

# Newsletter

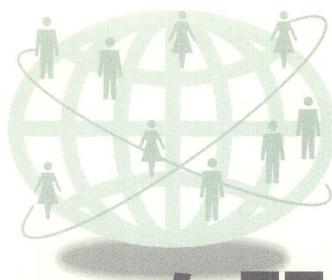
Mar 1, 2004

3

21世紀COE

## 心の文化・生態学的基盤 に関する研究センター

北海道大学大学院文学研究科・教育学研究科



## 第2回・第3回 国際シンポジューム開催

### CONTENTS

第2回国際シンポジューム開催	2
	3
	4
第3回国際シンポジューム開催	5
	6
	7
本研究センターにおける研究紹介	8
お知らせ	8

### 第2回 “Culture, Norms and Evolution”

### 第3回 “Trust in Groups from Cross-Societal Perspectives”

2003年8月6日から8日まで、“心の社会性”を追究する第一線で活躍中の研究者をパネリストとして、CEFOM/21主催第2回国際シンポジューム“Culture, Norms and Evolution”を開催し、文化心理学者、社会心理学者、進化心理学者、社会学者、人類学者からなるパネリストの間で活発な意見の交換が行われました。さらに、2003年9月26日から28日まで、“心の社会性”を追究する第一線で活躍中の研究者をパネリストとして、CEFOM/21主催第3回国際シンポジューム“Trust in Groups from Cross-Societal Perspectives”を開催し、文化心理学者、社会心理学者、進化心理学者、社会学者からなるパネリストの間で活発な意見の交換が行われました。

同時に、若手研究者を中心としたパネル発表も行われ、第一線で活躍中のパネリストと直接に議論を交わすという貴重な機会を若手研究者が持つことができました。次のページに、パネリストの略歴と、それぞれ2時間にわたる講演内容などを紹介します。詳しい講演内容は、CEFOM/21のウェブサイト <http://lynx.let.hokudai.ac.jp/COE21/> に紹介されていますので、そちらをごらんください。

また今回のニュースレターでは、CEFOM/21プロジェクトの一環として北方文化論講座で煎本孝教授を中心に行われている研究の紹介をします。

# Newsletter

第2回

## 国際シンポジューム開催 “Culture, Norms and Evolution”

### The Role of Reputation in Open and Closed Groups: An Experimental Study of Online Trading



山岸俊男教授（社会心理学・北海道大学）は、インターネット上で参加者同士がオンライン取引をする「市場」を構成し、ある種の「市場の失敗」の解決策を探るための実証的研究をNTTと協同で行った結果を発表しました。経済学者アカロフの分析した、“情報の非対称性”のある市場のひとつ（たとえば中古車の売買のように、売り手は商品の品質（＝“情報”）を知っているが買い手は知らないという条件下で取引が行われる市場のこと。“レモン市場”と呼ばれています）における“市場の失敗”に対して、「評判」の存在が解決策となるの

② ではないかという提案がGreifらによって呈示されていましたが、適切な実験系を構成して行われた実証研究はこれまでありませんでした。今回の講演では、インターネット上のオンライン取引市場を実際に構成することにより、(A) “開いた” 市場（参加者が別名で再参入可）と(B) “閉じた” 市場（参加者が別名で再参入不可、固定ID）の各条件下で行った実験結果の分析が示されました。参加者の「評判」の存在は、どちらのタイプの市場でも、レモン市場問題を（それぞれ異なる様式で）緩和することが示されました。「評判」の存在は、(A)の場合には「良い評判」を得た参加者の利益を増大させ、(B)の場合には市場の効率性を上げるが「良い評判」を得た参加者の利益はそれほど増大させないことが示されました。さらに、「正直な取引戦略」と「取引による利益」が正の相関をもつのは、固定ID条件のときであることも報告され、実際のネットワーク取引環境の設計に対する示唆もなされました。

### Cohesion, Collective Interests, and Social Norms



Christine Horne助教授（社会学、ブリガムヤング大学、米国）は社会規範・法に関する社会学を専門としています。彼女は法律を口一・

スクールで学んだあと、現実の社会秩序を説明するには規範の社会学的な研究が必要であると考え、社会学を専攻しなおしたという歴史の持ち主です。今回は「社会の凝集性（Cohesion）が規範を強めるのかどうか」という観点から、①制裁行動をとった者が、他者と交換可能な利益を得る場合（①a）と得ない場合（①b）、また、②凝集性の高い場合と低い場合の（ $2 \times 2 = 4$ 通りの場合について実験的研究を行った結果を発表しました。その結果、凝集性の高い社会条件下で、①aのケースでは、制裁行動をとった者の利益がとらなかった者の利益より増える傾向がみられるのに対し、①bのケースでは制裁行動が（凝集性が低い条件に比べて）報われにくいくこと、などが示されました。

