

# 信頼：社会学の基礎前提と ソーシャル・ウェルビーイング調査結果の検討

矢崎 慶太郎<sup>†</sup>

## Trust: Sociological Perspectives and the Results of Social Well-being survey

Keitaro Yazaki

Abstract：本論では、信頼に関するアンケート調査の結果を社会学理論に基づいて解釈することを通じて、信頼という概念から社会全体のあり方を捉えることを目的としている。そこでまず、社会学がどのように信頼を捉えてきたのかについて、本論2節では信頼が発生する基本的な条件を論じながら考察する。次に第3節では、ルーマン、ギデンズ、パトナムの社会学理論を参考にしながら、信頼関係の社会的変容について、特に社会の近代化が信頼関係に与える影響を中心に分析する。第4節では、信頼についての量的調査の結果を参照し、これらの調査データを社会的にどのように解釈できるのかを考察する。そのために、家族、友人、近隣住民、ほとんどの人、見知らぬ人、公務員に対する信頼度の各種平均値の比較、および収入・幸福度・市民活動参加頻度が信頼に与える影響を分析する。なお本論で使用する調査データは、2015年2月に専修大学ソーシャル・ウェルビーイング研究センターが実施した「ライフスタイルと価値観に関する国際比較調査」である。

Keywords：信頼、社会学、ソーシャル・ウェルビーイング

### 1. はじめに

もし人々が自分の利益ばかりを追求していくのなら、人々のあいだで絶え間ない争いと無秩序が広がっていくことにならないか。17世紀の哲学者トマス・ホブズは、国内で頻発していた内戦を目の前にして、人間の本性（nature）が「万人の万人に対する闘争」にあるとし、争い回避のためには強制力を伴った国家が必要であると説いた（Hobbes 1651=2009）。しかし今日の私たちの歴史的経験からすると、独裁国家に代表されるように強い権力を持った国家というのはたいてい長続きしないものであり、しかもその存在自体が争いのもとにならないだろうか。

<sup>†</sup> 専修大学社会知性開発センターソーシャルウェルビーイング研究センター ポスト・ドクター  
kei.yzk.15@gmail.com

[受付日] 2016年12月20日 [受理日] 2016年12月21日

それに対して社会学は、デュルケーム、ヴェーバー、ジンメル、パーソンズに至るまで国家よりも社会に内在する規範に注目してきた。確かに人々は自分だけの利益のために動いてばかりであるが、ときには共同体や社会全体の価値のために自発的に行為することもある (Parsons 1967=1976: 148-56)。だからこそ、社会は無制限の争いを回避しているのである。しかし社会規範というものは抽象的で見えにくいものであり、また個人だけで勝手に決まるものではない。例えば電車のなかでは静かにすべきという規範があるが、こうした規範は誰か特定の人間が作ったものというよりも、それとなく自然に形成されるものである。

社会規範という概念だけでは、実際の個人が日常において対立をうまく回避し、相互に協力しあいながら生活している現実を十分に説明することはできない。それに対するひとつの回答が、「信頼」である (Preisdörfer 1995: 263)。信頼するかどうかは、社会規範よりもずっと強く個人の選択肢に委ねられている。さらに信頼しあう者同士は、互いに助け合うことで様々な利益を得る。社会規範よりもずっと目に見える具体的な利益を個々人にもたらすのである。また信頼は、日常での友人関係や恋愛関係から、企業や組織などのよりマクロな集団に至るまであらゆる社会関係のなかで成立している。この相互利益のネットワークが広範囲にわたって形成されているがゆえに、社会の争いが回避されているのではないか。近年の社会学は信頼概念に依拠することで、社会規範よりもいっそう動的で、個々のミクロな選択からマクロな社会秩序の説明を試みるようになってきている。

以下では社会学において信頼がどのように扱われているのかその理論枠組みを概観する。ただし理論をすべて紹介することはできないので、以下では二つの問いに答えるかたちで記述する。第2節では、信頼がどのような条件で発生するのかについて論じる。第3節では、信頼が近代化によってどのように変化するのかについて論じる。そして第4節では上記の社会学理論に基づき、アンケート調査の分析およびその解釈を行う。

## 2. 信頼の条件

### 2.1 合理的選択理論における信頼：コールマン

人はなぜ信頼するのか。その回答のひとつは、信頼することで何らかの利益が得られるからという点にある。社会学者のコールマンは、効用最大化の公準という観点にたち、(1) 信頼することで得られる利益の見込みと、(2) その利益が発生する確率（相手が自分の信頼に応え協力してくれる確率）という二つの予想の兼ね合いから信頼するかどうかが決まることを指摘した。つまり (1) 相手が自分の期待に応えた場合に得られるであろう利益と、相手がそれに応えなかった場合に生じうる損失とを比較し、その度合い（潜在的損失 =  $L$  / 潜在的利益 =  $G$ ）が、(2) 利益を得る確率と得ない確率の度合い ( $p / 1-p$ ) よりも小さい場合に、人は相手を信頼する。つまり  $p / 1-p >$

L / G の関係のもとで信頼は成立する (Coleman 1990: 160-1)。損失よりも利益のほうがずっと多そうだと予想しても、利益が実際に得られる確率が低ければ人は信頼しないし、それとは逆に利益より損失のほうが多そうだと予想する場合でも、利益が得られる確率が十分に高そうなら信頼は成立するということになる。

このように合理的選択論的な視点から信頼をみることの意義はどこにあるのだろうか。なぜ人は信頼するのかを問う場合、私たちはしばしばそれを心理的性格といった没合理的な要因や、あるいは当該社会の規範や文化といった実証の難しい抽象的な要因に頼って説明してしまいがちである。しかしこのアプローチは、どんな人々の行為にも、そこにはかならずその人にとっての目に見える合理的な理由があることを前提にしている (Coleman 1990: 42-3)。例えばある人が詐欺師に騙されるのはなぜかを考察する場合にも、この理論は、その人が非合理的だったからという安易な結論には決して至らない。そこには騙されるに至るまでの明確な理由がある。例えば友人の少ない人はそうでない人に比べて容易に (友人かのように振る舞う詐欺師である) 他者を信頼してしまいがちな傾向があるとか、潜在的損失よりも潜在的利益が極めて高い状況では、より容易に人はそれを信じてしまう傾向にあるなどである (Coleman 1990: 170)。

## 2.2. システム理論における信頼：ルーマン

それに対して社会学者ニクラス・ルーマンは、信頼の発生を2つの状況から論じている。(1) 他者が自分の期待に応えるか不透明である場合、(2) さらに潜在的利益よりも潜在的損失のほうが大きい場合である。信頼はまさに損得計算が十分にできない「危ない橋を渡る」状況において発生する。このような場合において信頼は「除去できないが、しかし行為の妨げになつてはならない危険を中性化」するのである (Luhmann 1973=1990: 42)。ルーマンの言葉を借りれば、信頼とは「冒険」であり、「リスクを賭した前払い」である (Luhmann 1973=1990: 39-44)。もちろん何の利益も予想できないのなら人は危ない橋を渡ることはないだろう。しかし賭け事というのは、利益が得られる確率が事前に明確にわかっている場合にはむしろ成立しないものである。これと同様に、他者への信頼はいつでも計算不可能性と隣り合わせでリスクをともなつて行われるのである。

