慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

| | |
|---|---|
| Title | なぜ詐欺は成功するのか：ハイパーゲームによる分析 |
| Sub Title | How can fraud succeed : a hypergame analysis |
| Author | 小田中, 悠(Odanaka, Yu) |
| Publisher | 慶應義塾大学大学院社会学研究科 |
| Publication year | 2017 |
| Jtitle | 慶応義塾大学大学院社会学研究科紀要：社会学心理学教育学：<br>人間と社会の探究 (Studies in sociology, psychology and education : inquiries into humans and societies). No.83 (2017. ) ,p.15- 34 |
| JaLC DOI | |
| Abstract | The field of sociology often discusses fraud. In this paper, we review some previous studies, show that game theory explains the mechanism of fraud, and present new issues in fraud research.<br>Through our efforts, we clarified that previous studies on fraud have used two different approaches : one is criminal sociology and the other focusing on the meaning of social action. The former emphasizes on the social factors that motivate people to commit fraud ; the latter is interested in the relation between lies told by con men and social institutions and the features of the interactions between con men and victims.<br>In addition, a hypergame analysis of fraud revealed four conditions in which fraud can succeed ; 1) the con man prefers to commit fraud ; 2) in a situation created by the con man, wherein he prefers to ask the victim to pay money ; 3) the victim prefers to pay the money ; and 4) the con man must escape detection.<br>While the first to third conditions have been studied using the two aforementioned approaches, the fourth has not received enough attention. Hence, in this paper, we argue that this condition is important for studies of fraud and consider the mechanisms used by con men to escape detection from a sociological viewpoint, for example, the theory of the stranger or the social distribution of knowledge and family structures. |
| Notes | 論文 |
| Genre | Departmental Bulletin Paper |
| URL | https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN0006957X-00000083-0015 |

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

# なぜ詐欺は成功するのか

## ——ハイパーゲームによる分析——

# How Can Fraud Succeed:

## A Hypergame Analysis

小　田　中　　悠*

*Yu Odanaka*

The field of sociology often discusses fraud. In this paper, we review some previous studies, show that game theory explains the mechanism of fraud, and present new issues in fraud research.

Through our efforts, we clarified that previous studies on fraud have used two different approaches: one is criminal sociology and the other focusing on the meaning of social action. The former emphasizes on the social factors that motivate people to commit fraud; the latter is interested in the relation between lies told by con men and social institutions and the features of the interactions between con men and victims.

In addition, a hypergame analysis of fraud revealed four conditions in which fraud can succeed: 1) the con man prefers to commit fraud; 2) in a situation created by the con man, wherein he prefers to ask the victim to pay money; 3) the victim prefers to pay the money; and 4) the con man must escape detection.

While the first to third conditions have been studied using the two aforementioned approaches, the fourth has not received enough attention. Hence, in this paper, we argue that this condition is important for studies of fraud and consider the mechanisms used by con men to escape detection from a sociological viewpoint, for example, the theory of the stranger or the social distribution of knowledge and family structures.

Keywords:　fraud, game theory, hypergame, deviant behavior, meaning

キーワード：詐欺，ゲーム理論，ハイパーゲーム，逸脱行動，意味

* 慶應義塾大学大学院社会学研究科社会学専攻後期博士課程二年

## 1. はじめに

詐欺，すなわち，金品を騙しとる行為はさまざまな社会で観察される現象である[1)]。たとえば，近年の日本においても，振り込め詐欺と呼ばれる手口の流行を受けて，警察庁（2016）が国民に対して注意喚起を行うなど，詐欺による被害が社会問題になっているといえる。

社会学においても，詐欺は研究の対象としてたびたび取り上げられてきており，その仕方には大きく分けて次の二つの立場があるといえる。すなわち，犯罪社会学における研究と，人々が行為や制度に対して抱く主観的意味に着目した研究である。前者は，詐欺を逸脱行動の一つと捉え，それが生じる社会的な要因についての分析を行い，後者は制度と行為者との関係や，詐欺という相互行為における現実認識のあり方などを論じてきた。

本稿では，そのように異なる立場からなされてきたこれまでの詐欺研究を概観した上で，それらを架橋し，詐欺という現象をより総体的に捉える視座を提供することを目指す。具体的には，ゲーム理論に依拠することで，それが可能となることを示していく。

そこで，まず，それらが依拠する理論枠組みに着目しながら先行研究を整理する（2節）。その際，法律上の構成要件を検討することを通して詐欺を定義し，それを手がかりとしながら，先行研究を検討していく。

ついで，ハイパーゲームと呼ばれるゲーム理論的な枠組みを用いて，ある手口が成功するための条件を導出する（3節）。そして，ゲーム理論的な分析によって導かれた諸条件と，詐欺の定義における構成要件，及び，先行研究との関係を明らかにすることで，ハイパーゲームが総体的に詐欺を捉えうる視角であることを示す（4節）。また，その分析によって，詐欺をめぐる新たな論点が浮かび上がることを明らかにする。

最後に，社会学における詐欺研究の今後について述べる（5節）。

## 2. 先行研究

### 2.1　詐欺の構成要件

社会学において，詐欺を研究の対象として定義することには困難がつきまとう（cf. Harrington 2012: 394）。というのも，日常的なやりとりの中でなされる嘘や欺きと，詐欺とのあいだの区別が不明瞭だからである。とはいえ，詐欺の研究を進めていくためには，そのような曖昧さを取り除く必要があるだろう。そこで，本稿では，犯罪としての詐欺の特徴を明確に示していると思われる，法律上の構成要件という観点から詐欺を定義することにしたい。

以下では，日米両国における詐欺の構成要件を検討することを通して，本稿における詐欺の定義を示していく。まず，アメリカの法律によれば，騙し（deception）が詐欺（fraud）になるのは，次の五つの要件が満たされるときである（Lehman & Phelps eds. 2005: 487–9: Harrington 2012: 395）。すなわち，（a）取引に直接関係する，または，被害者の行為に直接影響を与えるような事実についての誤った発言があること，（b）話し手はその内容が真実ではないことを知っていること，（c）話し手が被害者を欺こうとしていること，（d）その内容を被害者が真実であると信じる十分な理由があること，（e）その嘘によって被害者が不利な状況におかれることである。

また，日本においては，詐欺は次の四つの要件から成る犯罪とされている（内山2000: 381–3; 川崎

2010: 105)。つまり，法律上，詐欺が成立するのは，①欺く行為，②相手方の錯誤，③錯誤に基づく財産の交付行為，④財産の占有の移転という四つの条件が満たされたときである。

さて，以上のような日米両国における法的な議論から，詐欺の成立に関わる要件は次のように整理できるだろう。まず，(c) が指し示している，詐欺が意図を持ってなされる行為であることは他の諸条件に論理的に先行しているといえる。次に，金銭を支払うように被害者を誘導するような欺きがなされ((a) 及び (b)，①)，被害者がその内容を十分な理由の下で真実であると受け入れることが必要となる ((d)，②)。そして，そのような状況の下で金銭などの授受がなされ，欺かれた側が損失を被ることによって，詐欺は成立しているのである ((e)，③及び④)。

したがって，本稿では，以下の四点をもって，詐欺という相互行為を定義することとする。すなわち，詐欺は，（イ）詐欺師が意図をもって欺くこと（詐欺の意図性），（ロ）取引において，金銭の授受に直接影響を与えるような欺きを行うこと（嘘による誘導），（ハ）被害者は詐欺師によってつくられた状況が真実であると信じる十分な理由を持ち，それを真実として受け入れること（錯誤），（ニ）そのような状況下で金銭などの授受がなされ，被害者が損をすること（錯誤下での金銭の授受）という四つの要件が満たされることによって成立している相互行為として定義することができる。

## 2.2　先行研究の整理

### 2.2.1　詐欺の意図性

以下では，詐欺の定義における四つの要件それぞれに対応する問いに取り組んできたものとして，犯罪社会学的な研究と意味に着目したアプローチが依拠してきた枠組みを整理していく[2)]。

まず，犯罪社会学的な研究は，（イ）詐欺の意図性に関連するであろう，「なぜ詐欺を行おうとするのか」という問いに取り組んできたものとすることができる。すなわち，犯罪社会学は，人々が詐欺を犯すにいたる社会的な要因を探求してきたのである。というのも，詐欺のような犯罪行為は法的な罰のようなリスクを伴うものであるため，特別な理由なしで，その実行を意図し，そして実行に移すとは考えにくいからである。

では，そのような研究は，どのような観点からなされてきたのだろうか。逸脱行動を犯す要因の探求は犯罪社会学の古くからの課題の一つであり，それに答えるためのさまざまな理論が展開されてきた[3)]。そして，そのような研究では，個人による詐欺を対象とするのか，（合法的な経済活動を行うことを目的としている）企業による詐欺を対象とするのかで，依拠する枠組みが異なってくる。以下では，事例研究をまじえながら，それぞれの例を紹介していこう。

