



えたジャン＝ジャック・ルソーへと受け継がれた現代思想である。絶対君主制を支えていた啓蒙思想を否定し、国家は本来、諸個人が相互の権利を保護するために契約を結ぶことによって成立したものだとする思想であるが、高校の世界史では民主主義の基盤となる合理的な政治理論として教えられた記憶がある。その際、契約という言葉が持つ冷たい印象が改まることはなく、また、政治理論である『社会契約論』がプロフェッショナリズムの基盤であると聞くと、違和感を感じるのも事実である。

そこで本稿では、「利他」について改めて進化論や社会学の視点も容れて科学的に考察し、その延長線上で「社会契約」の概念についても本質的に見つめ直し、我々の日常における意義を明らかにしたいと思う。そのことを通じて、情報の透明化、説明責任などの一般大衆の意識の進化の中で、個々のプロフェッショナルとして、あるいはプロフェッションとして、プロフェッショナリズムのこれらの重要なキーワードをどうとらえればしっかりするか、腑に落ちるかについてのヒントを提供できればと願っている。

## 2. 利他行動の「進化」

ダーウィンが提唱した進化論は、神に選ばれた存在とされてきた人間の位置付けを大きく揺るがせたが、ダーウィンもヒトの特性の全てを進化論的に明確に説明できたわけではなかった。特にダーウィンを悩ませたのは、ヒトに見られる利他行動だったようである。なぜなら、利他行動を

自らの適応度（生存し、自分の遺伝子を残す度合い）上の損失を被りながら、他者に適応度上の利益をもたらす行動

と定義した場合、このような利他行動をとるよう変異した個体は、自らの子孫を残すことができる確率が低いため、自然淘汰の原則により利

他行動は進化し得ないはずだからである。その後長い年月をかけて、動物の利他行動の進化の過程が次第に解明され<sup>4,5)</sup>、近年ではついに、その延長線上でヒトの利他行動が説明されるようになってきた。

### a. 直接的互惠

血縁度が高い別の個体に対して利他行動を取る「血縁選択」を別として、血縁度が0の個体に対する利他行動は、まず1対1の協力関係から始まったと考えられる。例えばチスイコウモリは、腹いっぱい血を吸って巣に帰って来た個体が血を吐き出し、血を吸えずに帰って来た個体に対して血を分け与えると報告されている。このような行動は限られた個体のグループ内でのみ生じているため、別の夜に立場が逆転し、以前に血を与えた個体が空腹で巣に戻り、以前は血を与えてもらった個体が満腹で戻った時、後者は以前のお返しに血を吐き戻して前者に与えていると推測されるという<sup>6)</sup>。

このような1対1の協力関係が(個体間の)直接的互惠であるが、最初に恩恵を受けた個体は、立場が逆になった夜に、必ずしもお返しをするとは限らない。このような“利己的な”個体は“利他的な”個体と比較して適応度が高いため、その動物の群れはいずれ、全て利己的な個体で占められるようになるはずである。しかし実際には、群れが利己的な個体ばかりになることはない。その理由として、

①利他的な個体は、お返しをしなくても利己的な個体を記憶することができるため、次からはこのような利己的な個体に血を分け与えることを控えるようになり、主として利他的な個体間で長期的な直接的互惠関係が維持される。そうすると利己的な個体の適応度は、利他的な個体よりも高くはなくなる（むしろ低いかも知れない）

②利己的な個体ばかりの群れは、利他的な個体が多くを占める群れに比べて、群れ全体とし

での適応度は逆に低くなる（群選択）などが考えられている。

b. 間接的互惠

では、血縁度0の個体に対する、直接の見返りを期待しない利他的な行動は「進化」し得るのであるか。自然淘汰を生き抜いてこのような利他行動が進化するためには、利他行動に伴うコストが何らかの方法で別の第三者の個体から報われなければならない。このような互惠性のあり方を間接的互惠と呼ぶが、例えば

①利他行動を第三者が直接観察し、その第三者から利他的な利益の供与を受けることが考えられる。実際にある種の魚類などで観察されているそうであるが、この場合第三者の個体には利益がないので、このようなケースは稀にしか起こらない。しかし、

②利他行動によって良い評判が生まれ、その評判を知った第三者からの利他的な利益の供与を受ける

ならば、多くの第三者から利益が得られる可能性がある。ただし、そのためには評判が言語などの複雑なコミュニケーションによって伝えられる必要があるため、このような現象はほとんどヒトでしか観察されない。

以上のような利他行動に関する進化論的な研究の発展を考えた時、利他的な個体の適応度を犠牲にする額面通りの利他行動は存在せず、最初に述べた利他行動の定義に修正が必要なことは明らかであろう。すなわち、進化論的な視点で利他行動とは、