二人の社会学者のあいだで信頼についての考え方が微妙に異なるのは、おそらく人間の「本性(nature)」に対する捉え方が根本的に違うためであろう。コールマンの場合、ホプズが想定したのと同様に、どんな個人も自らの利害を追求する存在である。その際、信頼とは諸個人の利害を調整する方法のひとつである (他の方法としては権力や規範がある) (Coleman 1990=2004: 472)。それに対してルーマンにとって人々の本性 (nature) は、万人の闘争状態にあるというよりも、それに耐えられずに誰かを信頼しないではいられない点にある。誰も信頼できない人間は、いつ誰かに刺されても

おかしくないのだから家の外から一步も出ることはできない。しかし引きこもることさえもできない。なぜなら家族なら安全だと信じる根拠もまたどこにもないからである。信頼を全く抱かないなら無限の情報負荷が生じてしまうのであり、際限ない複雑性に人は耐えられない (Luhmann 1973 = 1990: 1)。

ルーマンによれば信頼とは、このような無制限の複雑性への耐え難さを前にして、よりシンプルな複雑性 (パッケージ化されたコンパクトな選択肢のレパートリー) を与える「社会的な複雑性の縮減メカニズム」である。たとえば、会社組織を想定してみよう。そこでは社外よりも社内の人間のほうが信頼できることが当たり前のこととされている。しかしその同じ社内において、内部監査のような部署は、社内の人間を「不信」の目で見えることを業務としている。他方でベルトコンベアのようなオートメーション化された職場では、同僚間の信頼関係は比較的必要とされないだろう。また上司と部下が人格的に信頼できるかどうかという問題は、上記の信頼関係とはまた別問題である。その部下の人格を信頼するか決める際にも、趣味や恋愛のセンスに関してなら信頼できるが、金銭面では全く信頼しないということがあるだろう (Luhmann 1973=1990: 169-75)。このように見てみると、ひとつの組織内においてさえ愛社精神や内部監査といった極めて多種多様な信頼の準拠枠組みが存在しており、私たちは様々な場面において、準拠枠組みが提供するメニュー (選択肢のレパートリー) を使い分けながら、そのつど信頼するか否かを決定している。

ルーマンにとっては、個人がどのように損得計算するかよりも、その損得計算のためのこうした手がかりを提供している社会的枠組みや社会システムのほうが重要なのである。

### 2.3 存在論的安心と基本的信頼：ギデンズ

ルーマンとかなり類似した構図で信頼を捉えたのはギデンズである。ルーマンと同様、彼も「信頼は、知らないことが何かある場合……にのみ必要とされる」のであり (Giddens 1990=1993:113-4)、それは「白紙委任」である (Giddens 1990=1993: 50) と述べ、より損得計算ができない状況において信頼が発生することを前提にしている。

しかしギデンズは、信頼にはより無意識的な要因が関係していることを指摘している。例えば彼は明日核戦争が起こる危険が事実として存在するにも関わらず、そのことを忘れて人が日常生活を送ることができるのはなぜかという問いを立てて、次のように答えている。

すなわち、核戦争のリスクを忘れられるのは、親が幼児期に子どもに「信頼」という薬を与えるからである。ギデンズは発達心理学者エリクソンの説に基づきながら幼児期の親子関係に注目した。親は自分の子どもに自己のアイデンティティや他者の存在の一貫性を教える。そして子どもはこの一貫性を体得して「存在論的安心 (ontological security)」を感じるようになって初めて他者も自分と同じようにひとつ

の人格をもった人間であることを信頼できるようになる。この幼児期に形成される感覚が、他者は全体的に見れば信頼に値する存在なのだという論理的な飛躍を形成するのである。これを彼は「基本的信頼」と呼んでいる (Giddens 1990=1993: 116-20)。逆に言えば、こうした「基本的信頼」を幼児期に獲得できなければ、人は自己アイデンティティや他者の存在についての根本的な疑いが生じるのであり、「不安」に苛まれることになる。この点についてはルーマンも、信頼を学習する最初の段階が、親子関係にあることを示唆している (Luhmann 1973=1990:48) が、ギデンズはより明確にその重要性を指摘している。最終的に人間は誰かを信頼せずにはいられないのであるが、それはルーマンの言うように人間の本性がそうさせているというよりも、親の教育による個人のアイデンティティ形成が関係しているのである。

ギデンズにとって信頼とは、自分が自分であり、アイデンティティをもった存在であるという根源的な信念であり、また同時に、他者を他者として受け容れ、社会的関係を築くための基礎でもある。

#### 2.4 まとめ：個人の選択か、個人の選択をめぐる社会的枠組みか

以上にみてきたように、人はなぜ信頼するのか、その条件をどのように見立てるかによって信頼とは何かという見方は異なる。コールマンの場合、個人が利益を追求するための手段であり、信頼は損得勘定のなかに位置づけられる。それに対してルーマンの場合、人々が信頼するかどうかを計算する際に拠り所とする、社会的な枠組みのほうに分析の重点が置かれている。

こうした見方の違いは、社会学理論のなかでも極めて抽象的なテーマに属するが、具体的な調査データを分析・解釈していく際にも関係してくる問題である。

例えば個人を対象にしたアンケート調査を分析する場合、個人の合理的な選択を出発点にしたコールマンの見方は、より多くの解釈枠組みを提供してくれるだろう。個人の信頼度と収入や幸福度の関係を調査データから比較することで、信頼することが個人にどのような利益をもたらすのかを明らかにすることができる。合理的選択理論は、日常を生きる個人に内在する視点から、どのように信頼が形成されているかを考える材料を提供してくれる。

しかし上記の分析結果とその解釈からさらに次のような問いを立ててみることができる。この結果は他の社会や時代でも共通するだろうか。調査した日本社会では信頼と収入の関係が強くても、別の社会ではそうではないかもしれない。あるいは同じ日本社会でも今と昔では信頼と収入の結びつきは弱まっているかもしれない。その個人が日々合理的に選択するための土台となっている日常生活そのものが、社会のあり方によって異なるのではないだろうか。このような問題意識にたったとき、より社会的文脈によって信頼の社会的枠組みがどのように変わりうるのかというシステム論的な視点が必要になるだろう。



### 3. 信頼関係の変化：近代社会と信頼

多くの社会学者は、信頼関係のあり方が、時代によって大きく異なることを指摘している。とくに前近代の社会と近代の社会では、信頼関係が根本的に変化したということがたびたび指摘されている。信頼関係を見ることは、社会の変化を捉えるうえでも極めて重要な指標となるのである。以下では信頼関係の変化について3つの観点から概観していく。

#### 3.1 人格的信頼とシステム信頼

信頼について社会的に考察することは、近代社会とは何かについて考察することとほとんど同じことを意味している。典型的なのはギデنزの著書『近代とはいかなる時代か？：モダニティの帰結』（Giddens 1990=1993）である。近代社会の根本原理を捉えようとするこの本の試みは、そのまま信頼関係のあり方の変化についての言及で占められている。しかし彼だけに限らず、信頼について言及している社会学者の多くは、近代以前からどの社会においても存在していた馴染みの信頼関係と、近代以降にしか見られないより抽象的・一般的な信頼関係を区別しているのである。前者は、顔の見える人間同士によって形成される人格的な信頼関係であり、後者は、具体的な他者を介在しない、より広く抽象化されたシステムや社会制度、たとえば貨幣や民主主義などへの信頼である。