まず，前者を対象とした逸脱生成の理論の一つとして，緊張理論を挙げることができる。緊張理論とは，アノミー論（マートン）に端を発するものであり，その要点は，逸脱者が抱く文化的目標とそれを達成する制度的手段との乖離が逸脱行動をもたらすとしていることにある（Shover et.al. 2004: 71）。N. ショーバーら（2004）は，そのような視座から，テレマーケティング詐欺（嘘の情報にもとづいた電話勧誘販売）の犯人たちへの聞き取り調査を行い，彼／彼女らが詐欺を犯す要因を説明することを試みている。

ショーバーら（2004）によれば，テレマーケティング詐欺に関わるものたちの多くが，経営者やそれに準ずる地位を持つ父親のもとで育ち，十代の頃から高収入を得ることを人生の目標として掲げてきたという。しかし，その目標を合法的な手段によって達成すること（たとえば，高い学歴を身につけ，給

料がよい企業へ就職すること）は，いくら目標を強く抱いていても，皆ができることではない。そして，ショーバーらは，高収入は得たいが合法的にはそれが叶わなかったものたちが，高額な報酬を得ることができる詐欺に手を染めたと論じているのである。

次に，企業による詐欺を対象とした理論枠組みとして，その企業が経済活動を行っている業界の構造が詐欺を誘発するという見方を挙げることができる（Needleman & Needleman 1979）。ここでは，ネットワーク論の知見を援用することでなされた，生命保険業界（Tillman & Indergaard 1999）や不動産担保証券業界（Fligstein & Roehrkasse 2016）における詐欺の蔓延についての分析を紹介しておこう。

R. ティレマンとM. インダーガード（1999）によれば，それまでは保険加入希望者と保険会社との橋渡しをしていた希望者の雇用主が，業界構造や規制の変化によって両者のあいだに入ることがなくなり，そこに構造的隙間（バート）が生じたという。そして，そのような隙間が生じたことによって，保険会社は思うがままに情報を操作し，大きな利益を得ることが可能となり，詐欺という逸脱行動が促進されたと指摘されている。

また，N. フリグスタインとA. F. ローホーカス（2016）は，ネットワークに埋め込まれた行為（グラノヴェッター）という概念を用いて，不動産担保証券業界における詐欺の広まりをセクション間のつながりという視点から分析している。不動産担保証券という商品が流通するまでには，大きく分けて，不動産を担保に金を貸すことでローンをつくる部門（オリジネーター）と，そのローンを束にして一つの証券として発行・流通させる部門（発行体・引受会社）という二つのセクションが関与している[4)]。そして，詐欺が流行した00年代後半当時，両者は異なる企業によって担われるのではなく，一つの企業の内部で両方のセクションの仕事がなされており，かつ，不動産価格の上昇にともない，ローン市場では競争が激化していた。フリグスタインとローホーカスは，そのような産業構造と市場の状況が次のように作用することによって企業が詐欺へと動機づけられたとしている。まず，二セクションの統合ゆえに，（ローンがなければ利益を上げることができない）発行・流通側からオリジネーターへの圧力が増大し，オリジネーターは不正をしてでもローンを作るようになる。しかし，不正によって作られたローンは質の悪いローン，すなわち，デフォルトするリスクが高いローンとなってしまっている。そのため，発行体・引受会社は利益をあげるために商品の質を偽らなければならなくなってしまう。このような負の連鎖のなかで，企業内において不正を犯すことが，抵抗を引き起こすものではなく，日常的な業務となっていくというのである。

以上のように，犯罪社会学的な詐欺研究は，（イ）詐欺の意図性に焦点を当て，詐欺を行うよう動機づける社会的な要因を明らかにしてきたということができるだろう。

#### 2.2.2　嘘による誘導

上述したように，犯罪社会学における詐欺研究は，相手を騙してまで金を手に入れようとする動機が形成される要因について論じてきた。他方で，（ロ）嘘による誘導，（ハ）錯誤，（ニ）錯誤下での金銭の授受という三つの要件については，詐欺師や被害者による社会や他者に対する意味づけに着目した立場から研究がなされてきたといえる。

まず，（ロ）に関しては，「被害者に金銭を支払わせるための嘘はどのような特徴をもつのか」という問いを立てられるだろう。というのも，ただやみくもに嘘をついたのでは，詐欺師にとって有利に働くように被害者の行動に影響を与えることはできないため，その嘘には何かしらの特徴があると考えられ

るからである。

そのような問いへの応答としては，P. L. バーガー（1962＝2007）の議論を挙げることができる。バーガーは，E. ゴフマン（1961＝1984）の「第二次的調整」という概念を援用しながら，詐欺師は既存の制度やルールを悪用していると指摘している（Berger 1962＝2007: 195–6）。第二次的調整とは，ゴフマンが全制的施設における人々の生活を論じる際に用いた概念であり，本来であれば人々を束縛するはずの，収容されている施設のルールを逆手にとって，自らの利益につながるような行動を起こすことである（Goffman 1961＝1984: 57）。バーガーは，この概念をより広く社会的世界に適用することで，詐欺師は人々の社会的世界の内にある制度やルールを悪用しながら嘘をつくことによって被害者を操っていると指摘しているのである。

実際に起きた詐欺事件をこのような立場から分析した研究としては，稲垣恭子（1995）を挙げることができる。稲垣は学歴詐称詐欺を，学歴制度やそれに対する人々の意味づけを利用したものとして分析を行っている。そこでは，たとえば，明治時代に起きた帝国大生を装った学歴詐称詐欺では「帝大生」に対して人々が抱く敬意や信用が悪用され，大正時代に起きた偽の学位が売買された事件においては，地位や金を得るための手段として学歴が意味づけられていたことによって詐欺が成功したと論じられている。

### 2.2.3　錯誤

次に，（ハ）錯誤という要件からは，「被害者が詐欺師の言葉を受け入れる十分な理由とはなにか」という問いを導くことができる。B. ハーリントン（2012）による，詐欺と信頼との関係をめぐる議論はこの問いに答えようとしたものといえるだろう。

ハーリントン（2012）は，詐欺の社会学は信頼についての社会学的な考察と不可分なものであるとし，金融詐欺と信頼との結びつきを論じていく[5)]。なぜなら，そもそもの金融社会の成立が，G. ジンメルのいうように，信頼によって支えられているからである（Harrington 2012: 402）。

ジンメルによれば，貨幣経済における人々の生活は信頼によって支えられており，それには二つの水準が存在する[6)]。第一に，貨幣制度の成立それ自体を基礎づける信頼である（Simmel［1900］1922＝2016: 170–1）。貨幣が価値あるものとして使用できることには明確な保証があるとはいえない。それゆえに，貨幣に対する信頼がなければ貨幣経済は成立しえないのである。そして，そのような信頼は，その対象に着目することで，さらに二つに分けることができる。一つは，政府のような機関が十分に価値のあるものを発行しているということへの信頼，そして，自分が生活している社会において，手にしている貨幣が将来他の商品と交換できることへの信頼である。

第二に，ジンメルは人々の相互行為も，信頼によって成立しているとしている（Simmel［1908］1923＝1994: 359）。ジンメルによれば，人々は，相手について完全に知ることも完全に知らないといったこともなく，他者と関係を結んでいく（Simmel［1908］1923＝1994: 350, 358）。そのことは，相互行為が信頼によって支えられていることを意味している。なぜなら，そのような相手と関係を結ぶためには，信頼，すなわち，「実際の行動の基礎となるほどに十分に確実な将来の行動の仮説として，まさに仮説として人間についての知識と無知のあいだの中間状態」（Simmel 1908［1923］＝1994: 359）のなかで関係を結ぶことが求められるからである。つまり，人々は，「伝統と制度，世論の力，さらに個人をまぬがれがたくあらかじめ決定する地位の限定」といったことについてさえ知っていれば（Simmel 1908［1923］＝1994: 360），あとは他者がそれらによって指し示されるように行動するであろうと期待するこ

とによって相互行為を行うことができ，実際にそうしているというのである。

以上のようなジンメルの主張は，高度に発達した金融商品が飛び交う現代社会においても妥当するものであろう。すなわち，現代の金融システムは，金融機関や，金融商品の交換可能性，そして，取引相手である他者を信頼することによって成立しているのである。

そして，ハーリントン（2012）によれば，信頼に支えられながら日々の取引が行われているがゆえに，被害者は詐欺師の言葉を真実であると受け入れてしまうのである。また，詐欺師による信頼の悪用のしかたとして，たとえば，政治家のような地位の高い人物に化ける，あるいは，信頼のおける人物としてふるまうこと[7]，被害者と密な関係をつくることで詐欺師に対する信頼を育むこと，そして，すでに信頼を得ている大企業などがそれを悪用するといったことが挙げられている。

#### 2.2.4　錯誤下での金銭の授受

最後に，（ニ）錯誤下での金銭の授受という要件に関する社会学上の研究についてみていこう。詐欺が成立するためには，上述したように被害者が詐欺師を信頼することだけでは不十分である。というのも，被害者が詐欺師の言葉を信じた上で，実際に金銭を渡し，そして，それを詐欺師が受け取るというやりとりが必要となるからである。たとえば，被害者が「絶対儲かる話があるから投資しないか」という詐欺師の言葉を信じたとしても，実際に金銭の授受がなされなければ詐欺にはならないのである。