自らの適応度（生存し、自分の遺伝子を残す度合い）上の利益も得ながら、他者に適応度上の利益をもたらす行動

であり、協利行動、あるいは好社会性行動と呼び換えても良いものである<sup>7)</sup>。

なお最近では、利他行動に関する研究がさらに進み、利己的な個体に対して（コストをかけてでも）罰を与え、利他行動を半ば強制する場

合があることや、逆に、利他的な個体に対する罰の存在なども指摘されている<sup>8)</sup>。

### 3. 個人の発達における利他行動進化の再現

個体の発生～発達においては、進化の過程が「再現」されることが良く知られているが、利他行動の進化の過程も、個人の発達の過程で再現されるのだろうか。この観点で興味深いのが、倫理的ジレンマを含んだシナリオに対する回答とその理由を、個人の成長に沿って追跡することにより確立された、「道徳性の発達段階理論（コールバーグ）」<sup>9)</sup>である。

【ハインツのジレンマ】

ヨーロッパで、一人の婦人がたいへん重い病気のために死にかけていた。その病気は特殊ながんだった。彼女が助かるかもしれないと医者が考えるある薬があった。それは、おなじ町の薬屋が最近発見したラジウム的一种だった。その薬の製造費は高かったが、薬屋はその薬を製造するのに要した費用の10倍の値段とつけていた。彼はラジウムに200ドル払い、わずか一服分の薬に2,000ドルの値段をつけたのである。病気の婦人の夫であるハインツは、あらゆる知人にお金を借りに行った。しかし、薬の値の半分の1,000ドルしかお金を集めることができなかった。彼は薬屋に妻が死にかけていることを話し、薬をもっと安くしてくれるか、でなければ後払いにしてくれるよう頼んだ。だが薬屋は「だめだ、私とその薬を発見したんだし、それで金儲けをするつもりだからね。」と言った。ハインツは思いつめ、妻のために薬を盗みに薬局に押し入った。

コールバーグは参加者に対してこのシナリオを提示し、ハインツはどうすべきか（薬を盗むべきか、盗まざるべきか）、その理由は何かを尋ね、その参加者が成長する過程で、答えとその理由がどのように変化して行くかを分析した。その結果コールバーグは、シナリオに対してどのような回答をしたとしても、その理由づけについて全ての人は、同じ6つの段階を同じ順序で上昇しながら成長して行くことを「発見」した。

【前慣習的レベル】

第一段階：罰と服従志向

自分が権威（親や教師など）から罰せられないこと自体に価値がある（権威の尊重はない）

例：（ハインツは薬を盗むべきだ、と答えた場合の理由づけ、以下同じ）捕まらないように夜中に盗めば良いのです

第二段階：道具主義的相対主義者志向

自分自身の必要を満たすことが役立つ行為であり、自分自身の必要を満たすためであれば、交換で他者の必要を満たすことも良い行為である

例：彼は刑務所に行くことになるかも知れませんが、それでも彼は奥さんを必要としているのですから

【慣習的レベル】

第三段階：対人関係の調和あるいは「良い子」志向

人が喜び、人から承認される行動が良い行動

例：奥さんのために薬を盗んだハインツの行動は、褒められこそすれ、責められるものではないと思います

第四段階：「法と秩序」志向

権威、定められた規則、社会秩序の維持等への志向

例：結婚とは、相手を一生大事にすると社会に約束することですから、ハインツが妻を助け

るのは一種の義務だと思います

【脱慣習的レベル】

第五段階：社会契約的遵法主義志向

正しい行為は、一般的な個人の権利や、社会全体により批判的吟味され、合意された基準によって規定される

例：人命が危機に瀕していたのだから、ハインツには正当な理由があったと思います。それは薬屋の権利に優先されるべきものです

第六段階：普遍的な倫理的原理志向

正しさは、論理的包括性、普遍性、一貫性に訴えて自ら選択した倫理的原理に一致する良心の決定によって規定される

例：人命尊重の義務と社会的規則に従う義務の葛藤を解決するため、最も弱い者の立場で考えて、どちらの義務が優先されるべきか、とことん話し合うべきです

コールバーグの研究は当初対象者が男性に限られていたため、女性の道徳性の発達は異なるのだという批判などにも晒されたが、その後多くの研究者による検討により、女性でも同じ段階を経て成長することや、この発達段階は国や民族を超えて普遍的に観察されることが明らかとなっている<sup>10)</sup>。

