

〈論文〉

構造的支配－権力パラダイムによる 「共有された人間特性」論の統合（2）

——Michael Maccoby の「社会的性格」論の意義——

坂 本 雅 則

キーワード

社会的適応
選択圧力
Creative Gamesman
Erich Fromm
疎外
社会的性格
Michael Maccoby
適応結果

目 次

はじめに

1. 再説；構造的支配－権力パラダイムの包括性と統合性

- 1.1. 批判的实在論における社会存在論の意義
 - 1.1.1. 「实在的領域」の設定と TMSA モデル
 - 1.1.2. 「社会構造」の因果的作用形態の重要性
 - 1.1.3. 説明力における優位性
- 1.2. 統合パラダイム（構造的支配－権力パラダイム）の提示
 - 1.2.1. 片岡「生産関係」説の射程と残された課題
 - 1.2.2. 批判的实在論の適用意義；生産関係の動態的形態変動の把握
 - 1.2.3. 構造的支配－権力パラダイムの包括性と統合性

2. *The Gamesman* (1976), *The Leader* (1981) における「共有された人間特性」論の意義

- 2.1. Maccoby の研究方法の背景
- 2.2. アメリカ巨大企業における構造的支配形態の変動様式

- 2.2.1. 具体的研究対象；管理職へのインタビューとタイプ化

【以上まで第 60 巻第 1 号】

- 2.2.2. 「選択圧力」で変遷する優勢を持つ人間特性

- 2.2.3. *Creative Gamesman* の理論的意義

2.3. 新フロイト派；Fromm の理論的枠組からの継承点

- 2.3.1. 社会存在論としての人間主体の位置づけ

【以上まで本号】

- 2.3.2. 社会存在論としての社会構造の位置づけ

- 2.3.3. 社会存在論の企業レベルへの適用

- 2.3.4. Maccoby の持つ新奇性

3. *Why Work* (1988) における「共有された人間特性」論の意義

- 3.1. 新しい「共有された人間特性」の出現

4. 2000 年以後の著作のインプリケーション

- 4.1. *Narcissistic Leaders* (2007)
- 4.2. *The Leaders We Need* (2007)
- 4.3. *Strategic Intelligence* (2015)

5. 「社会的性格」理論の限界点と構造的支配－権力パラダイムによる統合

2.2.2. 「選択圧力」で変遷する優勢を持つ人間特性

アメリカの歴史 350 年における「共有された人間特性」の変遷を振り返った時、その時代その時代の社会的労働過程における 4 つの労働倫理（プロテスタント的－ピューリタンの倫理、クラフト的倫理、企業家の倫理、出世主義的倫理）

理)¹⁾が順次変化し、それぞれの労働過程を統合できるリーダーシップ (Craftman, Jungle Fighter, Company Man, Gamesman) が共有された人間特性として優勢となる²⁾。

なお、ここでいうリーダーが果たすべき役割としては、仕事を組織化でき、問題解決を提示できることとフォロワー (企業の部下、階級、国家の構成員など) らが共有して持っている人間特性の良い部分・プラス面を引き出し、奨励し、守れることである。そして、それはその社会の文化や時代の変遷によって、変わって行くという³⁾。

17世紀であれば、プロテスタント or ピューリタンの労働倫理であり、自らが所有する農地や仕事をほとんど個人でコントロールするという個人的労働過程というようのものであった。個人主義的・禁欲主義的で、神以外は誰も信じないといったような労働倫理であるから、その種の人びとを協働させるためには、神との宗教的結び付きを強調しつつ、強固な個人主義をのり越えようとする共有された人間特性が優位になったのである。典型的イメージとしては John Winthrop があげられている⁴⁾。

18世紀から19世紀初期の頃までは良い意味で独立性を持ったモノを蓄え、生産に励む

Craftsman 倫理が優勢であった。

物質的基盤として、独立自営していること、財産を保持していること、高賃金で取引できる熟練の技能があり、それらを根拠に、農民、小規模個人事業主、熟練の職人は、時に利益など度外視で自分の信念を語ることができ、主張を曲げる必要はなく、気しなげなければならない上司などいなかった。道具といっても人間の筋力を延長したレベルに過ぎず、動力源のレベルも高くなかった⁵⁾。