ここ200年ほどのあいだに生じた近代化という急激な社会変動のなかでもっとも特筆すべき変化は、もはや顔の見える他者を信頼しているだけでは全ての社会関係を維持することはできなくなったという点にある。ギデنزは、先に述べた「基本的信頼」は、(両親への)人格的な信頼に由来していることを指摘している（Giddens 1990=1993: 143）。前近代社会においてこの人格的信頼は、家族や親族だけに限らず、すべての社会関係に適用することができた。人々のほとんどは、お互いに顔見知りの地域社会だけで一生を終えた。目に見えない人々や世界のことについては、宗教が提示する象徴化された人格（例えばイエスやブツダ）を信じてさえいれば、十分に信頼することができた。しかし、社会が近代化すると、日常生活の大部分が、ひとりの人格には還元できない抽象化されたシステムによって回るようになる。ギデنزが例として挙げているのは、水道や電気といった日常生活に必要なインフラ・システムである（Giddens 1991=2005: 153）。このようなシステムにあっては、その利用者は誰がそれを日々維持しているのかをほとんど知らない。また水道点検員のような具体的な人と顔を合わせることがあった場合にも、私たちの関心はその人がきっちり仕事をこなすことにあるのであって、その人の人格がどうであるかということには何の興味も持たないだろう。

ルーマンも、人格的信頼とシステム信頼とを区別している。彼によると、人格的信頼は、その形成と維持にコストがかかる反面、個人の裁量の余地も大きいのが特徴で

ある。まず簡単な挨拶や小さな贈り物の交換などから始まって、次に他人に知られてはならない打ち明け話をするなどして、相手が裏切らないかが少しずつ段階的にテストされて初めて人格的信頼は形成される。しかし信頼が形成されたあとも、自分の裁量次第で信頼関係は容易に崩れるので、その維持にはコストがかかるのであり、場合によっては束縛にさえなっていく (Luhmann 1973=1990: 119)。

それに対して、システム信頼の場合、貨幣に代表されるように、信頼の形成・維持はより容易である。誰でもわずか数回お金を使って買い物するだけで、貨幣が信頼に足ることはすぐに学習できるし、その関係維持には、自分の些細な振る舞いなどは何の関係もしないのでコストも伴わない。それに対して、裁量の余地はほとんどない (Luhmann 1973: 92)。例えば、第一次世界大戦後のドイツのように、貨幣そのものが根本的に信頼されなくなれば、もはや個人がどうしようが関係なく、貨幣そのものが無価値になってしまうのである。ギデンズもルーマンも、近代社会とはこのような人格関係を挟まない抽象的なシステムによって維持される社会であることを指摘しているのである。

このような近代的なシステムの存在に対して、社会学では次のことも問題になった。近代社会においては、人格的信頼は必要なくなってしまうのだろうか。この問いは、近代社会においてコミュニティは存続するのか喪失するのかという都市社会学の問題 (Wellman 1979) にもつながるものである。とはいえ多くの社会学者が指摘するように、人格的信頼には社会全体を代表するような役割はもはや見いだせないが、消えてなくなるようなことはない。むしろ人々は状況に応じながら人間関係を使い分けている。

### 3.2 一般的信頼：人格的信頼とシステム信頼のあいだの中間項

近年の社会学では、人格的信頼とシステム信頼との関係性を考察するうえで、そのどちらにも属さない、あるいはその中間に位置する信頼関係が注目されるようになってきている。通常的人格的信頼で期待されるほど濃密ではないが、それでもより一般的で開かれた薄い人間関係への信頼である。社会学者パットナムは、「角の店のマックスを、長年知っているからという理由で信頼することと、先週コーヒーショップで初めて会釈した誰かを信頼すること」のあいだには重要な違いがあり、後者の「薄い信頼」のほうが、社会全体にとって極めて有益であると主張した (Putnam 2000=2006: 159)。すぐに何か返ってくるわけでないにしてもいつか誰かが自分に何か利益をもたらしてくれるだろう。この淡い期待のもとで、見知らぬ他者であっても信頼する。このような「一般的互酬性」の規範が強い社会のほうがそうでない社会よりも、近代的な社会システムを効率よく運営できることをパットナムはイタリアの調査から明らかにした。

パットナムによると、イタリアでは北部と南部で「市民度」に大きな違いがある。

国民投票の参加や新聞購読、とくにスポーツ・文化団体（文学協会、地方楽団、狩猟クラブ、協同組合など）の参加度が、北部では高いのに対して、南部では低い（Putnam 1993=2001: 110-9）。この市民度の違いが、民主主義という政治システムのパフォーマンスに大きな差を生む。例えば市民度の低い南部の地域では、有権者は政策の内容よりも、免許や仕事の工面など個人的な利益を当てにして、政治家に私的な接触をしやすい（Putnam 1993=2001: 119-23）。市民度の低い社会では、政治家は良い政策を打ち出すよりも利権を確保して有権者に直接還元するほうが票を集めやすいのである。しかしこのような利権還元型の政治は、社会全体をみたときに極めて大きな非効率をもたらすことになる。

それに対して市民参加の強さは、誰でも信頼できるという一般化された信頼を強め、諸個人の様々な取引や交換をより容易にするだけでなく、政治システムそのものの効率性を高めていく（Putnam 1993=2001: 214-5）。市民参加は、家族のような緊密な人格的信頼と、政治・経済といったマクロな抽象システムのあいだの橋渡しをするように機能するのである。

これと同様のことを社会学者スティッフヴェーも「見知らぬ人（Fremde, stranger）」との関わりで論じている。彼によれば、より近代的でスピード重視の交換を行うためには、「見知らぬ人」への寛容さが必要である。かつての血縁社会では、見知らぬ人はその社会と完全に同化しない限り受け容れられることはなかった。しかし近代社会、とくに都市部では、誰もが見知らぬ人であることが当たり前になり、相手がどんな人間であるのかをいちいち確認しなくても交換が行えるようになったのである（Stichweh 1997: 55-7）。いちいち人格的な関係を形成・維持しなくても取引が可能になることは、圧倒的な効率性を生む。本論に即して言えば、人格的信頼が中心の社会から、システム信頼が必要不可欠になる社会へと移行するあいだには、「見知らぬ人」への社会的受容が必要だということになる。

### 3.3 まとめ：人格的信頼から一般的信頼、そしてシステム信頼へ

本節では「信頼」を3つのカテゴリー（人格的信頼、システム信頼、一般的信頼）に分けて考察した。このような区別は、ある社会全体の状況を知るための有力な手がかりとなる。近代化が充分になされていない社会では、人々の多くは家族や親族、友人等の人間関係のみを信頼する。それに対して、システム信頼が充分に行き届いている社会では、貨幣やインフラ、行政などひとりの人間の人格に左右されない近代的な抽象システムが効率的に機能する。また近年の社会学は、システム信頼に加えて、見知らぬ人や顔なじみでない人たちといった一般的な他者への信頼の重要性にも注目するようになってきている。このような信頼がなければ、システムへの信頼も充分に形成・維持されないし、その結果、近代的なシステムそれ自体も効率的ではなくなってしまうことが指摘されるようになったからである。



以上の知見を踏まえると、アンケート調査においても、たんに漠然と「信頼」しているかではなく、いったい誰をどの程度信頼しているのかを細かく質問することによって、その社会全体において3つの信頼がどの程度醸成されているのかを知ることができるだろう。以下では具体的な調査結果から、信頼を分析してみることしたい。

#### 4. アンケート調査からみる信頼関係

以下では2015年に専修大学ソーシャル・ウェルビーイング研究センターが実施した「ライフスタイルと価値観に関する国際比較調査」(日本調査)から、日本社会の信頼関係がどのような状態にあるのかについて分析する。