### An Evolutionary Game Approach to Culture: Illustration by an Adaptive Norm Development



亀田達也教授（社会心理学・北海道大学）は、社会規範（social norms、統治権力や法によらない、自生的に維持されている社会規則など）がどのように発生したかという疑問に答えることを目的とした、進化ゲーム的なシミュレーション（従来の研究と異なり、個体レベルの適応度のみに基づき、全体合理性や群レベルの適応度を淘汰基準として用いない点で画期的です）に関する講演を行いました。シミュレーションの結果、外部環境資源に不確実性がある場合には、「エゴイスト（他人のもっている資源にも共同所有権を主張するが、自分のもっている資源は他人に与えない）」よりも「共有者（他人のもっている資源に共同所有権を主張しつつ自分のもっている資源も他人と共同所有する）」の適応度が高くなることが示されました。そして次の研究目標として、「ある環境に対する適応としてうまれた文化・共有信念」がほかの環境にいる個体・エージェントにさえも伝播するプロセスに関する、適応的観点からの分析の必要性が呈示されました。

### Indirect Reciprocity in the Selective Play Environment



高橋伸幸助教授（社会心理学・北海道大学）は、社会規範、特に利他行動の発生・進化に関するシミュレーションを用いた研究を行っています。今回は、間接的互恵性（純粋一般交換とも呼ばれ、無関係な

個体同士が一度限りの相互作用でも利他的な戦略をとる状況を生み出します)の発生や進化が、個体が自分の取引・相互作用の相手を選べるかどうかという条件に依存するのではないかと考え、進化的シミュレーションを行った結果を発表しました。シミュレーションの結果、個体が取引・相互作用の相手を選べるという条件のもとでは、ランダムに遭遇した相手と相互作用せざるをえない条件下よりも、間接的互恵性がより容易に発生し、安定的に存在しうることがわかりました。このアプローチは、先行研究のアプローチがもっていた不自然さがなく、さらなる研究をおこなう方向として優れていることが示唆されました。

### Examining How Sanctioning Behavior and Status Behavior May Promote the Evolution of Cooperation



Noah Mark助教授(社会学・スタンフォード大学、米国)は、数理社会学の手法をもちいて、社会的ネットワークと文化の関係、社会規範などの研究を行っています。今回の講演では、社会的ジレンマの解決にとって重要であると言われている、非協力者に対する「制裁行動」に関する数理社会学的研究に関する講演を行いました。先行研究では、status behavior(社会的地位に依存し、自分の地位を高めようとする行動戦略)や、社会階層の上位に位置する人の存在が、公共財問題(3人以上のメンバーで構成されている社会におけるジレンマ問題のひとつです)の解決に果たす役割はあまり注目されていませんでした。Noah Mark教授は、①status behaviorの効果と②homophily(似ているもの同士は同じような行動戦略をとる傾向)の2つの要素を取り入れた数理モデルを用いて、社会的ジレンマの分析を行った結果を発表しました。その結果の中で、もっとも重要な知見のひとつとして、「裏切り者の多い集団に協調的戦略をとるメンバーが入り込んでいくて仲間を増すことが可能になるために最低限必要なhomophilyの度合い(この量をHします)」を(A)status behaviorを行うメンバーと(B)status behaviorを行わないメンバーの2つのタイプで比較すると、「(A)の場合のはうが(B)の場合よりHが小さくてすむ」ということが示されました。これは、「status behaviorをとる人はとらない人より簡単に(homophilyがたとえ小さくとも)裏切り者に打ち勝って仲間を増やすことができる」ことを示唆します。