このような職人的倫理が社会的労働過程を占めるので、それを協働させる共有された人間特性としては Craftsman が優勢であった⁶⁾。典型的なリーダーのイメージとしては、Benjamin Franklin, George Washington などがあげられている。

実際、19世紀初頭 (1800年) の全人口の80%が自営業であったが、1950年には被傭者の18%まで落ち込み、1960年には14%、1970年には9%、1980年には8.5%にまで落ち込んだ⁷⁾。

南北戦争後、1830年以後は新しい企業家的倫理が勃興しはじめ、新しい共有された人間特性が優勢になり始める。統一的な巨大市場がアメリカに生まれたことから、ヨーロッパからの移民たちが押し寄せてくる中で、移民たちを労働者として組織化しながら、競争のジャングルの中で生き残れることを可能にさせる企業家としての技能と力強さが適応的となるのである。Jungle Fighter の出現である。

典型的なリーダーとしては、企業家としてであれば、独裁的企業帝国の創設者に典型的にみられ、時に泥棒男爵と表現されたり、巨大企業

1) 労働倫理の問題がここで扱われているのは、新フロイト派の「社会的性格」理論に Maccoby が依拠しているからである。Maccoby に理論的枠組を提供した Fromm, E. (1990). *Man from Himself: An Inquiry Into the Psychology of Ethics*. Holt Paperbacks. の Chapter I, II で、いわゆる「疎外」を乗り越えるための倫理問題を扱っている。

2) Maccoby, M. (1981). *The Leader: A New Face for American Management*. Simon and Schuster. pp.17-20. を参照。なお、この著作の同名の1983年版である Maccoby, M. (1983). *The Leader: A New Face for American Management*. Ballantine Books. の2つを参照した。両著作では Preface が全面的に書き換えられていることから、Maccoby の枠組の用語の変遷を理解する上で必要な範囲で参照した。

3) Maccoby, M. (1981). *ibid.* p.14., p.16. を参照。

4) Maccoby, M. (1983). *op.cit.* pp.24-25. を参照。

5) Maccoby, M. (1983). *ibid.* p.29. を参照。

6) Maccoby, M. (1976). *The Gamesman: The New Corporate Leaders*. Simon and Schuster. p.51, Maccoby, M. (1983). *ibid.* p.26., p.28. を参照。

7) Maccoby, M. (1976). *ibid.* p.88., Maccoby, M. (1983). *ibid.* p.34. を参照。また、Collins, R. (2019). *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification* (Legacy ed.). Columbia University Press. Chapter 4 も参照。

帝国をうち立てたり統率したりする人格タイプだった。Cornelius Vanderbilt, John Rockefeller, Andrew Carnegie などがおり、政治家としては Theodore Roosevelt, Abraham Hewitt などがあげられている⁸⁾。

Jungle Fighter の活躍によって、いわゆる金ぴか時代をへて 20 世紀に入り、企業合同運動を通じた企業が巨大化しはじめると、経営の量的巨大化と質的複雑化が進行することになる。商品製造上の技術水準が高度化しはじめ、組織内の多くの人を「管理する能力」こそが資本蓄積上、適応的となり、事業家としての技能という企業家的倫理から組織内における出世主義倫理が優勢になり始めるのである。

1940 年代には出世主義倫理が優勢になり、組織内でチームワークが企業の経済的成功をおさめるのに必要とされる構造的支配形態になる場合、次の Company Man という人間特性が優勢となり始める⁹⁾。

1950 年代に入り、企業の経営規模が急速に巨大化していくと、組織内における支配的人格タイプは、自分本位ではなく従業員志向ないし「他人志向 (other-directed)」, 民衆をマーケティングの技術で操作する「マーケティング志向 (marketing)」, 「安全希求志向 (security-seeking)」, 官僚組織を人間関係論的管理で円滑にする「官僚組織人 (bureaucratic man)」の Company Man が典型的なものとなった。今でも中間管理職で見られる典型的な人間特性である。Company Man らは Fromm が「マーケティング型人間特性 (Marketing Character)」と呼んだものに相当する。彼らはインタビュー時もまるでインタビュアーに自分を売り込んでいるかのような態度を見せる。仕事を通じた企業内政治に鋭敏であり、出世主義者 (careerist) となる傾向が強い¹⁰⁾。中間管理職で最もうまく適応

するが、まれに上級級管理職まで昇進することができる。Gamesman 的な危険を冒す意欲、タフさ、ドライに接せられる態度、自負、自制心、トップまでに上り詰めるというエネルギーが欠如している¹¹⁾。

