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

Title	ジョージ・ カトナ著 経済を動かす消費者
Sub Title	The powerful consumer, by George Katona
Author	中鉢, 正美
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1962
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.55, No.1 (1962. 1) ,p.78(78)- 86(86)
JaLC DOI	10.14991/001.19620101-0078
Abstract	
Notes	書評
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19620101-0078

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.

書評

ジョージ・カトナ著『経済を動かす消費者』

George Katona, The Powerful Consumer, Psychological studies of the American Economy, 1960.

中鉢正美

本書の著者カトナは、ミシガン大学調査研究センター(The Survey Research Center of the University of Michigan)設立以来の主要メンバーの一人である。調査研究センターは、グループ・ダイナミックス研究センター(Research Center for Group Dynamics)とともに、同大学社会研究所(Institute for Social Research)を構成している。すなわち一九三九年以来、連邦農務省に設けられていた標本抽出による面接調査の組織が、戦後さらに基礎的な科学研究に進むため大学との結合を求めていた折に、ミシガン大学で四六年に世論研究のための調査計画がたてられ、両者の統一によってまず前者の組織が成立した。後者は一九四五年にクルト・レヴィンによりマサチュセッツ技術研究所内に設立され、彼の死後一九四八年にミシガン大学に移されたものである。

社会研究所の特色は、特定の学問分野に束縛されない自由な理論と方法を駆使して、数年間の継続調査、あるいは必要に応じて大規模な綜合調査を実施しているところにある。調査研究センターもこの方針にもとづいて、心理学・社会学・経済学・政治学などにまたがる諸問題を、標本調査法を用いて研究している。その多数の研究計画中、一番最初から継続されてきたのが経済行動についての研究計画であり、その成果はすでに五一年おなじ著者によって「経済行動の心理学的分析」として集成されたが、その後あきらかにされた諸事実をふくめ、主として消費者行動についてとりまとめられたのが本書である。

* * *

さて経済行動という言葉は、これまでおよそ三種類の意味に用いられてきた。第一は経済学の一般理論がモデル化するような「合理的経済人」の行動であるが、これは人間が実際にこの理論通りに行動するというのではなく、これからかけはなれた行動は結局競争の過程で淘汰され、経済全体の動向には影響しないと考えるものである。したがってこれは人間行動の経験科学的研究、すなわち Behavioral Science に属するものではないが、むしろこのような研究によって検証されるべき仮説を提供するものとして重視されなければならない。第二は生産量・価格・所得・消費・投資などの相互依存関係をさして経済行動という場合である。これは観察・測定・検証という科学的方法を用いるが、人間行動の結果あらわれる諸量を分析するので、その過程における人間あるいはその集団の行動そのものを対象とするものではない。かくて第三の、経済の動向を決定する役割をはたすような人間行動という意味での経済行動が、本書の

研究対象とされる。それは人間の動機や態度がその行動に影響し、これがまた経済の動向に影響するという過程である。その結果が第二の経済諸量の動きとなってあらわれるのであるが、その理解と将来の予測は、人間行動とその結果があわせ研究されることによって更に深められるであろう。

このような意味での経済行動のうち、消費者行動の役割がとかく受動的なものと考えられてきたのは、およそ消費支出はその所得に依存し、その所得はまた企業や政府の活動に依存すると解されたからである。たしかに貧困な社会では、大部分の人は所得のすべてを必需品に支出せねばならず、消費者の動機や態度による自由裁量の余地はわずかであろう。ところが戦後のアメリカのような豊かな社会においては、必需品の購入に不可欠な限度をこえた所得をもつ消費者の大集団があり、支出の準備資金となる流動資産の保有が普及し、信用購買がよく利用され、耐久財のように必ずしも当面の必要に拘束されない支出項目の重要性が増加し、さらに消費者の経済知識が増大するとともに経済情報がマスコミによって統一的に伝播される結果、多数の消費者の行動が同一方向に働く可能性が大きくなる。これらはいずれも消費者が経済に積極的な影響をあたえうる可能性をたかめるものである。