最初のステップである第一段階は、自分に対して罰を下す権威に対する服従の段階であるが、次の第二段階は注目に値する。他の個体と直接に利益のやり取りをすることを始めたこの段階は、まさしく「直接的互惠」関係の誕生である。この場合、利益をやり取りする相手は、自分が利益を得るための「道具」ないし「手段」である（道具主義）。

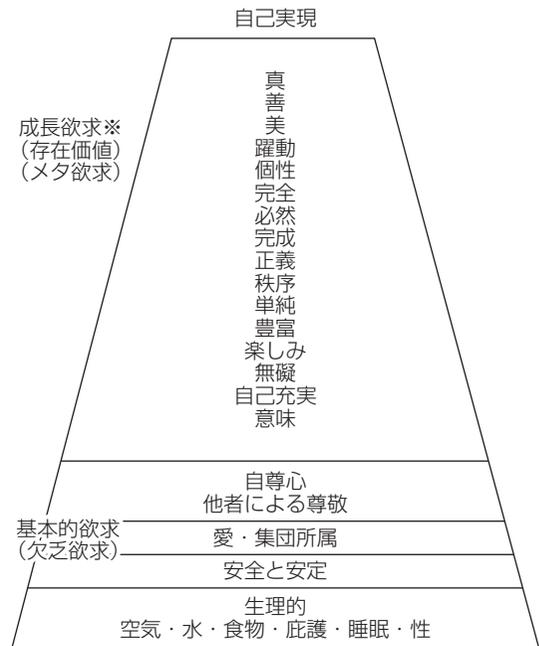
そして次の第三段階では、周囲の「評判」を気にし始めており、「間接的互惠」の意識が芽生えている。第二段階と第三段階の間のステップは大きく、第三段階は次の第四段階と共に「慣

習的レベル」と呼ばれている。第四段階は、自分の行動を規定する「評判」を、社会の秩序や規則にまで広げた段階と言えるだろう。北米での調査では、医学部学生の多くは第三段階と第四段階の中間付近にあったと報告されている<sup>11,12)</sup>。

次の第五段階では、自分の行動を規定するものを、「評判」や既定の「ルール」のような他者によるものではなく、基本的人権のようなより根源的なものに求めるようになる。第五段階へのステップも大きなステップであり、コールバーグは第五段階以上を「脱慣習的レベル」として区別している。言い換えれば、法律は無条件に正しいわけではなく、その法律を作るのは、基本的人権のような万人が持つ不可侵の権利を互いに尊重することを前提とした、社会全体の熟議に基づく互恵的なルールの合意によるという考え方である。ここで、「互酬性」のあるやり取りを「合意」することは「契約」の定義<sup>13)</sup>に沿っており、このような合意は「社会契約」と呼ばれる。さらに上の第六段階は、何を正義とするかを決定する上で、何らかの倫理的原理に従う段階である。例えばそれは、功利主義でも、リベラリズムでも、コミュニタリアニズムでも良いが、自分の欲求を満たすために都合よくこれらの倫理的原理を利用することではないのは当然である。

このように、個人における道德性の発達という視点に立つと、ヒトの成長過程において、最初は直接的互恵から間接的互恵への利他行動の進化の過程が再現されることがわかる。しかしその後、ヒトでしか見られない脱慣習的レベル(社会契約～倫理的原理志向)に到達する個体が存在する点で、ヒトは進化上極めてユニークな存在なのだろう。

さて、個人における道德性の発達は、国や民族を超えて共通していることは先に述べたが、しかし各国の社会状況によって、特に第五段階以上にまで発達する個体の割合は大きく異なる



※成長欲求はすべて同等の重要性を持つ(階層的ではない)

図 1. アブラハム・マズロー：欲求の階層

ことが知られている。一旦上がった段階が半段階以上大きく低下した例は観察されないそうであるが、ここでいう「観察」は、仮想のジレンマシナリオに対する回答と道德的理由づけを対象としていることに留意が必要である。すなわち、シナリオに対する回答と理由づけでは上の段階に進んだ個人でも、自分自身が置かれた状況によっては、下の段階の道德的行動をとり得るのである。そのことを考える上では、マズローによる欲求の階層の概念が有用と思われる。

#### 4. 欲求の階層

マズロー<sup>14)</sup>は、人間の欲求には階層があるとした(図1 参考文献15より引用)。すなわち、低いレベルから

1. 生理的欲求
2. 安全の欲求

3. 愛と所属の欲求
4. 承認の欲求
5. 自己実現の欲求

である。このうち、最初の4層は基本的欲求として階層的（より下層の欲求が欠乏すると、上層の欲求は後回しになる）であり、欠乏するとその欲求を自覚するが、満たされていると自覚はされないことがほとんどである（欠乏欲求）。一方、第5層の自己実現の欲求は成長欲求と呼ばれ、通常、愛と所属の欲求、および承認の欲求がある程度満たされて初めて発生することをマズローは見出している。第5層の上には、さらに自己超越の欲求の段階があるという。