良い側面がでると、組織に対する一体感・帰属意識・前に出すぎない謙虚さ・仕事をやりきる責任感・忠誠心を発揮する。まるで新しい家族に接するように振る舞い、適応するが、悪い側面が出ると、自分の存在を小さく感じたり、自分の地位が脅かされるのではないかと恐怖心を抱く¹²⁾。

60 年代に入ると、競争条件が変化することで、資本蓄積の条件も変化することになる。組織内に新しいタイプの管理職が出現しはじめた。支配力が中心的に興味である 20 年代までの Jungle Fighter よりも勝負に打ち勝つチームを組織化することに情熱を注ぐ。また、50 年代の他人指向的 Company Man とも異なり、大規模なギャンブル的な取引などに直面すると心躍る。

Jung Fighter よりも他者に協力的で冷酷でもないが、Company Man と違って、他者からの独立心が強く、感情的に打ち解けやすいわけではない¹³⁾。そういう新しい共有された人間特性 Gamesman が出現しはじめたわけである。

ジャングルファイター全盛期でも、Gamesman が存在しないわけではなかったが、小さな役割しか与えられなかった。50 年代の大企業でも、あまりに独立心が強すぎるし、上級管理層に登り詰めるのには適応的でなかった。

しかし、60 年代に入り、ソビエトのスパートニク打ち上げ成功により、アメリカの技術的優位が揺らぎ始めたことを通じて、販売市場的

8) Maccoby, M. (1983). *ibid.* pp.31-33. を参照。

9) Maccoby, M. (1976). *op.cit.* p.76., p.80., Maccoby, M. (1981). *ibid.* p.35. を参照。

10) Maccoby (1976). *ibid.* pp.92-93. を参照。

11) Maccoby (1976). *ibid.* p.86., p.89, p.92. pp.95-97. を参照。

12) Maccoby, M. (1976). *ibid.* p.90. を参照。ウォルター・リップマン、ライト・ミルズ、ウィリアム・ホワイトらが批判したのは、この種の悪しき部分であるという。Maccoby, M. (1983). *op.cit.* p.36. も参照。

13) Maccoby (1976). *ibid.* pp.34-35. を参照。

社会構造が形態変形し始めていた。アメリカらしい話ではあるが、ケネディとそれを受け継ぐジョンソンによって、連邦予算を通じて新しい技術革新が宇宙産業・軍事産業・エレクトロニクスコミュニケーションの領域でおき、Texas Instruments, IBM, Xerox, Dow Chemical といった先進企業が急成長を遂げることになる¹⁴⁾。

そのような企業で革新的技術を生み出し、変化し続けることを好み、リスクを計算し、新しい方法に魅了され、新しいプロジェクトを展開し、人間関係を操作し、選択と可能性の観点から、自分のキャリアをドライに冷徹に見る。協調的ではあるが、競争的でもあり、他者に迎合しないので、孤立的であるが、成功への飽くなき挑戦をする。チームプレイヤーであるが、スーパースターでもある。チームリーダーでもあるが、官僚機構への反逆者にもなる。公平で先入観を持たないが、弱さへの軽蔑も持つ。タフで威圧的であるが、Jungle Fighterのような破壊的ではない。金銭欲のために帝国を築きたい欲求はなく、名声や栄光を重視し、チームの勝利のために邁進する。勝利者になることが目的であり、最大の屈辱は敗者になることである。そのような人間主体の新しい共有された人間特性が Gamesman なのである¹⁵⁾。

すなわち、競争条件、技術条件、相互依存する専門化されたメンバーを統率するという条件、Craftsman や Company Man らを、競争条件や技術条件の変動に合わせて動機付け、より速いペースで柔軟に動かすという4つの条件に適応的な管理者が求められるようになった。Gamesman は Craftsman, Jungle Fighter, Company Man らの人間特性をある程度合わせ持ち、時代に合わせてますます柔軟性、個人が持つ強さ、リスクをとる意欲を持つようになるが、その他の人間特性が強い人びとは持ち得なかったことから、70年代に入ると、活動的で冒険心をもった Gamesman の活躍領域がさらに拡大

