

日本の「安心」はなぜ、消えたのか（2）

山岸俊男

集英社インターナショナル ウェブ立ち読み

## 「日本人らしさ」

## という幻想



右も左も「日本人らしさ」がお好き？

いじめにかぎらず、今の日本ではさまざまな社会問題の解決を「心」に求める風潮がひじょうに強くなっているのはすでに述べたとおりですが、そうした傾向の中でも、私が最も不満に感じるのは、今の日本が抱えているさまざまな社会問題の原因や解決策を、「日本文化」や「日本人らしさ」に求める傾向です。

すなわち、「かつての日本人は正直者で、信義に厚く、モラルもあつた。しかるに今どきの日本人は古きよき日本の心を忘れてしまっているために、いろんな問題が起きているのだ」と解説する人は少なくありません。

今の日本経済がけっして順風満帆でないのも、社会のモラルや秩序が乱れているのも、いじめや少子化問題が解決しないのも、すべてそうした「日本人らしさ」「日本の文化伝統」がなくなってしまうからだとはよく言われる話です。

こうした意見が保守的な立場から述べられたのだとすれば、いわゆる改革派の人たちはどういふふうに今の日本の現状を考えているのでしょうか。

実は、改革の旗を掲げる人たちもまた「日本人らしさ」や「日本的な心」が問題だと考えているのです。

つまり「今の日本が問題を抱えているのは日本人が過去の伝統にしがみつき、島国根性から脱却できずにいるのが元凶なのだ」というわけです。こうした改革派の人たちにとっては、保守派の人たちが褒めそやす日本人特有の精神構造や日本文化こそが、日本の社会や経済がいつこうにもよくなる最大の原因で、もっと欧米人のようなメンタリティを持ち、グローバル化しないといけないというのです。

まったく立場を異にするはずの保守派、改革派のどちらから見ても、問題の焦点が「日本の文化」や「日本人らしい心」にあるという点で共通しているわけなのです。

そこで私の考えを述べさせてもらえば、実は何でもこうして「日本人らしさ」に結びつけて考える、その思考法自体が、今の日本の混迷を招いているのではないかと思っっているのです。

## 文化の違いが「らしさ」を産み出した？

では、なぜ現代日本が抱えている社会問題を「日本の文化伝統」や「日本人らしさ」と結び付けて考える議論がおかしいのでしょうか。

それはそもそも「日本人らしさ」という概念自体がどれだけ実体のあるものだろうか、私が疑っているからに他なりません。

「日本人らしい心は本当に存在するのだろうか」なんてことを書けば、おそらく多くの人は「心理学者のくせして、何を馬鹿なことを言っているのか」と思うに違いありません。

たしかに、同じ状況に直面したとき、日本人とアメリカ人ではまったく違うモノの見方をしたり、まったく異なる行動を選択することがあります。その違いが「日本人らしさ」であり、「アメリカ人らしさ」であると言えなくはありません。私が研究している心理学の一ジャンルである「文化心理学」でも、そうした文化圏ごとで人間の考え方や感じ方がどのように異なっているかを研究するのが大きなテーマになっています。

しかし、そうした「らしさ」が、日米それぞれの文化伝統が産み出した、不変のものであると考えるのは、あまりにも乱暴な議論のように私には思えてならないのです。

一例を挙げて、考えてみましょう。

「日本人は家族よりも会社を大切にする企業人間だ」という話は日本でも、アメリカでも広く受け容れられているイメージです。

今でこそ、だいたい「アメリカナイズ」されたとはいえ、日本人は自分個人としての利益を犠牲にしてでも、集団全体の利益を優先する傾向があり、個人の価値観を優先するアメリカ人とは一八〇度違うのだという話はよく言われます。そして、そうした日本人のメンタリティーは「聖徳太子以来、和の精神を重んじてきた日本独特の文化伝統」がもたらしたものだと言説されるのが普通です。

しかし、はたしてそうした解説は本当なのでしょうか？

### 日本人は、はたして「会社人間」か

日本独自の「和の文化」が、日本人の愛社精神や滅私奉公めつしほうこうの精神を作り出したという話が実はかなりの「眉ツバ」であることは、戦国時代を振り返ってみれば、すぐに分かることです。

よく知られたことですが、戦国時代の武士たちは下は足軽から上は大名まで、現代のアメリカ社会と同じように、みなが実力主義の原理で動いていました。江戸時代の武士たちが主君への堅い忠誠を誇っていたのとは対照的に、自分の能力をきちんと評価してくれない「上司」ならば、さっさと見限って転職するべしということが戦国時代の常識であったと言えます。

そこで、この時代の武士たちは混乱した戦場でも自分の働きぶりが分かるように、背中に旗印を立て、「遠からん者は音にも聞け、近くば寄つて目にも見よ。我こそは何の何兵衛である」と自分を売り込んでいたほどです。

この一事を見るだけでも、「日本の文化伝統が愛社精神をもたらした」という解説が根拠薄弱であることがお分かりいただけるでしょう。

もちろん、このような私の考えに対して反論をする読者がおられるかもしれませんが。

つまり、「たしかに戦国時代などの例外はあるかもしれないが、江戸時代以来の四〇〇年近く、我が国に滅私奉公の精神が連綿と受け継がれてきたのは事実だ。やはり、これは日本の文化が作り出した我が国独特の精神と言ってもいいのではないか」というわけです。