まずは本調査が実施した各種信頼度の平均値の結果とその分布を概観したい。このことによって、調査対象である日本社会全体の信頼傾向が把握できるだろう。次に信頼に影響を与える要因は何なのかについて考察する。とくに収入と幸福度、市民参加という3つの要因が信頼に与える影響を分析する。

##### 4.1 信頼度の平均値と分布

まずは以下図1に示した信頼度の平均値から見てみよう。本調査は、家族・親戚、友人・知人、近所の人々、公務員、ほとんどの人(一般的信頼)、見知らぬ人について、どのくらい信頼できるのかを5段階(1.全く信頼できない, 2.ほとんど信頼できない, 3.ある程度信頼できる, 4.信頼できる, 5.とても信頼できる)で質問した。この結果を平均で示したものが以下の図である。

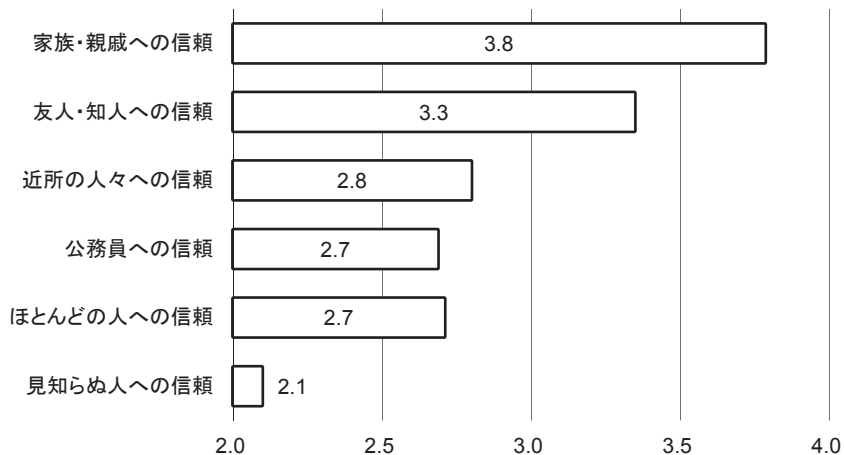


図1 信頼度の平均値

家族や友人などのより身近な他者への信頼は高い傾向にあるのに対して、近所や公務員、ほとんどの人に対する信頼はそれほど高くない傾向があることがわかる。さらに見知らぬ人への信頼は平均2.1と突出して低いこともわかった。

この傾向をたんに平均値だけでなく、その分布からも見てみよう。以下の図2は、回答者がそれぞれのくらいの割合で回答したのかを示している。

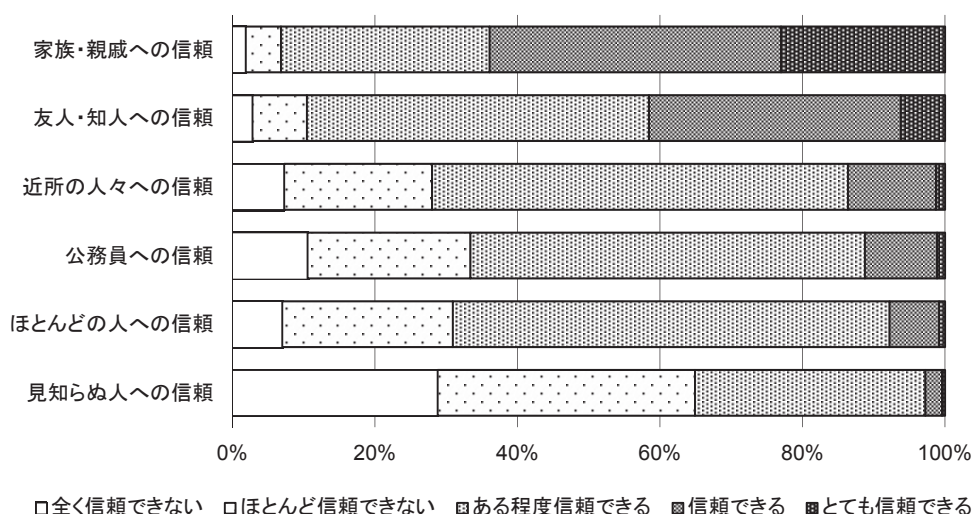


図2 信頼度の分布

家族や友人に関しては、「(全く/ほとんど) 信頼できない」と回答した人の割合はわずか1割前後であるのに対して、近所や公務員、「ほとんどの人」に関しては3割を超える。さらに見知らぬ人の場合には、その割合は6割を超えており、ほとんどの人が信頼していないことがわかる。

このような結果は、どのように社会的に解釈できるだろうか。上記のそれぞれの質問項目を本論1.2で示した信頼の3つのカテゴリー（人格的信頼、システム信頼、一般的信頼）と重ね合わせてみることにしたい（以下図3参照）。

まず人格的信頼には、家族や友人への信頼が含まれることは議論の余地がないだろう。近所の人に対する信頼もまた具体的な顔を知る人々によって培われる人格的信頼であるが、家族や友人よりもよりそのつながりの範囲が近いということは考慮しなければならない。

次に公務員に対する信頼はシステム信頼に含めることができるだろう。なぜなら別に公務員を信頼するというだけで回答者が考えているのは、その人の性格（パーソナリティ）が信頼に値するかどうかではなく、その人が行政システムのなかで期待される役割（例えば警察は犯罪者を公正に捜査しているだろうという期待）をこなしている

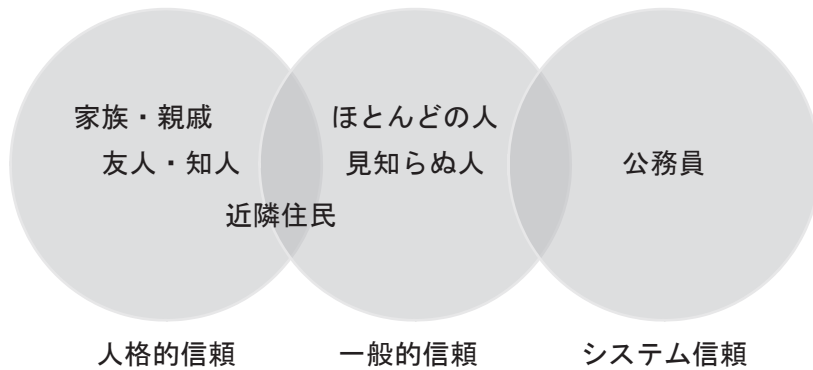


図3 信頼関係のカテゴリー

るかどうかに関わるからである。

最後に、パットナムが問題にしたような一般的信頼は、「ほとんどの人」や「見知らぬ人」への信頼度から計測することができる。コーヒーショップで出会うような薄い人間関係を信頼できるかどうか、これらの信頼度がどこまで高いかによって決まることが予想される。とはいえ、「ほとんどの人」と「見知らぬ人」との信頼度については、その平均値が大きく異なることを指摘しておきたい。パットナムやスティックヒヴェーも両者の違いを区別しておらず両者をほぼ同一視しているのに対して、本調査のデータが示す結果によれば、ほとんどの人への信頼は、平均2.7であるのに対して、見知らぬ人への結果は、平均2.1と極めてその差が大きい。平均値で0.6ポイントの差がどれだけ大きなものであるかは、その分布からも判断することができる。図2を見れば明らかのように、「ほとんどの人」を「(ほとんど/全く)信頼できない」と答えたのは3割程度であるのに対して、「見知らぬ人」の場合は6割を越える。このような3割近い差はなぜ生じるのだろうか。おそらく、回答者によって「ほとんどの人」がいったい誰にあたるのかが異なる可能性が考えられる。家族関係しかほとんど持たない生活をしている人にとっては、「家族に対する信頼」と「ほとんどの人」に対する信頼の違いは大きくならないだろう。それに対して、「見知らぬ人」が誰に該当するかは、回答者の普段の日常生活によってそれほど大きく変化しないだろう。