### Hierarchy from Exchange



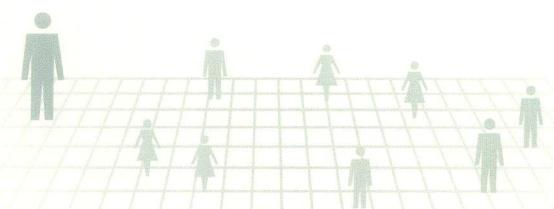
Joseph Whitmeyer准教授(社会学・ノースカロライナ大学シャルロット校、米国)は、数理社会学の手法を用いて、集団過程や社会ネットワークの研究などを行っています。今回は、社会階級の発生・維持に関する、数理社会学的研究に関する講演を行いました。①人の行動には整合性・同質性があり、②名声に価値をとき、③リーダーは構成員に利益をもたらす、という仮定の下で、他メンバーによる過去のサポートの大きさを覚えている、などの付帯条件をつけてコンピュータ・シミュレーションを行った結果、①社会階級の安定性がすばやく達成される、②全員一致した見解は永続的である、③サポートを集める初期過程がリーダーを決めるまでの臨界期である、④たとえ名声の価値がグループ間で異なっていようと、生まれるリーダーの人数はグループ間でほぼ同じくらいである、などの結果が示されました。

### Evolution --> Cognition --> Communication --> Culture



3

Mark Schaller助教授(進化心理学・ブリティッシュ・コロンビア大学、カナダ)は、社会的偏見やステレオタイプ、文化の発生・伝播に関して、進化心理学的アプローチを用いて研究を行っています。今回は、進化→認知機能→コミュニケーション→文化、というプロセスをたどつて文化の発生がおきたことを考慮に入れて、社会的偏見・ステレオタイプの発生・伝播が起きて文化的信念となっていく過程に関する分析結果を発表しました。社会的認知において性差が存在すること、などの分析例が示され、①文化が人間集団の認知やコミュニケーションの結果として生じること、②コミュニケーションのメカニズムが、人間が進化してきた過去における適応条件に拘束されていること、③以上の関係が、進化が文化に影響する過程を分析するうえで非常に有用な道具となること、などが示されました。



# Newsletter

## How Do We Understand the Behavior of Others? The Agency System



Clark Barrett助教授(人類学・カリフォルニア大学ロサンゼルス校、米国)は進化心理学的アプローチを用いて、人間の行動生態学や認知発達の研究などを行っています。今回は特に、"agency system(意図をもった行動として認知できるようにしているシステム)"に関する人類学的・進化心理学的研究に関する講演が行われました。Biological motion(生き物らしい運動)の認知に関する発達心理学的研究、通文化的比較研究などから、①agency systemは多数の要素から成り立っていること、②特定の意図をエージェントがもつていると認知する鋳型のようなものがあること、③いわゆる「心の理論」は意図に関する推論の概念スキーマからなりたっていること、④agency systemは作動させたりさせなかつたりできること、⑤agency systemはさまざまな社会的意思決定に関与していることなどが示されました。

4

## Mortality Awareness and Belief in Supernatural Agents



Ara Norenzayan助教授(文化心理学・ブリティッシュ・コロンビア大学、カナダ)は、宗教的信念や超自然的存在の信念に関する文化心理学的研究を行っています。今回は、世界のほとんどの地域にさまざまなタイプの宗教的信念・信仰が広く存在し、世界中で新しい宗教が発生し続けている事に関する研究結果を発表しました。これまで、「宗教は、死の恐怖をコントロールするために存在するのではないか」という仮説が呈示されてきました(Becker, 1973など)が、心理学的に実証された例はこれまでませんでした。そのため、Norenzayan教授は、アメリカの大学生を被験者として、身体的危険を想起させるような文章と、そうでない文章とを呈示し、その後に「仏陀の超自然的能力」の存在に対する信念の強さをはかる、という実験などを行い、その仮説を検証しました。その結果、身体的危険や死を想起させるような文章を呈示されたあとでは、被験者の宗教・文化の種類(被験者はキリスト教文化圏に属する人々です)によらず、一般的に宗教的信念や超自然的存在の信念が増強される、という結果が得られました。これは上記の仮説を支持する結果です。また、宗教的信念は、それ自体が生物学的適応的進化の産物ではなく、さま