このことは，錯誤に陥った被害者と詐欺師とのあいだで，少なくとも，金銭の授受をめぐる相互行為がなされることを意味している。そして，詐欺師にとって，騙してから金銭を支払わせるまでのやりとりは重要なものとなっている。たとえば，20世紀初頭のアメリカの詐欺師たちのあいだでは，金銭を手に入れるまで被害者を騙し通す技術は「カモをなだめる」と呼ばれ，その難しさゆえに高い価値がおかれていたという（Maurer［1945］1999＝1999）。

そこで，ここでは，詐欺師と被害者との相互行為に着目し，金銭が支払われるにいたる過程を描きうる，すなわち，「錯誤が成立したあとでの，詐欺師と被害者のやりとりはどのようなものか」という問いへの応答となりうる枠組みとして，ゴフマン（［1974］1986）のフレーム分析を紹介し，「カモをなだめる」という営みについて，その観点から記述していく[8]。

さて，ゴフマンはフレームという概念を用いて，双方の現実認識の様相に着目して相互行為を捉えている。フレームとは行為者の現実認識とその下での相互行為のあり方を規定するものであり（Goffman［1974］1986: 10–1），詐欺においては，被害者のフレームが詐欺師によって作り変えられる（「フレームの偽造」）としている（Goffman［1974］1986: 83–4）[9]。ここで重要なことは，それによって，詐欺師と被害者とのあいだに現実認識の非対称性が生じることである。すなわち，被害者が偽造されたフレームを通して現実を認識している一方で，詐欺師は，それを知った上で，「これは詐欺である」と現実を認識しているのである（Goffman［1974］1986: 301）[10]。

また，ゴフマン（［1974］1986: 159）によれば，偽造されたフレームはぜい弱であるため，詐欺師は自らが偽造したフレームの下で被害者をふるまわせつづけるために，嘘に嘘を重ねていくことが必要となる（「偽造の偽造」）。つまり，嘘をついた状況でなされる相互行為は，騙された側が自らの現実認識に対して疑いを抱くことで不安定なものとなってしまうため，その恐れがあるときには，次から次へとフレームを偽造していかなければならないのである。

以下では，上述した視角から，ゴフマン自身も例に挙げることがある，ビッグ・コンと呼ばれる手口をみていくことにしよう（Goffman［1974］1986: 165）。ビッグ・コンとは，20世紀初頭のアメリカで流

行した手口で，「競馬のイカサマで儲けたいが資金が足りない。分け前はきちんと支払うので協力してほしい」などと称して，サクラを大量に用意した偽の馬券屋へ案内し，被害者から金を騙し取るという大がかりな手口の総称である[11)]。そこでは，被害者が詐欺師によって偽造されたフレームによって，「今自分たちは競馬のイカサマをしている」と現実を認識している一方で，詐欺師は「今自分たちは詐欺をしている。そして，そのことを被害者は知らない」といった認識をしている。つまり，両者の現実認識は非対称なものとなっているのである。

また，詐欺師によって偽造されたフレームはぜい弱なものとなっているため，フレームの偽造を繰り返す必要がある。それが，「カモをなだめる」（Maurer［1945］1999＝1999）と呼ばれている営みの中でなされていることだといえるだろう。すなわち，詐欺師は，騙していることを悟られずに金を支払わせるために，「被害者が儲けることができないのは彼が勝ち馬の名前を聞き間違えたから」であるとか，「馬券屋で流れている（偽の）アナウンスが騎手のゼッケンを見間違えていた」といったように，フレームの偽造を繰り返していかなければならないのである。

さて，詐欺に関する先行研究が依拠してきた枠組みは，上述したように四つに整理することができる。すなわち，詐欺師が詐欺を行うよう動機づけられる要因に焦点を当てた犯罪社会学の諸理論，制度やルールと人々との関係に着目して嘘による誘導を論じるもの，詐欺師の言葉を真実として受け入れてしまう理由を論じる信頼論，そして，詐欺師と被害者による相互行為の場面を描くゴフマンのフレーム分析である。

次節では，ゲーム理論の一種であるハイパーゲームによって詐欺の場面をモデル化することを通して，ある手口によって金銭を騙しとることに成功する条件を探る。そして，ゲーム理論的な分析が，詐欺の定義や先行研究との整合性を保ちつつも，ここまでの議論では明確に論じられてこなかった詐欺研究における論点を導くことを示していく。

## 3. ハイパーゲームによる詐欺の分析

### 3.1 ビッグ・コンの分析

ここでは，ハイパーゲームによって詐欺が行われている場面をモデル化していく。しかし，ハイパーゲームはやや特殊な枠組みであるため，まず，標準的なゲーム理論について概観し，それを踏まえながら，ハイパーゲームの特徴を紹介していくことにしたい。

ゲーム理論とは，合理的な行為者同士が相手の出方を考えながら自分の手を選ぶという状況をゲームに見立てて表し，その均衡，すなわち，実現する結果がどのようなものになるのかを問うモデルである[12)]。その際，ゲームの構成要素はプレイヤーの人数，各プレイヤーに与えられている行為の選択肢，そして，各プレイヤーが抱いている生じうる結果についての選好である。

そして，標準的なゲーム理論では，これらの情報がプレイヤーのあいだで「共有知識」となっていること，すなわち，「各人の情報をすべての人が知っていることをすべての人が知っており，そのことをすべての人が…」という状態が仮定されている。この仮定によって，モデルの中の行為者たちは互いの選択を読み合いながら最適な行為を選択することが可能となり，研究者も，そのゲームで生じるであろう結果を厳密に予測することができるようになるのである。

上述したようなゲーム状況は，一般に，同時手番の場合には利得表，手番がある場合にはゲームツリーによって表現される。たとえば，最も有名なゲーム理論的なモデルである囚人のジレンマは，利得

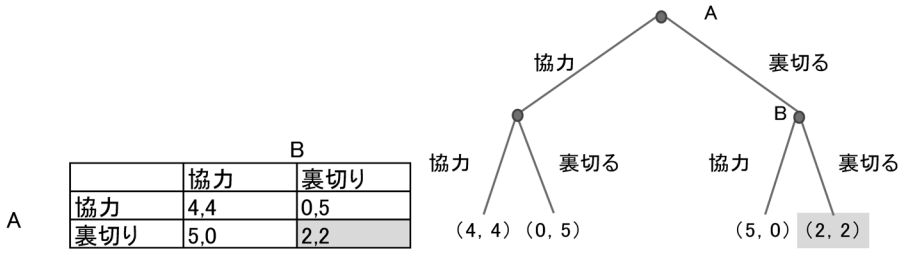



図1　ゲーム理論における利得表とゲームツリーの例（網掛けが均衡）

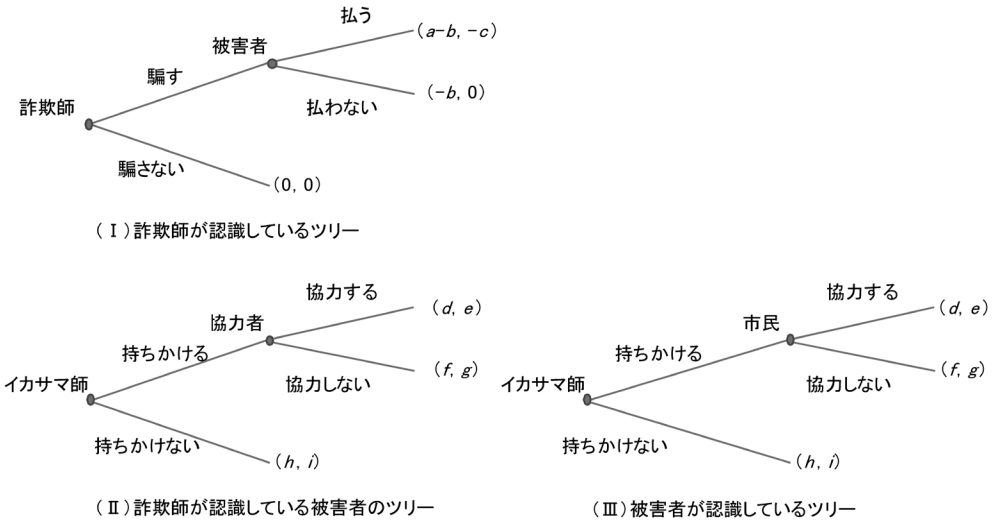



図2　ビッグ・コンのハイパーゲームモデル

表やゲームツリーを用いて図1のように表すことができる。ここで，マス内，あるいは，括弧内の値は，左側がAの利得，右側がBの利得を示しており，両者はいずれも「協力する」と「裏切る」という行為選択肢を持っているとする。そして，そこでは，お互いに「協力する」を選択すれば，互いにとって望ましい（パレート最適な）結果が生じるにもかかわらず，双方が「自分が協力をすれば相手は裏切るだろう」と考えるため，両者が「裏切る」という結果が均衡となってしまうのである。

このように，標準的なゲーム理論が共有知識の仮定をおくことで分析を可能にしている一方で，ハイパーゲームは，各プレイヤーが異なるしかたで状況を認識している状態でなされる相互行為を扱うことができるモデルとなっている。そして，それを用いれば，奇襲作戦のように，一方が他方に対して隠し事をしているような状況をモデル化し分析することもできるのである（Benett & Dando 1979）。