いずれにしても上記の質問項目を社会学理論における信頼の3つのカテゴリーに分けると、本調査結果は、人々の人格的信頼が高い傾向にあるのに対して、システム信頼や一般的信頼は低い傾向にあることを示している。このことは何を意味しているだろうか。

まずひとつの考え方として、これがどの社会にも共通する当たり前のことなのだと見なすことができる。人格的信頼のように接触頻度が高い人間関係への信頼は必然的に高くなるのであり、一般的信頼やシステム信頼といったあまり接触機会のない人た

ちに対する信頼が低くなるのは当然のことである。

しかし他方で、私たちの社会は、一般的信頼やシステム信頼といった近代的な信頼関係の構築に失敗していると考えられることもできる。パットナムの議論を踏まえると、家族以外は信頼できないという考え方は、政治に対する無関心をもたらし、その結果、特定の団体のみに利益や利権を還元するような、全体からすると非効率的な政治をもたらしているかもしれない。また人格的信頼のみを重視する考えは、社内の人間関係を家族のような人格的な関係と同一視させ、その親密な関係を維持するために定期的に行われる飲み会などは、結果的に業務の効率性を下げているかもしれない。このような状況が生じている可能性を憂慮するのなら、いかにして人は見知らぬ他者やシステムへの信頼をあげることができるのかという問いは重要である。

ではどのような要因が信頼度を変化させるのかについて、以下では収入・幸福度・市民参加の3つの要因から分析する。

## 4.2 信頼と収入

以下の図4と図5では、それぞれの信頼関係が収入にどのような影響を与えているのか、世帯年収<sup>1</sup>と信頼の平均値の関係を図示した。

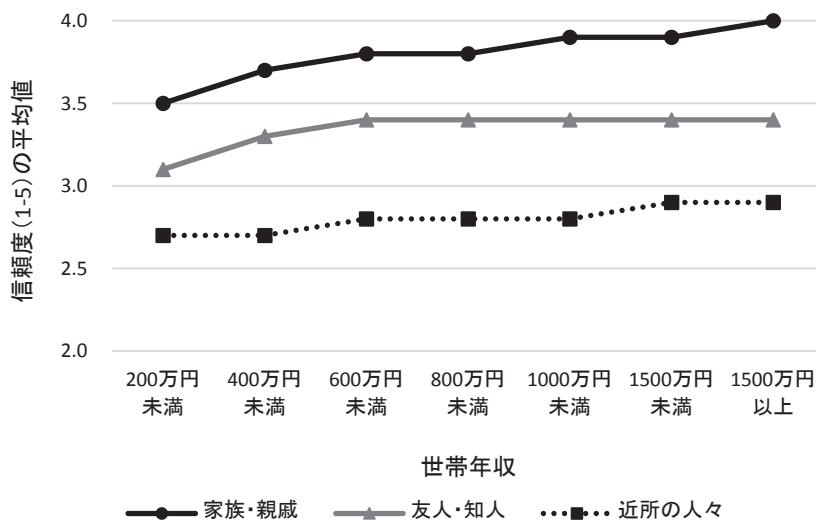


図4 信頼（家族・友人・近隣住民）と世帯収入



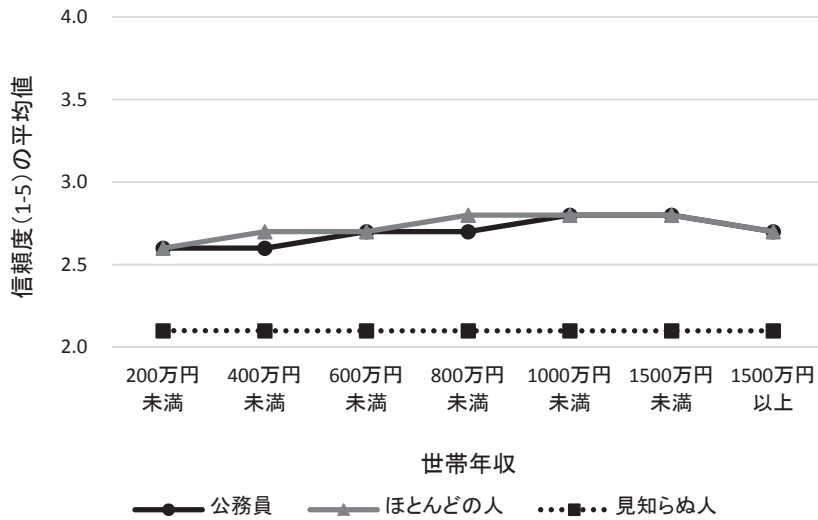


図5 信頼（公務員・ほとんどの人・見知らぬ人）と世帯収入

上記図4と図5を見る限り,特に図4においては信頼関係があがるほど収入も上がっていることがわかる. 薄い人間関係のもとでは,収入と信頼の関係は弱くなっているかのようである.

しかし上記のグラフを目視するだけでは,実際にどれだけ関係性が強くなっているかどうかはよくわからない. そこで,相関係数を用いて収入と信頼の関係の強さを以下の表1に記述した.相関係数0は無相関を意味する(いくら信頼度が変わっても収入は全く変化しない).1に近づくとつれて,両者のあいだで正の相関が強くなっていることを示している.両者の変数のうち,どちらか一方が増加すると,同時に他方も増加する関係,あるいはどちらか一方が低下すると他方も低下する関係(収入の高い人は信頼度も高く,収入の低い人は信頼も低い),これが正の相関関係である.それとは逆に-1に近づくとつれて,負の相関が強まることを示している.この場合は,

表1 信頼と収入の相関関係

	相関係数
家族・親戚	0.10 ***
友人・知人	0.08 ***
近所の人々	0.07 ***
公務員	0.07 ***
ほとんどの人	0.05 ***
見知らぬ人	0.02

\*<0.05, \*\*<0.01, \*\*\*<0.001

どちらか片方が上がると、どちらか片方が低下するということになる（収入が上がるほど信頼が低くなる。または収入が下がるほど信頼は高くなる）。

表1を見る限り、全体的に信頼と収入には正の相関関係があることがわかる。しかしその係数の強さを比較してみると、家族の信頼と収入の関係は強いものに対して、公務員やほとんどの人に対する関係は低下し、見知らぬ人に対する信頼と収入に対しては、有意な相関関係は見られなかった。このことは何を意味するだろうか。

図4・5と表1からは相関関係はわかるものの、因果関係まではわからないということには注意する必要がある。データだけで信頼→収入なのか、収入→信頼なのかをはっきりさせることは、困難であることのほうが多い。もし「信頼」という薬品が実際に存在しており、それを投薬してその変化を実験できれば、因果関係ははっきりするだろう。しかしこうした社会的な概念は非物質的で目に見えにくく実験できないことがほとんどである。それゆえ、どのような因果関係が働いているかを特定するためには、理論的裏付けや自身の仮説・問題関心によって解釈することが重要になってくる。