この可能性の枠内で実際の行動がどこに決定されるかは消費者の期待や態度によって左右される。この点を解明するには、消費者が契約や習慣によって支出する場合と、自己の意思決定によって支出する場合とを区別しなければならない。契約支出の例としては信用購買の後払、租税公課、地代家賃などをあげることができるし、習慣支出としては衣食住への基礎的支出があげられる。これらの支出は概して過去の傾向によって将来を予測でき、また所得の変化に依存するものである。これに対して消費者が熟慮の結果決定する支出には特別の注意が払われるべきで、この例としては耐久財や住宅の購入、家屋修理等があげられる。すなわち多くの耐久財は、新規に購入する場合にも買い換える場合にも、かならずしも目前の必要によって強制されるものではない。また習慣はたいてい繰り返しによって固定化されるが、耐久財は数年に一度購入されるだけであるからその都度相当の思慮分別がなされ、家族の間でも議論がつくされるから、一時の刺戟に左右されず、多くの相争う諸目的のどれを先にするかが慎重に配慮されるものである。

この耐久財支出を説明するのには三種類の理論を区別することができる。第一は耐久財をもふくめてすべての消費支出を所得の函数とするものであり、ケインズが、収入はふえても支出の習慣は急には変化しないからその差が貯蓄に廻ると説いたのもこれに属する。しかし耐久財支出は前述のように必ずしも習慣的ではないから、所得の増分は貯蓄か耐久財かに廻されることになろう。また所得減少の場合には過去の快適な生活習慣を捨てることは困難であろうが、所得増加の場合には以前の低水準の習慣は容易に棄てられるとも考えられる。第二に耐久財支出を欲求(need)の函数と考え、好況期には大量の購入がなされるがやがて飽和がおこって購入は減退して不況となり、ふたたび欲求が回復することによって好況にもどるという一

種の動態論がある。しかし欲求の飽和は生物学的動機については妥当するが、社会的動機についてはあてはまらず、後段で詳説される。ように、目標の達成はかえって次に到達しようとする望み（Aspiration）を上昇させる。そこで第三の理論は、熟慮による支出は消費者の購買力のみならずその購買意欲によっても影響をうけることに注目する。欲求が現実の需要となってあらわれるのは、ひとが楽観的であり、信頼感や安全感をもっている場合であって、そうでない場合は目標追求の断念される結果が需要の飽和となるのである。そこには個人の所得や財産状態のみならず、その属する集団内の他のひとの状態、集団全体あるいは経済全体の状況や、それらの将来についての期待などの要素が相互に関連する。このような消費者の態度や期待の変化は、経済変動の転換期においてその方向を左右する場合があるというのが、本書の基本的な視点であるといってよい。

＊　＊　＊

以上が序論の大要であるが、第二章は戦後消費者の態度がいかに変化したかの分析にあてられる。まず四六年以来継続されている消費者調査の結果がたえず経済の動向を予視し、とくに四九年、五五年の景気回復、五八年の景気後退を解明するのに役立ったことが概説される。ついで以上の経過が心理学的にいかに分析されるかについて、動機・態度・期待等の役割、習慣的態度とその方向転換のさいに下される本来の意味における決定（Genuine Decision）が心理学的には学習と問題解決の過程に関係があること、不確実性とは単に将来何がおこるかわからないということではなく、問題の解決をはかって成功しなかった場合、都合の悪い事態がさらに発展することをおそれる心理状態であること等が詳細に説明される。なお期待は将来に対する展望と意図をあらわすから、その持続性の範囲内で経済の動向を予測する資料となることも指摘される。

さて態度変化の起源をさらに立ち入って分析するには、同一の相手にくりかえし質問し、この間に態度の変化した群と変化しない群とを比較するという方法が必要である。その際各人の態度には相当の変化があっても相互に消去されて平均では同様になるという「交叉移動」が問題になるが、一般経済状態についてかなり正確な情報がマスコミによって普及された場合などには、個人的状態についての態度変化よりもこの移動は少ない。また経済の先行きを信頼し楽観的な態度のひとは、悲観的なひとより一般に多くの耐久財を購入する。パーソナリティの特性においても、若干の危険は意に介さず上向きの動きをみせる Achievement Orientation と、従来の地位を保持し生活の安定を求める Security Orientation とが区別されるが、持たざるものが改善を求めて前者になり、持てるものが保障を求めて後者になるというよりは、現在に満足するものはさらに将来に発展の展望をもち、現状に不満なものはかえって先行き不安を感じて保守的になるようである。そして前者は後者よりわずかに多く耐久財を購入している。