ざまな認知モジュールの相互作用によって生み出されていることが示唆されました。

## Culture, Communication Practices, and Cognition: Selective Attention to Content versus Context



石井敬子助手(文化心理学・北海道大学)は、文化によって個々人の認知がどう影響されるか、さまざまな方法で研究しています。先行研究により、日本人とアメリカ人の間に、文化差によって生じた、認知のタイプ(特に注意の配分など)の差異が存在するという仮説が提唱されていました。しかし、音声言語コミュニケーションの認知における文化差の影響は、その重要性にも関わらず、あまり研究されていませんでした。今回の講演では、音声コミュニケーションにおいて、背景情報(声の調子)と焦点の情報(発音された言葉の意味)に対する注意配分の仕方に文化差がどう影響しているか、(いわゆるストループ課題などを用いて)実験的に研究した結果が発表されました。研究の結果、①日本人とフィリピン人は声の調子にも(ほとんど自動的に)注意を重点的に配分("holistic"、全体論的)する一方、アメリカ人は言葉の意味に注意を重点的に配分("analytic"、分析的)するという対照的な認知傾向が存在すること、②その傾向は(少なくとも日本人においては)年齢に関係なく存在していること、③各文化圏における注意配分の仕方の違い(①)は、各国の言語体系の違いによるというよりはむしろ各々の文化圏におけるコミュニケーション様式の違いに起因すること、④また将来的には「③の過程で生じた①のような差異が②で示されたように固定されていく」プロセスのさらに詳しい研究を行う必要があることなどが示されました。

## Perceptions of Race



Robert Kurzban助教授(進化心理学・ペンシルバニア大学)は進化心理学の手法を用いて、社会生活に適応進化した認知能力の性質に関する研究を行っています。今回は、人種の認知に関する講演を行いました。人種の認知は、社会的カテゴリーの一種ですが、人種の認知それ自体が適応的意義を持っているとは考えられません。そのため、人種の認知が、社会的適応進化の副産物なのではないか、という仮説が呈示されました。Robert Kurzban教

授は、Tシャツの色を手がかりとしたカテゴリゼーションをさせることによって、人種によるカテゴリゼーションを減少させる実験に成功したことを報告しました。一方、Tシャツの色を手がかりとしたカテゴリゼーションをさせて、性差によるカテゴリゼーションは減少しないことがわかりました。以上の結果より、性差によるカテゴリゼーションは進化的適応による（無意識的・自動的な）認知機能であるとの対照的に、人種によるカテゴリゼーションは進化的適応によって「埋め込まれている」わけではなく、比較的簡単に消去できることが示唆されました。

### Category-Based Collectivism versus Network-Based Collectivism: Identifying Two Types of Individual-Group Relations in the West and the East



結城雅樹講師（社会心理学・北海道大学）は、文化と社会構造が人間の集団行動に与える影響について、社会心理学と文化心理学の立場から研究を行っています。今回は特に、個人と集団の関係性が、北米と東アジアでどのように異なるかについて講演しました。個人－集団関係についての先行研究としてはいわゆる「集団主義－個人主義」が有名ですが、そこで文化間比較されていたのは集団主義の「強度」でした。しかし結城講師は、集団主義の強度ではなく、「質」を比較する新たなパラダイムを提案しました。そして、数々の文献レビューと自ら行った実証研究の結果を基に、①北米では、社会的カテゴリーの共有性や類似性に基づきグループを形成し、またグループ間の相対的地位関係に注意を払う「集団間比較志向」の集団主義が優勢であるが、②東アジアでは、個別的に認知された集団メンバー間の安定的、かつ個人的な関係性に注意を払う「集団内関係志向」の集団主義が優勢であると結論づけました。また将来の研究の方向性として、ここで示された集団行動の文化差と、①より一般的な認知過程に関する東西間の文化差（“holistic vs. analytic”など。上記の石井敬子助手の講演内容を参照）、②およびそれぞれの社会における適応課題の差異が、どのように相互に関連しうるのかが議論されました。

### 第3回 国際シンポジューム開催

#### “Trust in Groups from Cross-Societal Perspectives”

##### An Institutional Approach to Groups



山岸俊男教授（社会心理学・北海道大学）は、グループが、集団を構成するメンバー同士の相互協力（mutual cooperation）を促進する基盤となる過程の分析に関して講演を行いました。共同体としてのグループは相互協力を促進する一方、同じ「しるし（marker）」を共有するメンバーの単なる寄せ集め（collection）が相互協力を促進するためには、どのグループで相互協力が起こるかに関する「素朴理論」が必要になることが示されました。この分析の結果から、その「素朴理論」に基づく「内集団ひいき」が、“比較制度分析を行っている経済学者の定義する「制度」”（=共有された信念の自立的体系、Aoki, 2001）を構成していることがわかります。また、「内集団ひいき」行動パターンを生み出す上で、「他人も素朴理論を共有しており、それに基づいて行動する」という期待（expectation）が重要であることを示す実験結果の紹介がなされました。さらに、内集団の構成員に対する無条件の協調行動が（もし本当に存在するならば）どのように説明できるか、議論が行われました。5