そのような特徴を有するハイパーゲームを用いれば，詐欺をゲーム理論的に分析することが可能であるように思われる[13]。つまり，詐欺の場面をハイパーゲームによってモデル化することで，詐欺が成功するための諸条件を導出することができると考えられるのである。そして，たとえば，先述したビッグ・コンは図2のようにモデル化することができるだろう[14]。

ここで，（Ⅰ）は詐欺師が認識しているツリーであり，そこでは詐欺師が騙すか否か，そして，被害

者は詐欺師の話に応じて金を払うか否かの選択に付されている。また，（Ⅱ）は詐欺師が認識している被害者のツリー，（Ⅲ）は被害者が認識しているツリーである。ここでは単純化のため，（Ⅱ）と（Ⅲ）は同様のツリーであるとした。すなわち，被害者は詐欺師の思惑通りに現実を認識しているということになる[15]。そして，そこではイカサマ師が話を持ち掛けるか否かを選択し，持ち掛けることが選択された場合には，協力者はその話に応じるか否かを選択することになるのである。ただし，ツリー（Ⅰ）における，詐欺師の「騙す／騙さない」，被害者の「払う／払わない」という選択肢は，ツリー（Ⅱ），（Ⅲ）における，「持ちかける／持ちかけない」及び「協力する／協力しない」という選択肢と，それぞれ同様の行動を表しているとする。

また，各ツリーにおける（）内の$a$～$i$は，左が詐欺師，右が被害者の利得，すなわち，生じうる結果に対する各人の評価を表している[16]。まず，ツリー（Ⅰ）において，$a$は詐欺が成功したときに得られる詐欺師の利得，$b$は詐欺師が詐欺を実行する際にかかるコストを示し，$-c$は詐欺が成功した時の被害者の損失を表している（$a, b, c>0$とする）。そして，詐欺師が騙さなかった場合には現状維持となるため双方の利得を0とした。

次に，ツリー（Ⅱ），（Ⅲ）における$d$～$i$は，詐欺師が提示した状況下（ここでは競馬のイカサマ）における利得となっている。ここで，$d, e$はイカサマ師（詐欺師）と協力者（被害者）が協力してイカサマを行った場合に得られるそれぞれの利得，$f, g$はイカサマ師が話を持ちかけはしたものの，協力者には断られてしまった場合の双方の利得を示している。ただし，ここでは，イカサマの計画を持ちかけた場合に，協力者が協力してくれた方が得られる利益が大きいと考えられるため，$d>f$を仮定する。また，$h, i$はイカサマ師が話を持ちかけなかった場合の双方の利得となっている。

さて，以下では，このモデルにおいて，詐欺の成功が均衡となる条件を導出していくのだが，その分析に入る前に，ハイパーゲームが均衡の決定について抱えている難点とその解決策について触れておく必要がある。

標準的なゲーム理論では，お互いに相手の出方を伺いながら，それに合わせて生じるであろう結果が最良なものとなるように自らの選択を行うと考えている。そのためには，各行為者が相手の選択肢や利得についての情報を保持している必要がある。そして，その条件は共有知識の成立が仮定されることによって保証されているのであった。

しかし，上述してきた通り，ハイパーゲームにおいては，双方が異なるゲームツリーとして状況を認識している。このことは，共有知識の仮定とは正反対に，各行為者が相手についての正確な情報を知ることができないことを意味している。つまり，ハイパーゲームでは，標準的なゲーム理論のように均衡を求めることができないのである。

そこで，ハイパーゲームの特性を生かしつつも，均衡の分析を可能とするために，次の二つの仮定を導入する。すなわち，各行為者が主観的共有知識（inside common knowledge）を持ち，主観的合理化可能性（subjective rationalizability）というしかたで均衡を選択するというものである（Sasaki 2014）[17]。

まず，主観的共有知識とは，「各人は，各人の認識内に存在するある利得表やゲームツリーが，相手によって共有知識とみなされていると仮定している」という仮定である。すなわち，「それと同様の利得表やゲームツリーを相手も現実として認識しているということ，かつ，相手がそれを各人に共有された認識であるとみなしている」ということが各行為者によって仮定されているという状態を仮定するのである。この仮定を用いれば，図2において，被害者はツリー（Ⅲ）に対して主観的共有知識を付与し，

自分だけでなく相手も同様の認識をしていると仮定していると考えることができる。他方で，詐欺師はツリー（Ⅱ）に対して主観的共有知識を付与し，彼／彼女が「相手がそれを共有された現実であると認識している」と仮定しているとすることができるのである。

次に，主観的合理化可能性とは，各人の選択の基準を示す仮定である。それによれば，各行為者は自らが主観的共有知識を付与している利得表やゲームツリーの中で相手の行為を予測し，それに従って自らの行為を選択するというものである。図2のような状況では，被害者は（Ⅲ）の中で相手の行為を予測し，自らの行為を選択する一方で，詐欺師は，（Ⅱ）において相手の行為を予測し，そこでの相手のふるまいに対して最適となるように，（Ⅰ）で自らの行為を選択すると考えることができる。

そして，以上のような仮定をおくことで，ビッグ・コンが成功する条件として，

$$a-b>0,\ e>g,\ d>h \qquad [1]$$

という三つの不等式が同時に満たされることを導出することができる。以下では，このような条件が導出される過程をみていくことにしよう。

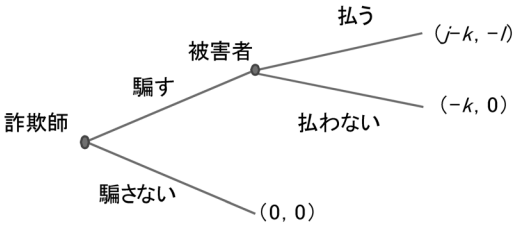
まず，詐欺が成功するためには，ツリー（Ⅱ），（Ⅲ）において，話を持ちかけられた被害者がイカサマ師に協力し，資金提供を行う必要がある（$e>g$）。そして，その条件が満たされて，かつ，ツリー（Ⅰ）において，詐欺が成功したときの利得が現状維持の状態を上回るとき（$a-b>0$），詐欺師は「騙す」を選択するといえる。

しかし，次のような事情ゆえに，それらの条件だけからは詐欺が成功するということはできないと考えられる。仮に，ツリー（Ⅱ），（Ⅲ）における，話を持ちかけ協力を得られた時のイカサマ師の利得が，話を持ちかけない場合の利得よりも低いものであった場合，「持ちかける」というイカサマ師の選択は非合理的なものとなる。それゆえに，被害者はそのような話を真実として受け入れない，つまり，ツリー（Ⅲ）のようには現実を認識しないと考えられるのである。

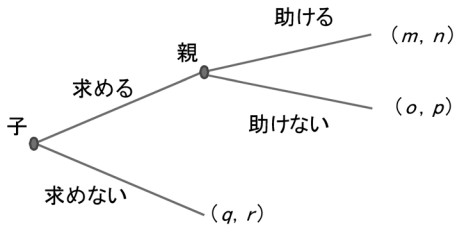
したがって，被害者の認識が（Ⅲ）のようになっているための条件として，$d>h$が導かれる。この不等式は，ビッグ・コンにおいては，ただ「うまい儲け話がある」と金を要求するのではなく，「資金不足ゆえに協力してほしい」という嘘がつかれていることと対応している。すなわち，相手の協力が得られない場合には自らが利益を得ることができないということが伝わるように話がデザインされているのである。逆に，この条件が満たされない場合には，「そんなうまい話があるなら，どうして自分だけで儲けようとしないのか」という詐欺撃退の常套句によって，詐欺師の企てを退けることができるのである（cf. 溝口2014）。

### 3.2　オレオレ詐欺の分析[18)]

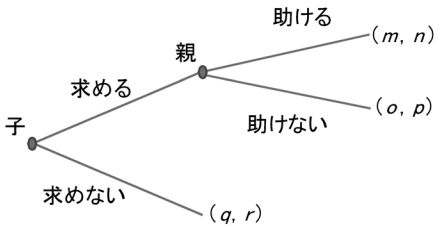
さて，上述したモデルは20世紀初頭のアメリカで流行した手口をもとにしたものであったが，近年，日本において流行しているオレオレ詐欺もハイパーゲームを用いてモデル化することができる。つまり，詐欺師が息子（や孫）を装い，事故に遭った，会社のミスの穴埋めをしなければならないなどとして，援助という名目で金銭を支払わせる様子を図3のようにゲームツリーを用いて描くことができるのである。図3では，図2の場合と同様，（Ⅰ）は詐欺師が認識しているゲームツリー，（Ⅱ）は詐欺師が認識している被害者のゲームツリー，（Ⅲ）は被害者が認識しているゲームツリーであり，（Ⅱ）と（Ⅲ）は同じものとなっている。