しかし、これに対しても私は疑問を抱いています。

そもそも、もし、日本のサラリーマンたちが本当に自分の会社を愛し、会社に忠誠を尽くしているというのであれば、会社の業績が落ち込んだとき、率先して自分たちの給料を下げてくれと願ひ出るのが当然です。自分の生活がたとえ苦しくなろうとも、会社の存続こそが大事と考えてこそ、本物の会社人間というものでしょう。

しかし、残念ながらそういう話は寡聞にして筆者は知りません（もし、あったとしてもそれは滅多にない「美談」として語られているはずですから、日本人一般の特性を証明するものにはなりません）。

### なぜ、武士たちは「お家大事」で働いたのか

では、そこまで会社に忠誠心を持つてゐるわけではないのに、なぜ日本人は家庭生活を犠牲に

しても、会社のために一生懸命働くのでしょうか。

その理由は次のように解釈するのが、最も合理的ではないでしょうか。

日本のサラリーマンが会社に忠誠心を示すのは、そうやって振る舞うことが日本の社会において最も適応した行動であるからに他ならない——分かりやすく言うならば、会社に対して忠誠心を示したほうが何かとトクをするから、そうしているだけにすぎない。だから、日本人は会社人間になったというわけです。

戦後長らく続いた終身雇用制度の下では、日本のサラリーマンはアメリカ人のように転職によってキャリアアップすることが事実上、不可能だったので、出世しようとするのであれば、自分が現在、属している会社での評価を上げることしかありませんでした。

そのためには、いつまでも会社から帰らずに残業していたほうが、会社にアピールできるというものだし、休日返上で働いたほうが上司の評価も高くなるというものです。だからこそ、日本のサラリーマンたちは会社人間であることを選択した——こう考えるのが、最も現実的な解釈だと言えるでしょう。

江戸時代の武士たちが滅私奉公であったというのも、結局は同じ理由です。「転職」がいくらでもできた戦国時代とは違って、江戸時代では主君を替えるわけにはいきません。子どもや孫の代までも同じ殿様に仕えることになるのですから、常日頃から忠義ぶりを示していたほうが得策だった。だからこそ、江戸時代の武士たちはお家大事、殿様大事で働いていたというわけです。

## 「日本人らしさ」とは、生き抜くための戦略だった

さて、話を元に戻せば、私たちは日本の文化伝統が「日本人らしさ」を作り出し、アメリカの文化伝統が「アメリカ人らしさ」を作り出していると考えがちです。

なるほど、たしかに行動だけを見れば、日本人はアメリカ人よりもずっと会社人間的であつて、それが「日本人らしさ」の一部を構成しているように思えてしまいます。

しかし、それを細かく検証していけば、実は昔から日本人は集団主義的であつたわけでもないし、本心から会社や藩を大事に思っているわけではありません。要するに、そうした「日本人らしさ」なるものは、実は日本の社会で生きていくための知恵、むずかしい言葉で言えば「戦略的行動」に過ぎないのではないかというのが私の考えであり、私が研究している「社会心理学」の考えであるのです。

つまり、日本人とアメリカ人の行動パターンの違いは、文化の違いがもたらしたものというよりも、その人が置かれている「環境」、つまり社会のあり方がもたらしたものにすぎないというわけです。

実際、世界的に有名であつた日本人の「会社人間」ぶりも、近年、終身雇用制や年功序列制が崩壊してしまつたと、あつという間に昔話になつた感があります。かつての日本では、いったん就職した会社を辞めて転職するのは不利なこととも思われていたのですが、今ではよりよい働き場所を求めての転職は当たり前のことになりましたし、また派遣社員やフリーターのような、従来





になかった仕事のしかたも広がっています。

つまり、日本の社会という「環境」が変わることで、生きるうえでの「戦略的行動」も変わり、その結果、「日本人らしさ」のあり方も急速に変貌してきたというわけなのです。

結局のところ、「日本人らしさ」とはけっして不変のものでもないし、日本独特のものでもない。そう断定してもけっして過言ではないと私は考えます。

ところが、今の日本のさまざまな議論を見ると、あたかも「日本人らしさ」が不変のものであるかのような前提で語られています。

保守派の人たちは「日本人らしさ」が失われていくことが大変な危機であるかのように憂えていますし、また改革派の人たちは「日本人らしさ」がすべての改革を邪魔していると警鐘を鳴らしています。

しかし、保守派の人たちにしても、改革派の人たちにしても、あまりにも「日本人らしさ」「日本らしさ」を過大評価しているのではないか——それが私の言いたいことなのです。

### 人間の心の中にある「自己高揚傾向」とは

いわゆる「日本人らしい行動」とは、単に日本の社会環境にうまく適応するための「戦略的行動」にすぎない——このことを確認するうえで、ヒントになる実験があるのでご紹介しましょう。

