼がどう作用するかというテーマは、本書で初めて取り上げるものだ。一方、第二の領域を検討するためには、別のところに焦点を合わせる必要がある。つまり、信頼度を見極めるために他者に目を向けるのではなく、自分の心を覗いてほしいのだ。そして、嫌かもしれないが、自分の目標を達成するための鍵となる次のことを問いかけてほしい。あなたは自分自身を信頼できるか？ 協力する、つけ込まれるといったことは二者が存在しないと成り立たないが、二者が異なる人間である必要はなく、異なる時間に存在する同じ人間でもいい。今のあなたは、将来のあなたがチョコレートケーキをどか食いしてダイエットをやめたりしないと信頼できるか？ 試験でカンニングしない、配偶者を裏切らない、再びギャンブルに手を出さないと信頼できるか？

これらの質問から、ささやかながら、本書を読み進めるうえで忘れてはならない事実が浮かび上がる。それは、誰でも、他者を観察して信頼度を確かめようとしていただけでなく、自分自身も観察の対象だということだ。他者が正直ないし誠実に振る舞うかを見極めるのと同じ力が、自分自身の心にも作用する。ならば、他者の信頼度を評価すること、自分が誠実に振る舞うかどうかを決めることは、表裏一体の関係にあるわけだ。その結果をどう予測し、どうコントロールするかを理解することが本書のテーマである。そして第9章では、信頼について理解することが大切な理由を示して本

書を締めくくる。この章では、信頼が困難からの回復力レジリエンスに直結する事例を見ていこう。それによって、信頼が適切に活用されれば、災難から立ち直るための重要な手段になるといえることがよくわかるはずだ。

第1章 信頼とは何か？

——基本と欠点、そして処方箋

人を信頼しなければならぬ場合には、一つの根本的な現実がついて回る。それは、危険を冒すことになるということだ。誰でも、思いどおりに自分のニーズを満たしたり望ましい結果を得たりすることができないわけではない。共同経営者が利益を着服してあなたの会社を倒産させたり、配偶者が浮気をして結婚生活をめちゃくちゃにしたり、親友だと思っていた人が根も葉もない噂をツイッターでつぶやいてあなたの評判を台無しにしたりするかもしれない。好むと好まざるとにかかわらず、あなたの幸せはえてして、他者が協力してくれるかどうかにかかっている。もちろん、他者はその人自身のニーズを満たそうとする。そのため、たとえば新車を買いたくて横領に手を出す気が起きないとも限らないし、情熱的な恋愛を求めて浮気に走らないとも限らない。また人気者になりたくて、あなたをだしに、きわどい噂話を友達に流さないとも限らない。このような、あなたのニーズと他者のニーズが異なるところに信頼が絡んでくる。もしも、みな目的が内容でも優先順位でも同じならば、対

立は起こらないだろうから、人を信頼する必要はない。だが、人びとのニーズや願望が一致すること
はまずない。社会生活は、さまざま願望のぶつかり合いに満ちている。たとえば、自分本位の目的
を優先したいという願望と利他的な目的を優先したいという願望との対立、目先の満足感を得たいと
いう願望と長期的な恩恵を重視する願望との対立、潜在的な願望と意識的な願望との対立、というよ
うに。二人の人間のニーズや目的がぶつかり重なるのは、圧倒的な脅威にさらされたときか、偶然が
驚くほど一致したときくらいだ。

というわけで、人を信頼することはまさに賭けであり、そこには当然リスクがある。だが、リスク
など、ほとんどの人にとっては越したことはない。数十年に及ぶ研究から、人間は決断に際し
てリスクを嫌う傾向にあることが何度も示されており、それにはもつともな理由がある。リスクには
本質的に、「損失の恐れあり」という含みがある。そして、損をしたい人間などいない。実際、損失
に対する嫌悪感は根深く、私たちの心には損得の計算にかかわる一種のバイアスが備わっている。何
か——金銭でも車でもカップケーキでも何でもいい——をX量失うときに感じる痛みは、同じものを
X量得るときに味わう満足感よりも大きく感じるのだ。⁽¹⁾絶対的な価値などない。だから、勝っている
か負けているかによって価値は変わったりする。リスクの回避が生まれながら身についていることを
踏まえると、なぜそもそも人間は信頼するのかという疑問は興味深いものになる。なぜ私たちはリス
クを冒すのか？

一言で答えれば、そうするしかないからだ。他者を信頼することで得られそうな恩恵が、被りそう
な損失より平均するとかなり上回るのだ。人間社会の複雑さや資源——技術の進歩、社会的ネット