（Ⅰ）詐欺師が認識しているツリー




（Ⅱ）詐欺師が認識している被害者のツリー




（Ⅲ）被害者が認識しているツリー

図3　オレオレ詐欺のハイパーゲームモデル

また，() 内の$j$〜$r$は各ゲームツリーにおける，詐欺師と被害者の利得を表している。ここで，ツリー（Ⅰ）における，$j$は詐欺が成功したときに実際に被害者が詐欺師に払った金額，$k$は詐欺師が詐欺を実行する際にかかるコスト，$-l$は被害者が詐欺師に金を渡してしまったときの損失を示している$(j, k, l>0)$。そして，ツリー（Ⅱ），（Ⅲ）における助けを求めた場合の息子の利得は，助けてもらえたときが$m$，助けてもらえなかったときが$o$として表されている一方で，親の利得は，助けた場合に$n$，助けなかった場合は$p$とした。息子が助けを求めなかった場合の双方の利得は，$q, r$と表されている。

そして，ビッグ・コンの場合と同様にして，オレオレ詐欺が成功する条件を求めると，

$$j-k>0,\ n>p,\ m>q \qquad [2]$$

という三つの不等式が同時に満たされることと導くことができる。すなわち，詐欺師にとって，詐欺を行うことがそうでないことよりも利得が高いこと，息子へ金を援助することがしないことよりも親にとって好ましいことであること，そして，子が親へ援助を求めることを好むことという三つの条件が満たされたとき，オレオレ詐欺は成功するということができるのである。

さて，ここまでの議論では，ハイパーゲームを用いて二つの手口をモデル化し，それぞれにおいて詐欺が成功する条件を導出してきたが，それらの共通点は次のように表すことができるだろう。すなわち，詐欺師が詐欺を行うことを好むこと，詐欺師によってつくられた設定の中で被害者が金を渡すことを好むこと，そして，詐欺師がついた嘘において，詐欺師が被害者に話を持ちかけるよう動機づけられていることの三点である。

次節ではここで得られた結果をもとに，ハイパーゲームによる詐欺の分析が持つ含意についての考察を行う。そこでは，ゲーム理論的な分析と先行研究との関係，そして，それがもたらす詐欺研究における新たな論点が焦点となる。

## 4. 考察

### 4.1　ハイパーゲームと諸理論との関係

はじめに，ハイパーゲームによる分析と，第2節で述べた詐欺の定義における四つの要件，すなわち，詐欺の意図性，嘘による誘導，錯誤，錯誤下での金銭の授受との関係を見ていくことで，両者の整合性を確認しておこう。

まず，ハイパーゲームによる分析は，詐欺の意図性をモデルの内に含んでいるといえる。図2, 3において，詐欺師が（Ⅰ）のようなツリーを認識するためには，詐欺を行おうという意図を持っていることが必要だと考えられる。そして，彼／彼女が詐欺を行わないことよりも行うことを好むという条件が満たされたとき，欺く意図をもって詐欺が実行に移されるとみなすことができるだろう。つまり，ゲーム理論的な分析において，意図をもって欺くことが詐欺の成功条件として導出されているのである。

また，前節で導かれた詐欺の成功条件は，第二の要件，すなわち，嘘による誘導に対する言及としてみることができる。詐欺の成功が均衡となる条件の中には，詐欺師によってつくられた状況のなかで，被害者が詐欺師に対して金を支払うことが合理的になっているというものがあった。つまり，ハイパーゲームによる分析は，被害者を誘導できるような嘘の特徴を成功条件というしかたで示しているのである。

そして，第三，第四の側面についても，それらに対応するハイパーゲームの性質や成功条件を挙げることができる。まず，被害者による錯誤が生じるのは，詐欺師が話を持ちかけることが合理的になっているならば，その話によって認識したツリーに対して，被害者が主観的共有知識を付与するからだといえる。そして，そのツリーにおいて被害者が詐欺師に対して金を支払うことを好むという成功条件は，それが満たされるときには，モデル内で錯誤に基づく金銭の授受がなされることを意味している。

以上のように，ハイパーゲームによる分析は，詐欺の定義に適ったものであり，かつ，それが満たされる条件を導出したものだといえるだろう。では，先述した詐欺をめぐる四つの問い，及び，それらに取り組んできた先行研究と，ハイパーゲームによる分析との関係はどのようなものとなっているのだろうか。

まず，「なぜ詐欺を行おうとするのか」という問いとの関係をみていこう。ハイパーゲームによる分析は，その問いに対して詐欺師が詐欺を好むという回答を与えるだろう。しかし，そのような応答はトートロジーになってしまっている。したがって，それが有効な分析となるためには，そのような選好が形成される過程に踏み込んでいく必要があるだろう。つまり，詐欺という罪を犯すことを好むにいたる要因について論じなければならないのである。

ごく単純化していえば，詐欺を行うか否かの決定に関わる利得の形成は，詐欺が成功することによって得られる物質・心理的な満足感と，違法行為を行うことにともなう心理的な抵抗感や逮捕されることに対する恐れという正負両面の要因を考慮することによってなされるといえる（図2, 3における$a$, $b$や$j$, $k$）。

そして，犯罪社会学における諸研究は，どのような社会的な条件があるときに正の効果が増大するのか，あるいは，負の効果が減少するのかということを問うてきたということができる。たとえば，先述した緊張理論にしたがえば，育った環境によって，高収入を得ることで裕福な状態にいることによる満足感が現状の満足感よりも大きく見積もられるがために法に触れてでもそれを得ようとするということ

ができる（Shover et al. 2004）。あるいは，業界内ネットワークの構造に着目することによって，あるセクションが不正を犯すことが，他の部署も詐欺という不正を犯すことに対する心理的な抵抗感を低下させ，それによって詐欺が蔓延していくと述べることもできるのである（Fligstein & Roehrkasse 2016）[19]。

次に，「被害者に金銭を支払わせるための嘘はどのような特徴をもつのか」という問いとの関係をみていこう。形式的には，詐欺師は被害者が金を支払うように嘘をつくという成功条件がその問いに対する回答となっているが，そのような議論もまた，トートロジーになってしまっているといえるだろう。よって，分析を進める上では，誘導を可能にしている嘘の特徴を具体的に問うていく視点が必要となるだろう。

その際に参考となるのが，バーガー（1962＝2007）や稲垣（1995）の視点であるといえる。すなわち，詐欺師は既存の制度やルール，あるいは，それに対する人々の意識を悪用することによって，被害者が金銭を支払うように，ゲームツリーにおける彼／彼女の利得構造を操作しているのである。たとえば，図3で示したオレオレ詐欺の場合においては，$n>p$となるように，親子という制度に対して人々が抱いている「親は子を援助すべきだ」という意識が悪用されているということができる。また，ビッグ・コンにおいては，競馬の結果をレース場から馬券屋に伝える仕組みの穴をついている（とみせかける）ことによって被害者が儲けることができるような話としてデザインしているといえるだろう[20]。

このように，第一の問いや第二の問いとの関連をみたとき，犯罪社会学における理論や，制度・ルールの悪用という視点は，ゲーム理論的な成功条件の分析の不十分さを補うものとして，改めて位置づけることができる。他方で，第三，第四の問いに関しては，ハイパーゲームによる分析はハーリントンやゴフマンの主張を数理的に定式化したものとなっているといえる。

第三の問いについて，ハーリントン（2012）は，信頼という概念を用いて被害者が錯誤に陥ってしまう理由を説明していた。人々は日常生活のなかで，他者のことを完全に知ることが叶わないがゆえに，相互行為を行うためには，彼／彼女らがどのような行動をするのかについて仮説的な態度をとる必要がある。ハーリントンは，そのような態度を信頼と呼び，詐欺師はそれを悪用することによって，被害者に自らの言葉を真実として受け入れさせていると論じているのである。他方で，ハイパーゲームでは，他のプレイヤーについて正確な情報を得ることができないため，自らが認識している相手の認識が実際の相手の認識と同様のものであるという仮定を各プレイヤーが抱くことが要請されていた（主観的共有知識）。このような理論構成は，ジンメルやハーリントンの信頼論と同型のものとなっているといえるだろう。

したがって，ハイパーゲームにおける主観的共有知識の仮定は信頼を数理的に定式化したものであるということができる。そして，このことは，金融商品を扱った詐欺のみを対象としていたハーリントンの議論を詐欺全般に拡張できることを意味している。たとえば，オレオレ詐欺の被害にあったことで，再び騙されるのではないかと誰のことも信じられなくなり，地域からも孤立してしまった老夫婦の姿は（NHKスペシャル「職業“詐欺”」取材班2009: 174–5），そこでも信頼＝主観的共有知識が悪用され，それゆえに，日常生活を支える態度を保つことが困難となったことを示しているといえるだろう。

また，第四の問いとのかかわりにおいても，ハイパーゲームは先行研究と同様の視角を有しているといえる。図2, 3において，（Ⅰ）・（Ⅱ）というしかたで表現されているように，モデル内の詐欺師の認識は多層的なものとなっている。他方で，被害者は（Ⅲ）という詐欺師によって偽造された状況のみを

現実として認識している。すなわち，モデル内では，ゴフマン（[1974] 1986）の指摘と同様に，双方の認識に非対称性がある状態で相互行為がなされているのである[21)]。そして，ゴフマンのいう偽造の偽造，すなわち，嘘が嘘であることが発覚しないようにするための試みは，その都度，新しいゲームとして記述することができるだろう。