貯蓄には負債の返済や保険料の醵出のような契約的なもの、住宅購入の際の抵当への支払や自動車の分割払・借金といったマイナスの貯蓄、銀行預金や証券保有などの貯蓄の三種類がある。貯蓄の動

機としては子孫に財産を残すとか利子を稼ぐとかいうのは少なく、起こりうる事故にそなえたり子供の教育費を用意するという動機が強い。不慮の失費にそなえるという動機は所得いかんにかかわらず同様であるが、後で何か特定の目的に使うという動機は所得とともに増加する。

五五―五六年の好況期には短期の消費者負債が増加し、利子率騰貴と資本不足がおこったことから、アメリカ人の貯蓄意欲は低下したと考えられた。その理由として社会保障の推進、インフレのおそれ、分割払の普及等があげられたが、老後のために貯蓄するという動機は、子供や親族の扶養に依存した時代にはなかったもので、むしろ社会保障の給付と平均所得水準との差が貯蓄を刺激するという面もある。またインフレによる貨幣価値の低下のおそれがあっても、株式投資は素人には危険と考えられ、かえって将来の見通しが不確実だから一時貯蓄して様子をみるという傾向もあらわれる。分割払の普及についても、大型家庭用品や自動車は昔からこの方法で買われており、貯蓄の主な動機ではなかった。分割払を利用するのは中所得層に多いが、これは金を払う前から商品を利用できるということのほかに、貯金を引出さずに購入でき、その返済は強制的な貯蓄になるという理由も少数ながら表明されている。

耐久財は購入したいというひとよりも実際に購入するひとの数が多いが、貯蓄は実際にするひとよりも貯蓄するつもりだというひとのほうが多い。ただし後者といえども貯蓄をもってはいるので、それを増やしたいと思いながら実現できないでいるわけである。すなわち貯蓄は所得から消費された残額というよりは、むしろ独自の要求として、あたかも貯蓄という永久的価値のある財産を購入するように感じられているのである。

赤字（Dissaving）は第一に収支が合わせられないことから生ずる。これは従来単に貧困の結果とだけ考えられていたが、本当の貧困者はそう長く赤字を出し続けられるものではない。むしろ中位以上の所得者で病気その他の事故による場合が多いと考えられる。第二に短期の不況や、あるいは好況期でも個人的理由で一時所得が減少したような場合、ことに好況期には楽観的期待がかけられやすいので過去の生活水準が消費者の感情に残存しがちであり、この差は借金や資産の売却で埋められる。第三は消費者が特別の支出をしようという意図をもつ場合で、自動車の分割払や抵当による住宅購入などがその例であり、これも好況期において増加する。これらの赤字は中位あるいはその少し上の所得層に多く、とくに分割払は結婚後一〇年位で、子供と家庭の両方をつくってゆかなければならない時代に多く、四五―六五歳の停年前には貯蓄が多くなる。

赤字が一番少ないのは所得が不変であると期待するものである。所得の低下を一時的と考え、あるいは所得増加を期待するもの、したがって楽観的態度のものには赤字や分割払が多い。また同一世帯についてみると、貯蓄と赤字とは交替におこなわれ、契約貯蓄を除外すれば、三年続けて赤字あるいは貯蓄を続ける世帯はまれである。さらに楽観的態度のものでは耐久財購入と貯蓄とが両立しており、悲観的態度のものでは両者が相反する動機をみせる。なお五八

