

サイモン vs ウィリアムソン

—— 親和と葛藤 ——

川 端 久 夫

目 次

はじめに

I. 限定的合理性と利潤極大化

II. 機会主義

III. 利他主義

IV. 両雄対峙

V. 幕切れ

おわりに

は じ め に

1. 本来親近な筈なのに異質な、時に対立的でさえある組織論者かつ経済学者——H・サイモンとO・ウィリアムソンをそのようなカップルとして意識し始めたのはかなり昔のことである。やがてサイモン vs ウィリアムソン問題は客観的にも顕著な現象となり、私も折りにふれて若干の評価・詮索を試みたことがある。(川端1996) 本稿は何1つ新たな論点を提起するものではないが、長年持続してきた問題関心を出来る限り順序良く跡づけ、ある程度の脈絡をつけようと努めた。——サイモン逝いてはや15年、S vs W 問題も容赦なく忘却されていくであろう。せめて私的な回想なりと記録しておきたいのである。

2. 三浦隆之教授はウィリアムソンの日本人として数少ない（唯一人の？）弟子である。教授がウィリアムソンのもとに留学する際、私は社会科学国際フェロー（新戸部フェロー）への推薦文を書いた。35年後の今日、なお生き永らえて本稿を献呈できること、大きな喜びである。

I. 限定的合理性と利潤極大化

1950年代、創業初期のGSIA（カーネギー工科大学産業経営大学院）に在ったH・サイモンは、院長L・バーク、同僚R・クーパーとトリオを組んで、当時急速な発展途上の経営科学と行動科学的組織論の研究・教育に打ち込んだ。その成果はすばらしく、GSIAの名声は世界にとどろいた。しかし、トリオの結束は次第に弱まり、体調を崩したバーク院長の辞任などもあって、およそ「1960年代初め頃までには、カーネギー工科大学における組織論と企業行動論の黄金時代は終りを告げ……GSIAはオペレーションズ・リサーチと経済学の洗練された数学的技法の研究や新古典派経済学に支配されるようになった。」（Simon 1996：訳243～4）

まさにこの時期（1961～3年）、O・ウィリアムソンはGSIAに在学し、学者人生のスタートを切った。——当時進行中の（GSIAの新院長にして経済学・数理的手法志向の推進者）R・サイアートと（行動科学・組織論分野でのサイモンの親密な協働者）J・マーチが主導する『企業の行動理論』1963年に結実した共同研究に参加して執筆者の1人（第9章「合理的経営者行動のモデル」）となり、このテーマはやがて最初の著書『裁量的行動の経済学』へと発展したのである。

企業行動理論はほぼ全面的に（隔々まで例外なくとは言えないが）サイモンが提起した限定的合理性の概念に浸透されていた。例えば重要な部分理論である組織スラック——それは意思決定において最適化機会を見逃すことや、

誘因配分において最低必要量以上に支払うことから生じるものとされる — は環境的及び動機的諸変数の函数であって企業の意思決定と環境の間の緩衝器として作用する。別言すれば満足化基準の下での極大化志向の周期的発動として企業行動の動態を画くものである。ウィリアムソンが主題とした経営者効用追求のメカニズムも、金銭的報酬、過剰スタッフの雇用、自由裁量的投資など、すべて組織スラック（というダム）からの汲み取りに他ならず、限定合理性と満足化基準に骨がらみにつながっている。

にも拘らず、ウィリアムソンは（限定合理性は全面的に受容したが）満足化基準については、論理展開途上では実質的に採用しているのに¹⁾、公式の枠組とはせず、極大化基準に執着しその防衛に奮励しつづけた。実に不思議な選択である。

思いきり素朴に考えてみよう — 合理性は意思決定の認知的側面に関わる仮説である。全知的合理性というものが限界革命以後の経済学における数理的分析手法の発展と共に頻用されるようになった理論的仮構だということは自明であり、実は限定的なのだと指摘されれば誰しも容認する他はない。対するに最適化、とりわけ利潤極大化は、意思決定の認知的だけでなく動機的側面に関わり、古代資本主義以来の連綿たる致富活動の累積に裏付けられた、経済学の宿命とも言うべき基準である。しかもごく簡明 — 満足化基準の方は‘希求水準の力学’というややこしい心理学的機構を用い、エレガントな数学的取扱がむつかしい — おいそれとは捨て難い。

ウィリアムソンは差当り折衷の途を選んだ。利潤極大化仮説を全体的に継承しつつ、それが妥当しない問題領域を例示的に解明してみせたのである。 — 過去長い間、企業所有者が企業活動から利益を得てきたと想定し得

1) 経営者の「効用函数は、報告利潤が最小要求利潤より大きいか、または等しいことを条件として最大にされる。」(Cyart & March 1963 訳 264)「裁量的投資支出は報告利潤と要求される最低利潤との差を表わす。」(全265) (傍点筆者)

るとすれば、「利潤極大化仮説は……自己利益追求という根拠によって支持されうるだろう」(C&M 訳261)。特に競争が激烈である場合の企業の行動について、この仮説は正確な予測に導くことができる。しかし競争激烈でない場合には企業を所有していない経営者が彼ら自身の目標を追求することが許容される。「利潤極大化のルールは、最小限の利益追求を満足させた後で、さらに未拘束の資源を有する企業に必ずしも剰余資源を割り当てないであろう。」(全262, 傍点筆者)

以上の説明は筋が通らない。—— 過剰スタッフの雇用はコストに算入されるから報告利潤 (= 計上利益) を低め、裁量的投資は報告利潤から支出される、という違いがあるが、どちらも競争激甚だからといって直ちにゼロにするのは難しかろう。経営者効用の追求によって報告利潤が減少どころか損失を出したとしても、経営者用支出を含む全体としての実質的な利潤極大化は果たされていると云うべきであろう。—— けだし、利潤極大化は競争条件の如何に拘らず常に志向されており、実現の有無・程度を計りうるものではないからである。

利潤極大化仮説が繰り返し受けてきた批判のうちの幾つかは限界分析の考え方そのものに向けられたが、「我々はこの種の批判を重要視しない。より根本的なことは、企業がその中で活動している競争条件を考慮せずに、利潤極大化を完全無欠な企業目的として扱うことの妥当性に対する批判であった。」(全260~1, 傍点筆者) —— ここでウィリアムソンは根本的という言葉を誤用している。サイモンの極大化批判は限界分析の考え方の根本に向けられているのであり、競争条件による利潤の増減のような枝葉末節に拘泥するものではない。

要するにウィリアムソンは GSIS で漸く覇権を握り始めた新古典派経済学に左袒した。その結果、限定合理性と利潤極大化の間で股裂状態に陥り、苦難の選択を繰り返すことを運命づけられたのである。