ワーク、急拡大する経済資源——は増す一方で、そのどれもが信頼や協力で成り立っている。ではここで、スペースシャトルや宇宙探査機の打ち上げや着陸のときにNASAの運用管制室で練り広げられるおなじみのシーンを思い浮かべてほしい。その部屋には多くの人がいる。誰もが身を乗り出してコンピューターに向かい、単独ではできないことを協力し合って成し遂げる。鎖の輪をなす一人ひとりがささやかながらも重要な役割を演じ、各自が任務を果たすと互いに信頼し合っている。万一、たった一人でも、タンク内の圧力や大気条件、宇宙飛行士の心拍数といった重要な測定値を見落としたら、計画全体が崩れる恐れもある。共同事業を成功させるためには、みなが各自の役目を果たして任務を完遂すると、全員が信頼し合わなくてはならない。

だがもちろん、信頼が役割を果たすのは、宇宙船の打ち上げのような大事業だけではない。他者を信頼することは、慣れっこになっている日常のほとんどの事柄にも影響する。銀行に預金するときはその金を誰にいくら貸して利子を得るかという判断を銀行員に委ねている。学校に子どもを行かせるときは、誰かが子どもを教育してくれるという前提があり、それで私たちは手が空き、仕事をして収入を得ることができると。私たちが家事を分担するのは、単独でするよりはるかに多くのことを成し遂げるためだ。こうした例はいくらでもあるが、そのすべてに、一人ではなく一緒に働いたほうが多くのことを達成できるという共通点がある。だから私たちは信頼する。単純明快だ。財産であれ物であれ人脈であれ、資源を増やしたいのなら、多くの場合、他者の協力を当てにしなくてはならない。

だが、ご存知のように、信頼は裏切られる場合もある。その代表例が二〇〇八年の金融危機だ。預金者は、銀行が自分のお金を賢く運用してくれるものと信頼していた。しかし、高リスクの住宅ロー

ンやクレジット・デフォルト・スワップは、人間の持つ二面性を思い出させる典型的な例となつてしまつた。銀行は貸し倒れの可能性が高いことを認識しながら、預金者から責任を持つて預かつたお金で信じがたいリスクを冒していたのだ。また、ニュースでは、学校で起こる記録の改ざんから教師による生徒の虐待まで、教育現場での信頼の裏切り行為がしょっちゅう取りざたされる。だが、人を信頼する理由のなかの「平均すると」の部分でここで威力を發揮する。平均すると、他者を信頼することによつて、より多くのものが得られる。つまり、長期的な利益を集計すれば、裏切りによつて被りうる損失を上回る傾向があるのだ。ただし、ここには落とし穴がある。もしあなた自身が、お金や配偶者を失つたり、子どもにしっかりと教育を受けさせられなかつたりしたら、「平均すると、利益が多い」と言われてもむなしだけだろう。それでも統計的に言えば、他者を信頼しないよりも信頼したほうが、一般に長期的な利益は大きくなる。このような損失と利益のあいだで揺れ動く緊張状態があるために、人生の一瞬一瞬で信頼の方程式を解く方法が心に作り上げられてきた。これは、他者の信頼度を評価する場合にも、自分が誠実に振舞うかどうかを決断する場合にも当てはまる。

もし、他者を信頼するときにつきもののリスクを避けつつ、協力から利益を得たいと本気で思うのなら、それを実現させる手段は一つしかない。透明性だ。他者の行動を検証できれば、当然リスクは低くなる。実際の話、あなたがパートナー候補を信頼できないと思うならば、透明性を確保するしかない。たとえば、犯罪ドラマの古典的なイメージを思い出してみよう。二人の悪党が、何かと何かを交換する必要がある。彼らは何と言うか？ たいがい次のような台詞セリふだろう。「三つ数えたら、スツケースを開けて交換しようぜ」。二人とも、相手がお金なり、ドラッグなり、誘拐した人間な

り、貴重品なりを持ってきたのを見たい。というより確実に知りたい。そして、望みの物が手に入らないのに自分だけ物を手放すことがないようにしたいのだ。こういうケースでは、信頼の出る幕はまったくくない。

問題は、もちろん人の行動すべてを確認できないということだ。理由はおもに二つあり、一つめは労力に関係する。確認は面倒な作業で、時間もエネルギーもかかる。アメリカの運輸保安局は、武器を持った人物が飛行機に搭乗しないように確認しなくてはならないので、空港では長い列ができる。住宅ローン会社は借り手の返済能力を確認しなくてはならないので、書類の山ができる。それでも、こうした例では一度に一人しか相手をしていない。もし雇用者が従業員の一举一動を確認しなくてはならないとしたら、事業の運営がどれほど困難で高くつくかを想像してほしい。また、配偶者が浮気していないか、ペビィシッターが盗みを働いていないかを確認したいと思ったら、家に設置した隠しウェブカメラを見るのにどれだけ時間を使うことになるかを考えてほしい。本当にすべてを確認しようとするれば、大事な資源を浪費してしまう。そして、ほかの活動に回せたはずの時間やエネルギーが削られるのだ。