##### Ingroup Cooperation and Trust: Two Models



Marilynn Brewer教授（社会心理学・オハイオ州立大学、米国）は、同じ集団に属するメンバー同士の協調・信頼に関する講演を行いました。集団内の協調・信頼は、2種類のメカニズムに基づいたモデルによって説明できると考えられます。関係に基づいたモデル（relational model）では、集団内での協調・信頼が相互交換の義務や協調からの逸脱に対する制裁可能性の認識から生じると考えられます。一方、社会的アイデンティティに基づいたモデル（social identity model）では、集団内での協調・信頼が、自分の所属するグループ全体の利益を他の集団のものに比べて大きなものにしようとする過

# Newsletter

程で生じると考えられます。これら2つのモデルは、「他のメンバーたちの裏切り行動のせいで公共財が維持できないとき」に、個々のメンバーがどう行動すると期待されるか、という問い合わせに対して正反対の予測をすることが示されました。また、人間の社会行動において、どちらのメカニズムも普遍的に存在するのですが、文化的要因などによってどちらのメカニズムが優勢になるかが影響されることも示唆されました。

## Identification and Cooperation in Groups



Tom Tyler教授(社会心理学・ニューヨーク大学、米国)は、社会正義や法・政治学的心理学、組織における権力関係のダイナミクスなどを研究しています。今回は、集団内の協調行動を形成する心理的メカニズムが、その集団に対する帰属意識のレベルによって変化することを示す研究に関する講演を行いました。集団内のメンバーたちが、自分の所属する集団に対する帰属意識を高いレベルで持っているという条件のもとでは、社会的な動機でメンバー同士の協調性が高まることが示されました。一方、反対に、集団内のメンバーたちが、自分の所属する集団に対する帰属意識を高いレベルでは持っていないという条件のもとでは、むしろ道具的動機(自分の利益を高めるために他のメンバーを利用するという目的による動機)によって協調行動をとることになるということが示されました。この研究結果は、集団内のメンバーの帰属意識が高いメンバーによって構成されているグループが、利益をあげやすいことを示唆することも指摘されました。

## Rethinking Reputation: Group Membership and Trustworthiness



Margaret Foddy教授(社会心理学・カールトン大学、カナダ)は集団に帰属していることと信頼性との関係に対して、評判が果たす役割に関する講演を行いました。最近の研究結果によると、信頼は協調行動のために重要ですが、特に、見知らぬ人に対する信頼は、新しい人間関係を形成する上で大変重要な役割を果たします。不確実要素の多い人間関係の中に入していく意思決定を行う過程で、他人の評判は、その人と関係を形成するかどうか考慮する上で重要な情

報のひとつです。これまでの研究では、評判が形成されるメカニズムとして、その人の現在までの行動の履歴(どれだけ協調行動をとってきたか、など)が重視されてきました。今回、Margaret Foddy教授が紹介した研究では、評判が形成されるメカニズムのより複雑な侧面、すなわち、①人々がある社会的カテゴリーの共通の構成員であるかどうか、また②その集団の評判やステレオタイプを共有しているかどうか、などに依存する側面の重要性が示されました。また、見知らぬ人に対する信頼の形成過程において、その人の過去の行動による評判よりも、①や②の条件に依存する評判形成過程の方が重要であることが示されたことも報告されました。

## Evolution, Trust, and Reciprocity



Robert Kurzban助教授(進化心理学・ペンシルバニア大学、米国)は、利他性や協調行動の進化に関する講演を行いました。これまでに提案されている協調行動の進化のモデルによると、利他性や協調行動が進化するためには、協調行動をとる個体が他者に搾取されることを防ぐ付加的なメカニズムが存在しているという条件が必要です。これらのモデルによれば、初期状態において二者間または3人以上のグループで次第に互恵的な協調行動が生じ、進化していくことが説明されます。それに引き続く段階での搾取や「ただ乗り」を防ぐために、①集団を裏切った者に対する制裁や、②他者に対する裏切りに対しては協調を打ち切ることなどのメカニズムが、さらなる協調行動の進化のためには必要です。これらのアイデアによると、人々が他人たち(特に比較的非協調的な人たち)の協調の度合いに関する情報を求めるであろうことなどが予測されます。今回の講演では、このような予測を裏付けるような実験結果の報告などもなされました。

