

'17

後期日程

小論文

(社会情報学部)

注 意 事 項

1. 試験開始の合図があるまで、この問題冊子を開いてはいけません。
2. 問題冊子は1冊(5頁)、解答用紙は2枚、下書用紙は2枚です。落丁、乱丁、印刷不鮮明の箇所等があった場合には申し出てください。
3. 氏名と受験番号は解答用紙の所定の欄に記入してください。
4. 解答は指定の解答用紙に記入してください。
5. 解答用紙は持ち帰ってはいけません。
6. 問題冊子と下書用紙は持ち帰ってください。

次の文章を読んで、後の2つの問いに答えなさい。

自然科学の根底にある論理実証主義では、内界とは無関係に実在する外界の事実を言語に写し取るのが目的ですから、外界の写し取りが、写し取る人間の内界によって歪曲されることは断じて避けねばなりません。観察者の内界によって写し取りが歪曲されることは、主観的影響として厳しく排除されます。

そのためには、外界の観察対象と観察者を極力分離し、観察者の影響が観察対象に及ばないようにすることが求められます。そのためには、…(略)…観察対象と観察者を一線で分離し、一線の向こう側に据えた観察対象を、観察者は一線のこちら側から観察しなければならないという鉄則が必要になります。

(中略)

論理実証主義で万事ことたりれば、自然科学オンリーでよいでしょう。しかし、私たちのまわりには、論理実証主義では知りたいことを知ることができない、そんな現象も数多くあります。「観察者と観察対象の間に一線を引いて……」などと、論理実証主義の方法論的鉄則を守っていると、かえって手かせ足かせにしかならない現象も多いのです。そのような現象の例を紹介しましょう。

まず、少々スケールの大きい話で、経済予測について考えてみましょう。向こう一年、景気はどうなるか、物価は上がるか下がるかなど、エコノミストと呼ばれる経済の専門家は、理論とデータに基づいて経済の動きを予測し、それをマスコミに発表します。この場合、いかにも、エコノミストは、一線のこちら側から、一線の向こう側に据えた対象(国民の経済活動)を予測しているように見えますが、実は、それほど単純な話ではありません。

たとえば、著名なエコノミストが、理論とデータをもとに、向こう一年、日本の景気はかなり悪くなると予測したとしましょう。そして、その予測が、マスコミで公表されたとします。そうすると、企業経営者の中には、「そうか、景気が悪くなれば、消費者のサイフのひもがきつくなるだろうから、少しでも商品の値段を安くしなければ」と考え、経費削減に努力し、製品の価格を下げる人が出てきます。もし、そのよ

うな経営者が多くなると、いろいろな商品の値段が安くなるわけですから、国民の購買意欲がそそられ、結果として、物がよく売れ、企業ももうかり、景気が悪くならなくてすむ、ということになります。つまり、著名なエコノミストの予測は、幸いにもはずれたわけです。しかし、なぜ、はずれたかと言えば、エコノミストの予測を国民が知ることによって、対象(国民の経済活動)が変化してしまったからです。

逆の場合もあります。今度も、著名なエコノミストが、景気が悪くなると予測したとします。すると、企業経営者の中には、景気が悪くなって製品が売れなくなったときのことを考えて、生産規模を縮小する人が出てきます。また、消費者の中には、今後は給料が上がらない、ひよっとすると収入が減るかもしれないと警戒して、早目から財布のひもを引き締める人が出てきます。そういう経営者や消費者が多くなると、本当に商品の売上が減少してしまい、景気が悪くなってしまいます。今度は、予測が当たったわけです。しかし、どうでしょう？ 予測が当たったのは、エコノミストの理論が正しかったからでしょうか？ 違います。エコノミストの予測を知った国民が、経済活動を変えたからです。かりに、エコノミストの理論が間違っていたとしても、権威あるエコノミストが予測をし、予測を信じた国民が経済活動を変えるならば、結果としては、予測が当たってしまう場合もあるのです。このような現象は、「予言の自己成就」と呼ばれています。予言(予測)が、その理論的根拠の正しさとは無関係に、勝手に当たってしまったという意味です。ふたたび、重要なことは、予測が当たったかに見える場合でさえ、決してエコノミストの理論が正しかったのではなく、予測対象(国民の経済活動)が予測によって変化してしまったにすぎないということです。

このように、経済予測では、いくらエコノミストが、自分と予測対象の間に一線を引いて、一線の向こう側に対象を据え、一線のこちら側からクールに予測しようとしても、それは不可能なのです。なにしろ、予測対象がいったん予測を知れば、その姿を変えてしまうわけですから。エコノミストが、対象についての事実をつかもうとしても、つかんだ瞬間に対象についての事実が変化してしまいます。エコノミストと対象の間には一線など引けそうにありません。

次に、もっと身近な例をあげましょう。本屋さんに行きますと、どうすれば人間関

係がよくなるか、職場の同僚にどのように接したらよいか、職場のリーダーは部下にどのようなリーダーシップを発揮したらよいか、などについて書かれた本がたくさん並んでいます。その中には、どうみてもかなりいい加減としか思えない本も多いのですが、同時に、心理学者や行動科学者が理論とデータに基づいて書いた本もあります。そのような本を開くと、たとえば、人間関係をよくするには、かくかくしかじかの行動を心がければよいといった理論が書かれており、その裏づけとなったデータが紹介されていたりもします。