心理学に、「自己高揚傾向」という言葉があります。

人間には自分自身を評価する際、実際よりもポジティブなイメージを抱く傾向があるということが昔から心理学の世界では知られていました。

たとえばあなたが何かむずかしいことにチャレンジして、それに成功したとします。

その成功は、あなたの実力がもたらしたものであるかもしれないですが、本当のところ、それは偶然の結果であつたかもしれません。

しかし、たいていの人は成功したら「それは自分が頑張ったからだ」とか「自分には才能があるんだ」というふうに、自分に成功の原因があつたと考える——こうした心の傾向を指して、自己高揚と呼ぶわけです。

あるいは逆に、何か失敗をしたときに「自分のせいで失敗したんだ」とは思わずに、「本当はできたはずなのだが、今回はたまたま運が悪くて失敗してしまつた」と考える——これもまた、現実（＝本当は実力不足で失敗した）の姿よりも自分自身をポジティブに考えているわけですから、自己高揚傾向のもたらしたものだと言えるでしょう。

人間には誰しも自尊心があるわけですが、その自尊心が失われてしまうと人間は生きていく意欲もなくしてしまうかもしれません。そこでその自尊心にたえず「浮力」を供給し、自らを守つていくための心の働きとして自己高揚傾向があるのだろうと考えられてきたわけです。

## 東アジアには自己卑下の文化があった!?

ところが、心理学研究の発展の中で、「人類普遍の性質」とされてきた自己高揚傾向が日本ではあまり見られないばかりか、むしろ逆の「自己卑下傾向」が観察されるとするレポートが、二〇世紀末になって相次いで出されるようになりました。

たとえば欧米人などは、自分の成功を「自分自身の努力の結果」と自己高揚的に考えるけれども、日本人は「単に自分は運がよかっただけ」と考える傾向がある。また、逆に何か失敗をしたときに、欧米人は「運が悪かっただけ」と考えるのに対して、日本人は「自分の努力が足りなかった」と捉えるなどという具合に、欧米人と日本人では自己評価のバイアスが逆方向になっているのではないかというわけです。

さらに研究が進むと、どうも自己卑下傾向は日本のみならず、東アジア全体に広がるものではないかと言われるようになってきました。

こうした自己評価の傾向が、欧米と日本で一八〇度違ってしている理由について、「心と文化の関係」を重視する文化心理学者たちは、欧米と日本では「文化の中にある理想的人物像」（文化的自己観）が違うからだということを挙げています。

すなわち、欧米には何ごとにおいても積極的にチャレンジし、自分の特性を伸ばしていくことが善とされる文化がある。そういう文化の中で生きていくためには自己高揚傾向が必要とされるが、日本をはじめとする東アジア圏はそうではない。自らの欠点を見つめ、それを克服していく

ことで人間としての完成を目指すのが正しい生き方であるとする文化が東アジアにはあって、そこから自己卑下傾向が生まれてくるのだというわけです。

こうした説明はたしかに「なるほど」と思わせる部分があります。

アメリカ人が理想として考えるのは、名優ジョン・ウエインが演じたような西部の開拓者であり、彼らは危険をもともせず未開の地へ乗り込んでいきます。こうした場所を生きのびるには、謙虚で控え目にしていただけにはたしかに無理で、アグレッシブで自分自身の才能を積極的にアピールする人が歓迎されます。

一方、人々との調和を旨とする日本社会においては、個性的で人の前へ出るような人間はあまり好まれません。それよりも仏教などで精神を修練したような、穏和で人格円満な長老タイプが尊敬を集めます。

こうした文化伝統を持つ日本社会では、人々の「心の性質」もおのずから謙虚になり、自己卑下傾向を示すようになるのだという、文化心理学者の説明はそれなりに説得力があるのも事実ですし、また世間で言われている「日本文化論」なども整合性があります。

### 「世渡りの方便」としての謙讓の美德

しかし、こうした解説に対して、反論を唱える人たちもいます。

「いや、日本には謙讓の美德というのがあって、人前で自分を高く評価する人はうぬぼれている

とマイナス評価されるから、とりあえず卑下しているだけにすぎない。本当に日本人の心に自己卑下傾向があるのかは疑わしいものだ」

つまり、日本人が自己卑下傾向を示すのは、そういう態度を取ったほうが日本社会ではメリツトが大きいから謙虚にしているだけのことであって、「日本人独特の心の性質」が産み出したものでも何でもない。要するに「タテマエ」と「ホンネ」を使い分けているだけのこと、もつとはつきり言ってしまうえば、日本人の心が欧米人に比べて本当に謙虚であるという保証はどこにもない、というわけです。

実は筆者は、こちらの考え方、つまり日本人の自己卑下傾向は日本の社会にうまく適応しているための「戦略」にすぎないという見方に賛成です。

そもそも人類の文明が発生したのはせいぜい数千年前のことで、しかも東洋と西洋のそれぞれが特徴的な文化を築いたのは、もつとあとのこと。生命の進化の歴史と比較すれば、ほんのわずかな期間でしかありません。そんな短期間で人間の心が東洋と西洋で正反対の傾向を示すようになったというのは考えにくい話です。

それに、そもそも日本人には欧米人と対極的に謙虚な心があるというのであれば、日本の戦国時代を、どうやって説明するのでしょうか。

前に記したように、戦国時代の日本人は自己アピールに熱心で、「下克上」の実力主義が当たり前とされ、個性豊かな武将が次々と現われています。こうした戦国時代の武将たちに、自己卑