## Kinship Cues as a Basis for Cooperation in Groups: The Familiarity Hypothesis



Mark van Vugt助教授(社会心理学・サウサンプトン大学、イギリス)は、進化心理学的アプローチを用いて、社会心理学上の問題に関する研究を行っています。今回は、特に、進化論における「血縁選択」が社会心理学的な問題(たとえば協調行動の問題など)の解明に役立つのではないかという観点からの講演を行いました。血縁選択が

行われる過程では、近縁であることを示す外見上の手がかりに反応する心理メカニズムが必要です。これらの近縁性の認識機構はヒューリスティックに働き、しばしば誤りを犯すはずです。例えば、これまでの研究により、similarity(社会的アイデンティティや外見、態度や価値観などにおける類似性)が、(必ずしも近縁の個体に対してのみならず)協調行動を促進することが示されてきました。それらの知見を総合すると、血縁選択によるメカニズムは自分の家族それ自体に対する協調行動を促進するわけではなく、心理学的に類似している人々に対する協調行動を促進するという可能性が示唆されました。

### **Group Polarization and Dynamic Networks: A Hopfield Model of Emergent Structure**



Michael Macy教授(社会学・コーネル大学、米国)は、数理社会学的手法を用いて、社会の構成メンバーの相互作用が社会現象として新しい性質を「創発」する過程(emergency)の研究などを行っています。今回は、磁性体や神経回路など、相互作用が強い系のモデル化に成功してきた数学的モデルのひとつであるHopfield modelを用いて、社会を構成する個々のメンバーの性質が、相互作用によって社会の状態に反映される過程のシミュレーションを行った結果が発表されました。その結果、①個々のメンバーが "open-minded (異質なメンバーにも寛容)" だったとしても、社会全体の状態としては似たもの同士が凝集する場合があること、②個々人が他人たちの関係を認識していないために社会の状態をある状態に落ちかせるための行動をとれない場合でも、社会全体の構造が安定した状態に落ちく場合があること、③個々人が自分の属する集団に自分自身を帰属させる認知傾向を持っていなくても、ネットワークの性質として社会の状態がカテゴリー化された集団ごとにグループ化される場合があることなどが示されました。

### **An International Investigation of the Influence of Social Distance on Trust**



Nancy Buchan助教授(意思決定科学・ウィスコンシン大学マディソン校、米国)は、(A) 4カ国の被験者に対して行われた、文脈が信頼に対して与える影響の実験結果と(B) 中国とアメリカにおいて、自

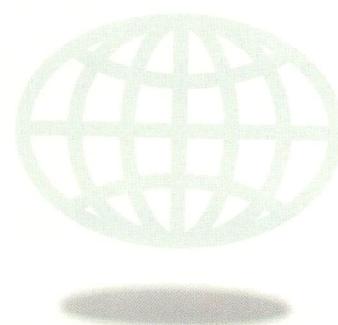
生的に存在している社会集団の境界の存在に関する講演を行いました。(A)に関しては、①国ごとにその国の文化によって信頼の程度の差異が存在すること、②社会的な距離が増大すると、アメリカ(個人志向的文化)では信頼が低下すること、③とりとめのないおしゃべりなどの個人的な会話が信頼に影響することなどが示されました。(B)に関しては、①アメリカにおいては社会的距離による「自分の信頼行動」への影響と「他者の信頼行動」への影響の双方を同程度に見積もっているのに対して、②中国においては「自分の信頼行動」は社会的距離に影響されると考えているにも関わらず、「他者の信頼行動」はあまり影響されないと考えていることなどが示されました。

### **Category-based Collectivism versus Network-based Collectivism: How They Make Cross-Cultural Differences in Depersonalized Trust**