本論第2節で見てきた理論も、因果関係を特定するための手がかりになっている。コールマンに代表される合理的選択理論は、個人の利益のために信頼関係が構築されることを前提にしている。このような観点からすると、収入は多くの人々が追求する普遍的な利益であり、収入が多い人ほど様々な人たちとの信頼関係を構築していることが想定される。それに対して、ルーマンのように、（個々の場面では信頼／不信を選んでも）最終的には誰かしらを信頼せずにはいられないというのが人間の本性であるとするなら、信頼それ自体がひとつの目的となっている可能性がある。誰か信頼できる相手がいるということそれ自体が、豊かさであり、幸福であり、個人の目的なのである。さらにどちらの因果も同時に存在する循環関係もありうる。収入が高いほど信頼も強くなると同時に、信頼が強くなるほど収入もあがるといった関係である。しかしそれをたんに漠然と相関として把握するか、それとも因果の循環として把握するかでは、その説明力に大きな違いが生まれるだろう。

しかしここでは家族に対する信頼と収入の相関関係が強いのに比べて、近代的な信頼と収入が弱いということを出発点にして因果関係を少し細かく考察することにしたい。

収入を結果とし、信頼を原因と見なす場合、例えばなぜ家族との信頼関係が収入増加につながるのか説明が難しい。良好な家族関係は、仕事に対する精神的なサポートになり、仕事に集中しやすくさせることも考えられるが、良好な家族関係は、かえって仕事への関心を弱めることも考えられるからである。さらに近代的な信頼（ほとんどの人への信頼）はより広範囲に人間関係（コネクション）を拡大し、個人に様々なビジネスチャンスを与えそうなものである。しかし家族の信頼関係よりもその相関が弱いことを考えると、その効果は疑わしい。たいした収入への影響力はたいして大き

くないと見ることができる。それに対して、信頼を結果として、収入を原因とした場合、より説明は容易になるように思われる。すなわち、収入があがるほど家族関係は豊かになり、よって信頼関係も向上する。また収入が高い人は、社会的疎外感が少ないことも考えられるので、近代的な人間関係に対してもよりオープンである。しかし家族との信頼関係ほどその効果が強くないのは、家族との信頼関係向上のほうが個人の幸福により密接に結びついているからである。

### 4.3 信頼と幸福

以上の観点から次に信頼と幸福度の関係も見ていくことにしたい。以下の図6と図7は、各種信頼度の平均値と幸福度の関係を示したものである。なお幸福度に関しては、「現在、あなたはどの程度幸せですか」という質問を0から10までの11段階から回答を得ている。

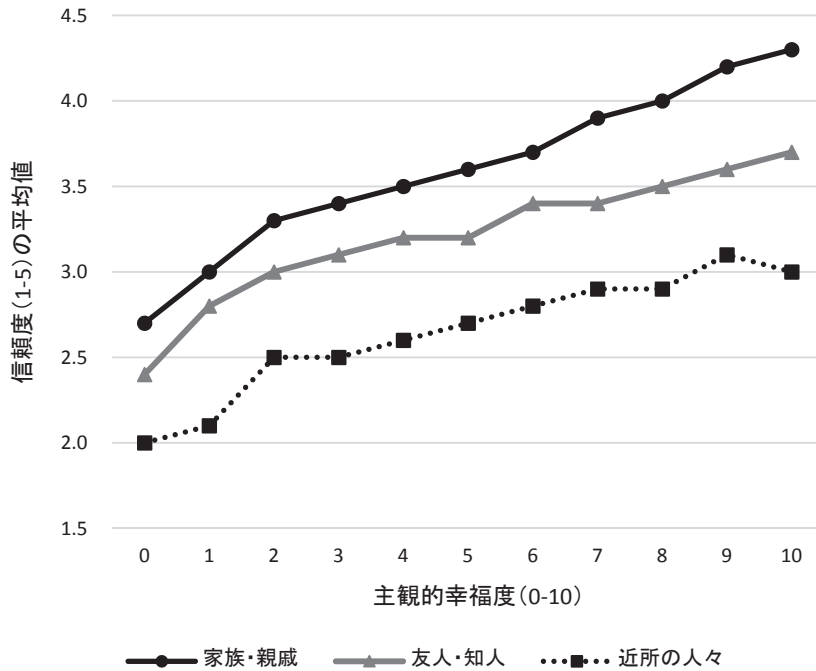


図6 信頼（家族・友人・近隣住民）と幸福度

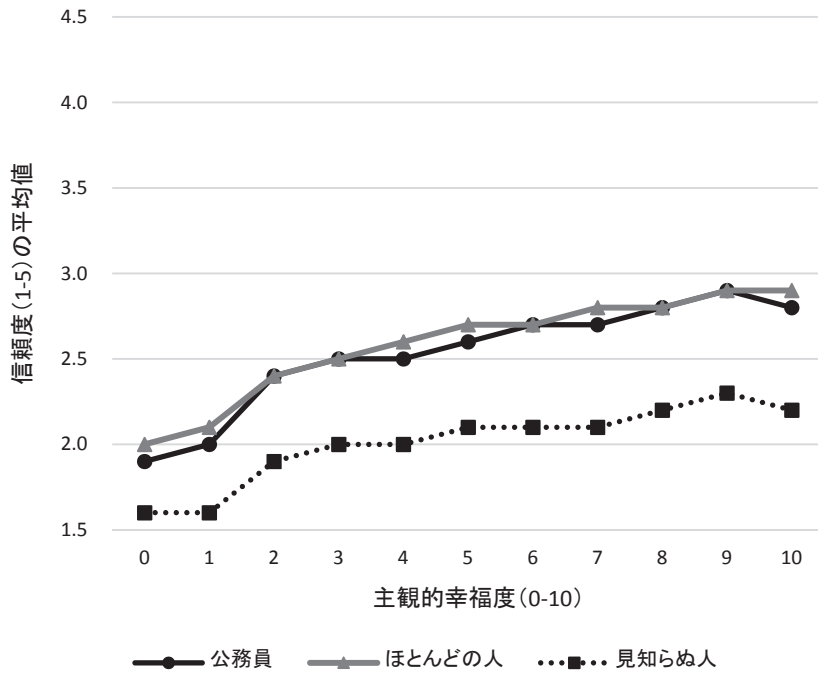


図7 信頼（公務員・ほとんどの人・見知らぬ人）と幸福度

この結果を見る限り、信頼と幸福の相関は、信頼と収入よりもずっと明白であることがわかる。ただし収入の場合と同様、家族や友人関係に対する信頼と幸福は強いのに比べると、やはり近代的な信頼関係においてはその効果はそれほど高くないこともわかる。もちろん上記グラフを目視しただけでは、影響の強弱ははっきりしないので、以下の表2でそれぞれ相関係数を示した。

表2 信頼と幸福の相関関係

	相関係数
家族・親戚	0.35 ***
友人・知人	0.29 ***
近所の人々	0.25 ***
公務員	0.22 ***
ほとんどの人	0.23 ***
見知らぬ人	0.22 ***

\*<0.05, \*\*<0.01, \*\*\*<0.001



この結果からしても、より身近で親しい関係のほうがより幸福度を上げるのに対して、人間関係が薄くなればなるほど幸福度には寄与しなくなる傾向にあることがわかる。

この結果から、どのように因果関係を解釈することができるだろうか。信頼と収入との関係に比べて、信頼と幸福はより循環的な因果関係にあると考えることができる。信頼しやすい人は幸福になりやすく、また幸福な人は信頼しやすいのである。全体的にみて両者の相関係数が、収入との関係の場合よりも高い傾向にあるのもこのような循環関係があるためであろう。