ここで、利他行動の進化という観点から注目したいのは、通常承認の欲求と訳されている第4の階層である。英語ではesteemであるので、尊重の欲求と訳しても良いかも知れない。コールバーグの道徳性の発達段階では、周囲からの良い評判を得ることを善とするのが第三段階、それが発展して社会のルールや秩序に従うことを善とするのが第四段階であった。このような行動は、マズローが言うところの尊重の欲求によって動機づけられているのであろう。

マズローによれば、承認の欲求はさらに次の二つに分けられる。

- ①強さ、達成、適切さ、熟達と実践的能力、自信、独立と自由などに対する欲求
- ②（他者からの尊敬や尊重と定義される）評判や威信、地位、名声と栄光、優越、承認、注目、重視、威信、好評などに対する欲求である。マズローは、②のような、他者の意見を基に形成された自尊心が危険であることは過去にも繰り返し示されていることを強調し、自尊心は、実際に当人が持っている潜在能力や実践的能力、あるいは仕事への適性に対する、（他者からの）正当な尊重に基づくべきであるとしている。その理由についてマズローの著書は、過去の議論を参照するよう記しているのみだが、

正当な尊敬に基づく自尊心が内発的動機づけ<sup>16)</sup>として成長欲求である自己実現の欲求へと結びついて行くのに対し、他者からの意見による自尊心は外発的動機づけとして働き、常により高い評判や地位への欲求へとつながりやすく、自己実現の欲求につながりにくいであろう。

自己実現の欲求を持つ人々は、善や正義を追求し、社会全体の幸福を願う共同社会感情を持つと言う。このような欲求を抱く個人が、道徳性の発達段階における第五段階、すなわち社会契約的違法主義を志向するであろうことは、想像に難くない。

## 5. 信頼の解き放ち理論

直接的互惠にせよ、間接的互惠にせよ、あるいは社会契約にせよ、ヒト、所属する集団、あるいは社会に対する信頼が、これらの行動には必要となる。山岸は、質問紙調査と実験心理学的研究を駆使して、ヒトのヒトに対する「信頼」の構造を解き明かしている<sup>17)</sup> (図2)。

山岸は、日本語の「信頼」とは、「道徳的秩序に対する期待」であるとしている<sup>1)</sup>。これには、相手の能力に対する期待と、相手の意図（利己的に振舞おうとするか、利他的に振舞おうとするか）に対する期待が含まれる。例えば、ある医師の診療を受ける時、その医師の腕前に対する信頼と、その医師が医師自身の利益を優先し、患者である自分を金もうけの道具に利用したりはしないだろうという信頼の2種類の信頼があるということである。

さらに、相手の意図に対する期待は、安心と（狭義の）信頼に分けられるという。ここで安心とは、相手が利己的に振舞うことがその行為者自身の不利になる状況を双方が認識しているた

<sup>1</sup> 英語のtrustには、道徳的秩序に対する期待の他に、例えば、明日も太陽が東から昇るというような、自然の秩序に対する期待も含まれるようである。

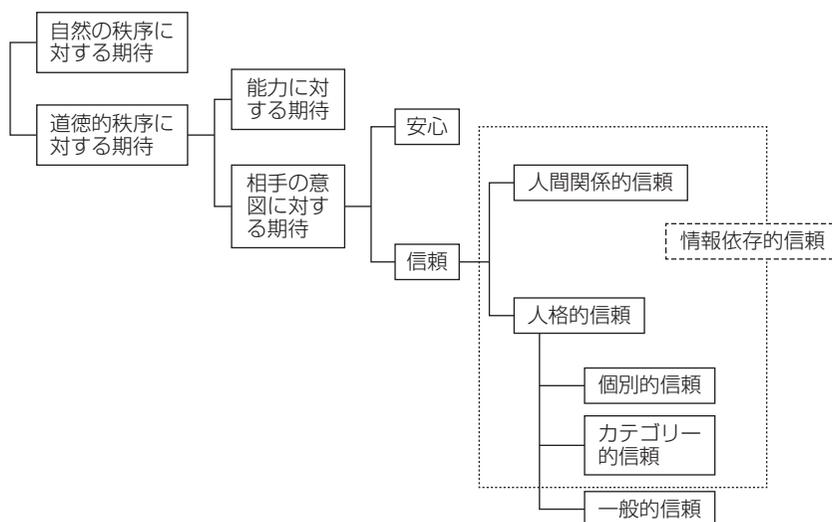


図 2. 信頼の構造

め、相手は利己的に振舞うことはないという確信である。例えば医師の診療を受ける場合、その医師の知り合いからの紹介で受診したり、医師に正規の報酬以外の金品を渡したりした場合、もしその医師が不誠実な診療を行えば、医師は知り合いとの関係に問題が生じたり、正規の報酬以外の金品を受け取ったことを公表されたり返却を求められたりして結局は不利益を被る(罰を受ける)ことになるから、不誠実な診療はしないかも知れない。しかしこれは、その医師が人格的に優れた人間であるからではないだろう。