さて，以上の議論から，ハイパーゲームによる詐欺の分析について，次のようにいうことができる。まず，ハイパーゲームは詐欺を総体的に捉えた上で，詐欺が成功する条件を導出することができる枠組みだといえる。そして，詐欺のゲーム理論的な分析を行おうとするとき，既存の枠組みはその分析を補強する，あるいは，それを基礎付けるものとして位置づけ直すことができるのである。つまり，詐欺をめぐる四つの問いに対して社会学的な回答を与えようとする試みは，詐欺の成功条件を問うものとして扱うことができるのである。

### 4.2　五つ目の問いへ

先述した議論によれば，詐欺の成功条件は，その定義における四つの要件と重なり合うものであった。しかし，ハイパーゲームによる分析は，詐欺が成功するためにはもう一つの条件があることを示唆している。そして，それは，詐欺をめぐる新たな問いを提起するものである。以下では，まず，その条件がどのようなものであるかを明らかにしていこう。

前節での議論によれば，詐欺が成功するときにモデルの上で現れる結果は，詐欺師が金を騙しとり，被害者はイカサマに協力する，あるいは，息子に金を支払うというものであった。だが，実際に生じる結果は，詐欺師にとっては上述したものと同様であるが，被害者にとっては大きく異なるものとなっている。すなわち，被害者はイカサマへの協力や息子への援助ではなく，実際には詐欺師に対して金を支払っているのである。

モデルの上での予想と実際の結果とのあいだにこのようなズレが生じる原因は，被害者の認識が詐欺師によって偽造されたものであるのに対し（図2, 3におけるツリー（Ⅲ）），詐欺師の認識は本当に起きていることと一致していることにあると考えられる（図2, 3におけるツリー（Ⅰ））。そのような認識のズレによって，被害者にとってのみ予想外の出来事が生じることになるのである。

このことは詐欺の成功が，その発覚と不可分であることを意味している。被害者にとって，自分が金を渡した相手が実はイカサマ師や息子ではなかったと分かることは，（詐欺師によって偽造された）現実認識の更新を促すものであり，更新後の認識の内容には「自分は騙されていた」というものが含まれると考えられる。他方で，詐欺師にとっては，被害者がそのような認識の更新を行うことは望ましくない事態であろう。というのも，仮に金を支払わせることに成功したとしても，その場で嘘であったと気付かれてしまっては，被害者による追及を受け，詐欺が成功したとは言い難い状況に陥ってしまうからである。

したがって，詐欺が成功するためには，被害者による認識の更新による影響から免れることが必要となるのである。ここで注意すべきは，このような条件が本稿における詐欺の成功と法律上の詐欺の成立とが異なったものであることを示していることである。法学的な定義においては，金銭の授受がなされた時点で，詐欺は成立するとされているが，そのとき，焦点が当てられているのは，被害者による財産の交付や財産の占有の移転といった金銭（についての権利）の動きであった。つまり，金銭の授受がなされたあとで，詐欺師の身にふりかかる困難は，法律上の詐欺の成立には影響を与えないのである。し

かし，そのような困難は，詐欺が成功する，すなわち，金を騙し取り逃げおおせることができるための条件を社会学的に考えるときには，看過できないものなのである。

では，詐欺師はいかにしてこのような困難を克服しているのであろうか。これが詐欺研究における五つ目の問いである。すなわち，金銭の授受へと至る過程に焦点を当ててきた既述の四つの問いの他に，被害者の現実認識が更新されることによる影響を免れるために詐欺師が用いている方法を分析の俎上へのせることが，詐欺の成功を論じる上で求められるのである。以下では，実際の手口を手がかりにしながら，この問いに対する簡単な考察を行っていく。

まず，そのような困難を解消するために詐欺師が行っていることとして，被害者による現実認識の更新を阻むことが考えられる。つまり，ゴフマンが偽造の偽造とよんだふるまいのように，被害者の現実認識が「自分は騙されていた」とならないように嘘に嘘を重ねていくのである。たとえば，ビッグ・コンにおいては，先述したように「カモをなだめる」ことによって，被害者の認識を「自分は騙されている」とは異なるものへと更新していくのである（Maurer［1945］1999＝1999）。すなわち，ゴフマンは，詐欺師と被害者による相互行為を対象として，第四の問いに取り組むなかで，第五の問いに対する回答も与えているのである。

しかし，詐欺師と被害者のあいだのやりとりに着目し，偽造の偽造のみをもって，第五の問いへの回答とすることは，次の二つの理由により不十分であると考えられる。第一に，被害者が「自分は騙されていた」という認識を抱かないようにすることは，詐欺師にとって困難なことである。モラー（［1945］1999＝1999）によれば，「カモをなだめる」ことに長けていることは当時のアメリカでは一流の詐欺師の条件であったし，その技術を十分に身につけていてもなお，セーフティネットとして近隣の警察官をあらかじめ買収しておく必要があったという。つまり，「カモをなだめる」ことは詐欺師に卓越した技術を要求し，かつ，リスクを伴うものなのである。第二に，詐欺が成功するためには被害者の認識の更新を完全に阻止する必要はないと考えられることである。仮に，詐欺であることが発覚したとしても，そうなる前に逃げ隠れることができれば，その影響を受けることはないといえるだろう。

このことは，第五の問いが，第四の問いとは独立に，すなわち，錯誤下での相互行為以外の要因を考慮に入れて論じられるべき問題であることを示唆している。そして，詐欺師や被害者がおかれている社会的状況や，両者のあいだの知識の非対称性，そして，制度などを視野に入れることで，被害者の認識の更新による影響を免れるための方法についての仮説を次のように立てていくことができる。

まず，さまざまな手口に共通してみられるものとして，匿名性の確保を挙げることができる。たとえば，しばしば指摘されるように，詐欺師が「よそ者」であることは（cf. 荻野2005），詐欺師が被害者の前から姿を消すことを容易にしているといえるだろう。たとえば，ビッグ・コンにおいては，詐欺師は地方の資産家や裕福そうな観光客に目をつけ，都市や観光地に用意した偽の馬券屋へ案内し，金を騙しとることができれば早々に被害者を地元へと帰してしまうのである（Maurer［1945］1999＝1999）。このような工夫を施すことによって，しばらくして被害者が騙されていたと思うにいたったとしても，彼／彼女による追及から逃れることができるのである。

そして，現代においては，情報通信技術の発達により，「よそ者」でなくても，匿名性の高いやりとりが可能になっている。すなわち，電話やインターネット上で遠隔地から被害者とのやりとりを行うことによって，素性を知られる心配がなくなり，被害者の認識の更新の影響を受けるリスクが少なくなるのである。

他方で，以下で述べるように，各手口に特有のしかけもあるといえそうである。たとえば，先に紹介した保険や不動産担保証券のように，扱われる商品が専門的なものである場合には，（偽の）専門家である詐欺師は十分に知識を持ち合わせている一方で，素人である被害者はその商品についてほとんど知らないといえるだろう。そして，そのように，両者のあいだに知識の非対称性があることは，思い通りに儲けることができなかった被害者をうまくなだめることを容易にするように思われる。というのも，その商品について十分な知識を持たない被害者は，詐欺師によるフレームの偽造の偽造を再び受け入れやすいと考えられるからである。つまり，知識の非対称性が，詐欺師による時間稼ぎを可能にしている一因だと考えられるのである。

また，投資詐欺において用いられる「ポンジ・スキーム」も同様の働きをしているといえるだろう。20世紀初頭のアメリカにおいて暗躍した詐欺師，C. ポンジの名を冠するその手口は，「○○に投資をすれば元金が△△増える。当面は配当金のみを支払う」と称して資金を集め，実際にそれを運用せずに集めた元金から配当金をまかなうことで利益を上げるというものである。つまり，金利や配当といった，金融の根幹を支える制度を逆手にとって，被害者に運用が継続していると思わせることで，預かった資金を持ち逃げしようとしていることを隠すことに成功しているのである。

最後に，オレオレ詐欺においては，高齢者のみからなる世帯の増加が同様の働きをしていると考えられるだろう。内閣府（2015）の調査によれば，1980年から2013年のあいだに高齢者夫婦のみからなる世帯はおよそ五倍に増加し，また，高齢者の単独世帯は六倍以上に増加している。このことは，息子（孫）とはなれて暮らす両親（祖父母）が増加したことを意味している。そして，そのことがオレオレ詐欺の成功しやすさを生み出しているといえそうである。というのも，息子や孫と同居している場合と，そうでない場合とでは被害者が騙されたと気がつくまでに大きな時間差があると考えられるからである。

以上のような，詐欺師が被害者による現実認識の更新の影響を免れるために用いている，あるいは，作動しているしかけは社会学的に興味深いものであるといえるだろう。なぜなら，そこでなされていることが，よそ者論（ジンメル）や，専門分化が進んだ社会における知識の配分構造（シュッツ），あるいは，世帯構造の変化や経済制度といった，社会学がこれまでトピックとして扱ってきた問題と密接にかかわっているからである。