しかし、家族への信頼関係のほうが近代的な信頼関係よりも幸福度との相関関係が強いのはなぜなのかという点についてその理由を考える必要もあるだろう。家族を信頼する個人はより幸福になる。このことに異論はないだろう。どんな社会的な人間関係よりも強く家族生活が個人の幸福を左右するということは、多くの人たちにとって実感のあることだろう。そのわかりやすさに比べると、個人は幸福になればなるほど、とくに家族を強く信頼するようになる、という解釈には少し疑問の余地が残る。確かに全体的にみれば幸せな人は信頼しやすい傾向にあるといえるが、他方でそういうタイプの人は、家族に限らずどんな人に対しても偏りなく信頼しそうなものである。こうしたことを考慮に入れるなら、信頼と幸福の関係は、幸福→信頼よりも信頼→幸福の関係のほうが強いと考えることができるだろう。

しかしこのような結論は、社会学的には期待はずれかもしれない。信頼は家族の幸福を増大させる効果が強いというこの知見を確認するために、社会学は信頼という概念を持ち出したわけではないからである。信頼関係は、むしろ家族のような私的な関係を強化するだけではなく、もっとオープンでより広範囲な人々との協力関係を作り出すのではないかと、いう想定があるためである。すでに本論はじめに述べたように、信頼は際限ない争いを回避するための社会秩序として機能しているのではないかと、いうのが、社会学の出発点であった。

したがって、より問題としなければならないのは、どのように近代的な信頼関係、すなわち「見知らぬ人」や「ほとんどの人」に対する一般的信頼関係が強まるのかということであろう。以下ではこの点について分析してみたい。

#### 4.4 信頼と市民参加

すでにパットナムが指摘していたように、いかにして一般的信頼関係が高まるのかという問いへの回答のひとつは、市民活動である。特に彼は、スポーツや文化活動への参加が一般的信頼度を増加させると指摘した。この点から以下図8・図9では、スポーツ・文化活動の参加頻度と信頼度がどのように関係しているのかについて示したい。

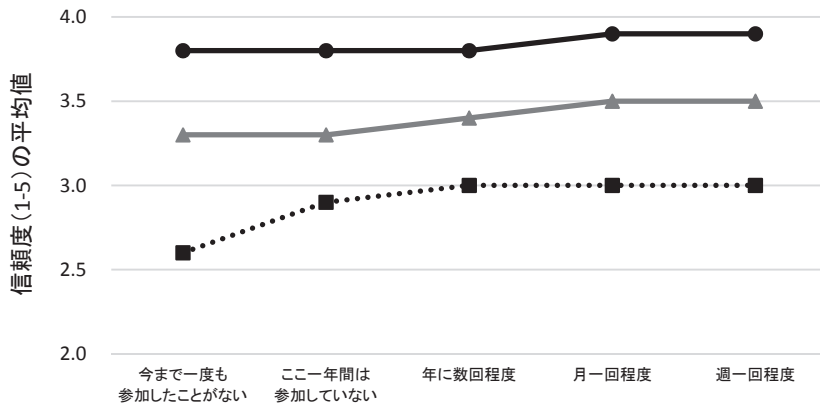


図 8 信頼 (家族・友人・近隣住民) とスポーツ・文化活動

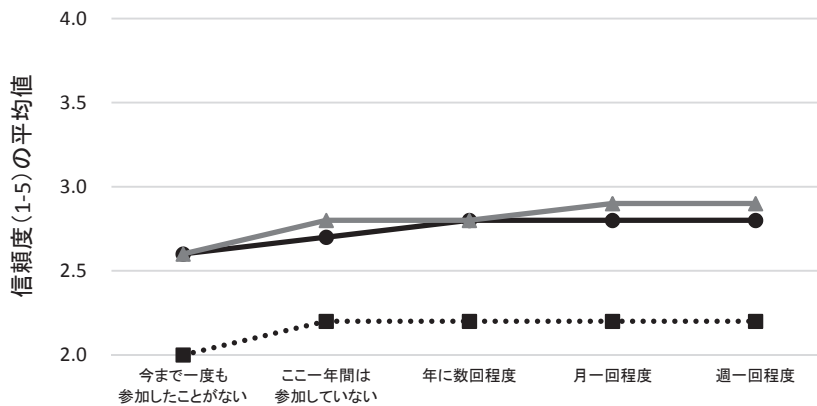


図 9 信頼 (公務員・ほとんどの人・見知らぬ人) とスポーツ・文化活動

上記の図から明らかなように、スポーツ・文化活動への参加頻度は、ある程度の信頼を増加させる効果があることがわかる。また家族に対する信頼度よりも、友人・知人や近隣住民、ほとんどの人に対する信頼を強く高めていることが明らかである。しかしその差は、グラフを直接目視しただけでは十分に明らかにならないので、以下表 3 において、相関係数から確認したい。

表3 信頼と市民参加頻度の相関関係

	相関係数
家族・親戚	0.07 ***
友人・知人	0.11 ***
近所の人々	0.15 ***
公務員	0.10 ***
ほとんどの人	0.15 ***
見知らぬ人	0.09 ***

\*<0.05, \*\*<0.01, \*\*\*<0.001

スポーツ・文化に関する活動は、あくまで趣味に関する個人的な活動に過ぎないのだから、一見すると一般的信頼度の向上には寄与しないように思われる。しかしそれでもこのような活動は、「ほとんどの人」といった一般性の強い他者への信頼を高めている。趣味を楽しむためには、家族や友人という濃密で狭い人間関係のなかに閉じこもっているよりも、より多数の人たちと薄い関係を築いていくほうが効率的であると言える。

もちろん市民参加と信頼関係には循環関係もありうる。地域の文化活動への参加が、一般的信頼を高めていると考えることができるのみならず、もともと一般的信頼度の高い人は、こうした地域の文化活動に参加しやすい傾向もあるだろう。しかし、本論では市民活動への参加が信頼を高めるという因果関係を想定している。なぜなら、より原理的に考えてみると、これまでどんな市民活動や地域活動にも全く参加したことのない人が、高い一般的信頼度を示すことは考えづらいのではないだろうか。ましてや家族以外に全く外部との接触を持たないような人なら、外部の人間や見知らぬ人間には全く信頼を示さないだろう。

一般的信頼度を向上させるには、人々がどれだけ頻繁に社会活動・市民活動に参加するかが重要である。もちろん、このデータだけではまだあまりにも分析が不十分であり、いったいどのような社会属性にある人がこうした活動に参加しやすい傾向にあるのか、その因果関係がさらに詳しく分析されなければならないだろう。

#### 4.5 まとめ：家族的信頼と市民社会への信頼の解離

本調査の結果を分析してみる限り、全体的傾向として、家族や友人といった人格的信頼は高い平均値を示すのに対して、一般的信頼やシステム信頼といった近代的な信頼関係は高い数値を示さなかったことがわかった。

またどのような要因が信頼に影響を与えるかを分析してみると、収入や幸福度といった要因は、人格的信頼を強める傾向があるのに対して、近代的な信頼度をあげる効果はより少ないこともわかった。近代的な信頼関係を向上させる要因は、個人的な

利益という水準からだけでは十分に捉えることができないことを示している。

それに対して、このような信頼関係を向上させる要因としては、市民活動（とくに地域のスポーツ・文化活動）への参加頻度が影響を与えていることがわかった。こうした市民活動がどれだけ活発になるかが、社会全体の信頼関係を構築するうえで重要になるだろう。