7

結城雅樹講師(社会心理学・北海道大学)は、集団主義を生み出す心理メカニズムの文化差が、見知らぬ人に対する信頼を支える基盤に与える影響について講演を行いました。これまで、自分の属する集団(内集団)に対する帰属意識や忠誠行動などを支える心理過程は、文化依存的であるというよりもむしろ普遍的なものであると仮定されてきました。しかし結城講師は、文化心理学や土着心理学における先行研究の知見などを考慮した結果、北米人と東アジア人の集団行動と心理には質的な文化差が存在する可能性を指摘しました(その詳細は第2回国際シンポジウムにおける結城講師の発表を参照のこと)。そして実際の金銭の分配場面を用いた実験の結果、①アメリカにおける見知らぬ人への信頼は、その人と被験者とが社会的カテゴリーを共有しているか否かによって規定される一方、②日本人の見知らぬ人への信頼は、その人と被験者とが潜在的に間接的な対人関係を持っているか否かによって規定されることが示されました。



# Newsletter

## 本センターにおける研究紹介

北海道大学文学研究科教授 煎本 孝

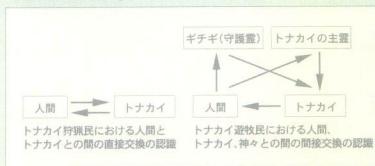
### 北方文化から人類の普遍性へ

北方文化とは北方地域独自に見られる生活様式一生態、社会、文化一であり、人類進化史的には新人（ホモ・サピエンス・サピエンス）の北方ユーラシアへの進出とアメリカへの拡散にさかのぼり、現在に至るまで変化しながら展開する北方地域文化の総体です。同時に北方文化研究は広く人間の研究でもあります。北方地域を文化的な領域と考え、広く北方ユーラシア、日本、北アメリカと設定し、その文化的特徴が北方の特質なのか、人類に普遍的なものなのかを常に他の地域と比較検討しながら研究を進めていくという方法をとることができます。そうすることにより、北方文化を人類文化全体の中で位置づけ、同時に「人間とは何か」という、より普遍的な問題に近づくことができるからです。

じつは、北方文化を以上のように定義し、また研究の方向性を定めたのは、平成3年（1992年）に北方学会を設立し、同年、学会設立記念第1回国際シンポジウムを北海道大学において開催した時のことでした。そして、現在に至るまでの約10年間に3回の国際シンポジウムを開催し、それぞれ「北方における宗教と生態」、「北方におけるアニミズムとシャマニズム」、「北方におけるエスニシティ（民族性）とアイデンティティ（帰属性）」という課題のもとに北方文化の特質を比較検討してきました。

その結果、人間と動物とは本質的には変わらないのだという初原的同一性の思考、人間と超自然との間の関係を互酬性として認識する思考、さらに、人間を含む自然全体を循環と共生としてとらえる思考などが北方文化の特質として抽出されました。さらに、これらの思考は北方における狩猟を中心とした生態、社会、世界観と深く結びついていることが明らかにされてきました。

しかし、私はこれらの特質が北方文化にとどまらず、人類に見られる普遍的思考の一つではないかと考えています。このような人類の思考がなぜ生まれ、現在どのように機能しているのかを人類進化史的枠組みから明らかにすることは、人間の心の解明を行うことであり、「人間とは何か」という人類学の命題に答えることでもあります。北方文化から人類の普遍性の探求へと研究の動向は展開しているのです。



トナカイ遊牧民によるトナカイの供養

### 社会規範のフィールドワーク

心の文化・生態学的基盤に関する拠点形成計画の一環として、進化ゲームモデルや実験とともに、現実の社会を対象としたフィールドワークを行うことが必要になります。モデルや実験の結果をフィールドワークにより得られたデータにより検証し、さらにそこから新たなモデルや実験を構築することが可能となるからです。このような科学的検証作業のくり返しにより、人間の普遍的理解に近づくことができるのです。このため、まず今までに蓄積されているフィールドデータの再整理と再検討が行われます。さらに、新たな視点から新たなフィールドワークが実施されることになります。

人間の社会を可能としている心のメカニズムは社会の規範にあらわれます。ここで規範とは文字に書かれた法律などの規則だけを意味するものではありません。日々の生活における人に対する接し方などのマナー、習慣、タブー（禁忌）などを広く含みます。たとえば、北方ユーラシア、カムチャツカ半島に住むトナカイ遊牧民であるコリヤークの人々は客人を手厚くもてなし、そのことにより家が裕福になるとされています。また、もし人の不幸を望むようであれば、逆に将来自分がそのような憂き目にあうと信じています。さらに、トナカイがたくさんふえるなど生産の多かった年には、その家族はトナカイレースなどの競技をもよおし、村人たち