年の景気後退では、耐久財購入は減少したが貯蓄は増加せず、その分が非耐久財やサービスへの支出にまわされている。

＊　＊　＊

第三章は本書の中心ともみられる部分で、これまでの調査研究の結果あきらかにされた消費者行動についての心理学的諸発見が要約される。まず動機はいくつも重複したほうが、単一の場合よりも行動に強い影響をおよぼすことを確かめた後、動機には不均衡の回復というような消極的性格と、積極的な欲求充足といった性格とがあり、さらに欲求充足がかならずしも飽和にいたるとはかぎらないことが指摘される。これは戦後の住宅需要がかならずしも結婚による世帯形成に直接結びつくものでなく、すでに一家をかまえていながらなおその改善を望む態度に強く影響されていること、また耐久財の買いかえ欲求が、具合の悪くなったためというよりもむしろ具合が良いからなお新しい型にかえようとする動機に依存すること等によってうらづけられる。これを理論的に解明するのはレヴィンによるアスピレーション水準の研究、すなわち行動の当面の目標は一般に達成された水準よりわずかに高いかあるいは低い位置に設定され、それに到達できれば位置はさらにたかめられるが、もし失敗すればひきさげられ、これは集団所属の関係によっても影響されるという諸事実の解明で、これは伝統的な限界効用逓減法則とはことなるものである。同様の例としては、戦後の資産保有増加が貯蓄にいかなる影響をあたえたかを知るために、所得が同様で資産のことなる集団の預入と引出を比較すると、資産の多い集団のほうが預入や

引出の所得に対する割合が大きい。これは資産の多いものは所得の増加する場合にはその貯蓄習慣を維持、あるいはそのアスピレーション水準を引上げるが、所得減少のおそれある場合には貯蓄を引出すからであると考えられる。

つぎに経済理論が前提とする合理性とは、消費者選択や企業者の利潤極大の行動型であるが、知的・合目的な行動を正確に表現するには、問題解決と思考、および連合による学習と習慣形成、の両者を区別する必要がある。もっとも普通に現れるのは習慣的にくりかえされる行動で、これは過去において有効であった手続きをふむことにより混乱なく最少の努力をもって目的を達するものであるが、やがて状況が変化するとその有効性に警戒信号が出され、熟慮や評価や選択による問題解決あるいは本来の意思決定が下される。これは単なる試行錯誤とはことなり、これまで諸知識を結びつけていた文脈を再構成することにより、新しい理解に到達するもので、日常生活では比較的稀にあらわれる行動である。そこには強い動機の力や新しい事件が衝撃となっているのが普通であり、その結果行動の変化は漸進的であるよりは突然であり、多くのひとに同時にあらわれる傾向がある。

企業の行動は消費者よりはるかに合理的計算に依存するもののように思われるが、価格の決定や在庫の評価などのごとく既存の手続きや従来の経験に頼る部分が多くを占めている。消費者支出も、その三分の一は食料、薬、タバコ、ガソリンといった少額ずつ必要の都度購入されるものにあてられるが、これらの支出は習慣化しやすく、また衣食に対する支出配分や、いつどこに買物にゆきどの位まとめて購入するかなども習慣化されやすい。これに対して高価な耐久財は、緊急の場合あまり熟慮することなく以前用いたのとおなじ物が購入されることもあるが、概してたとい断片的にもせよ一応熟慮の結果判断が下される。それは可能なすべての場合を比較考量するというよりは、むしろ当面重要と思われる若干の場合に注意が集中され、これは習慣によって影響されることもある。

ところで合理的な行動には十分な情報が必要である。多くのひとは一般の経済情報をそれほど正確に受けとってはいないが、概して目立った、思いがけない情報はニュースとしてよく伝えられ、あらゆる所得層のひとがよく知っている。これはマス・メディアによるだけでなく、各自の職場や近隣でおこったことについても、口伝えでその態度形成に影響する。すなわち情報は大衆の経済行動が健全な知識に確実にもとづくことができるほど十分にはあたえられないが、全然感情的かつ非合理的に行動せざるをえないほど不十分なわけではない。

また心理学的生活空間は、過去の経験、現在の知覚、将来への態度という時間的拡がりをもっているが、その将来への見通しに不確実性のある場合には、パーソナリティの一部となっているような動機や態度や習慣がそのまま固執されるか、あるいは以後の発展に対する期待によって一応の意思決定が下される。所得の低下も一時的と考えられれば貯蓄が引出されるが、恒常的と考えられれば支出、ことに耐久財支出が切りつめられる。また所得増加が恒常的と考えられれば耐久財購入や赤字が増加し、所得不変で今後も変化がないと期待される場合にはこれらは最小となる。ことに好況期には所得が下っても支出は切りつめられず、所得の増加はすぐに熟慮による支出をひきおこす。これはフリードマンによって支出が恒常所得により規定されると説かれたことと一致するが、恒常所得だけを重視して不確実性や期待や学習などの研究を無視するならば経済の変動を解明することはできない。たとえばつぎの一年間に自動車を購入しようと期待していなかったひとのうち、相当多くが実際この期間中に購入しているが、これは予想外に所得の上った場合に顕著である。合理的行動とは恒常所得による硬直的な計画行動であるという仮定は、適応性ということが知的行動の原型だという考えに置きかえられるべきであろう。