下傾向があつたとは考えにくいのではないだろうか。

そうやって考えていくと、やはり日本人の自己卑下傾向は「世渡りのための戦略」と見るのが妥当であろうと思えてくるのですが、この考え方には、ただ一つだけ弱点があります。

というのは、もし、日本人が「ホンネ」と「タテマエ」の使い分けをしているだけで、本当のところは欧米人と同じく自己高揚傾向があるというのならば、他者が見ていない状況、たとえば匿名状態で調査をすれば「ホンネ」、つまり自己高揚の回答をしなければおかしいということになります。

ところが、さまざまな試験や調査を行なつて、匿名状態での日本人の自己評価を調べてみると、そのようなときでも日本人は自分を卑下する傾向を示すのです。この事実をうまく説明できないかぎり、「戦略」説も決め手に欠けてしまいます。

### 謎を解くカギは「デフォルト戦略」にあり

それにしても、いったいなぜ日本人は匿名状態でも、自己卑下をするのか——その謎を解くための仮説として私が考えたのは、「デフォルト戦略」の存在です。

先ほどから述べているように、日本人に自己卑下の傾向が強いのは、自分の能力を積極的にアピールするよりも謙虚な行動をしたほうが、この日本の社会ではトクをすることが多いから他なりません。

しかし、だからといって、いつでも我々日本人が謙虚にしているとはかぎりません。たとえば就職試験の面接や異性とのデートなど、積極的に自分をアピールしたほうがメリツトの大きい状況にあると思えば、普段は謙虚な人でも自分の長所を売り込むでしょう。

このように私たちは普段の生活において、「今、自分はどうか振る舞ったほうがトクをするか」ということを意識的に、あるいは無意識に判断しながら暮らしていると言えるわけですが、しかし、いつでも的確に判断が下せるとはかぎりません。

たとえば相手が初対面であつたりしたときには、その人が謙虚さを評価する人なのか、それとも自己アピールを歓迎する人なのかは分からないので、どう振る舞うほうがトクなのかの推測は不可能です。しかし、日本の社会では積極的に自己アピールするよりも、謙虚な態度でいたほうが、相手がどのような反応をするか分からない場合でも、それで失敗をする可能性はずっと少ないのは間違いないでしょう。

このように「どうしていいか分からないとき」に「とりあえず」選択される「無難なやり方」のことをデフォルト戦略とするならば、日本人の場合、自己卑下をすることがデフォルト戦略になると思われます。

「デフォルト」という言葉はあまり耳慣れない言葉かもしれませんが、コンピュータのソフトを使ったことがある人ならご存じでしょう。

たとえば文章作成ソフトにはいろいろな字体が使えるように、「フォントの選択」ができるよ



うなオプションがついています。これは便利な機能なのですが、あなたが初めて文書作成ソフトを使う場面を想像してみてください。「フォントの選択」と言われても何のことか全くピンときません。どうしたらいいのか、何を選択したらいいのかわからないわけです。

もし「フォントの選択」をすることができなければ文書作成ソフトを使えないというのであれば、あなたは困ってしまいます。そこで、何も知らない人が何を考えなくても使えるように、通常は何かのフォント（例えば明朝体）があらかじめ「初期値」として設定されています。

この、初期値としてあらかじめ設定されているオプションが「デフォルト」オプションです。つまり、何も選ばない時に使うようにあらかじめ設定されているものが「デフォルト」なのです。話を戻せば、自分を卑下するかどうかにかぎらず、私たちはこうした「デフォルト戦略」をさまざまなパターンで持っているだろうと推測できます。

たとえば、町を歩いていて「こんにちは」と挨拶あいさつされたらどうするでしょうか。

普通の人は相手から「こんにちは」と声を掛けられたときに、よほどその人と仲が悪いなど、特別な事情がないかぎりには気軽に挨拶を返すはずで、そのたびに「今、この人に愛想よくしておいたら、何かトクをすることがあるだろうか」と考えたり、「この人に挨拶を返さなかったら、どんなデメリットがあるか」という計算をしたりしないものです。

つまりこの場合、挨拶されたら挨拶しかえすというのが、挨拶に関するデフォルト戦略ということになるわけです。

## 日本人の「ホンネ」を探る

日本人が匿名状態の実験であっても、自己卑下の傾向を示してしまうのは、おそらくこうしたデフォルト戦略が選択されたためではないか、というのが私の考えた仮説です。

普通の人にとっては心理学の実験を受けるのは経験のないことなのですから、どう行動すべきかについて判断に迷うのは、むしろ当然なのかもしれません。たとえ匿名性が保証されていると言われても、それを信じて素直にホンネをさらけ出せる人は案外少なくて、「とりあえず」「無難な」戦略として、卑下することにしたのではないかというのが私の推測でした。

しかし、それで匿名状態で日本人が卑下する傾向を見せることが説明できたとしても、いったいどうすれば自己卑下という「デフォルト戦略」を発動させることなく、実験参加者に「ホンネ」をさらけ出してもらうことができるでしょうか。

そこで私は次のような実験をすることにしました。

この実験では、北海道大学の学生たちに「総合認知能力テスト」と称する二〇問のテストをやってもらい、その試験の直後に「あなたの成績は大学平均よりも上回っていると思いますか、それとも下回っていると思いますか？」という質問を出します。