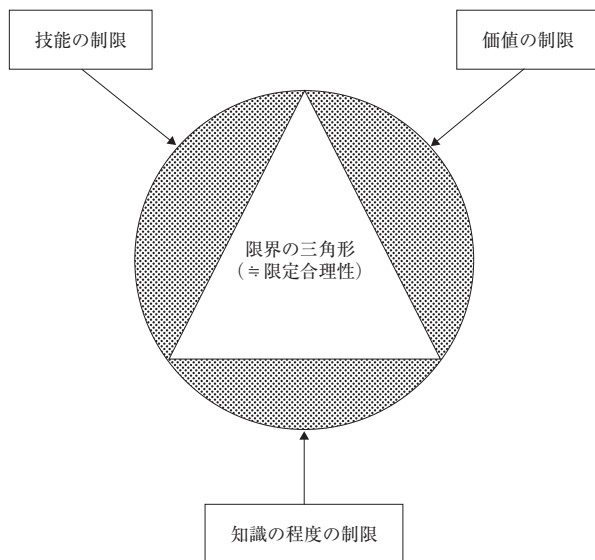
限定合理性仮説が磐石である限り、極大化基準保存努力の前途はどっちみち芳しくない。満足化基準の受容に吝かなウィリアムソンが選択したのは(経済的)効率化 economizing (Williamson 〈以下 W と略記〉1990: 訳251) 基準であった。満足化理論で言う希求水準では満足せず、少しでも高い数値を達成すべく努める、という意味だと解してよいとすれば、これは世に云う(例えばマルクス経済学者宇野弘蔵の云う)‘経済原則’そのものである。— 私見によれば、経済原則は経済学その他多くの社会科学が拠って立つ基本的公準、古今不謬の大原則であり、全知的合理性の下では利潤などの極大化、限定的合理性の下では満足化の基準として現われる。ウィリアムソンはより抽象的な次元へと問題をずらすことで問題を解決できた、と思ひこんだのだ。

米川清(2013)に従えば、『経営行動』における限定合理性は3つの側面に分けて語られている。1) 技能・習慣・反射運動の制限, 2) 価値及び目的的限制, 3) 知識の程度的限制。完全合理性を‘円’と仮定すれば、限定合理性は内接する‘限界の三角形’である。(図1)

三角形の外側では合理性が欠落している。サイモンの意に反して「衆目の関心は三角形の外, 黒い欠落部分へと向った」。ウィリアムソンの economizing は黒い部分を削りこんで白い部分を膨らませることを意味し、それを‘限定合理性の節約’と称したのである。対するにサイモンの関心重点は三角形の内側、合理性の領域における組織や個人の認知過程を追跡し、希求水準の力学に基づく満足化原理を精練するに在った。この関心に沿って1976年以降、‘手続的合理性’という言葉が前面に現われ、全知的合理性の新名称‘実質的合理性’と対置されることになる。

心理学で云う合理性は‘推論に特有の思考過程’と同義であり、行為の結果ではなく意思決定に至る熟慮の内面過程が問われる。行為主体がもつ目標や環境に関する情報、情報から推論を引き出す能力などが考慮される。希求

図1 限界の三角形



* 米川2013 : 40.

表1 合理性概念の整備

	サイモン	新古典派
～1975年	限定合理性	完全合理性
1976年～1986年	手続合理性 (分析的)	実質合理性
1987年～	手続合理性	
	分析的	直感的 (再認)

‡ 米川2013 : 44

水準の設定に始まる満足化の機構も手続合理性に準拠して構築されるのである。1987年に至り、熟慮の対極にある直観も実は意思決定において熟慮と相互補完的に働く要因として組みこまれた。——三角形の内側はここまで整備された。(表1) 新古典派の側では、J・スティグララーらの制約付極大化理論、

M・フリードマンの 'as if' 極大化ドクトリンなどがあるが、限定的 (→ 手続的) 合理性を熟慮 (→ 理解) した者にとっては詮ない試みとしか思えない。

II. 機会主義

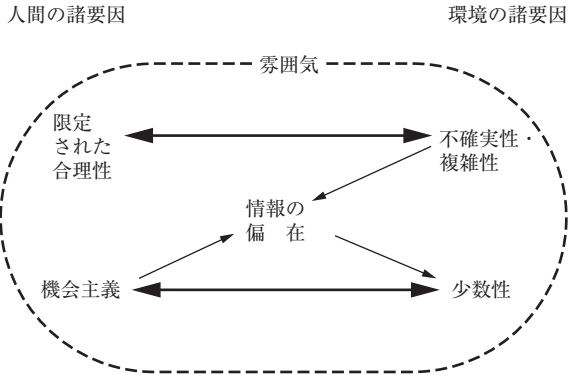
1. TCE の誕生

処女作刊行後しばらくの間、ウィリアムソンは、経営者効用の追求が企業の組織形態によって大きく影響される — 機能別部門組織では蔓延しやすく、事業部制組織では抑制され (て利潤極大化に立戻り) やすい — という議論とその検証 (W 1970) に携わる一方、法務省反トラスト部門のコンサルタントとして寡占体制の産業組織論的研究とその公共政策的含意の解明に努めていた。それらの10余年の研鑽成果の全てを踏台とした一大跳躍とも云うべき著作、それが『市場と企業組織』1975 'Markets and Hierarchy' (以下 M&H と略記) であり、これによってウィリアムソンは取引コスト経済学 Transaction Cost Economics (以下 TCE と略記) とよばれる新領域を開拓した。市場と組織という異なる '制度' が機能的に等価であって相互に代替・転化し合っている、という斬新な構想によって、'新制度派経済学' の旗頭と目されるようになった。

TCE の基本的枠組は図2の如くであった。これに初めて接したとき、筆者は組織の失敗の枠組がそのまま市場の失敗の枠組でもあるという着想のすばらしさ(?) に感動したものである。— それはともかく、枠組の構成要素のうち最も印象的なのが '機会主義' である。機会主義という言葉自体はバーナードが独特な用例を示したことで周知され、マーチ・サイモン (March & Simon 1958) において少しは具体的なイメージを与えられもしていたが、ウィリアムソンがこめた含意はそれらとは無縁の独創(?) であった²⁾。

個人が利己的に行動するということは経済学のありふれた仮説であるが、

図2 組織の失敗の枠組



*W 1975 訳65

P・ダイヤモンドが指摘するように、標準的な「経済モデルは、諸個人を固定的なルールに従ってゲームする者として……扱ふ。彼らは自分たちが支払えると知っている以上には買わないし、資金を横領することはなく、銀行強盗をはたらくこともない。」(W. 1975 : 7. 訳14) 機会主義も利益追求仮説の一種ではあるが、著しく突出しており、取引相手に対して「打算的に誤解させ、歪曲し、偽り、当惑させ、混乱させるように努め……希には虚言、盗撮、詐偽に至る程の策を弄することもある」一筋縄ではいかない経済人を造形した。これは一面において「ウィリアムソンが日常の人間の現実的な動きをよく認識し」て新古典派経済学の極度な現実乖離を大幅修正し、敢えていえばマルクス『資本論』に出てくる資本家像に近づけたものであり、第1

2) 「機会主義というコトバの主旨は、経済主体が自己利益の考慮によって導かれる、という伝統的な仮定を、戦略的行動(の説明)にも適用できるように拡張したものである。これは自己利益を悪賢いやり方で追求することに関わるもので、……」そのような戦略的相互作用については、既に異なる文脈において他の著作者たち(シェリング・ゴフマンなど)が論じていると云う。(M&H: 26 訳44)しかし確たる理論体系における基本概念として設定した功(?)はウィリアムソンに在る。

印象から想像しうる以上に大きな認識進歩だとも云える。—— 大げさに云えばサイモンの限定的合理性が現代企業行動分析にとっての必要条件あるいはエンジンを整備したとすれば、ウィリアムソンの機会主義は十分条件ないしガソリンを充填したのである。