人格的信頼の高さと比べると、それを越えた一般的信頼やシステム信頼は相対的に低い傾向にある。このことが示唆しているのは、家族や友人を越えた信頼関係の構築に失敗しているということであるかもしれない。社会学者が想定する近代的な社会、誰に対してもオープンに信頼することができ、また特定的人格に左右されない抽象的なシステムをも信頼することのできる社会、こうした社会への移行は理論が示すよりもずっと難しいのかもしれない。いずれにしても人格的信頼を越えたより幅広い信頼関係をどのように構築できるかといった問いは、社会的に重要であり続けている。

## 5. 結論

社会学にとって信頼は、人と人をつなげるための最も根本的な要因のひとつである。それは社会関係の基礎と言ってもよいものである。この信頼関係こそが、すべての人が争いあう無秩序状態を回避し、社会に秩序をもたらすための重要な関係なのである。

また信頼は、その社会全体の傾向を知るうえでの重要な手がかりでもある。本論では信頼を人格的信頼、システム信頼、一般的信頼の3つに区分したが、これらの区分に基づいた信頼関係の測定は、社会がどれだけ近代化しており、どれだけ効率的な交換や取引、あるいは相互作用が行われているかを知るためのヒントを提示している。

調査結果からは、家族や友人といった人格的信頼が高い傾向にあるのに対して、一般的信頼やシステム信頼といった近代的信頼関係は低いことが確認された。また多くの個人が目標とする収入や幸福といった要因は、人格的信頼の増加に強く作用するのに比べて、近代的な信頼関係の増加にはそれほど作用しないことがわかった。

もちろん本論が示した分析結果は、まだ十分に正確なものではない。例えば収入と信頼には相関関係があることを示したが、もしかするとそれはただの見せかけに過ぎないかもしれない。むしろ信頼に影響を与えるのは学歴なのだが、学歴が高いほど収入も高い傾向にあるために、あたかも収入が信頼に直接的影響を与えているという錯覚を引き起こしているだけの可能性も考えられる。こうした擬似相関を避けるためには、様々な要因（例えば収入と学歴）を同時に含めて分析する多変量解析が必要になるだろう。社会学において代表的な多変量解析の方法としては、重回帰分析がある。

またこの調査結果が示す傾向が、はたしてどの社会にも共通するものなのか、日本社会などの特定地域に強く見られるのかを検討しなければならない。この調査結果がそうだからといって世界全体がそうであると一般化するのには性急である。ソーシャル・



ウェルビーイング研究センターは、すでに日本だけでなく韓国とベトナムにおいても同様の調査を行っており、今後はタイ、フィリピン、インドネシア、中国といった地域でも調査を行っていく予定である。

これらの国際比較を通じて、個人が誰を信頼するのかその選択肢の背後に隠れた地域的・文化的要因について考察が不可欠になるだろう。例えば政治学者ヒルデブランドは、日本社会における「家族主義」について指摘している。神道や道教といった自然崇拝が、目に見えない幅広い社会関係よりも家族関係を強く重視する傾向を作りだしており、それが今日の近代的な市民社会の形成を妨げる要因になっているというのである (Hildebrandt 1996)。こうした地域の特殊性が、それぞれ具体的な個人がどのように人や社会を信頼するか、その選択に大きな影響を与えている可能性がある。

### 〔謝辞〕

本研究は平成 26～30 年度文部科学省私立大学戦略的研究基盤形成支援事業 S1491003 の助成を受けたものです。「ライフスタイルと価値観に関する国際比較調査」は、アジアにおけるソーシャル・ウェルビーイング研究コンソーシアムの協力を得て、専修大学社会知性開発研究センター／ソーシャル・ウェルビーイング研究センター (研究代表・原田博夫経済学部教授) が設計・実施したものです。

### 〔注〕

- 1 なお、個人収入と世帯収入では、各種信頼度に与える影響が異なった。個人収入の場合、男性は収入と信頼のあいだに正の相関関係を示したが、女性の場合、相関は見られないか、逆に負の相関を示すなど、結果が安定しなかった。それに対して世帯収入では男女の差はほとんど見られなかった。とはいえ、同じ年収 1,000 万円の世帯でも、単身世帯と 5 人世帯ではその豊かさは異なるだろう。こうした事情を考慮して、世帯年収でなく、世帯人数を考慮した等価所得が用いられる場合が多いが、今回の分析ではよりわかりやすさを考慮したため、世帯年収を用いた。

### 〔文献〕

- Coleman, James S, 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press. (= 2006, 久慈利武訳『社会理論の基礎 (上)』青木書店.)
- Giddens, Anthony, 1990, *The Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity Press. (= 1993, 松尾精文・小幡正敏訳『近代とはいかなる時代か? : モダニティの帰結』而立書房.)
- , 1991, *Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age*, Cambridge: Polity Press. (= 2005, 秋吉美都・安藤太郎・筒井淳也訳『モダニティと自己アイデンティティ: 後期近代における自己と社会』ハーベスト社.)
- Hildebrandt, Mathias, 1996, *Politische Kultur und Zivilreligion*, Würzburg: Königshausen und Neumann.

- Hobbes, Thomas, 1651, *Leviathan: Or the Matter, Form & Power of a Common-Wealth Ecclesiastical and Civil*, (= 2009, 永井道雄・上田邦義訳, 『リヴァイアサン <1-2>』, 中央公論新社.)
- Luhmann, Niklas, [1968] 1973, *Vertrauen, ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag. (= 1990, 大庭健・正村俊之訳『信頼：社会的な複雑性の縮減メカニズム』勁草書房.)
- Parsons, Talcott, [1937] 1967, *The Structure of Social Action*, New York: The Free Press. (= 1976, 稲上毅・厚東洋輔訳『社会的行為の構造 第1分冊』木鐸社.)
- Preisendörfer, Peter, 1995, „Vertrauen als soziologische Kategorie: Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts“, *Zeitschrift für Soziologie*, 24(4): 263-272.
- Putnam, Robert, 1993, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press. (= 2001, 河田潤一訳『哲学する民主主義：伝統と改革の市民的構造』NTT出版.)
- , 2000, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster. (= 2006, 柴内康文訳『孤独なボウリング：米国コミュニティの崩壊と再生』柏書房.)
- Stichweh, Rudolf, 1997, „Der Fremde: Zur Soziologie der Indifferenz“, Herfried Münkler (Hg.), *Furcht und Faszination: Facetten der Fremdheit*, Berlin: Akademie Verlag, 45-64.
- Wellman, Barry, 1979, “The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers”, *American Journal of Sociology* 84(5): 1201-31.

# Trust: Sociological Perspectives and the Results of Social Well-being survey

*Keitaro Yazaki*

*Senshu University*  
kei.yzk.15@gmail.com

Abstract: This paper discusses the relation between trust and society based on sociological theories, interpreting the results of questionnaire survey. First, we give a sociological overview regarding determinants of trust. The difference between Coleman's rational choice theory and Luhmann's system theory lays in the causal direction of trust. Second, we review the impact of modernization on trust. Sociological perspectives of Luhmann, Giddens and Putnam helps to understand three different dimensions of trust (personal trust / generalized trust / system trust). Luhmann and Giddens argued that the change from personal to system trust occurred along with modernization, and Putnam insisted that generalized trust is necessary to promote the change. At last, we analyse the date of a survey, "International Comparative Survey on Lifestyle and Values," which was conducted in Japan in 2015 by the Center for Social Well-being Studies at Senshu University. The mean comparison of the three kinds of trust indicated that personal trust is higher than generalized and system trust. This analysis suggests that Japanese society fails to build modernized trust such as generalized and system trust.

Keywords: Trust, Sociology, Social Well-being