もし、この学生たちに自己卑下や自己高揚といった自己評価の偏りが<sup>かたよ</sup>りがないとしたら、このときの答えは「上回っている」と「下回っている」とがだいたい同じ数になっているはずだ。

なぜならば、この段階では、実際に自分が平均より上か下かを知る材料は彼らにはまったくあ

りません。この種のテストを受けた経験もないし、他にどんな人たちがテストを受けたのかも分からないので、自己の成績については当てずっぽうに答えるしかないからです。

そこで実際に尋ねてみると、およそ七割近い学生たちが「自分は平均より下だろう」と答えました。ですから、まさにこれは自己卑下傾向があるということになります。

ですが、これがはたして実験参加者のホンネかどうかといえ、大いに疑わしいところです。状況が分からないときには、とりあえず自己卑下をしておけば無難というデフォルト戦略が発動しているのではないかと疑われるからです。

### やはり日本人にも「うぬぼれ心」はあった

そこで、私はもう一回、これと同じ実験を別の参加者たちを相手にやることにしました。

ただし、このとき、一つだけ条件を変えることにしました。

それは、先ほどの質問をこのように変える、というものでした。

「あなたの成績は大学平均よりも上回っていると思いますか？ 下回っていると思いますか？

もし、あなたの自己評価が当たっていたら参加謝礼の七〇〇円とは別にボーナス三〇〇円を出しますよ」

このとき、参加者の回答はどうなったと思われませんか？

何と、このボーナスを付けたとき、回答者のおよそ七〇%が「私は平均より上だと思う」と答

えたのでした。

断わっておきますが、ボーナスはあくまでも「自分の成績が平均より上か下か」を正しく当てたときにしかもらえないのですから、参加者たちは見栄を張る必要も、謙虚になる必要もありません。

つまり、正真正銘のホンネで、自分の試験成績が平均より上か下かを考えてもらおうと、七割の人が「自分は他の人より成績がいいはずだ」と答えた——ということとは、実は日本人の心にも、欧米人と同じように「うぬぼれ」のバイアス、すなわち自己高揚傾向があるということをし、この実験は示唆しています。

つまり、日本人の心の働きも、アメリカ人の心の働きも、そう大差はないというわけです。

また、それと同時に重要なことは、日本人が自己卑下傾向を見せるのはあくまでも、謙虚にしたほうが日本社会ではメリットがあるからにすぎないという事実です。

本来、日本人も心の性質として自己高揚の傾向を持っているのであれば、アメリカ人と同じように自分の能力をポジティブに評価して、人前でも積極的に自己をアピールしても不思議ではありません。

しかし、実際にはそうならないのは、日本の社会では特定のシチュエーションを除けば、自己評価をストレートに外に表わすよりも、謙虚な形で示したほうが失敗したときのダメージが少なく、むしろメリットも多いからです。

つまり、「日本人らしい」と思われていた謙虚さとは、日本人が本来的に持っている心の性質などではなく、日本の社会にうまく適応するための「戦略」として生まれてきた態度だったというわけです。

### はたして日本人は「みんなと一緒」が大好きなのか

こうした「日本人らしさ」への誤解は、自己卑下の傾向だけに限った話ではありません。もう一つだけ似たような例を紹介してみましよう。

文化と心の性質との関係を研究テーマにする文化心理学で唱えられている仮説の一つに、次のようなものがあります。

それは「欧米社会には『相互独立的自己観』と呼ばれる信念群が共有され、東アジア社会には『相互協調的自己観』が共有されている」というものです。

分かりやすく言うならば、欧米の人たちは「自分は他人と違うユニークな存在である」と考え、分かりますく言うならば、欧米の人たちは「自分は他人と違うユニークな存在である」と考え、「自己主張することが自分の望む結果を得る最良の方法だ」と信じているのに対して、日本人を含む東アジアの人々は「他人と違っていいのは好ましくない」と考える傾向があつて、「他人と協調するのが自分の望む結果を得る最良の方法である」と信じている。分かりやすくいえば、東アジアの人たちは「みんなと一緒」が一番いいと思つていてというわけです。

こうした文化心理学の考え方は、世間一般で言われている「日本人らしさ」のイメージと共通

するものがあるのは言うまでもないでしょう。

日本人はスタンドプレーが嫌い、あるいは苦手で、他人との共同作業でその力を発揮する、とよく言われますが、そうした日本人の特徴をもたらししているのが「相互協調的自己観」という心の性質にあるというわけなのです。

さて、こうした仮説を検証するために、文化心理学者たちが次のような実験を行いました。

それは、空港で飛行機を待っている旅行者たちに簡単なアンケート（専門用語では「質問紙調査」と言います）を行なうというものなのですが、その際、

「調査に協力してくれたお礼に、記入に使ってもらうペンを差し上げます」

と言って、袋から五本のペンを取り出します。

実はこのペンを選ぶことが実験の主眼で、質問紙調査のほうはそのためのフェイク、目くらましのようなのです。

さて、ここで差しだされた五本のペンはどれも同じ形状をしているのですが、そのうち一本か二本、他のペンと違う色のものが混ざっています。

勸のいい読者なら、もう察しがついていることでしょうが、この実験は「二種類のペンがあったとき、欧米人と東アジア人では選び方が違うはずだ」ということを検証するためのものなのです。