(狭義の)信頼を、山岸はさらに、人間関係的信頼と人格的信頼に分けている。人間関係的信頼とは、相手の自分に対する好意の認識に基づく信頼である。人は、好意を抱いている相手に対しては通常、利己的には振舞わないから、相手が自分に好意を抱いていると認識してれば、相手を信頼することができるからである。そして、最後に残る人格的信頼は、相手の人格が信頼に値すると認識した場合に持つ信頼であり、相手の表情や過去の行動などに関する情報に基づいて、その相手が、自分だけにではなく、誰に対しても分け隔てなく利他的に振舞うであ

うと考える度合いである。その意味で人格的信頼の大きさは相手に関する情報に依存するが、それと同時に、相手の人格を判断する側が、初期値として初対面の世間一般の人を信頼する度合いによっても変化する。この人格的信頼の初期値を、山岸は一般的信頼と呼んでおり、これは世間というもの全般への信頼と考えて良いものと思われる。

確認だが、人に対する信頼は、相手の能力に対する信頼、安心、人間関係的信頼、および人格的信頼に分けられる。ここで、能力に対する信頼は、単独では不十分と言えるだろう。しかし、安心、人間関係的信頼、ないし人格的信頼は、理論上はいずれか一つでも十分に持てるならば、相手を信頼することができると思われる。例えば、手術が必要になった時、仮にその手術を行う技能が備わっているからと言って、失敗しても咎められることがない立場にあり、人間関係が悪く、人格的にも信頼できない外科医に頼む気にはなれないだろう。しかし、失敗すれば必ず咎められる立場にある外科医、あるいは、自分を本当に大切に思ってくれている外科医、または、人格的に極めて信頼できる外科医なら

表 1. 2種類のコミットメント関係

「相互利益に基づくコミットメント関係」	「好意に基づくコミットメント関係」
<ul style="list-style-type: none"> <li>●「関係の効用」に期待する「付き合い」の関係</li> <li>●排他的, 閉鎖的</li> <li>●自然には解消しない</li> <li>●「忠誠」が求められる</li> <li>●「裏切り」には社会的制裁</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●「関係の効用」を期待しない「友人」のような関係</li> <li>●非排他的, 開放的</li> <li>●自然に解消することがある</li> <li>●「誠実」が求められる</li> <li>●内容により「守秘」が重要</li> </ul>

ば、自らにその手術を行う技能がないことがわかっていて無謀な手術を行うことはないであろうし、またその手術を自分の利益のために悪用しようという意図はないと確信できるだろう。ただし、その外科医が実の親でもない限り、実際に安心、人間関係の信頼、ないし人格的信頼のいずれかのみで100%信頼することは難しいと思われるので、医師は能力、安心、好意、人格の全ての面で信頼を得る努力が必要であろう。

山岸によれば、一般的信頼が低い人が用心深さを持つと、特定の相手や集団と、お互いに内びいきを期待し、裏切れば村八分の制裁が加えられるという「安心」で結ばれた、そのためにお互いに疑うことをせず済む、言わば閉じられた内向きのコミットメント関係を築きやすい(表1)。そこでは、仲間であるかどうかが重視され、集団内外の誰にでも正直に接する態度は軽視されやすいのだと思われる。これは集団の内部に限定された(直接的ないし間接的)互惠関係と言って良いが、そのような関係は、集団の外部からは排他的な集団として映ることになる。

一方、一般的信頼が高い人では、用心深さのレベルが低いと、特定の相手や集団と、お互いの好意で結ばれたコミットメント関係を築きやすい(表1)。ただしこの集団では、仲間だからと言って集団外部の人間よりもひいきをしてもらうことが当然だとは考えない。さらに、一般

的信頼が高い人が用心深さを併せ持つと、社会に広く出て多くの人と出会い、しかしうまく利用されることなく、有益な取引関係を持つことができるという。したがってこれは、広く社会全体に開かれた(直接的あるいは間接的互惠)関係であると言える。