ここで、ある課長がその種の本を読んで、「かくかくしかじかの行動」を学んだとします。その課長は決心しました——そうか、明日から、この「かくかくしかじかの行動」でいこう、と。翌日から、課長は、さっそく、「かくかくしかじかの行動」を実行に移しました。幸い、職場の部下は、その「かくかくしかじかの行動」によって、おおいにやる気を出し、仕事に熱が入るようになりました。さらに、「課長って、思っていたより能力があるんだね」「課長って、意外といい人なんだね」という声も聞かれるようになりました。

ところが、ある日、ぶらりと本屋に立ち寄った部下の一人が、たまたま、ビジネス書コーナーにあった一冊の本を手にとったとします。その本には、リーダーたるもの、いかにあるべきかが書かれており、結論として、「かくかくしかじかの行動」が部下の仕事に対する意欲を高めるのに有効であることが書かれていました。しかも、それが、たんなる著者の独断と偏見ではなく、多数の職場を調査した結果に基づくものであることが書かれており、そのデータを示すグラフも掲載されていました。

本を見た部下はピンとききました——「あっ、これだ！ 課長、最近何か変わったと思ったら、これ読んで、これをやってるんだ」。こうして、「かくかくしかじかの行動」を知ってしまった以上、明日からも同じというわけにはいきません。課長の「かくかくしかじかの行動」が、部下に与える効果には必ずや変化が生じてしまいます。場合によっては、「課長の手のうち、わかっちゃった」とばかりに、「かくかくしかじかの行動」の神通力がなくなってしまうかもしれません。でも、場合によっては、「課長は、けっこう忙しそうだけど、本もたくさん読んで、自分のリーダーシップを考えてるんだな。私も見習わなくては」と、課長に対する信頼が増すかもしれません。

いずれにせよ、大事なことは、「かくかくしかじかの行動」についての知識をもつことによって、「かくかくしかじかの行動」の効果が変化してしまうということです。整理してみましょう。まず、「かくかくしかじかの行動」有効理論を見つけた研究者がいます。この研究者の研究対象は、さまざまな職場のリーダーと部下たちです。この研究者は、一線の向こう側に研究対象(さまざまな職場のリーダーと部下たち)を据え、自分は、一線のこちら側からクールにデータを収集し、「かくかくしかじかの行動」有効理論を導き出しました。でも、その「かくかくしかじかの行動」有効理論を、研究対象の一人(たまたま本を見た部下)が知ってしまうことによって、その一人の研究対象には理論が通用しなくなってしまうわけです。

この例からも、研究者と研究対象の間に一線を引くという自然科学の流儀が通用しないことがわかります。前の例では、経済予測をするエコノミストと予測対象(国民の経済活動)の間に一線を引くことなどできませんでした。それと同じことが、職場のリーダーシップや人間関係を研究する心理学者や行動科学者と、その研究対象(さまざまな職場のリーダーと部下たち)についてもあてはまります。さらに、同じことが、研究成果である「かくかくしかじかの行動」有効理論という知識を適用する側(課長)と適用される側(部下)についても言えます。理論を適用される側が理論を知ってしまうと、理論があてはまらなくなってしまうのです。理論を適用する側と適用される側の間にも一線を引くことなどできそうにありません。

もう一つだけ、自然科学の流儀が通用しない例をあげておきましょう。今世紀には、脳科学や生命科学が飛躍的に進歩すると言われています。クローン動物をはじめとする遺伝子工学の成果を見るにつけ、さらなる発展は間違いないように思えます。ここに、今世紀中ごろの、あるカウンセラーに登場してもらいましょう。そのカウンセラーは、進歩した脳科学や生命科学をよく勉強しているとします。そのカウンセラーのところに、あるクライアントが相談に来ました。「どうも、最近、ノイローゼ気味なんです。昼間はまったく仕事に集中できないし、夜はなかなか寝つけません。うとうとしたかと思うと、真夜中にハッと目が覚め、そうなる、あれこれ頭の中に浮かんできて、もう夜明けまで眠れません。ふと、自殺してしまおうかと思うこともあるんです」——こう、クライアントが悩みを訴えます。

カウンセラーは、日ごろ勉強している脳科学や生命科学の知識を総動員して、クライアントに答えます——「うん、あなたの脳は、ドーパミンの分泌量が多すぎるのかもしれない。あるいは、最近のヒトゲノム研究によれば、あなたの遺伝子、DNAの構造の、この部分の配列がこうなっているのかもしれない……」。どうでしょうか。こんなカウンセリングをやられた日には、このクライアント、その晩、ほんとに自殺してしまうかもしれません。

どこが変なのでしょう。それは、観察者(カウンセラー)と観察対象(クライアント)の間に一線を引いて、クールに観察しなければならない問題と、そもそも一線など引けない問題が、ごっちゃになっている点です。もっと、はっきり言えば、クライアントが訴えている問題は、両者の間に一線など引けない問題であるにもかかわらず、カウンセラーは、一線を引くべき問題と勘違いしているのです。

出典：杉万俊夫著『グループ・ダイナミクス入門 ——組織と地域を変える実践学』

(世界思想社、2013年)

出題の都合上、一部改変した。

問 1 下線部にある「予言の自己成就」について、本文に即して説明しなさい。(400字程度)

問 2 この文章では、研究者や観察者が対象との間に一線を引くことの問題点が指摘されている。何が問題なのか、文中にある3つの例を踏まえて説明しなさい。(600字程度)