つまり、「協調性を重んじる東アジア人は多数派のペンを好んで選ぶだろうし、また個性を重

んじるアメリカ人は少数派のペンを好んで選ぶだろう」というわけなのですが、実験の結果はまさに、その予測どおりになったのでした。実験に参加したアメリカ人のうち、少数派のペンを選んだのが多数派を占めていたのに対して、東アジア人で少数派のペンを選んだのはわずかに二割くらいしかいませんでした。

この実験を行なった文化心理学者たちが「これによって東アジア人には『相互協動的自己観』が共有されているのが確認できた」と結論づけたのは言うまでもないことです。

### さっそく追試を行なう

さて、この実験を聞いて、あなたはどう思われたでしょう。

ペンを選ぶという、この実験の分かりやすさ、そして「東アジア人は横並びが好きで、欧米人はユニークさを求める」という結論は、なるほど一見するともっともらしく感じてしまいます。しかし、専門誌に発表された、この実験に関する論文を最初に読んだとき、私はすぐに「これはおかしい」と思ったのでした。

人間がある行動をしたからといって、その行動が本当にその人の心を反映しているとはかぎりません。

部下が上司に向かって「ボスはすごい人ですね」と賞賛したからといって、その部下が本心から上司を尊敬していると決めつけるのは早計というものでしょう。

たしかに、部下は上司のことを尊敬しているのかもしれませんが、その一方で「ここでとりあえず褒めておけば、上司との関係がよくなる」という打算が知らず知らずのうちに働いている可能性も大なのです。

実験の結果、多数派のペンを選んだ東アジア人が多かったというのも、本当にその人たちが「他人と同じもののほうが好き」と感じたとはかぎりません。先ほどの自己高揚実験のときと同じく、「状況が分からないときには、多数派のペンを選んでおいたほうが無難だ」というデフォルト戦略が選ばれていたと見たほうが自然というものではないでしょうか。

そこで私はこの実験を追試することにしました。

実験に参加してもらったのは合計六〇〇名ほど北海道大学とスタンフォード大学の学生たちです。この人たちは別の社会心理学実験のために集まってもらったのですが、彼らに対して実験前に「参加のお礼として、ペンを差し上げます」と言って、四本の同じペンと一本だけ違うペンの合計五本から選んでもらうことにしました。

### 人が見ていないところでは態度が変わる日本人

ここまでは文化心理学者の行なった実験と同じなのですが、日本人を対象とする実験では二種類の状況を作ることになりました。

最初の実験では、五本のペンを実験者が参加者に差しだして、その場で選んでもらっていたわ



けですが、私の実験では、それとは別のシチュエーションを追加しました。

それは五本のペンを直接差しだすのではなく、ペンを入れた缶を実験参加者の机の上に置いたままで実験者が立ち去ってしまうというものです。

「私（実験者）は出てしましますが、缶の中のペンをどうぞ自由に一本お取りください」というわけなのですが、さて、人が見ているか見ていないかで、実験に参加してくれた人たちの行動はどう変わったでしょうか。

この実験の結果は、私の予想どおりでした。

ペンを選ぶ際に実験者が立ち会っている場合、空港で行なわれた実験とほぼ同じ結果になりました。

アメリカ人学生の場合、少数派のペンを選んだ人は四二%でしたが、日本人ではその半分近くの二三%程度しかいません。明らかにアメリカ人のほうが少数派ペンを選んでいます。

ところが、目の前に他人、つまり実験者がいない状況になると日本人でも少数派のペンを選ぶ人がぐっと増えるのです。

先ほども書いたように目の前に他人がいる場合だと一本きりのペンを選んだ人は二三%しかいなかったのに対して、目の前に他人がいないと選ぶ率は三五%にはね上がります。

もし、文化心理学者が言うように、ペンを選ぶ理由が「少数派ペンと多数派ペンに対する好みの違い」にあるのなら、他者が見ていようといまいと関係なく、日本人は多数派のペンを選ぶ

はずです。

しかし、実際には他人の目があるかないかで結果が違ってくるのですから、それは日本人の「好み」や「価値観」と直接の関係はないということになります。

### さらに日本人の「ホンネ」を探る

しかし、それでも読者の中には「たしかに他人の目がないと、日本人でも少数派のペンを取る人は増えたかもしれない。だが、それでもアメリカ人よりも、その比率は少ないではないか。やはり、日本人のほうが『横並び意識』が強いのだから文化の差は厳然とあるのだ」と反論する人もあるでしょう。

なるほど、たしかに数字だけを比較するならば、実験者が目の前においてもアメリカ人は四二%が少数派のペンを選んだわけで、実験者不在で少数派のペンを選んだ日本人が三五%しかないのですから、その差を無視するわけにはいきません。

しかしこれはおそらく、前に紹介した自己卑下傾向の実験と同じく、たとえ誰も見ていない状況下であっても、無難な「デフォルト戦略」として、多数派のペンを選ぶ人が少なからずいたということだと思われれます。

したがって、こうした「デフォルト戦略」を選ぶ必要のない状況を作ってやれば、日本人もアメリカ人も同じような選択をするのではないかと私は考えて、次のような実験でそれを検証して