そして，それらの知見を参照しながら，この問いに取り組んでいくことは，詐欺という現象をより細密に捉えていくことを可能にすると考えられる。というのも，第五の問いを探究していくことは，先行研究が取り組んできた問いと次のような関係にあるといえるからである。まず，第五の問いは，第一の問い，すなわち，「なぜ詐欺を行うのか」という問いに関連しているといえる。というのも，認識の更新による影響を免れることができるか否かは，詐欺の実行に関わる問題でもあると考えられるからである。つまり，手口によっては，第五の問いを問うことが，詐欺の実行にかかわる要因を問うことに繋がっていくのである。たとえば，生命保険業界における詐欺の研究（Tillman & Indergaard 1999）において，逸脱生成の要因として挙げられていた構造的隙間は，一般に情報の非対称性を生むものとして捉えられている。したがって，第五の問いという観点を取り入れることで，それによって生じる利益だけでなく，騙した後のごまかしやすさにも着目して，構造的隙間が詐欺の成功に影響する過程を描くことができるようになるのである。

また，第五の問いは第二の問いや第三の問いとともに嘘の内容に言及しているものとしてみることが

できる。つまり，ここでの議論は，支払の誘導や話を持ちかけることの合理性とは異なる側面も視野に入れて，詐欺における嘘の内容を多角的に論じていくことを可能にするものだといえるだろう[22)]。たとえば，オレオレ詐欺が成功するのは，息子や孫として助けを求めるという嘘が，高齢者がその話を信じ，金を支払うよう動機付けるものだからというだけではなく，そのような嘘をついたとしても，それが嘘であると即座に発覚しないような社会構造が背景にあるからだと考えることができるようになるのである。

## 5.　おわりに

本稿では，まず，法学的な詐欺の定義を参照しながら既存の詐欺研究を紹介した。そこでは先行研究を，各構成要件と関連した，「なぜ詐欺を行うのか」，「被害者に金銭を支払わせるための嘘はどのような特徴をもつのか」，「被害者が詐欺師の言葉を受け入れる十分な理由とはなにか」，「錯誤が成立したあとでの，詐欺師と被害者のやりとりはどのようなものか」という四つの問いに取り組んできたものとして位置づけた。

ついで，ハイパーゲームを用いて，詐欺の場面をモデル化し，ある手口が成功する条件について分析した。その結果，ゲーム理論的な分析が，先行研究との整合性を保ちつつも，より総体的に詐欺を捉え，それが成功する条件を導出しうる視角であることが明らかとなった。そして，詐欺の成功条件を問う際に，先行研究が問うてきた四つの問いとは別に，「いかにして被害者の現実認識が更新されることによる影響を免れているのか」という問いを立てることが，詐欺研究において有用であることが示された。

さて，上述したような議論は，ゲーム理論的な分析が持つ抽象度の高さゆえに，詐欺を犯罪の一つとして見ることから離れて，その社会学的な研究を行っていく上での方針を示しているように思われる。まず，詐欺を犯罪として捉えるのではなく，相互行為の一つとして捉えていくような道筋である。たとえば，詐欺における他者の統制という側面を強調することで（cf. Berger 1962＝2007: 195–6），教育や政治の現場における相互行為と同列なものとして詐欺を位置づけることができる。その上で，本稿が詐欺に対して行ったように，そのような諸相互行為をゲーム理論的にモデル化することによって，それぞれのあいだの異同を示していくことが可能であろう。

また，詐欺の手口をモデル化していくことを通して，詐欺の比較研究を行っていくことも可能であろう。たとえば，モデル内での被害者の意思決定基準に着目すれば，図2において被害者は利己的にふるまっている一方で，図3においては利他的にふるまっているということができる。そして，各図はビッグ・コンやオレオレ詐欺だけではなく，前者は投資詐欺全般，後者は寸借詐欺や結婚詐欺のような被害者に利他的にふるまわせようとする手口全般のモデルであるということができる。このことは，嘘による誘導のスタイルによって詐欺の手口を類型化できることを示唆しており，その諸類型をものさしとすることで，時代や国ごとに表れる手口を比較・検討していくことができるだろう。

そして，そのように詐欺の比較社会学的な研究を行うことは，詐欺を一犯罪として研究することを越えて，それが行われる諸社会の様相を浮かび上がらせることにつながるだろう（稲垣1995）。詐欺研究によって，詐欺師が悪用する社会構造を明らかにしていくことは，ある社会の特徴を照らし出していくことに他ならない。詐欺は，社会を映す鏡なのである。

## 注

1) 自らの利益のために他者を欺く行為は洋の東西を問わず，古くから存在している（種村［1975］2003; 山本2012）。しかし，本稿が対象とするような犯罪としての詐欺の普遍性には注意が必要である。たとえば，日本の旧刑法では詐欺と恐喝は区別されておらず（川崎2010: 87），現行のように詐欺が犯罪と規定されたのは1908年になってからである（木村2000: 12）。また，西洋諸国においても19世紀になってはじめて法的な取り締まりの対象として詐欺が定められたといわれている（木村2000: 12）。
2) 本稿では大きく取り上げないが，詐欺の被害者を分析する枠組みとして，ゴフマン（［1952］1962）を挙げることができる。ゴフマンは，失敗への適応という視点から，詐欺の被害者を筆頭に，ものごとが思い通りにいかなかった人々が，それによって陥った混乱状態から自己を回復していく過程を描こうとした。それを受けて，ハーリントン（2009）は，金融市場において詐欺に遭った人たちへの聞き取り調査を行っている。その結果，金融市場においては，詐欺が頻繁に行われているため，大きく自己を傷つけ立ち直れなくなるといったことはないことがわかったとしている。また，その他の興味深い詐欺の研究として，20世紀初頭のアメリカにおける詐欺集団のエスノグラフィ（Maurer［1945］1999＝1999）や，詐欺師個人の生活史についての調査（Conwell & Sutherland 1937＝1986）を挙げることができる。
3) 瀬川晃（1998）や宝月誠（2004）は逸脱行動の生成に関する諸理論を整理している。
4) 議論が煩雑になることを避けるために，不動産担保証券の仕組みは単純化している。
5) 正確には，「詐欺の社会学は信頼（trust）と信用（confidence）の社会学と不可分である」と述べられている（Harrington 2012: 393）。しかし，それ以降の議論においては，信頼と信用は互換的に用いられているため，ここでは信頼という用語によって統一する。
6) 以下，ジンメルの信頼論については，浜日出夫（1996）の整理を参考にしている。
7) ハーリントンも挙げているように，そのような点に焦点を当てた分析枠組みとしては，ゴフマンの「印象操作」がある（Harrington 2012: 398）。ゴフマン（1959＝1974）は，人々の日常的な相互行為を，相手に自分に関する情報を（非）意図的に発信し，それと同時に，相手から発せられた情報を読み解く「情報ゲーム」として捉えた。そして，相手に思われたい自分を演出するために，事実とは異なる情報を意図的に伝えることがあるとし，それを「印象操作」とよんだ。
8) 荻野昌弘（2005）は，詐欺師と被害者とのあいだの相互行為のあり方を「零度の社会性」という独特な概念を用いて論じている。しかし，荻野は「零度の社会性」における被害者から詐欺師への金銭の受け渡しを贈与であるとみなし，その議論を一般化することで，贈与による秩序の形成を論じることに主眼をおいている。したがって，ここでは深く言及しない。
9) ゴフマンによれば，偽造は，プライマリー・フレームワーク，すなわち，行為者が日々の生活で用いているフレームを利用することでなされている（Goffman［1974］1986: 83–4）。したがって，フレーム分析は第二の問いに対応する枠組みとしても扱いうるといえそうである。とはいえ，ゴフマンはプライマリー・フレームワークについて十分な議論を行っていないため（cf. 中河2015），第二の問いに答える理論としては不十分なものだといえるだろう。
10) 井上俊（1982）や片桐雅隆（1996）も同様の指摘をしている。
11) ビッグ・コンについては，モラー（［1945］1999）が詳しい。モラーによれば，ビッグ・コンの「ビッグ」は，被害者に全財産に及ぶような大金を用意させることに由来しており，それに対して，被害者がそのとき持ち合わせている金額だけを狙う手口はショート・コンと呼ばれている（Maurer［1945］1999＝1999: 313）。
12) その意味で，本稿が展開するゲーム理論的な詐欺の研究は合理的選択理論に基づく逸脱行動の研究といえる（瀬川1998: 119–25; 宝月2004: 101–3）。また，合理的という言葉は，しばしば，利己的という意味でのみ理解される。しかし，それは行為者自身が考える最適な結果を選択することを指す，より広い概念である。
13) 管見の限りでは，ハイパーゲームによる詐欺の分析を主題とした研究は見当たらない。これにはハイパーゲームが主に経済学や経営学，あるいは，政治学といった領域で用いられる道具であるために，そのような領域で対象とされる現象以外に対してモデルの適用を試みることが少ないという背景があるように思われる。
14) ビッグ・コンにおいて，騙されている被害者は，支払所の従業員に対してイカサマという騙しを行っている（と思い込んでいる）が，ここでは単純化のためプレイヤーは詐欺師と被害者の二人に限定し，詐欺師が被害者を

騙していることにのみ焦点を当てる。また，後述するオレオレ詐欺においても，被害者が騙されたフリをすることで犯人をおびき出すという捜査方法がとられ，それを詐欺師が逆手にとるといったこみいったやりとりがなされることがあるが本稿では扱わない。