さて多くの経済的決定は集団によっておこなわれるといわれるが、これはメンバー相互の討議によるというよりは、むしろ集団所属やレフェレンス・グループの影響によって、彼等の決定に共通性が生じるものである。ひとはまず家族集団に属するが、さらに友人、近隣、仕事仲間等の集団に所属したいという欲求から、共通の必要、態度、期待などが形成される。大型家庭用品購入の半数位は、知人の助言やその使用を見ることによって決定されているが、これはヴェブレンのいわゆる Invidious Consumption とはことなる。この点ホワイトの Inconspicuous Consumption が参照されるべきである。また中層階級が上層階級の生活をまねするということは、一九世紀から二〇世紀初頭にはみられた現象であろうが、最近普及して

いる中層上部の生活の型は、いずれも上層階級から拡まったものではない。カッツとラザスフェルトによれば、影響は垂直的ではなく水平的であり、各階層はおのおのその見解の中核となるリーダーをもっている。技術革新の産物をいち早くとりいれるのは、たいていは若くて教育もあり、将来に積極的なアスピレーションをもつ中所得層である。なおエンゲルの法則によれば、所得の変化によって支出の割合は変化するはずであるが、最近の自動車、耐久財、住宅の修理や増築への支出は、各所得層とも大体同様の割合になっている。貧困な社会ではそれがなくても別に貧困とは考えられない商品やサービスでも、豊かな社会ではそれを欠くことが惨めに感じられるようになる。この場合には貧困は絶対的な所得水準によるよりも、むしろ所得分布の低位一〇分の一ないし五分の一に所属することによって、よりよく定義されよう。

その他将来の消費予測について、ライフ・サイクルや人口構成の変化による影響が検討されているが、結論としてはこれらが直接にその動向を左右するものとは考えられない。

* * *

第四章では戦後アメリカの経済変動をその繁栄期、インフレ期、景気後退期に分けて、それぞれにおける消費者心理の特徴をあきらかにする。まず繁栄を支える購買意欲は、経済の将来に対する信頼と楽観に依存するが、そのためには経済がたえず改善されているという意識が必要である。戦後の楽観的態度の発端となったのは、戦前の不況が戦争によってではなく政府の対策によって克服されたのだという信念であり、多くのひとはこの対策は再軍備よりも公共投資や社会保障だと考えている。また戦時中に所得の相当部分が貯蓄され、これも将来の生活に安心をあたえた。戦時中に賃金が統制されたが、戦後は年々上昇が続いたので、労働者は賃金はたえず上るものだと考えるようになった。所得増加をともなう職業や職場の移動も多く、中所得層の多くが内職や超過労働によって追加所得を獲得する。望ましくない経済ニュースもあまり気に止められず、子供の将来にも期待をもつため教育の期間も延ばそうとする傾向がみられる。このように生活が向上すると、さらにアスピレーション水準がたかめられる結果、動機は自動的に促進される。ひとびとが購入したいと思っている物の数は戦争直後に比較して減少していない。また耐久財の購入は、所得水準いかんにかかわらず、所得の増大したグループに最も多く、所得の減少したグループでも所得一定のグループより多い。分割払購入も、所得が増大したか、今後所得増大を期待しうるか、あるいはその両方である場合に最も多い。欲求の飽和は買いすぎによってではなく、失敗や葛藤によってひきおこされる。またアスピレーション水準は達成された成果より少し上に設定されるから、現状をはるかにこえた欲求や必要はインフレの場合でなければあらわれない。

さて在来インフレとよばれた現象は、今日ではギャロッピング・インフレーションとよばれてクリーピング・インフレーションと区別されている。後者の場合、ひとはわずかの物価騰貴に気付いたとしても、それだけでは顕著な反応はおこらない。やがて物価の騰貴