みることにしました。

日本とアメリカでそれぞれ五〇名程度の学生を集めて、次のようなシナリオに基づく質問紙調査をします。

「学生たち五人でアンケート調査に協力し、そのお礼として少し高級なボールペンをもらえることになりました。『お礼としてペンを一本差し上げますので、この箱の中から好きなペンを選んでください』と言われたので、ペンを見てみると五本とも同じ形なのですが、外側の色が他のペンと違うものが一本だけありました」

この調査では「このような状況になったとき、あなたならどちらのペンを選びますか」と質問がなされるのですが、その答えの結果を見ると、やはり実際にペンを選んでもらった前回の実験と同じく、アメリカ人のほうが少数派ペンを選ぶ傾向にあります。

ここまでは前回と同じですが、質問はまだ続きます。

第二番目の質問では、先ほどのシナリオが繰り返されたあと、最後に次の一文が付け加えられます。

「一番端の席に座っているあなたが、五人の中で最初にペンを選ぶことになりました」

さあ、この状況ならば、あなたは何色のペンを選びますか、というわけです。

さらに第三番目の質問では、こうなります。

「五人が順番にペンを選ぶことになったのですが、座席の関係であなたは最後にペンを選ぶこと

になりました。順番がやってきて箱を見ると、五本のペンが残っています」

言うまでもないことですが、二番目の質問のシナリオでは、もし最初に少数派のペンを選んでしまえば、他の人たちは必然的に多数派のペンを選ぶしかありません。逆に、三番目のシナリオならば、あなたがどの色を選ぼうと、他の参加者に何の影響もありません。

### やはり日本人もアメリカ人も変わらない

さて、この追加の二つの質問の結果はどうなったと思いますか？

実は、このように状況を明確化していくと、アメリカ人も日本人も答えは変わらなくなってくるのです。

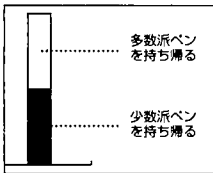
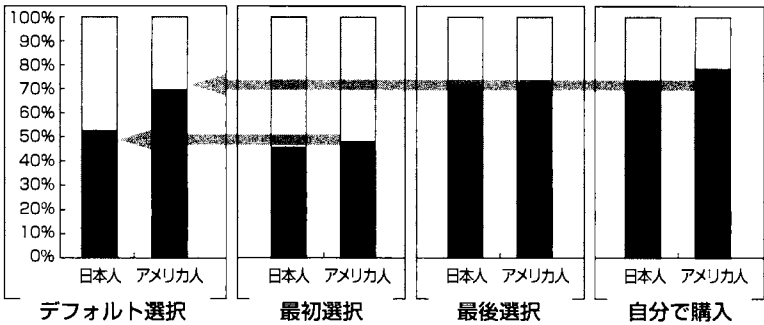
自分が最初にペンを選ぶという状況に置かれたとき、少数派ペンを選ぶだろうと答えた人たちは、アメリカ人でも日本人でも五〇%弱でした。これに対して、ペンを最後に選ぶシチュエーションに置かれたとき、少数派ペンを選ぶと答えた人たちは日米双方ともに七〇%近くになって、統計的に見て、ほぼ同じ水準であることが分かりました。

このことはいったい何を意味するのでしょうか。

それは要するに、自分が置かれている状況が明確であるときには、日本人もアメリカ人も同じような選択をするということに他なりません。

「五人の中で最初にペンを選ぶ」という状況（最初選択）においては、自分の選択が他の人たち

図1 実はアメリカ人も日本人もペンの好みは変わらない



デフォルト条件での選択では、ペン選択に関して日米差があるように見えるが、状況を明確化してみると、日米間での差はほとんどなくなってしまふ。日本人とアメリカ人の違いは、心の違いというよりは「デフォルト戦略」の違いであることが、これからも分かる。

に影響を与えることが明白です。そうしたときに、デフォルト状況では七割が少数派ペンを選んでいたアメリカ人も、日本人と同じ程度の「遠慮」をするようになります。

一方、自分の選択が他の人に影響を与えないことが明確な「最後に選択する」（最後選択）というケースでは、日本人が少数派のペンを選ぶ率がアメリカ人とはほぼ同じレベルの七〇%になりました。

ちなみに、この調査では「ボールペンのインクが切れたので、文房具店にペンを買に行きました」という設定で、売り場に一本だけが色違いのボールペン五本があったときに、どちらのペンを選ぶかという質問もしています。

自分のお金を出してペンを買うのですから、これこそ自分の好みを優先させて買う状況なのですが、この場合、少数派のペンを選ぶ比率はアメリカ人でも日本人でもやはり七〇%近くになって、先ほどの「最後選択」の回答とはほぼ同じ結果になっています。他者の存在を気にすることなく自由に選択できる場合、日本でもアメリカでも七割くらいの方は少数派ペンを選ぶ傾向があるということが分かります。

### 日本人が多数派ペンを選ぶ本当の理由

こうして見ていくと、状況が明確であればあるほど日本人もアメリカ人も行動の傾向はほとんど変わらないということが分かるわけですが、日本人とアメリカ人では「自分の行動が他人にど