15) この仮定は強すぎるものと思われるかもしれない。しかし，しばしば「騙されているとは思いもしなかった」という詐欺被害者の言葉を耳にするように，それが現実に則していないとは言い切れないと考えられる。また，被害者が，迷うことなく，金を渡すことしか考えてない場合もありうるだろう。そのような場合は，詐欺師の話に応じない場合の利得を－∞，すなわち，ありえない選択肢とすることによって近似することができる。とはいえ，被害者が相手の言葉に対して半信半疑な状態にあるということも十分に考えられる。その場合には（Ⅲ）（や（Ⅱ））はベイジアン・ゲームというモデルで表すことができる（cf. 佐藤2004）。ベイジアン・ゲームは，相手のタイプが不確実な場合（ここでは被害者が相手をイカサマ師であるか詐欺師であるかを明確に認識できていない）を表現する枠組みである。ただし，その場合の均衡の分析は技術的に困難であるためここでは取り上げない。

16) 特に断りがないかぎり，各変数は正負のいずれの値もとるとし，また，それを決める要因（効用関数の変数）には，金銭以外に，心理的な満足感や不快感なども含まれるとする。

17) それぞれの厳密な数理的な定義についてはY. ササキ（2014）を参照。

18) オレオレ詐欺は振り込め詐欺の一種として知られている。振り込め詐欺は被害者にATMで金を振り込ませる手口の総称であり，オレオレ詐欺においてもそのような方法が用いられてきている。しかし，振り込ませることなく，郵送や手渡しによって金銭の授受がなされるケースもあるため，ここでは嘘の内容に着目して，オレオレ詐欺という名称を用いる。

19) エスノグラフィやジャーナリストによる取材によれば，ビッグ・コンやオレオレ詐欺はいずれも逸脱者集団によってなされるものであるという（Maurer［1945］1999＝1999; 溝口2014）。したがって，ビッグ・コンやオレオレ詐欺において働いている要因を分析するために有用な枠組みとしては，差異的接触理論が考えられる。それは，逸脱者集団との接触が彼／彼女らの価値観を内面化することを促し，それによって逸脱を犯し利益を得ることが日常生活における目的となるというものである（宝月2004）。

20) ビッグ・コンの場合には，被害者が持つ好奇心を逆手にとっているということもできるかもしれない。R. M. ティテゥスらが行った詐欺被害者に対する大規模な電話調査によれば，旺盛な好奇心を持つ者は，詐欺の被害に遭いやすいという（Titus et.al. 1995; Titus & Gover 2001）。

21) ここでは，ゲームツリーをプレイヤーによる状況への意味付けとみなすという立場をとっている（織田1997）。

22) 第五の問いに関連する嘘の内容としては，制度や社会構造による作用を引き出すもののほかにも，たとえば，ビッグ・コンにおけるイカサマや，インサイダー取引，あるいは，オレオレ詐欺における不祥事の隠ぺいのような非合法な計画を持ちかけることで，被害者に罪の意識を抱かせ，警察に告発しないようにするといったものも考えられるだろう。

## 参考文献


Benett, P. G. & M. R. Dando, 1979, “Complex Strategic Analysis: A Hypergame Study of the Fall of France,” *Journal of Operational Research Society*, 30(1): 23–32.

Berger, P. L., 1962, *Invitation to Sociology: A Humanistic Perspective*, New York: Doubleday Anchor Books.（＝2007，水野節夫・村山研一訳『普及版　社会学への招待』新思索社.）

Conwell, C. & E. Sutherland, 1937, *The Professional Thief by a professional thief*, Chicago: University of Chicago Press.（＝1986，佐藤郁哉訳『詐欺師コンウェル――禁酒法時代のアンダーグラウンド』新曜社.）

Fligstein, N. & A. F. Roehrkasse, 2016, “The Causes of Fraud in the Financial Crisis of 2007 to 2009: Evidence from the Mortgage-Backed Securities Industry,” *American Sociological Review*, 81(4): 617–43.

Goffman, E., ［1952］1962, “On Cooling the Mark Out: Some Aspects of Adaptation to Failure,” A. M. Rose ed., *Human Behavior and Social Processes: An Interactionist Approach*, London: Routledge and Kegan Paul, 482–505.

――――, 1959, *The Presentation of Self in Everyday Life*, New York: Doubleday & Company.（＝1974，石黒毅訳『ゴッフマンの社会学１行為と演技』誠心書房.）

――――, 1961, *Asylums: Essay on the Social Situation of Mental Patients and Other Inmates*, New York: Doubleday & Company.（＝1984，石黒毅訳『ゴッフマンの社会学３アサイラム』誠心書房.）

————, [1974] 1986, *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*, Chicago: Northeastern.
浜日出夫, 1996,「もうひとつの秩序問題——ジンメルからガーフィンケルへ」『社会学史研究』18: 27–37.
宝月誠, 2004,『逸脱とコントロールの社会学』有斐閣.
Harrington, B., 2009, "Responding to Deception: The Case of Fraud in Financial Markets," B. Harrington ed., *Deception: From Ancient Empires to Internet*, Stanford: Stanford University Press, 237–53.
————, 2012, "The Sociology of Financial Fraud," K. K. Cetina & A. Preda eds. *The Oxford Handbook of The Sociology of Finance*, Oxford: Oxford University Press, 393–410.
稲垣恭子, 1995,「教育・詐欺・学歴」竹内洋・徳岡秀雄編『教育現象の社会学』世界思想社, 62–78.
井上俊, 1982,「うそ現象へのアプローチ」仲村祥一・井上俊編『うその社会心理——人間文化に根ざすもの』有斐閣, 1–39.
片桐雅隆, 1996,『プライバシーの社会学——相互行為・自己・プライバシー』世界思想社.
川崎友巳, 2010,『犯罪タイポロジー——犯罪の類型学』成文堂.
木村光江, 2000,『詐欺罪の研究』東京都立大学出版会.
警察庁, 2016, 警察庁振り込め詐欺対策HP,（2016年11月3日取得, https://www.npa.go.jp/safetylife/seianki31/1_hurikome.htm）.
Lehman, J. & S. Phelps eds., 2005, *West's Encyclopedia of American Law (2nd Edition)*, Farmington Hills: Gale.
Maurer, D. W., [1945] 1999, *The Big Con: The Story of the Confidence Man*, New York: Random House.（=1999, 山本光伸訳『詐欺師入門——だましの天才たちその華麗なる手口』光文社.）
溝口肇, 2014,『詐欺の帝王』文藝春秋.
内閣府, 2015,「平成27年版高齢社会白書（概要版）」, 内閣府ホームページ（2016年11月16日取得, http://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2015/html/gaiyou/s1_2_1.html）.
中河伸俊, 2015,「フレーム分析はどこまで実用的か」中河伸俊・渡辺克典編『触発するゴフマン——やりとりの秩序の社会学』新曜社.
Needleman, M. L. & C. Needleman, 1979, "Organizational Crime: Two Models of Criminogenesis," *The Sociology of Quarterly*, 20: 517–28.
NHKスペシャル「職業"詐欺"」取材班, 2009,『職業"振り込め詐欺"』ディスカヴァリー・トゥエンティワン.
織田輝哉, 1997,「現実構成のゲーム論的展開」『哲学』101: 249–71.
荻野昌弘, 2005,『零度の社会——詐欺と贈与の社会学』世界思想社.
Sasaki, Y., 2014, "Subjective Rationalizability in Hypergames," *Advances in Decision Sciences*（2015年10月5日取得, http://dx.doi.org/10.1155/2014/263615）.
佐藤嘉倫, 2004,「なぜ他人を信頼するのか」土場学・小林盾・佐藤嘉倫・数土直紀・三隅一人・渡辺勉編『社会を〈モデル〉でみる——数理社会学への招待』勁草書房, 46–9.
Shover, N., G. S. Coffey & C. R. Sanders, 2004, "Dialing for Dollars: Opportunities, Justifications, and Telemarketing Fraud," *Qualitative Sociology*, 27(1): 59–75.
Simmel, G., [1900] 1922, *Philosophie des Geldes*, Berlin: Duncker & Humblot.（=2016, 居安正訳『貨幣の哲学新訳版』白水社.）
————, [1908] 1923, *Soziologie : Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, Berlin: Duncker & Humblot.（=1994, 居安正訳『社会学（下巻）』白水社.）
種村季弘, [1975] 2003,『詐欺師の楽園』岩波書店.
Tillman, R. & M. Indergaard, 1999, "Field of Schemes: Health Insurance Fraud in Small Business Sector," *Social Problems*, 46(4): 572–90.
Titus, R. M. & A. R. Gover, 2001, "Personal Fraud: The Victims and the Scams," *Crime Preventation Studies*, 12: 133–51.
———— & F. Heinzelman & J. M. Boyel, 1995, "Victimization of Persons by Fraud," *Crime and Delinquency*, 41: 54–72.
内山安夫, 2000,「詐欺罪」伊藤正巳・園部逸夫編『現代法律百科大辞典3』ぎょうせい, 381–4.
山本幸司, 2012,『人はなぜ騙すのか——狡智の文化史』岩波書店.