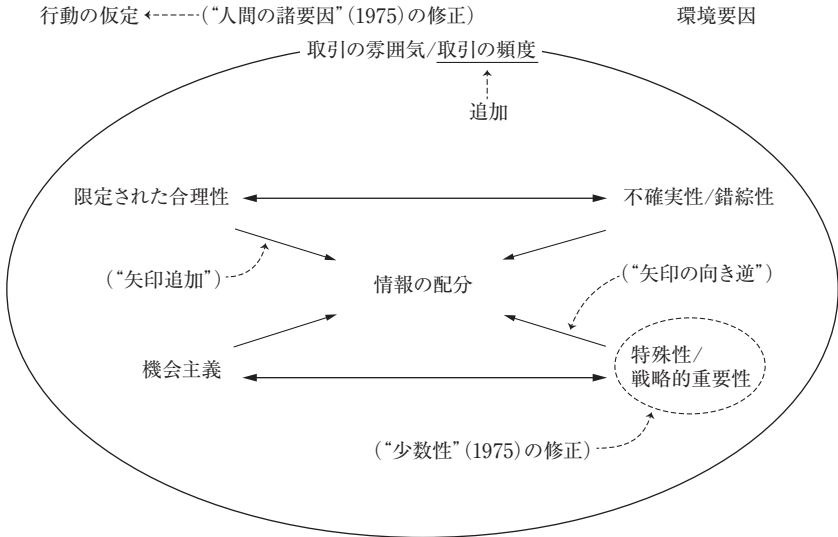
2. 機会主義と限定的合理性

とはいえ、問題含みの‘機会主義’に限定的合理性と対等の地位を与えてよいものだろうか？ 例えば、限定的合理性が欠如（従って全知的合理性が存在）しておれば、重要な契約行為は全て事前合意に盛りこめるから内部組織をつくる必要がなくなる。同様に機会主義が欠如（従って契約は全て誠実に履行される）しておれば、契約が不完全でも事後的に補訂できるから格別に防護策を講ずる必要がない。このように「機会主義は浸透度の大きい重要な行動仮説であり、様々の契約様式の実効性を比較評価するための協同作業において、限定的合理性と同等の地位をもつに値する。」(W. 1990 : 186. 訳250) とウィリアムソンは事もなげに云う。

機会主義の発現に当って重要な媒介役を演ずるのが‘情報の impactedness’である。impactedness は偏在、衝突度、配分など訳語が安定しないが、「1つの派生的な条件であり、主として不確実性と機会主義から生じるが、限定的合理性も関係している」(W. 1975 : 31. 訳51, 傍点筆者) というのが枠組製作当初の限定的認識であり、以後補訂を重ねて最新バージョン (図3) に至ると情報 impactedness (の程度・態容)こそが、全ての契約交渉の開始・過程・帰趨に関わる決定的条件であることが明らかである。取引とは情報を素材としたゲームであり、市場も (内部) 組織も多少仕掛の異なる情報ゲームの舞台に他ならない。—— 組織失敗の枠組はこの観点に立って補訂ないし再構築されるべきではないか。

そしてもう1つ、情報 impactedness の意義が強調されればされるほど、市

図3 組織失敗の枠組の最新バージョン



* 米川2006 : 179

場に対する内部組織の優位が高まる —「内部組織は情報の偏在を機会主義的に利用する誘因を弱めるのに役立つ。また、内部組織がもつすぐれた監査能力も、情報の偏在状態の克服に役立つ。」(全：35訳58) — という展望をウィリアムソンは必ずしも意図せずに与えているように思える。ただし、市場の失敗による内部組織への切替、即ち垂直統合の研究は「何が企業規模を制約するのかという…組織の経済学が発言することを期待されている中心的な質問」(W. 1990 : 184. 訳247) に答えるものだ (とウィリアムソンは自負している) からである。

3. 機会主義とその害悪からの防護

機会主義は簡明かつ迫力に富む概念である。人間は自己利益を追求する存在だという暗黙の了解事項が証拠能力保証付の命題となったことで強固な説

明力をもち、就中種々の代替的契約関係の間の選択問題を解明するのに威力を発揮することになった。

とはいうものの、機会主義の発する銅臭は半端ではない。スミスと同じく現実感覚と道徳的情操とを兼備(?)しているウィリアムソンは、機会主義者へと成長させるためにスミスの経済人から剥離した‘共感’を新古典派のように棄てっぱなしにはせず、枠組に組み入れようとした。MとHの代替に限らず、様々の取引機構が交錯しつつ機能している背景には人間と人間との間に流れる様々の精神的相互利用が働いていることを痛感した結果、一連の非金銭的満足感の交換(spill over)を‘雰囲気’と名づけ、枠組を外周する波線の形で表出した。—多種多様な上に漠然として捉々難く、まして計測不能な‘雰囲気’は、差し当り効率では説明し難い特異現象を引受ける残余範疇にすぎないが、機会主義の貴重な副産物であり、その防臭剤的価値は大きい。

雰囲気を醸成・誘導し、機会主義の暴走を規制する役割をもつ価値として、1985年、ウィリアムソンは‘尊厳’dignityを打ち出した。それは「取引時における取引主体の人権の尊重、交渉の公正・平等性を含意した概念」(井上1994:33)であって、理論的操作化が極めて困難で枠組に取り込むことができないのだが、著作のあちこちにそのような問題関心を示す記述が見える。例えば経営参加について、たとえそれが概して見るべき効能がなく私企業レベルでは採算に乘らないとしても、社会全体としての採算はとれるということもありうるとし、「資本主義は尊厳という価値を過小評価する傾向があり、制度的防護(労働立法など……筆者)」によってそのような状態の是正を支援することができる。(W.1985:271) —さらに高次元の言及もある。社会主義者の資本主義批判〈人と人との関係が物と物との関係として表現され経験される〉が示すように、資本主義制度の現状はカントの道德律が命ずる所とはかなり距っており、経済学者はその周到な対応策の考案に努めるべき

だ……。このように尊厳という価値を重視するものの、TCEが効率志向的アプローチを採るかぎり、尊厳価値関連事象の全面的探求は難しい。TCEがなし得るのは、この価値を強く意識し、示唆を引き出し、取引事象の分析に生かすことである、とウィリアムソンは云う。(ibid: 405)

4. 機会主義と組織人(?)

たっぷりの濃厚肥料とバッチリの病虫害防止剤——この高度科学的農業に比すべき、(TCEを担う主体の)人間像をウィリアムソンは‘組織人’と名づけた。曰く、経済人に具わっている無限の認知能力は人間の本性に対するナイーヴな見方と結合している。経済人から組織人へ進化すると、この双方とも、一方が他方を犠牲にすることによって変化する。こうして契約研究に関する限り、組織人は認知能力では(限定合理性の故に)経済人より劣るが、動機的側面ではより複雑である。このような行動仮説の記述から立ち現れてくる経済組織の問題は簡潔に提示できる——限定合理性を効率化すると同時に、機会主義の害悪から防護できるように取引を組織せよ。」(W. 1986: 177)

この示唆に富む言明も経済組織の問題を解くには人間が尊厳というものに認めている価値という重要な側面に言及しておらずなお狭きに失する。尊厳を無視して取引費用の節約を分析することは個人を厳密に道具として扱う見方を鼓舞する。そのようなアプローチは資本市場や中間財市場の統治過程の研究では許されようが、仕事の組織(労働市場)の考察においては、個人的及び社会的尊敬への人間の欲求に対する感受性(をもつ)ことが大切である。労働者の経営参加や法手続への要求といった問題はアドホックに扱われているのが現状だが、より体系的に扱われるべきだ。(ibid: 177)

