

『誘惑される意志』

ジョージ・エインズリー 著

山形浩生 訳

人は、日々、誘惑と戦いながら生きている。

私自身、今日までの、53年間の人生で、目先の誘惑に負けて、肝心の目標、やらねばならない事を、後回しにしてしまい、後から、後悔と自己嫌悪の時を過ごした経験が、何度となくある。どちらが大切か、今やるべき事は何なのか、頭では分かっており、当然その利害得失も理解しているのだが、気が付くと、それを忘れて、いや自分の都合の良い屁理屈、理由を付けて、忘れたようにして、後回しにしてしまった事が何度となくある。しかし、その事に対して、その時は、本当に後悔と自己嫌悪のつらい気持ちになり、かなり落ち込むが、時とともに、自分なりに、気持ちを取り戻し、だんだんと、その事自体も記憶から薄れ、いつのまにか、とりたてて気にすることもなく、また同じ事をくりかえしていくのである。

『誘惑される意志』は、そんな私に、今までの行動を、論理的に見つめ直させるきっかけを、与えてくれた。

「人はいつもは、抵抗しがたい衝動に負けそうなユリシーズのような気分ではない。何かに誘惑されたら、それについて決断を下して、その決断に従い続けるのが普通だ。決断を変えたいと思ったら、変えるだけの理由を探す。自分自身との論争に使える材料を求めるわけだ。変更してみてそれが失敗だったら、そのときの変更の口実は合理化とか自己正当化と呼ばれるが、どちらにしても理由づけは定量的というより定性的なものに感じられる。理由づけの性質を判断しているのであって、その量を比べているのではないように体験される。さらに、自分自身と論争するときの相手は、なんだか知らないが自分の一部のような気がする。自分とは別個のエージェントには思えないし、まして自分の敵対者という感じはしない。

だがこういう内省ですら、指数割引に基づく一環性のある選択モデルよりは、異時点間交渉モデルのほうにずっとよく当てはまるのだ。指数割引では、決断を行うという感覚の元となるプロセスがないし、気が変

わるのも、論争ではなく単なる再計算でしかない。双曲割引は一部の願望とその他の願望との間に敵対関係を生み出すが、これは全面对立ではなく、部分的な対立でしかない。」

私の、これまでの行動が双曲割引曲線というもので表され、私の意志が、異時点間の交渉状況であるという論法は、私に、驚きと、変な納得、安心を与えてくれた。人間であれば、みんな持っているものなのだ。私だけではないのだ。自然なことであり、冷静に、論理的に対処する方法があるのだ。

「異時点間の協力 — 人の意志 — が最も脅かされるのは、目先の選択は例外なんだと認めさせてしまうような弁明／合理化であり、最も安定となるのは自分が何をもって協力とするかを判断するための明確な一線を見つけた場合だ。たとえば一滴も酒を飲まないという個人的ルールは、一日二杯しか飲まないというルールより安定性が高い。少しでも飲むのと、完全な禁酒との間の一線は他にはない（明確だ）が、二杯の二という数は、別に他の数字より重要な意味があるわけではなく、手前勝手な一線の引き直しが起こりやすいからだ。しかし、異時点間の交渉が上手なら、そんなに明確でない一線を使うことで柔軟性を高めることもできる。また、お金のように比較的計量しやすい財なら、それを指数的に割り引こうという個人的ルールを定めて従うこともできる。ただしその際には、あまり禁欲的に低い指数割引率を目指しても無理だ。人の自我機能がどのくらい快調に見えるかを決めるのは、何らかの知覚能力ではなく、この異時点間の交渉力なのである。」

そうなのだ、この異時点間の交渉力を身につけ、上手になることが、今後の人生を後悔なく生きていくコツなのだ。しかし、それはとても難しく、大変な努力を要し、大仰なものに思える。そこで、筆者は、3点からそうではないと論じる。

「1 交渉というのは通常は、その制約条件をはっきりと意識しないと思われている。でも意志を生み出す暗黙の交渉は、いろいろなレッテルの下で起こることが可能だ。それらのレッテルは、偶然にせよ意図的にせよ、当人の参与を隠してしまう。

2 交渉には絶え間ない集中が必要だと思われている。でも利益の支配力の強弱の序列を事前に確立しておけば、交渉の最も重要な効果は実現できるのだ。そして強弱の序列評価はごくたまに行えばいい。序列さえ事前に決まっていれば、あまり考えずとも選択は下せるし、単なる習慣のような気にさえなるだろう。

3 交渉の中でもきわめて顕著なものは、オール・オア・ナッシングの選択のために巨大なインセンティブを賭ける。でも多くの取引は小さなもので、再帰的な部分はあるけれども、ほとんどはその選択自体の持つインセンティブだけに左右される。意志力を形成する追加の動機を動員するために必要な唯一の機能は、現在の意志決定が将来の意志決定のパターンを予言するものだという現実的な認識だけだ。」

序列を事前に決め、現在の意思決定が将来の意志決定のパターンを予言するものだという現実的な認識を持つことが、異時点間の交渉力を身につけることになる。

本書は、私自身の意思決定を冷静に見つめ直す機会を与えてくれ、自分では気がつかないうちに形成されているルールを探しだす気持ちにさせてくれた。これを機会に、目先の衝動に負けず、一方で柔軟性も持った選択を可能とするような、自分になりたいと思う。