は不当であるという感情が拡まるとともに、購買意欲はかえって減退する。また物価が下れば購買力は増大するが、さらに下落が期待されれば購買はかえってさしひかえられる。物価安定が続くと、その価格は正当であると考えられ、購買意欲はたかめられる。この正当だというのは心理的なもので、物価騰貴して高すぎると感じられても、またしばらく動かなければ漸次習慣化して価格に対する信頼が回復される。調査の結果によれば、インフレは賃金増加が物価におくれるから悪であるという答が多い。事実は物価以上に賃金は上っているが、これは自分の働きや幸運によるものと考え、収入増加は物価騰貴を補完していないと主張される。物価が下落あるいは一定のほうが事業に好条件とみられ、耐久財の価格が下るという期待とその購入増加の意見とが高い相関をしめす。物価が顕著に上り、物資が不足していると考えられる場合には、これにおびえた購入や買いだめがおこるが、わずかな物価騰貴はむしろ耐久財購入をひかえさせる。また物価急騰期には銀行預金は株式や不動産に換えられるが、戦時中も戦後の五〇年代にも消費者貯蓄の大部分は預金されるか政府債券に投資されていた。これは株式投資の危険性が重視され、インフレによる減価はほとんど気にかけられなかったからである。

経済の成長率が低下したり、高水準に固定しているときには、成長が続いているときよりも将来の見通しに懸念を生じやすい。また物価が漸増するインフレ期には購買意欲の減退があらわれる。しかし経済の一部にこのような傾向がおこっても、これが他の諸要因と重複しなければ景気後退に発展することはない。五七―五八年にはこの重複が悲観的態度を累積させた。これが経済の基調をなすふんいきまでも変化させると、本格的な景気下降がはじまることになる。しかし五八年の消費者の態度はそれほど悲観的でなく、失業者は再就職できると考えていたし、住宅や耐久財への欲求もそれほど減退していない。失業や時間短縮にもかかわらず、事態はふたたび好転することが期待されていた。五八年後半になると国民所得は再度増加するが、これは失業保険をはじめとする社会保障、租税制度などの自動安定装置に負うところが多い。企業も株式配当を安定した水準に維持しようとする傾向がみられ、労働協約も長期化し、これらは所得を一定化する効果をもつ。耐久財購入の落ちた部分は、全体としては貯蓄よりはむしろ食料その他の少額支出に廻された。

政府は五七年にインフレ対策として金利を上げ、その結果貯蓄は増大し貸出は減退したが、貯蓄の総量にはあまり変化はなく、貯蓄動機の減退したのも金利の影響というよりはむしろ経済の先行き悪化に対して万一のために貯蓄に廻そうというものであった。また企業に対する貸出にもそれほど影響はなかったが、金づまりのため長期投資に短期の貸出を利用することは警戒された。インフレ対策の影響が顕著にあらわれたのは建築産業の収縮であり、政府の対策は行きすぎとなって、五八年になると金融の緩和、とくに減税が要望されだした。カトナはむしろ前年度の納税の払戻を主張したが、これらの対策がとられないうちに経済は回復にむかった。政府の失策は、アメリカ人の楽観的態度が持続したために、その影響が小さく

てすんだわけである。

企業相互の間には対面集団的な結合があるが、消費者は凝集した集団に結合されない未組織の状態にある。企業活動においては競争におくれをとらないためには指導的な企業の行動に附随してゆかなければならず、また顧客を失わないためにはたえず消費者の動向を予測しなければならないが、これらは企業活動に共通性をもたらしやすい。このため技術革新は急速に普及し、投資抑制政策は容易に成功しない。しかし消費者は通常その期待を現状より少し高い水準に設定し、その楽観的態度の維持にはたえず新しい好条件を必要とし、たとい好況でも同一事態が続くと用心深くなる。消費者は元来根強い保守性をもち、経済の動きにはそれなりの考えかたをもっていて、十分納得がゆかなければそれを変えようとしない。彼等は意識的に経済を安定させようとするのではないが、彼等が法外な行動をとらないことが、自然とこのような結果をもたらすのである。もちろん企業活動の側がいつも安定を破壊する作用をするわけではないが、大企業の影響下においては極端な統一的行為がおこりやすい。今日の経済が多数の消費者の行動に依存していることは、その動向に不安定をあたえるよりはむしろこれを安定させるものであるというのが、この著者の結論である。

(McGraw-hill, pp. viii, 276, $ 6.50)

ルーベール著
『ルイ・ブラン』

Leo A. Louvère; Louis Blanc, his life and his contribution to the rise of French Jacobin-Socialism, Northwestern University Press, 1961, pp. 256.