尊厳は私的な価値(として重要)というに止らない。取引当事者が功利主義的計算だけで統治構造を造作すれば尊厳の社会的重要性を過小評価して重

大な社会的帰結をもたらす。

個々の取引主体の政治的社会的能力の低下は社会全体には好ましくない影響を及ぼす。社会は尊厳（という価値）に賭けているのだということを認識し、経済的インセンティブの在り方を適切に是正すべきだ。—— (ibid: 178)

以上のようなウィリアムソンの論述はこみ入っていて読み辛く、正しく読み取れたという自信はないが、とりあえず中らずといえども遠からずと仮定して、組織人の意味と由来を論じるとしよう。

まず、組織人がサイモンの云う経営人を超克すべく打ち出された呼称であることは明らかである。経済人が全知的合理性を失って限定合理性に甘んじることで経営人になった——という認知的側面に加えて、動機的側面における自己利益追求の度合を（経済行動の現実をより正確に反映すべく）格段に強め、かくして認知的・動機的両面をカバーする十全の経済人修正を達成した。この功績をウィリアムソンは誇ってよい。

ただし組織人という命名には何の根拠もなく、的外れである。経済人は孤立した個人にも組織された諸個人にも同様にあてはまる抽象であり、この点は従弟たる経営人も同様である。ウィリアムソンは経営人の内容を動機的側面について増補することで充実させたのであって、別の名称を探す必要は全くなかった。

無用の宝探しはババを把みやすい。——思うに‘組織人’の想源はバーナードの対コーブランド反論（1945）の一節に違いない。「最大の知的困難は、我々が経済学や経営思想において誘因というものに第一主義的関心をもつように慣らされていることである。…この問題についての混乱は、一般的には我々が経済学的に思考していて組織論的に思考していない所から生じている。経営行動の諸問題についての我々の見方は不幸にもあまりにしばしば経済学的な考え方に入りこんでいて、社会学的な考え方に欠けている。」(Barnard, 1948: 125. 訳125～6 傍点筆者) 傍点個所の原語はそれぞれ *ecomi-*

cally minded, organizationally minded であって経済人的、組織人的と訳しても差支えなく、むしろその方がぴったりの感じさえする。経済人を批判・超克しうるのは組織人のみである、とウィリアムソンは錯覚したのかも知れない。が、それにしても的外れがひどすぎる。

Ⅲ. 利他主義

1. 生物学と経済学との交流

19世紀後半、ダーウィンの進化論が社会科学世界に転移してスペンサーの社会ダーウィニズムを生じ、支配的風潮として猛威を振った。20世紀後半、DNAの発見に始まる生物学の大発展が新ダーウィン主義の社会生物学となって再び社会科学界に接近・侵入し始めた。[Wilson, 1975]はその号砲であり、シカゴ学派の進化論的アプローチと共鳴してひとしきり経済学と生物学の交流劇が演じられた。

もともと、ダーウィンの進化論と古典派・新古典派経済学との間には並列関係がある。より多くの子孫を残す種が優勢種であり、劣等種を駆逐して生き残る。同様により多くの利潤を得る企業が優秀な企業であり、優秀企業は劣等企業を駆逐して生き残り、市場における最適者となる。生物も企業も自己利益を追求する利己的な存在とみなされる。

新ダーウィン主義では利己的なDNAが立論の単位である。個体の適応度でなく集団の適応度によって適者が選択される、という構想の下に集団間競争の数理モデルが開発された。集団は利己的だが個体は利己的であるばかりでなく集団の利益のために自己を犠牲にする利他的な存在でもある。この利他的個体の存在根拠を説明するために「血縁選択モデル」や「構造化された同一ゲノムを共有する個体群・モデル」が考案された。即ち、1) 同一特性を共有する個体が識別可能であり、2) 個体の犠牲による便益が特定の個体

群に限定されている、という条件が満たされるならば、利他的個体を多く含む個体群は利己的個体を多く含む個体群よりも高い適合性を獲得することが理論づけられた。

ところで、人間社会には前記2条件が存在するだろうか——人は他者を識別でき、他者を（過去の経験に基づいて）差別的に扱うことができる。故に人間社会では利他主義者の犠牲は他者から評価され、何らかの形で報われるので、利他主義は社会選択を通じて存続することができる筈だ。

たとえばG・ベッカーは血縁選択モデルに拠る説明を試みた（Becker 1976）。——このモデルは競争概念に依拠するので経済学との相性が良い。社会生物学者は遺伝的選択に関わる合理性のみに依拠するが、経済学者は遺伝的選択とは無関係の個別的合理性に依拠している。2つの合理性を併用してより強力な分析を展開するのにベッカー考案の社会的相互作用の理論を用いれば、個別的合理性の発現の帰結として利他的行動の選択が可能だ、という結論が得られる。……遺伝子を共有する種の集団選択の代りに近隣居住者・共働者間の相互作用を代入すれば、集団選択メカニズムと類似した人間社会における利他主義の存在根拠が説明でき、こうして経済学と生物学的分析手法との結合（による説明力向上）が果たされる。これまで経済学者の間で‘所与’とされ、漠然と人間の本性らしきものに帰せられてきた諸選好——自己利益、血族に対する利他主義、社会的差別等々の大部分が、より大なる遺伝的適合度と生存価値をもつ資質の経時的選択によるものとして説明可能になった。しかしながら他方、そもそも生存価値なるものは様々な異なった物理的・社会的環境の中での（利己的及び利他的な）人間による効用極大化行動の結果であることに思い到るとき、経済学が解明努力を重ねてきた効用極大化の理論が、利他主義の自然選択という社会生物学の中心問題の解明に寄与した、とも云えるであろう——。

さて、利他主義の経済学を志向する営みはかなり持続したようで、1985年

にはアメリカ経済学会でのシンポジウム「人口経済学のフロンティア」セッションに、P・サミュエルソンが出演する仕儀となった。彼曰く、古典派経済学の時代には人口分析はR・マルサス以来、経済学と生物学との交流領域だった。労働の供給が重要な内生変数として扱われていたからだ。新古典派は人口を均衡分析の従属変数として扱わず、社会統計学から輸入する外生変数とした。——これで縁が切れた筈なのに、近年経済学者たちは又ぞろ人口論に出入し始めた。何にでも経済学の方法を適用しようと試みる経済学帝国主義の現れだが、この動きは社会生物学者たちが近年勢さかんに社会科学領域に突出してきたことと連動している。

R・フィッシャーは優れた遺伝学者だが、人間の行動（→業績）や階級的地位の差異についての遺伝学的説明に努めている——しかし、子孫が勇気を示したとして、それが先祖の勇気の遺伝だろうか。E・ウィルソンの本に出てくる知能・性の利他主義等にしても同様で、要するに逸話&逸話ばかり。分析も検証もない、思索と想像の世界だ。