二つめの理由は、行動のやり取りのあいだに時間のずれが起こりうることだ。たとえば、あなたは将来の見返りを期待して、今、お金を投資する。または、次に自分が引越すときには助けてくれるだろうと期待して、今、友人の引越を手伝う。複数のニーズが、必ずしも同時に発生するわけではない。だから、信頼への見返りが同時にあるときのみ誠実に振る舞う人しかいなかったら、支え合いが必要な物事は成し遂げられないことになる。そのため、いずれお返しをしてくれることを願

ながら、誰かが進んでリスクを冒して、お金や時間を費やす最初の人間にならなくてはならない。私の友人で共同研究者でもある経済学者のロバート・フランクがよく言うように、この献身にかかわる問題は、人生でぶつかる大きなジレンマの一つだ。⁽²⁾ 他者を信頼して献身的になろうとする人がいなければ、むしろ人間社会は消滅するだろう。

フランクの着目した、時間的なずれのあるやり取りに付随する困難は、信頼の作用を理解するうえで重要な論点になる。そこから、なぜ完全な透明性の確保がしばしば現実的でないのかが明らかになる。時間にずれのある互恵性——まず誰かを支援し、あとで報いを得るプロセス——がなければ、協力には行き詰まるだろう。すると、すぐにその場でお返しをしてくれる相手だけを助けることになるが、これはあまり効率的ではない。助けが必要なときはいつでも、やはり助けが必要な誰かを探して、互いの問題が必ず同時に解決されるようにしなくてはならないからだ（それができれば、必要なときに人を頼りにできるかという昔からの疑問は消えてなくなるのだが）。

以上からわかるように、行動の確認はかなり制限され、実行不能なこともある。そこで信頼が不可欠になる。信頼がなければ、実りある協力はありえない。だから、私たちは折に触れて人を信頼するのだ。むしろ、実際にはそれ以外の選択肢はあまりない。だが、確認をあきらめたら、どうしても利己的な行為の被害に遭うし、利己的な人物を予測することは難しくなる（もともと、透明性がないからといって、人の正直さや誠実が完全に消え去るわけではない）。これから見るように、信頼に値する行動と値しない行動のあいだには、最終的に動的平衡が成り立つ。だが、どこで平衡に落ち着くかは場合によりけりなので、本書では、どうすればそれを予測できるようになるかということに紙幅を

多く取ろうと思う。

囚人はどうするべきか？

あなたがどんな立場の人間でも——国家の首脳でも、CEOでも、公園にいる子どもでも——、信頼がかかわる状況には共通の構図がある。つまり、突き詰めるとあなたの成果はパートナーの成果と密接につながっており、成否は多くの場合、相手の行動をうまく予測できるかどうかによって左右される。もちろん結果の重要性はそれぞれだが、根本的なところ——根底にある数学——に変わりはない。すなわち、信頼できる行動とできない行動の掛け合わせによって、核兵器の保有量から学校での居残りの時間まで、さまざまなケースにおける利益と損失の量が決まるのだ。

次の状況を検討してみよう。ジャックとケイトが、テストの解答を教師から盗もうとしたかどで校長室に連れていかれる。二人が盗みを企てたのは確かで、それを裏づける証拠は十分にあるが、どちらが何をしたかは、まだ正確には明らかになっていない。そこで校長は、責任の所在を把握するため、二人を引き離してそれぞれに同じ取引を持ちかけた。ではジャックから見ている。もしジャックが主犯はケイトだと白状し、一方でケイトが黙秘したら、ジャックの居残り期間はケイトより短くなる（ケイトは四日、ジャックは一日）。もし二人がともに黙秘したら、主犯を断定するのが難しくなるので、居残り期間は二人とも中程度となる（二日）。だが、もし二人がともに相手を主犯にしようとしたら（ケイトも同じ取引を持ちかけられていることを思い出そう）、自分だけが犯人にされた場合よ

