

◆書評◆

アリオ・クラマー(著)／後藤和子, 中谷武雄(監訳)『経済学は会話である
—科学哲学・レトリック・ポストモダン』日本経済評論社, 2010年

間 宮 陽 介 (京都大学)

本書の冒頭に、アメリカの経済学会の風景が描かれている。会場は超高層ビル街の一角にあるこれまた高層の巨大ホテル。ロビーは関係者でごった返し、人々の中には、リクルートにやってきた大学関係者もいればジャーナリストもいる。出版社員は有望な書き手の発掘に余念がない。セッション会場では新商品のお披露目を行われるが、正統派の会場が売り手と買い手で大にぎわいであるのに比べ、フェミニスト経済学、制度学派、文化経済学、進化経済学、マルクス学派、レトリック経済学のような主流をはずれた経済学の会場は、結束した同志たちの集まりといった観を呈している。

このような学会風景を見ただけでも、現代の経済学が特殊アメリカ的な学問といわれるのが分かりそうな気がする。経済学は売り手と買い手の市場に似ているという著者の見立ては、それが当の市場参加者の言だけに、真実味がある。大英博物館の図書室にこもって資本論の資料集めをしたマルクス、山小屋の山荘でひっそりと死んだヴェブレン。彼らの時代の経済学と比べると隔世の感がある。エスタブリッシュされた経済学者でさえ、彼らの生きる世界は今日のそれとは大きく異なっていたであろう。いや、100年以上も前のヴェブレンの時代にはアメリカの経済学はすでに今日の様相を呈し始めていた。学問はすでにアイドル・キュリオシティのなせる業、利益や名誉のためではなく純粋な興味関心に発する学問であることを止め、商品としての学問となっていた。彼の『アメリカの高等教育』は学問や学問の場である大学のこのような変質を鋭く告発した本であった。

経済学の市場化に対する態度はアメリカ文明に終始違和感をもったヴェブレンと、本書

の著者であるクラマーとはかなり違っている。ノルウェー移民の子であるヴェブレンはアメリカにおいては死ぬまでマージナルマン、辺境人であったのに対し、オランダに生まれ、アメリカの諸大学で教育を受けアメリカで学位を取ったクラマーはアメリカのど真ん中にいるヨーロッパ人という感じがする。「経済学は会話である」という彼の持論は必ずしもシニカルではない。市場を広告宣伝によって無駄を産出するビジネスと見、人間の福祉に寄与するインダストリー(産業)を復権させるために技術者による革命を夢想したヴェブレンと違い、クラマーにはビジネスに対するインダストリーに相当するものがない。ビジネスはインダストリーという実体を覆い隠す仮象なのではなく、ビジネスそのものが実体なのだ。経済学の市場に即していえば、経済学は真実や現実を写し取る鏡ではなく、経済学者がやりとりするものの総体、経済学者が形成する独得な文化の総体なのである。

このような考えは必ずしも相対主義ではない。ひとそれぞれが真理と思うものが真理であるというのが真理の相対主義だとしたら、ひとが何といおうが、ひとそれぞれを超えた真理があるというのが真理の絶対主義である。この真理の絶対主義はたぶん疑わしい。真理の絶対主義を疑うところにデカルトやヒュームの懐疑主義が生まれ、懐疑主義を真理の相対主義に墮させないために、彼らの哲学が生じた。パースのプラグマティズムもポパーの批判的合理主義も絶対的真理を否定するところに生まれたといってよい。しかし彼らは絶対主義の対極にある相対主義に飛んだわけではなく、むしろ相対主義に陥らないための思考の不動点や定点を追い求めようとする

る。あらゆるものを疑っても、なおあらゆるものを疑う「われ」という存在は残る。絶対的真理というものは存在しないが、事実によってさしあたり反証されることのない「理論」というものはある。われわれはいかにしても真理には到達しえないが、真と考える「信念」に到達することはできる。この最後のものはC.S. パースの立場だが、本書にパースが引かれていることから分かるように、クラマーの立場はパースの立場と外見を同じくしている。

「科学とは科学者がひとつひとつ真実をあらわにしていくような独我論的な代物ではなく、完全に社会的なものである。科学者として、私は自分の参加する会話に依存している。ある特定の貢献に価値があるかどうかは私が決めることではない。それが人生を変えたのだと親切に教えてくれるような少数の人々によって決定されるということもない。作品が議論される会話こそが究極的な審判なのだ」(本書 179 ページ)。ここにおける「会話」を「市場取引」に置き換えれば、経済学の市場メタファーが完璧に成立する。「真実は議論の第一の審判ではないし、科学的探求の重要な指標でもない。経済学者集団のなかでは、真実についての議論はめったに話題に上らない」(184 ページ)。重要なのは何よりもまず人々の注目を集めること、多くの人々に引用される論文を書くことである。

本書には、経済学者として成功するには何が必要かを大学院生に問うたアンケートの調査結果が載せられている。トップは「数学が優秀」で、以下、「特定の分野に精通」、「問題解決が得意でスマート」、「著名な教授とコネを持つ能力」と続き、「経済に関する知識が十分である」はなんと最下位である。注目を集めるには数学に秀でていることが最重要であるということらしい。経済についての知識がなくても、人生経験に乏しくても、新しい数学を導入し、新たな定理を考案すれば、経済学者として成功するということだ。

大学院生にとって、経済学を相対主義の罫から救い出すのは、数学という正確無比の道具なのである。数学の電飾を付けられない経済学

は経済学というよりはむしろエコノミストの時事論議であり、異端の経済学と正統派の経済学を区別する印は数学のあるなしとっていいくらいである。これが良いか悪いかは本書の議論を超えたところにある。

「経済学は会話である」は「経済学は会話である」べきであるとか「経済学は会話である」べきではないとかいう話ではない。自然科学においてさえ究極の真理を追い求めることがドン・キホーテ的企てだとしたら、いわんや経済学においてをや、ということになり、そうした状態で経済学がひとつの学問分野になりうるとしたら、それは経済学者のどのような営みによってかということを書者は問う。その意味で本書は科学方法論ないし科学哲学の根幹に触れるものなのである。

しかしそうはいっても、評者は本書の論調に全面的に賛成というわけではない。人々の注目を集め引用回数が多いからといって、それが経済学の質を決めるわけでもない。リカードのマルサスへの手紙やワルラス書簡集に見られる経済学者間のやりとりも一種の会話には違いないが、それは市場におけるビジネスの取引とはやはり異なっている。市場の取引は利潤にしる効用にしろ、いわば自己満足を得ることを目的とするのに反し、上記書簡集に見られる会話は探求者の社会の会話であり、そこでの会話は自己満足を超越した何ものかに寄与することを目ざして繰り広げられるからだ。デカルトと同時代の哲学者の手紙による交信も同じであり、郵便配達人メルセンヌによって組織された学会を新商品の売買モデルで理解することはできない。

しかも重要なことは、マルクスやヴェブレン、あるいはニュートンやアインシュタインの理論、あるいはまたカントの批判哲学は必ずしも会話によって形成されたのではないということである。強い問題意識によって生みだされる理論は学会という市場においてではなく、鋭い感受性と絶え間ない自己内対話によって形成される。他人との会話だけでなく、自己の世界に沈潜することも理論を生み出すには必要だと思うのだが、どうであろうか。