遺伝過程と経済学・社会学的過程とは重要な差異がある。遺伝過程には意識も目的もなく、進行は遅く、何十世代も経たないと変化しない。経済学では1企業のイノベーションを産業全体が速やかに模倣してしまう。ただし近年胎児の性別を知る新技術が現れた。これがめぐりめぐって新奇な社会的変化・経済的帰結を生じる可能性は確かにある。——男女構成が不均衡になれば少ない方の価値（収入・地位）が上がり、やがては………どうなることか？要するに経済学と生物学との間には処女地が広がっており、耕作は始まったばかり、収穫物は粗末で胡散くさい。だから気にすることはない……。

このように嘲笑的なサミュエルソンでも、集団遺伝学の達成に敬意を払い、集団選択の数理モデル（それは集団間競争を含んでいる）を受容し、利他的協調行動の可能性を認めている。経済学は人間が自己利益を追求すると仮定するものの、ときに利他的に行動することもあるという事実を否認するわけ

ではない。

1990年代には、利他的主義（の存在とその理由）への関心はさらに増長した。T・バークストラムとO・スタークは進化論（の逆説的）適用として、協同的行動 *cooperative behavior* が血縁・地縁の人々の間にとどまらず‘囚人のジレンマ’状況においてさえ発生・持続しうることを示そうと試みた。

— 利己的で合理的な個人が意識的に行為を選択する場合、もし彼らの実践 *practice* が多少とも模倣される可能性があれば、利他的に行動した方が自分にとって有利であることを見出（してそのように行動）することがある。これが彼らの大命題である。

彼らは a) 無性生殖モデルによる形質遺伝の論理を用いて、姉妹間囚人ゲームでも協働して *pay-off* を最大化して安定均衡に至ると主張し、b) 有性生殖の種における兄弟姉妹間でも時折り利他主義が発生することがあることを見出した。この種の子孫たちは互いに囚人ゲームを演じ、利己・利他の個体が複雑に配偶し合うなかで、究極的には利他的行動をする子孫の方が繁栄する、と云うのである。

人間社会では模倣によって獲得された行動の進化が著しい。利己人と利他人が複雑に配偶し合うとき、たとえ利己人が利他人よりも大きい利得を得ているような芳しくない環境に在っても、協同的行動は発生・増殖し得る。けだし、遺伝的継承も文化的継承も、一般的に個体にたいして特定の作用することはない鈍重なメカニズムだからだ。協同的に行動する傾向をもつ遺伝子を継承した個体は、そうでない個体に比べてより多く協同的な兄弟たちから利得を享受する。文化的遺伝（≡模倣）また然り。故に利他主義は同じ役割モデルを共有している他者と相互作用し勝ちな状況（現代社会はこれに該当する）では広く伝播するであろう。（Bergstram & Stalk, 1993）

2. サイモンの利他主義の理論

A. 利他主義概念の彫琢

(1) 弱い利他主義

限定合理性の概念は新古典派経済学わけても合理的選択理論者の抛る‘客観的合理性’の概念を破砕した。しかし彼らが抛るもう1つの支柱‘自己利益仮説’には全く手をつけていなかった。漸く1980年代になってサイモンは、この新古典派の方法論的前提を利他主義モデルの構築と提唱をもって批判し始めた。

その中心内容をなすのが、限定合理性と並んで自らの創造に成るものと自負している‘一体化’である。(1991: 87. 訳135)

サイモンはこの作業を当時上演中の経済学と生物学との交流劇にかこつける形で——利己的遺伝子による適合性向上モデルを、その支柱となる諸仮説のうちのただ一つを変更することで逆の結論に導く、という手法を用いて——遂行した。

新ダーウィン主義的自然選択において利他的個体が得る報酬は子孫数の増大であるが、サイモンは社会における利他主義を「利他主義者個人の適合性」ではなく利他的個人の属する‘社会全体の適合性’（の増大）と規定し、この社会の側からの要請に個人が応える理由を、人々が「社会的に認められた仕方で行動する性向」＝柔順性 *docility* に求めた。柔順性は全体としてみれば個々人の適合性を高める。……個々人は自己に柔順性を用いて価値や習慣や技術を学習し、社会的により有利な立場に立てるように環境に順応していく、というのである。

上記のように互恵的な関係を前提にした利他主義は、見方を変えれば利己主義の一種、‘啓発された利己主義’、いわば‘弱い利他主義’である。社会全般（とくにアメリカ型社会）に長期的な互恵関係が遍在するとは言い難く、利己主義者に搾取され放して適合性の低下を招く恐れがある。社会全体の

適合性の増長と個人の適合性の増長とは区別すべきであり、かつ両者が矛盾せず両立可能であることの論証が必要である。

(2) 強い利他主義

弱い利他主義は不純な利他主義である。人間社会にはおよそ互惠関係を前提としない純粋な利他的行動（自己犠牲）が明らかに存在し、賞讃されさえしている。この強い利他主義は、自らの再生産的適合性を犠牲にして他者の再生産的適合性を全体として増大させるのである。

生物学的適合性は端的に期待される子孫数を意味する。新ダーウィン主義の利他主義モデルでは、利己的個体が利他的個体以上に増加し、後者を駆逐してしまう。しかし人間社会ではそうはならない。人間が限定合理性の下で生活していくために体得できる（し、現に体得している）‘柔順性’という資質が利他主義の絶滅を防ぎ、その繁茂を助長してくれる。

柔順性が人間社会に遍在している根拠は限定合理性に在る。——人間は裸で生まれ、生きる術の全てを家族・学校その他社会が与える庇護・教育など諸々の影響を受け入れることで獲得する。柔順な人々は社会からの助言を十分に検討せずに受け入れ、彼ら自身の適合性を減殺するような利他主義的な選択をしてしまう。柔順であることによって得られる利得が、利他的選択で払うコストを上廻る限り、柔順な利他主義者は不柔順な利己主義者よりも高い社会的適合性を保持できる。そして社会構成員の平均的適合度の高い利他主義的社会は、そうでない社会との競争において優位に立つだろう。人間社会では文化特性の緩やかな変化や選択が、構成員の平均的適合度を高めるような助言・情報・行動パターンを創出する——利他主義はそれ自体、他人が利他的に行動するように影響を及ぼすことを含んでいるのである。

B. 経済学的含意の詮索

(1) 経済学的含意

新古典派経済学は効用極大化を仮定しているが、効用とは何かについて何も仮定していない。ただし具体的な経済行動への適用に当たっては、効用は概ね所得、富、利潤と等置される。効用極大化≡経済的報酬極大化。経済的アクターが経済的利得のみを欲しているという仮定は、効用極大化より遥かに強い——そして経験的には虚偽の仮定である。

人間の行動は経済的利得だけでなく予想される結果（もたらされる快樂と苦痛）に関わる多数の動機に駆動されている。行動が他者に及ぼすと期待される快樂や苦痛によって影響される程度に応じて、ある行動が利他的か否を判断できる。経済的利得は利己的動機に発したに違いないが、そのみが利己心の具現ではない。要するに富は人々の社会的適合性に密接に連結されるものではなく、柔順性こそ密接に連結されうる人間特性であり、そこから利他主義的行動が湧き出すのである。

集団－民族－国家への忠誠は利他主義の発現である。現代における重要な忠誠は「組織への一体化であり、その作用範囲は構成員の動機づけのみならず認知的部分にも及んでいる。けだし、一体化（の自覚）こそが集団の境界を定め、構成員の思考を支配する特定の変数や簡明な世界像を設定し、彼らが追求すべき目的とその手段を限定するからである。」（S 1993：159）