山岸は、高い一般的信頼を持つことによって限定的なコミットメント関係から広く社会に出て活躍することが可能になるというこの現象を指して、「信頼の解き放ち理論」と呼んでいる。ただしここで、「安心」で結ばれた閉鎖的なコミットメント関係の場合、集団内部に限定された直接的・間接的互惠関係から外れようと試みることに對して前述のように罰が与えられ、集団内部での利他行動を強制される危険性がある点が問題となる。一方、純粋に好意に基づくコミットメント関係であれば、本来開放的な関係であるので、そのような心配はないと思われる。

では、人が一般に人を容易に信頼せず、かつ、用心深さを併せ持つて、仲間内に限定した互惠関係を作るのは、どんな時が適しているのだろうか。また、人が人をまず信頼することから始め、しかし用心深さも併せ持つて、広く社会に出て、多くの人と互惠関係を築くのは、どんな時が適しているのだろうか。

## 6. 統治の倫理(武士道)と市場の倫理(商人道)

ジェイン・ジェイコブズは、世界中に伝わる数々の倫理則を収集して分析し、全ての倫理則は、次のような組合せの教訓を持つ、二つの範疇のいずれかに分類できることを明らかにした<sup>18)</sup>(表2)。

ジェイコブズによれば、人間が必要とするものを入手するには、縄張りから取得する(take)か、またはお互いに交換する(trade)かのいずれかである。縄張りを守るには戦わなければな

表 2. 統治の倫理と市場の倫理

取引を避けよ	暴力を締め出せ
勇敢であれ	自発的に合意せよ
規律遵守	正直たれ
伝統堅持	他人や外国人とも気安く協力せよ
位階尊重	競争せよ
忠実たれ	契約尊重
復讐せよ	創意工夫の発揮
目的のためには欺け	新奇・発明を取り入れよ
余暇を豊かに使え	効率を高めよ
見栄を張れ	快適と便利さの向上
気前よく施せ	目的のために異説を唱えよ
排他的であれ	生産的目的に投資せよ
剛毅たれ	勤勉なれ
運命甘受	節儉たれ
名誉を尊べ	楽観せよ

らないし、交換をするためには平和に交流しなければならぬ<sup>19)</sup>。前者は他の動物と同じ生活だが、後者は人間だけが行うものである。人間の生活にこの二つの様式があることに対応して、人間の社会的道徳にも、統治の倫理（上のリストの左側）と市場の倫理（リストの右側）の二つがある。両者はしばしば相互に矛盾・対立し、この二つの倫理を混同すると“救いがたい腐敗が生ずる”のである。

西洋において、市場の倫理に相当するものの一つとして注目に値するのは、マックス・ウェーバーが指摘したプロテスタントの倫理<sup>20)</sup>であろう。従来のカトリックでは、修道の場は修道院にあり、神の威光は教会の秩序によって示されていたという。神への信仰を告白（profess）して修道士以上の地位を得た者が、神・法・医の三学部で構成された当時の大学に入学が許されたため、これらの学部を修了して就く神官・法曹・医師の3つだけが、神の意思に基づく職業、すなわちプロフェッションと呼ばれることとなった。しかし、プロテスタントは教会の権威を否定し、信者の日々の生活の中に修道の場を求めたのである。信者にとって、全ての職業は神か

ら与えられた天職Berufであり、懸命に自分の仕事に打ち込み、商売を発展させて社会全体に貢献することこそが、神への道だったのである。

さて、ジェイコブズが収集した倫理則には、日本に伝わる倫理則も含まれていると言う。松尾<sup>21)</sup>は、我が国に伝わる武士道と商人道の特徴を検討し、武士道が統治の倫理に相当し、商人道が市場の倫理に相当すると指摘している。日本では、江戸時代までは身分制度が存在し、武士は武士道、商人は商人道と、それぞれの職に適した倫理則に従って人生を送っていたという。商人道とは、石田梅岩によるいわゆる石門心学や、近江商人の商家に伝わる家訓などである。特に有名なのは、近江商人に伝わる「売り手よし、買い手よし、世間よし」の精神である。戦いとは勝者がいれば敗者がいるゼロサムゲーム（足してゼロになるの意味）であるが、良い商売とは、売り手も買い手も、さらに世間も利を得るものだという教えである。自分だけが得をして相手に損をさせたり、自分と相手だけが得をして周り（世間）に損をさせるのは、本当の商売ではない。この考え方は、プロテスタントイズムが職業を通じた社会全体への貢献を目指したことと良く似ている。また、巷に言われる「情けは人の為ならず」も、商売に限定せず、同じ意味を含んでいると思われる。