を招待し景品や食事をふるまいます。これらの規範や行動の背景には循環の思考や一般的互酬性の観念があると考えられます。人々は現実的な富の再分配のみならず、さまざまな規範を通して集団を維持し、そこでの人間関係を調整しようとしているのです。

### 文化進化のフィールドワーク

人類進化史における狩猟から遊牧への変化は、人間の世界観と行動にも大きな変化をもたらしています。世界観とは人間による世界の認識です。そこには文化により異なる部分もあり、逆に文化のちがいを越えて人類に普遍的だと思われる部分もあります。世界観はまた信仰であり、人間は儀礼を通して超自然的世界との関係を調整しようとしています。

カナダの森林帯に住むトナカイの狩猟民は、狩猟とは靈的存在である動物が自ら肉を与えるために人々のところにやって来るものだと考えています。また、そのためにはトナカイに対して敬意をさげなければなりません。ここでは、人間とトナカイとの関係は二者間における肉と敬意の直接交換であると認識されることになります。

これに対して、トナカイ遊牧民である北方ユーラシアのコリヤークの人々は、トナカイから肉を得るが、そのトナカイの繁殖と健康のためにはギチギと呼ばれる火の神である家の守護霊とトナカイの主靈に対しトナカイを供犠します。つまり、人間は高次の神にトナカイを供犠し、高次の神はトナカイの群れに繁殖と健康を与え、トナカイは肉を人間に与えるということになります。ここでは神と人間とトナカイという三者間で間接交換が行われているということになります。

トナカイの狩猟民と遊牧民の世界観には新たな神の出現とトナカイの靈性の喪失、そしてそれらの間の関係の変化が見られるのです。

### 紛争解決のフィールドワーク

北方文化におけるエスニシティとアイデンティティの研究から、共生の思考というものが、民族間の紛争の解決に役割をはたしていることが明らかになってきました。21世紀の前半は民族紛争の時代であるといわれます。社会主義国家の崩壊などに見られるように、国家と民族、民族と民族の関係が変化し、それまで抑圧されていた民族が自己主張を始めたからです。暴力を伴う大規模な紛争により多くの人々が命を奪われたり難民となっています。そこで、本来、おそらく文化の中に組み込まれているはずのさまざまな紛争解決のメカニズムを人類学的にさぐってみたいと考えたのです。

民族間の紛争の現状を知るため、現在、GIS（地理情報システム）を用いて、世界における紛争地図を作成し、さまざまな情報を重ね合わせてその要因を広範囲な視点から明らかにしようとしています。

同時にフィールドワークにより、具体的な紛争解決の事例を個別的に分析しています。アイヌ文化における文化復興をめぐる葛藤とその解決の分析を通して、共生の思考の役割が明らかにされようとしています。また、インドにおけるチベット難民の研究から、どのようにすれば民族間の紛争が解決できるのかをさぐっています。ダライ・ラマが亡命してからすでに50年近くが過ぎ、難民も第2世代、第3世代となっています。非暴力と慈悲によって紛争が解決するならば、それは人間の心のしくみによっていたと分析することが可能かも知れません。

進化ゲームモデル、実験、フィールドデータの分析と検討から得られた成果が、将来人間の幸福にわずかでも貢献するのであれば、このプロジェクトを行った意味があると考えています。



紛争の解決についてインドの行者と対話する



世界平和のために行われたダライ・ラマによるカーラチャクラ（時輪）儀式

### お知らせ

心理学に対する進化的観点と文化的観点の相互関連性に関するシンポジウム（The Mind, Culture and Evolution Conference）が、プリティッシュ・コロンビア大学心理学部の共催で2004年7月15日から17日にわたって開催されます。詳しくは<http://lynx.let.hokudai.ac.jp/COE21/news.html>をご覧下さい。

## 21世紀COE

### “心の文化・生態学的基盤”研究教育拠点



T060-0810

札幌市北区北10条西7丁目

北海道大学文学研究科行動システム科学講座

TEL:011-706-3047

Email:[cefom@let.hokudai.ac.jp](mailto:cefom@let.hokudai.ac.jp)

Homepage:<http://lynx.let.hokudai.ac.jp/COE21/>