人間の動機は自身の経験、外界からの情報、歴史的な大事件 surprise などに反応しつつ変化していく。経済学はアプリアリなご託宣でなく事実に基づいて推論・判断すべきであり、それでこそ我々が現に生きている世界を記述できる。そこでは、利他主義、とりわけ集団や組織への忠誠から発した利他主義が大きな役割を演じるであろう。

(2) ‘経済人’ 像の変貌

TCE 体系の 1 方の支柱をなす仮説として打ち出された ‘機会主義’ 他方、新ダーウィン主義と経済学との交流劇 (の観察) から抽出された ‘利他主義’ —— 経緯・文脈を全く異にする 2 つの仮説は、ともに限定合理性の下での経済学が依拠すべき (経済行動の) 動機的側面を担う基本的仮説であり、まさに正面衝突の関係に在る。カーネギーに会して 30 余年、このような劇的な邂逅が待つてようとは、サイモンもウィリアムソンも予期しなかったであろう。利他主義の主張は新古典派経済学全般に対する批判であるが、限定合理性の容認の上に築かれた TCE との関係は一層際どいものとなる。——「残念なことに、新制度派経済学は、組織参加者の目標と彼らの状況を形成する認知モデルとを条件づけている強力な利他主義としての組織一体化 (というものを) 殆ど無視している。利他主義、とくに組織一体化に適切な注意を払うなら、企業理論ひいては経済理論にも大きな変化が生じる (に違いない)。」(ibid: 160 カッコ内は筆者)

サイモンの言葉はさりげないが含意は深長、遠く A・スミスに溯る ‘経済人’ の内容に関わる。スミスの経済人は、主要な側面としては ‘見えざる手’ を動かす利己心から成るが、副次的潤滑剤として互いに ‘あまり仮借なき振舞は慎む’ という ‘共感’ sympathy が配合されていた。百年後に吹き荒れた ‘限界革命’ が潤滑剤を払拭し去った。さらに百年後、むしろ仮借なき振舞が経済行動の全面に浸透している現実を率直に認め、積極的に適応していく、と云う、利己心剥き出しの経済人をウィリアムソンが打ち出したのである。それは 1960~70 年代以降、東西冷戦の帰趨が仄みえるにつれて加速度的に発展して支配的潮流となっていった市場原理主義 (の思想) の論理的かつ象徴的な表現でもあったろう。期せずして (?) 時流に棹したわけである。

サイモンにはもともと経済学の伝統を尊敬する気持が強かった。長年の研

鑽の末、経済行動を認知的に導く合理性は限定的であり、動機的に導く利己心は利他心に凌駕されている、という認識に到るとは、意想外だったに違いないが、もはや後戻りできない。経済人の構成要因の一方がウィリアムソンによって粉碎され、もう一方がサイモンによってマイナー化された以上、和解・妥協の余地はない。経済人の（支柱たる利己心の）純化（W）か、超克（S）か？

IV. 両雄対峙

1. 陣取り

ウィリアムソンは根っからの経済学者である。処女作のテーマは経営者効用追求のメカニズム。出世作は取引費用に連動して市場と組織が交替するという斬新奇矯な企業理論。市場世界を支配している利己主義が仮の宿である組織でも勢威を振いがち——組織内行動を一体化や柔順性に関係づけた議論は殆どしていない。（W. 2002：292）

サイモンは組織論者として出発した。4種の組織影響力、[権限・コミュニケーション・能率基準・一体化]はすべて利己心と直接の関係はなく、企業組織においてすら、利潤を目的（＝最優先的制約）と心得ているのは、現実にはともあれ論理的には上層メンバーのみである。とりわけ一体化は、語義曖昧と云われながらも³⁾ ‘これさえあれば何とかなる’ 妙薬であり、利他主義と云い換えられることによって、明確かつ普遍性を具えた表現を得た。

3) 昔々、集団力学の大家三隅二不二教授に師事する人々と合同の『オーガニゼーションズ』原著の輪読会をもったことがあり、4・5回でぼしゃってしまったのだが、三隅教授も1回だけ出席された。そのときたまたま、一体化というのは、いろんな意味があって実にややこしい、という話になり、教授曰く「ちょっと知っているのから一身同体まで巾が広いんだ。どの位の関係か、よくわからんとき、とりあえず一体化と云っておくんだな。」なつかしい思い出である。

現代の経済体制を市場経済とよぶのは幼児も心得ている常識であるが、サイモンは敢て組織経済とよぶ。——現代経済体制に顕著な特徴は、経済行動の大部分が企業組織の内部でなされている点に在る。市場という主役が組織を連結しているのではなく、‘市場によって連結されている組織’が主役なのだ。火星人が望遠鏡で地球経済を俯瞰したとする。緑色の企業組織がびっしりと沃野を形成し、市場取引のネットワークが赤いラインとなって組織をつないでいる。組織の内部では権限ラインが様々なレベルで従業員と上司をつないでいる。殆ど全ての人が企業内部で働いているので、景観の大部分は緑色に見える。火星人は地球を赤いと云うだろうか？青い（緑だ）と云うに違いない。……（S.1991：27）

これでほぼ一件落着であるが、補足として両者の‘組織’概念の微妙な（あるいはただならぬ）差異に言及しておこう。——TCEの基本図式が組織失敗の枠組と題されて市場失敗の枠組も兼ねている事が示すように、ウィリアムソンの組織は市場と通底し明確には区別されていない。広義の組織は市場を含み、市場と対立する狭義の組織を厳密には内部組織とよぶ。内部組織は階層組織に限られ、バーナードの定義する（単純ないし基本）組織に当たるものは仲間 peer group とよぶ。付言すればサイモンの組織はバーナードで言えばほぼ協働体系に当たり、市場ないし取引相手（≒側生組織）とは全く重畳しない。

さて、ウィリアムソンの組織概念の曖昧性は彼自身の独創ではなく、近代組織論の始祖バーナードに発するものである。——『経営者の役割』（1938）執筆当時、バーナードは個々の財貨・サービスの取引そのものが組織だとは考えておらず、他方、電話加入者を ATT 組織のメンバーと信じて疑わなかった。2年後‘顧客もメンバーですか？’と M・コーブランドに擲揄されて考え直し、個々の取引自体が些少・短命ではあれ組織を構成する、と断じて

論理一貫性を回復したのだが、やはり坐りが悪い——と感じたらしく、さらに4年後、この短命な組織を側生組織と名づけ、壮大頑丈な階層組織と並ぶ2大類型として対照させた。ここにおいてバーナードとウィリアムソンとの組織概念は外延・内包とも一体化した。ただし、バーナードにとっては階層組織が嫡子で側生組織は庶子であるが、ウィリアムソンにおいては嫡・庶が逆かも知れない。

2. 小競り合い

側生組織問題に露頭したバーナードの組織概念の瑕疵は、ウィリアムソンの付け入る隙となった。1988年、『経営者の役割』刊行50年に当り、カリフォルニア大学に在ったウィリアムソンは諸分野の第1線研究者を招いて学際的なバーナード・セミナー・シリーズを組織した。発表論文8篇は‘Organization Theory — From C.I. Barnard to the present and beyond’ 1990として刊行され、7年後、『現代組織論とバーナード』と題する邦訳が出た。