松尾は、日本が明治維新を迎え、全国民に薩長土肥政権による武士道教育が行われ、さらに、敗戦後の日本は武士道教育は放棄したものの、それに代わる倫理則として商人道を教えたわけではないため、平和な経済国家としての倫理則が成立していない中途半端な状態にあると指摘している。

## 7. プロフェッショナルリズム再考～社会契約としての理解～

さて、現代の我々日本人は、他の国民と比較

して、どのように人を信頼しているのだろうか。山岸による米国人との比較では、次のことが明らかとされている。

- ①日本人の一般的信頼はかなり低いレベルにある（これは、他の研究者による他の多くの国の国民との比較でも同様である）
- ②日本人の用心深さは、米国人と概ね同程度である
- ③日本人は、個人的な信頼関係と内ひいきを区別していない
- ④日本人は、正直さを比較的軽視する
- ⑤日本人は、自分に対する周囲の評判を気にしやすい
- ⑥日本人は、人に対する信頼をその人の評判で決める傾向は低い

このことから、日本人は「信頼」ではなく「安心」で結ばれた、内向きの集団を形成しやすいことがわかる。日本人におけるこれらの傾向は、恐らく日本の医師にも当てはまるだろう。そしてその傾向は、市場の倫理よりは統治の倫理との親和性が高い。

しかしジェイコブズは、臨床医というプロフェッションを、基本的に「市場の論理」が適した職業として描いている。ただし、命を預かる医療のための道徳律として、特に「競争せよ」の解釈には注意が必要だろう。これは、医療を拝金主義的な自由市場に任せれば良いというものではない。資本主義の父とされるアダム・スミスが主張した自由市場は、個々人が他者への共感という道徳感情を持って取引をすることを前提としていた<sup>2)</sup>し、武士道と軍国主義が異なるように、商人道と拝金主義は異なるはずである。大切なのは、ジェイコブズのリストの文言に表面的に拘ることではなく、その奥にある、

開かれた誠実な互惠関係による社会全体の発展への願いである。

さて、社会契約とは、「基本的人権のような万人が持つ不可侵の権利を互いに尊重することを前提とした、社会全体の熟議に基づく互惠的なルールの合意」であった。ここで考えなければならないのは、プロフェッショナルリズムの文脈でいうところの「社会契約」とは、個々のプロフェッショナルと社会との間に結ばれるのではなく、プロフェッショナルの有機的集合体としてのプロフェッションと、国民の有機的集合体としての社会との間の契約だということである。プロフェッションは、プロフェッショナルである医師一人ひとりの診療の質、利他的な奉仕、誠実さ・道徳心、説明責任を、社会に対して保証する。社会は、独占権(免許)、自律権、経済的報酬、名声をプロフェッションに対して約束する。この時、プロフェッションという組織は、一人ひとりのプロフェッショナルを「統治」することになるのだろうか。

そうではないと山岸は言う<sup>23)</sup>。12～13世紀に地中海貿易で活躍したジェノヴァ商人は、相手を騙して商売をした者を裁く民事裁判所を多大なコストをかけて設け、外国人でもそこに訴え出ることができるようにすることで、ジェノヴァ商人全体の信頼を維持したそうである。彼らは、熟議と合意に基づいてそのシステムを作り、自らの意志で参加したのである。我々医師も、数ある職業の中でも社会の信頼の厚い医師というプロフェッションを選び、合意に基づいて参加した(免許を受けた)。医師免許は、高校や大学での成績が良かった御褒美の延長ではなく、信頼に基づく社会との、「患者よし、社会よし、医師よし」<sup>2)</sup>の医療とすることへの合意の証と考えるべきなのではないだろうか。

<sup>2)</sup> 医師に与えられるものは既にプロフェッション全体と社会との間で約束されているのだから、医師個人は日常診療でその心配をする必要はない、という意味を込めて、「医師よし」を最後としている。

謝辞 本稿で採り上げた進化倫理学をはじめとする様々な理論について、北海道大学大学院文学研究科の山岸俊男氏、

立命館大学経済学部の松尾匡氏、東京医科歯科大学名誉教授の岡嶋道夫氏から多くの御教示を、日本医学教育学会理事の木下牧子氏には有益な御示唆を頂いた。また、日本医学教育学会倫理・プロフェッショナルリズム委員会(後藤英司委員長)委員諸氏、American College of Physicians Japan Chapter of the Health and Public Policy Committee (大生定義委員長)委員諸氏、厚生労働科学研究費補助金地域医療基盤開発推進研究事業「医療の質・安全を確保する新しい医療システムを実現するための戦略に関する研究(上原鳴夫主任)」研究班員・研究協力者諸氏との有益な議論を通じて、本稿の骨格が形成された。ここに記して、深甚の謝意を表したい。