りも、居残り期間は少し短くなる（二人とも三日）。これは、二人にはとりあえず捜査に協力する意思があったという点を考慮してのことだ。

ジャックはどうすべきか？ 数学的には答えははっきりとしており、ケイトを裏切るほうがいい。そのわけを知るために、図を見てみよう。もし、ケイトが主犯だとジャックが言い（つまり、ケイトを裏切り）、ケイトが黙秘したら（つまり、ジャックに協力したら）、ジャックの居残り期間は一日だ。しかし、ジャックも黙秘した場合、彼の居残り期間は二日になるのだ。一方、もしケイトが裏切ったとしても、ジャックはケイトを裏切るほうが、やはり都合がいい。この場合、ジャックの居残り期間は三日ですむが、ケイトに協力していたら四日になってしまう。というわけで、裏切るほうがまったく理にかなっているのだ。これは、相手の行動に関係なく必ず最良の結果が得られる戦略であり、ゲーム理論で「支配戦略」と呼

ケイト

協 力 裏 切 り

協 力
ジャック
裏 切 り

ジャック - 2日 ケイト - 2日	ジャック - 4日 ケイト - 1日
ジャック - 1日 ケイト - 4日	ジャック - 3日 ケイト - 3日

ばれる。

ただし、もう一つだけ考慮すべきことがある。ケイトも同時に同じ取引について検討しており、ジャックはそれを知っているということだ。この単純な事実によって、全体像は一変する。各自の観点からすれば、裏切りが最良の戦略である。なぜなら、相手がどう決断しても自分の利益は最大になるからだ。しかし、二人の運命が結びついているときには、必ずしもそうではない。もし二人とも相手を裏切って自分が最も得をする戦略を採用すれば、結果はあまりよくなく、二人とも三日間の居残りをさせられる。だが、二人が黙秘を貫いて協力し合えば、居残り期間は二日だけですむ。そこが難しいところだ。もし相棒を信頼できるならば——もし、二人とも相手のためにちょっとした犠牲を払う覚悟があると互いに知っていたら——、相手にお構いなく自分の利益を最大にする支配戦略に従った場合に比べて、二人ともましな結末を迎えられる。

こうした構造を持つ問題は「囚人のジレンマ」と呼ばれる。ランド研究所に所属するゲーム理論家のメリル・フラッドとメルヴィン・ドレシャーが考案し、のちに数学者のアルバート・タッカーが論理的に記述した。囚人のジレンマが興味深いのは、私欲に走らず相手に忠誠を尽くすほうがよい結果につながることを示し、協力にかかわる多くの決断にはトレードオフの要素が本質的に備わっていることを捉えている点だ。長年利用されてきた理由もここにある。また、実験室レベルに落とし込めるという利点もあり、科学的な研究方法として重宝されている。囚人のジレンマは本来、大きなコストが絡む際の決断の動力学ダイナミクスを映し出すものだが、工夫すれば、信頼について倫理的に研究するのにも使える。たとえば、多額の利益が動く実際のビジネスをする代わりに、実験では、研究者が用意する数

十ドルを用いて利益とコストの関係を作ることができる。これまでに囚人のジレンマのさまざまなバリエーションが考案され、じつにいろいろな分野で信頼と協力について研究されてきた。

特に重要な疑問は、言うまでもなく、「人生の最適な戦略とは何か？」だ。それを見出すため、政治学者のロバート・アクセルロッドは、「繰り返し型の囚人のジレンマ」でさまざまな戦略を比較することにした。繰り返し型の囚人のジレンマとは、実生活と同じように、過去に信頼できる振る舞いか利己的な振る舞いをした相手と何度も接触し、そのつど裏切るか協力するかを判断するというものだ。だが、これには問題があった。過去の裏切りを快く許す、報復したがる、進んで誠実に振る舞うといった、異なる性質のプレイヤー（競技者）が数多く必要なら、彼らに何百回も対戦させる必要があったのだ。アクセルロッドは、どうやってこの問題を克服できたのか？ 何しろ、長期的に最良の戦略を見出すには、膨大な数の対戦を通して成績を比較する必要があったはずだ。アクセルロッドは名案を思いつき、さまざまな性格の人を模したコンピュータープログラムをプレイヤーとして、選手権をおこなうことにした。シミュレーションでプログラム同士に総当たり戦をさせ、それを何百回も繰り返すのだ。それぞれの対戦では、囚人のジレンマのパターンに従って得失点が決まる。

アクセルロッドは、自分がプレイヤーのバリエーションをすべて把握しているとは思わなかったのだ、さまざまな研究者からプレイヤーのプログラムを提出してもらった。「競技者」の性格はじつに多彩だった。一部のプログラムは報復的で、裏切った相手とは二度と協力しなかった。また、二度裏切られるまで自分は裏切らないといったかなり寛大なプログラムや、もつと複雑な性質が組み込まれたプログラムもあった。だが、選手権が終わると一つの事実が明らかになった。高い得点を出した戦