ウィリアムソンのバーナード理論解釈は2種類の協働の対置から始まる。自然発生的な協働と誘引された協働。前者は人間社会の有機的進化から生じたもので、その内容は財貨・サービスの売買、その総体及び行われる場を市場とよぶ。バーナードが目じたのは後者、意識的で計画的な協働であり、前者に比べ‘重要性が少ないと広く信じられていた’ものである。彼はこれを組織（正しくは内部組織なのだが）と名づけ、雇用関係、権限、非公式組織、誘因の経済、といった諸側面について有効な解明を行った。……

さて、上記のウィリアムソンによるバーナード理論解説は多分に恣意的で、

4) ‘自然発生的’の原語 Spontaneous は、‘自発的’という意味にも用いられる。この両義性の故に、市場取引は自由で主体的な行為を意味する自発的協働、通文化的な自然な秩序（を形成する行為）としてイメージされ、人為的な誘引された協働に対して論理的に先行し、機能的優位性をもつかのようなニュアンスを帯びることになる。

簡にして要を得ているとは到底いえない。わけでも‘2種類の協働’は問題である。——市場が客観的に果たしている機能と市場で個々の経済主体が各自の利害を充足すべく行っている取引(という行為)とは峻別すべきである。彼らは協働してはいない。(確証はないが)ウィリアムソン以前に、取引行為を(比喩としてでなく論説として)協働とよんだ者はいない。意識的に行われ、目に見える集团的行為のみが協働とよべる——という私見を敢えて力説しておきたい。

要するに、バーナードが財貨売買それ自体をカッコ付であれ組織として認知したことがウィリアムソンの我田引水を肩押ししたのである。そしてウィリアムソンは、もう1つ大きな我田引水を敢行した。——バーナードが創始しサイモンが発展させた理論の総体を‘管理の科学’(に限定されたもの)と断じ、自身が主導するTCEを中核とした3学協働(経済学・組織論・法学)の研究潮流をもって、バーナードが樹立を願った‘組織の科学’の担手たることを宣言したのである。(W. 1990: 200. 訳267~8)

この件について要点のみ記せば——バーナードが主著最終章において「組織の科学は未だ存在しない」と記したのは多分に謙譲の辞である。『経営者の役割』は自身の経験に基づく仮説的な枠組みではあるが、将来築かれるであろう‘組織の科学’の背骨をなすに違いない、とバーナードは確信していた。だからこそ、組織に関連する諸社会学者(社会人類学、社会学、社会心理学、制度経済学、経営学*などの)たちに、それだけの価値があるかどうかテストしてほしい—これが不在宣言の主旨に違いない。だとすれば、そのように大がかりな検証作業は多数人・学際的でなければならず、その担手たりうるのはウィリアムソン主導の3学協働の他にない、と自負したのである。

*原語は a treatise on management

TCE はもとより、3学協働集団(?)のこれまでの業績から推せば、彼らが推進するであろう‘組織の科学’の対象は、市場を含む広義の組織となる、と考えられる。しかるに‘組織の科学’不在宣言の際バーナードの念頭にあったのは狭義の組織であった。—少数民族(の団結)や共和制・帝制ローマにおいて、人間相互の関係の組織と管理(コントロール)の技術が(今日とは異なって)工学的・経済的技術よりも高度に発達していた、(Barnard, 1938:292. 訳305)というバーナードの記述はこのことの証左である。

ウィリアムソンが‘組織の科学’を担えば、バーナードとサイモンの業績は‘管理の科学’に限定される。しかし両者の理論が管理・被管理を包括する‘組織’論であることは自明であり、ウィリアムソンの評価・位置づけは不当と云わねばならない。要するにウィリアムソンはサイモンを差し置いてバーナードの後継者に己れを凝したのであり、その意味でバーナード・セミナー1988は、すこぶる機会主義的な投企だったと云えよう。(詳細は川端2015:351~6)

V. 幕 切 れ

両雄対峙のままさしたる対決もなく時は過ぎて、2001年サイモンは世を去った。2004年、M・オージャーとJ・マーチがサイモン追悼文集を編み、K・アローはじめ10余人が寄稿した。ウィリアムソンもその1人として「H・サイモンと組織論：企業理論への教訓」を書いた。それは当然にも故人への畏敬・讃歎そして懐旧の情に彩られているが、ここでは専らS vs W問題の行方を確かめることを旨としよう。

「彼は私が経済学に打ち込みすぎていると思っており、しばしば私の著作に異議を呈した。とはいうもののHerb(サイモン)は多元論者であった。彼が自分の弟子discipleではなく学生studentとして扱ってくれたことを私は

嬉しく思う。」(A & M, 2004: 281)

ウィリアムソンが組織論よりも経済学に深入りしていった直接の機因は前出『企業の行動理論』プロジェクトへの参加に在るが、溯ればスタンフォード大学での K・アロー (透徹した合理性魂の持主だった) らから受けた薫陶、カーネギーの俊秀で彼が一目置かざるを得なかった同輩 J・ムースからの微妙な影響も大きかった。—— 経済学者は合理性の追求を途中で止めはしない。目指すべき合理性の程度は彼の場合、^{ハイパー}超絶合理性には及ばずとも、'論理を完成ぎりぎりまで推し進める' 誘惑を満たすレベルでなければならない。ムースとの対話は彼をしばしばこの境地に引きずりこんだ。

要するにウィリアムソンは '限定合理性' と 'ぎりぎりまでの合理性追求' との間の緊張関係に引き裂かれ、バランスを失くした—— 少なくともサイモンはそう解釈し、彼らが推進している新制度派経済学プログラムは '信仰行為' act of faith だと断じた。「現実世界に存在している組織を観察すれば、(新)古典派やその新制度派の変種^{バージョン}の企業理論が示唆しているのよりずっと複雑なものなんだということがわかる」(S.1997: 38)

こんなにこき下ろされてはたまらない。ウィリアムソンは2000年「経験的ミクロ経済学：もう1つの視角」と題する論文の素稿を贈呈した。—— 新制度派のなかの TCE 分野ではこれまでに600余篇の実証的研究論文を発表している。企業を統治構造として捉える我々の理論は新古典派の企業理論とは大いに異なる。後者は資源配分パラダイムに立っていて組織論に否定的だが、前者は契約というレンズを用いた議論で、大いに組織論に依拠しており企業を代替可能な統治様式とみなす比較制度論的視点にたっている。だから、統治構造論的企業理論がサイモンの云うように組織の複雑性の認識において若干欠ける所があるとしても、彼らは彼らなりにサイモンが示した方向へ歩むべく真摯に努力している (ことを汲んで頂きたい)。(W 2002: 283)

すると、驚くべし! 欣ぶべし! サイモンがメールをよこした。—— 「最近、

貴著『資本主義の経済制度』を読み返していて驚いた。知っての通り……………私は長年、貴方を告発し続けてきた。……………限定合理性という新しい酒を最適化という古い瓶に注いでいる等々。しかし再読した今、私は口を噤み、貴方を誤解していたことを詫びねばならない。……………さらに私は貴方の経験的証拠（とくに歴史的証拠や事例研究など）を議論の根拠にする、その使い方に感心した。我々は意見が一致している……………経済学は必然的に歴史科学である、けだし、人間が新たな制度や実務慣行を発明（し実践）していくことは歴史の重要な過程の1つなのだから。」