本研究は、平成20年度～23年度文部科学省科学研究費補助金基盤研究(A)「ともに考える医療」のための新たな患者—医療者関係構築を目的とした実証・事業研究(尾藤誠司主任)」の助成を受けて行われた。

著者のCOI (conflicts of interest) 開示：本論文発表内容に関連して特に申告なし

## 文 献

- 1) 野村英樹：プロフェッションによる教育と自律のあり方。日内会誌 99 (5) : 1116-1121, 2010.
- 2) 佐々木閑：仏教における「利他」の二つの概念。科学 81 (1) : 66-67, 2011.
- 3) 土井健司：隣人を無限に開く—キリスト教における隣人愛の思想。科学 81 (1) : 64-65, 2011.
- 4) Trivers RL: The Evolution of Reciprocal Altruism. Quarterly Rev Biol 46 : 35-57, 1971.
- 5) Nowak MA: Five Rules for the Evolution of Cooperation. Science 314 : 1560-1563, 2006.
- 6) Wilkinson GS: Reciprocal Food Sharing in the Vampire Bat. Nature 308 : 181-184, 1984.
- 7) 長谷川真理子：利他の心の進化。科学 81 (1) : 78-82, 2011.
- 8) 大槻 久：罰が怖いから協力する？—利他の起源と進化シミュレーション。科学 81 (1) : 76-77, 2011.
- 9) ローレンス・コールバーク, アン・ヒギンズ, 岩佐信道：道徳性の発達と道徳教育—コールバーク理論の展開と実践。広池学園出版部, 1987.
- 10) Kohlberg L, et al: Moral Stages: A Current Formulation and a Response to Critics, Karger, Basel, NY, 1983(邦訳：ローレンス・コールバーク, アレクザンダー・ヒューアー, チャールズ・レバイン著, 片瀬一男, 高橋征仁翻訳。道徳性の発達段階：コールバーク理論をめぐる論争への回答。新曜社, 1992)
- 11) Self DJ, et al: The Moral Development of Medical Students: A Pilot Study of the Possible Influence of Medical Education. J Med Educ 27 : 26-34, 1993.
- 12) Patenaude J, et al: Changes in Students' Moral Development during Medical School: A Cohort Study. CMAJ 168: 840-844, 2003.
- 13) Sandel MJ: Justice: What's the Right Thing to Do? Farrar, Straus and Giroux, New York, 2009(邦訳：マイケル・サンデル著, 鬼塚忍訳。これからの「正義」の話をしよう—今を生き延びるための哲学。早川書房, 東京, 2010)
- 14) Maslow AH: Motivation and Personality. 2<sup>nd</sup> ed, Harper & Row, New York, 1970(邦訳：アブラハム・マズロー著, 小口忠彦訳。人間性の心理学—モチベーションとパーソナリティ。産能大学出版部, 東京, 1987)
- 15) Goble FG: The Third Force: The Psychology of Abraham Maslow, Grossman Publishers, New York, 1970 (邦訳：フランク・ゴープル著, 小口忠彦監訳。第三勢力—マズローの心理学。産能大学出版部。東京, 1972)
- 16) Deci EL: Intrinsic Motivation, Extrinsic Reinforcement and Inequity. Journal of Personality and Social Psychology 22 : 113-120, 1972.
- 17) 山岸俊男：信頼の構造—こころと社会の進化ゲーム。東京大学出版会, 東京, 1998.
- 18) Jacobs J: Systems of Survival: A Dialogue on the Moral Foundations of Commerce and Politics, Hodder & Stoughton, London, 1993 (邦訳：ジェイン・ジェイコブズ。市場の倫理・統治の倫理。日本経済新聞社, 東京, 2003)
- 19) Ridley MW: The Origins of Virtue: Human Instincts and the Evolution of Cooperation, Penguin, London, 1996 (邦訳：マット・リドレー著, 古川奈々子訳。徳の起源—他人をおもいやる遺伝子。翔泳社, 東京, 2000)
- 20) Max Weber: Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, 1904 und 1905 (邦訳：マックス・ヴェーバー著, 大塚久雄訳。プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神。岩波書店, 東京, 1989)
- 21) 松尾 匡：商人道ノス、メ。藤原書店, 東京, 2009.
- 22) 堂目卓生：アダム・スミス『道徳感情論』と『国富論』の世界。中央公論新社, 東京, 2008.
- 23) 山岸俊男：日本医学教育学会倫理・プロフェッショナルリズム委員会主催医学教育シンポジウム：『医のプロフェッショナルリズムの新たな展開—互恵の利他主義に基づく社会契約とは』における質疑応答。東京, 2010.