野地洋行

一

これは十九世紀フランス社会主義者、ルイ・ブランに関する、新しい文献である。ルイ・ブランはもちろん、一八四八年を主要な舞台として活躍したフランス社会主義者の群星の一つである。

われわれは、すでに思想家としてのルイ・ブランを知っている。（たとえば平井新「近代フランス社会主義の潮流」）しかし彼は単に思想家であるのみならず、実践的政治指導者でもあった。彼は二月革命後成立した仮政府の閣僚の一人であり、仮政府が任命したリュクサンブール委員会の議長だったのである。この時代はすでに、社会主義者を単なる思想家として、書斎の中に安居させてはおかなかった。ルイ・ブランの場合がことにそうであった。「労働組織論」(L'organisation du travail, 1839) の著者として著名な彼は、同時にその理念を現実に検証できる政治的地位にいたのである。この時代は社会主義者を、ただユートピアンとしてだけ評価することを許さない。したがってルイ・ブランと、その思想の評価は、ルイ・ブランの政治的実践活動とのからみ合いにおいて、はじめて可能になるであろう。いわば、現実が、彼の社会主義理論の試金石になった。著者ルーベールは、従来の伝記が、彼の思想を、彼の日常活動からきりはなしてのべていることを批判しているが、(Introduction, xi) 上にのべた理由から、この考え方はうなずけるものである。

さて、ルイ・ブランについて、ヘルマン・ペヒアンは、彼をカール・マルクスとフェルディナンド・ラッサールの先駆者とみ、近代社会主義の革新者と考えている。[1] さらにマクシム・ルロワは、彼を国家社会主義者とみなしているが、この考え方はかなり一般的である。[2] また他方、コールは、近代民主社会主義の先駆とする。[3] これらの考え方に対して、著者は、副題にもあるとおり、ブランを〝ジャコバン社会主義者〟として規定するのである。ジャコバン社会主義という概念を設定すること、あるいは、その内容に対する批判は別として、次のようにいうことは許されよう。つまり、著者は、ブランの社会主義を、もっともフランス的な思想の伝統の中で理解しようとした、ということである。その際、彼のいう、ジャコバン社会主義という概念が不明確であり、その分析が、余りに政治主義的であることを考えても、なおこのことはいえよう。あたかも、予定されたコースであるかのように、ブランをマルクスや、ラッサールの路線の前に置いたり、イギリス流の民主社会主義の先駆者としてみるよりは、ジャコバニズムというフランスの伝統の中で、彼をみようとする態度は、ブランをブランが置かれた位置に置いて眺めようとする正しい態度であろう。

著者はジャコバン社会主義をもって、ジャコバン民主主義と、協同組合社会主義を結びつけようとするもの、と考えている。(p. 15, p. 54) だが、われわれにとって、ジャコバン主義、という概念は、著者が考えているほど、はっきりしたものではない。それを大ざっぱに、政治的急進主義として理解したとしよう。とすれば、われわれは、思想家であると同時に政治家としてのブランをみなければならず、したがって社会主義思想家としてのブランの評価に、ある訂正を加えねばならないだろう。ブランは単に社会主義者であるだけでなく、それを政治的急進主義と結びつけていたからである。そして、もし彼のジャコバン社会主義が、著者のいうように、現代フランスの政党の中でも、社会党よりもはるかに右であるといわれる急進社会党の源流の一つであるとすれば、(p. 222—3) 社会主義者としての彼の評価は、ますます訂正されねばならないだろう。〔ルイ・ブランの研究家、エドアール・ルナールや、アルベール、ミローはブランをもって急進社会主義の創立者としている。[4] (p. 223)〕

社会主義思想家としてのブラン、「労働組織論」の著者としてのブランだけでなく、現実の政治指導者としてのブランをみよ、という著者の見地は、結局において、ジャコバニスト、政治的急進主義者としてのブランの姿を大きくクローズ・アップすることとなった。つまり、政治主義者としてのルイ・ブランの高昇は、事実において、社会主義者としてのブランの下降である。著者は、彼のユートピアの解説よりは、ジャコバン的政治指導者としての彼の活動の追