ういう影響を与えるか分からない」という状況においてどうするかという「デフォルト戦略」は明らかに違います。この点は重要です。

この実験で興味深いのは、デフォルト状況で少数派ペンを選ぶ人たちの比率が、日本人の場合、「最初選択」パターンとはほぼ同じになり、またアメリカ人の場合は「最後選択」パターンとほぼ同じになるという事実です。

この事実から推定されるのは、日本人の場合、「自分の選択によって他人に迷惑をかける可能性がある」という前提で行動するのがデフォルト戦略になっているということです。一方、アメリカ人の場合は「自分の選択は誰に迷惑をかけるわけではない」という前提で、自分の好みにしたがってペンを選ぶことがデフォルト戦略になっているのだと思われれます。

では、なるべく他人の迷惑にならないよう行動するというデフォルト戦略をなぜ日本人は採っているのでしょうか。

その最大の理由は、控え目な態度を取る人間のほうが好ましい人物であると日本の社会では考えられているからです——と、書きたいところですが、実は少しだけ事実は違うのです。

というのも、先ほどの調査にはまだ質問がいくつか用意されていました。

一つ目の質問は、「五本のうちから一本のボールペンを選ぶ」というデフォルト状況のときに、多数派のペンを選んだ人と少数派のペンを選んだ人それぞれにどのような印象を覚えますか、というものです。答えは「あまりよくない」から「よい」までの九段階の尺度から選択してもらい

ます。

また、二つ目の質問では、多数派のペン、少数派のペンをそれぞれ選んだ人たちについて「世間一般の人はどのような印象を持つと思いますか」と尋ねています。

### 実はペンの色にこだわらない日本人

この二つの質問を組み合わせると、ひじょうに興味深い結果が出ます。

多数派、少数派それぞれのペンを選んだ人に対する実験参加者本人の評価は、日本の場合、ほとんど差がありませんでした。これに対して、アメリカ人のほうがむしろ多数派のペンを選んだ人に好印象を持っていたのでした。

つまり、日本人の場合、多数派、少数派どちらのペンを取るのが好ましいことなのかという点に関して、明確な意見がない。すなわち、正直なところ、そんなことはどちらでもいいと考えている人が多いことを示しています。

ところが、これが「世間の人はどう思うと思いますか」という質問になると、回答はがらりと変わって「多数派を選ぶ人のほうが好印象を持たれる」という結果になってしまうのです。

このことから分かるのは、日本人がデフォルト戦略として多数派ペンを選ぶのは、他の人と同じペンを選ぶのが好ましいことだと自分自身で思っているからではなく、みなと同じペンを選ぶ人に対して、他の人たちが好印象を持つだろうと予測するからだということです。



すなわち自分個人の意見としては、少数派のペンを選ぶほうがいいじゃないかとたと思つても、世間の人は少数派ペンを選ぶ人に悪い印象を持つだろうから、少数派ペンを選ぶのは止めておこうと考えているというわけです。

### なぜ「裸の王様」が続くのだろうか

この結果を見て、あなたは「変なことだなあ」とクビをかしげたかもしれません。

童話「裸の王様」では、詐欺師たちが「愚か者には見えない服」を王様に売り込んで、王様も家臣も騙されてしまいます。みんな、その不思議な服が見えていないのですが、自分が愚か者だと思われたくなくて「素敵な服だ」とウソをつくのですが、正直な子どもが「王様は裸だ！」と叫ぶと、みんな自分たちが騙されていることに気がつきます。

この「裸の王様」の物語と、多数派のペンを選ぶのがいいことだとは思っていないのに、多数派のペンを選ぶことを「デフォルト戦略」にしている日本人の姿とはよく似ているような気がしませんか？

多くの日本人が「少数派ペンを選ぼうと、多数派ペンを選ぼうと、どちらでもかまわないじゃないか」と内心で思っているのであれば、実際に少数派のペンを選んでも、周りの人はその人の評価を下げたりしないはずで。

だとしたら、多数派ペンを選ぶメリットは実質的に存在しないことになるのですから、多数派

のペンを選ぶことが「デフォルト戦略」になる理由もないはずなのです。

なのに、日本の社会ではなぜ「多数派を選ぶ」ことが無難な選択だとされ、それが続けられているのでしょうか。

こうなってしまった、そもそもの原因は「自分はどうでもいいとは思っているのだが、世間の人にはやはり多数派を選ぶ人を好むのだろう」とみんなが思っているからです。

ではどうして、このような「誤解」がいつまでも解消しないのでしょうか。どっちの色のペンを選ぼうとどうでもいいと自分は思っているが、ひょっとして他人も同じように考えているのじゃないのか、となぜ思い至らないのでしょうか。

あるいは、誰か正直者が「ペンの色なんてどうだっていいじゃないか！」と叫べば、日本の社会はアメリカ社会みたいに変わるのでしょうか。

実は、この「謎」を解くことが日本人と日本社会をめぐる、もう一つの「常識のウソ」を解き明かす有力な手がかりになるわけなのですが、それについて章を改めて考えていくことにしましょう。

日本の「安心」はなぜ、消えたのか  
山岸俊男・著

発行・集英社インターナショナル 発売・集英社  
定価 1,600 円（本体）+税  
ISBN 978-4-7976-7172-8

ウェブでのご注文は [こちらにどうぞ!](#)