欣喜雀躍したものの「サイモンの私の著作に対する従来の見解は広く知られている。故に私は、素稿を慎重に推敲してコピーを送り、コメントを乞うた。悲しいかな、彼には返事を書く時間が残っていなかった。もし彼が返事を呉れたとしても、きっと我々の間の見解の不一致が（狭まりはしても）続いたことだろう。それでも私は、彼らが以前に比べて私の著作により多くのメリットを認めてくれたことを悦び、彼の学生であったことを永久に喜びとするだろう。」（A & M: 282~4）

一瞬ほっとするが、物足りない結末である。死を前にしてサイモンは弱気になったのだろうか——それはともかく、『資本主義の経済制度』を読み返してウィリアムソンを見直した、という個所から筆者は同書で言及された尊厳 *dignity* という言葉を連想した。それは組織失敗の枠組に出てくる雰囲気 *atmosphera* を拡充したもので、「取引時における取引主体の人材の尊重、交渉の公平・平等性を含意した概念」（井上1994: 33）であり、残念ながら操作化困難の故に枠組に入れることを断念したのだと云う。「資本主義は尊厳という価値を過少評価する傾向があるが、制度的防護（労働立法など……………筆者）によってそうした事態の是正を支援することができる。」（W. 1985: 271）「資本主義制度の現状はカントの道徳律が命ずるところと

はかなり距たっており、経済学者はその周到的対応策の考案に努めるべきだ……」(ibid: 405)

サイモンがこの個所を見てウィリアムソンを見直したのかどうかは確かめようもない。そしてウィリアムソンが‘尊厳’に関わる問題をさらに追求した形跡、今後追求するであろう兆候も定かではない。近年、ウィリアムソンが打ち出している統治構造アプローチ=GSAにはサイモンが力説する一体化、柔順性、利他主義と関連する部分もあるにはあるが些少にすぎず、ウィリアムソン自身も‘M&H’で取り上げた‘雰囲気のエコノミクス’を以後殆ど発展させていない、と認めている。(ibid: 292) 要するに、サイモン vs ウィリアムソン問題は未解決のまま幕切れとなった。

ここで筆を置くのは名残惜しいので一言呟くとしよう。「雇用契約というものは、賢い形——企業の利害と従業員の自己利益とが一致するよう——に出来ている。」「……………雇用契約(を結ばざるを得ない、あるいは結んでしまったということ……筆者)は何ら重大な困難をもたらすものではない。従業員は彼らに要求されている事をやらないという格別の動機をもっているわけではない。彼が仕事を他人に任せて怠けるであろうと期待する理由はない。(いわゆる‘公共善’問題)あるいは就業時間に何らかの私的な利益を追求するであろうと期待する理由もない。他方、新制度派経済学では契約事項——情報の非対称性その他、契約事項やその履行可能性に影響を及ぼす諸要因——こそ中心テーマなのだ。」(S. 1997: 34~5)

サイモンとウィリアムソンとの差異(→対立)は、この一文に象徴されている、と筆者は思う。

TCEは、限定合理性の経済学的表現形を‘全ての契約は不完備だ’という命題に集約し、契約の機会主義的侵害の可能性の詮索及び防衛策の案出に懸命である。サイモンはそうした危険(があること)を認識してはいたが、

その防衛問題に関心を示すことは殆ど無かった。(ibid 285)

動機としての機会主義を全面的に認めてしまえば事柄は単純化する。わが身、わが社を他者の機会主義から如何に防衛するか、また己れの機会主義を如何に活用して利益を上げ成長していくか……。組織への一体化を表現形とする利他主義に棹せば、わが身を圍繞する環境は穏かとなり、平和的な共存・成長の展望が開ける——サイモンは(上記引用にも伺えるような)雇用関係に内在する機会主義的副作用を軽視するという瑕疵を含めて、現代組織社会に対する確固たる楽観主義者であった。

ウィリアムソンはどうだろうか。

おわりに

本稿をはば書き終えた時点でM・オージェ&J・マーチの共著論文‘Realism and Comprehension in Economics: A footnote to an exchange between Oliver, E Williamson and Herbert, A Simon’ (Journal of Economic Behavior and Organization vol 66 issue 1, 2008) の存在を知った。サイモン・ウィリアムソン両者の人と業績を熟知した人々によって、サイモン vs ウィリアムソン問題そのものに焦点づけた論考が既にかかれていた——迂闊だったでは済まされぬ大失態である。

この共著論文を読まないまま本稿を活字にする、まして三浦教授記念号に掲載するのは、無意味どころか犯罪的と云わねばならないのだが、急拠学習するといっても数ヶ月はかかりそうである。——老骨に免じて貰えるなら、サイモン vs ウィリアムソン問題への本格的取組みに先立つ予備学習ノートとして受けとって頂きたい。

— 2015. 9. 29 —

参考文献

- Augier, M & J. March (ed) 2004 'Models of A Man'
- Becker, G 1976 Altruism, Egoism Journal of Economic Literature 14
- Bergstrom, T & O. Stark 1993 How Can Altruism Spread in Evolutionary Environment?
American Economic Review 83-2
- Cyert, R & J. March 1963 A Behavioral Theory of the Firm. 邦訳『企業の行動理論』ダイヤモンド社
- 井上 薫 1994 『現代企業の基礎理論』千倉書房
- 川端久夫 2015 『日本におけるバーナード理論研究』文真堂
- 1996 「再び個別資本の理論について」熊本学園商学論集 2-2・3
- March, J & H. Simon, 1958 Organizations, 邦訳『オーガニゼーションズ』ダイヤモンド社
- Samuelson, P 1985 Models of Thought in Economics and Biology American Economic Review 75-2
- Simon, H. 1947 Administrative Behavior, 邦訳『経営行動』ダイヤモンド社
- 1957 Models of Man 邦訳『人間行動のモデル』同文館
- 1979 'Rational Decision Making in Business Organizations' American Economic Review 169-4, 邦訳「企業組織における合理的意思決定」(『システムの科学』パーソナルメディア社 1987 所収)
- 1983 Reason in Human Affairs 邦訳『意思決定と合理性』文真堂
- 1991a 'Organizations and Markets' Journal of Economic Perspective 5
- 1991b Models of My Life 邦訳『学者人生のモデル』岩波書店
- 1993 'Altruism and Economics' American Economic Review 83-2
- 1997 An Empirically Based Microeconomics
- Williamson, O. 1964 The Economics of Discretionary Behavior 邦訳『裁量的行動の経済学』
- 1975 Markets and Hierarchies 邦訳『市場と企業組織』日本評論社
- 1985 The Economic Institution of Capitalism
- 1986 'The Economics of Governance' (in R. Langlois ed. Economics as a Process — Essays in the New Institutional Economics Chap. 8.)
- 1990 Organization Theory: From C. I. Barnard to the Present and Beyond 邦訳『現代組織論とバーナード』文真堂
- 1996 The Mechanism of Governance
- 2002 Empirical Microeconomics: Another Perspective [in Augier M & J. March (ed) The Economics of Choice, Change and Organization]
- 2004 Herbert Simon and Organization Theory: Lessons for the Theory of the Firm [in Augier M & J. March (ed) Model of A Man]
- 米川 清 2005 組織の経済学の一考察(1) — 新制度学派とサイモン, 熊本学園商学論集 12-1
- 2006 同上(2) 同上 12-2/3
- 2012 ウィリアムソンはサイモンを裏切ったのか? 経営情報学会第 65 回大会予稿集
- 2013 限定合理性への謬見 熊本学園商学論集 17-2