していった¹⁶⁾。

そのような意味で、先進的巨大企業の人間特性構造を見れば、どのような種類の人間特性がどの階層に必要なかがわかるというわけである。

60年代から出現した Gamesman が支配的な優勢を巨大企業で誇ることになるが、70年代に入ると、企業の経営規模が巨大化した状態で低成長時代を迎えることになる。国家も企業も Gamesman 的な冒険主義と個人的栄光を追求する人間特性に懐疑的な状況が出現することになる¹⁷⁾。

2.2.3. 70年代における Creative Gamesman の理論的意義

一部の巨大企業は軍との共生を追求するようになり、エネルギーコストの上昇に伴う競争圧力の増大は Gamesman を必要としたが、組織規模の巨大化した後の低成長は、技術革新による生き残りよりも、コストを引き下げることに関心が移動することになった。いわば、Company Man 的特性と Gamesman 的特性を合わせ持った人間特性を上級管理層は兼ね揃えることが組織運営上の適応の人間特性となったわけである¹⁸⁾。

以上の共有された人間特性の差は競争を捉える解釈が違うことで、どういう要素によって動機付けられるのだろうか。それぞれの人間特性はエネルギーを出す上での刺激がそれぞれ異なる。

Craftsman はより良い物を作り上げることが喜びであるし(職人倫理)、Jungle Fighter は権力を独占し他者を支配したい欲望(企業家倫理)、Company Man は権力者に認められたいという欲望(出世主義倫理)、Gamesman はゲームをコントロールし、勝利する欲望、というのが、それぞれの人間特性が優勢な人間主体が自らのエネルギーを放出する源なの

14) Maccoby, M. (1983). *op.cit.* pp.37-38. を参照。

15) Maccoby (1976). *op.cit.* p.36., p.100. を参照。

16) Maccoby (1976). *ibid.* pp.99-100. を参照。

17) Maccoby, M. (1983). *op.cit.* p.38. を参照。

18) Maccoby (1976). *op.cit.* p.49. を参照。

ROOTS OF COMPETITION				
Character Type	Craftsman	Jungle Fighter	Company Man	Gamesman
Typical meanings of Competition	Drive to build the best Competition vs. self and the materials	Kill or be killed Dominate or be dominated	Climb or fall Competition as price for secure position	Win or lose Triumph or humiliation
Source of Psychic Energy for Competitive Drive	Interest in work, goal of perfection, pleasure in building something better	Lust for power and pleasure in crushing opponent, fear of annihilation Wish to be the only one at the top	Fear of failure, desire for approval by authority	The contest, new plays, new options, pleasure in controlling the play

図1 競争の意味付けと競争意欲が出る源泉¹⁹⁾

である²⁰⁾。

俸給に関しても同様で、Gamesman の場合、カネ持ちであるということは絶対的な指標とはならない。ゲームの得点のように、仲間よりも先んじていること、競争に勝つということを相対的に評価するのが俸給なのである²¹⁾。

このように、Gamesman にとっては、勝つことこそが最大の意味を持つので、伝統的な既存の価値に固執することなどはなく、勝つためであれば、人種・宗教・年齢・性別といったことはどうでもよく²²⁾、チームにとってどういう貢献をするのかという観点からのみ、他者を評価する。

このような Gamesman が中間管理職どまりでなく、その上の上級管理職に到達するには、自分だけですべてをこなすということを捨て去り、少なくともある程度は組織を信頼するという契機が必要となる²³⁾。これが普通の Gamesman だけでなく Company Man の素養をも合わせ持つ Creative Gamesman との差となる²⁴⁾。

著作の中では、Goodwin²⁵⁾と Price²⁶⁾との人

間特性を比較することによる既存 Gamesman を乗り越える「共通する人間特性」として Creative Gamesman が出てくる。Price が Goodwin と決定的に違うところは、Company Man 特有の組織への宗教的ともいえる忠誠心を兼ね揃えた Gamesman であるという点である。

Price に特徴的な人間特性としては「統制された慎重さ (controlled sensitivity)」であるという。変化することをおそれず、しかし、ただ独善的に自分の考えだけを通すのではなく、組織の多くの意見を聞こうとし、そのことで組織内に宗教的ともいえる熱情を生み出すことで、それを活用するという²⁷⁾。Gamesman 的な競争で打ち勝つことに情熱を持ち、そこでの敗北に恐怖心を持っている。しかし、目立とうというよりも制御された慎重さを持って、問題解

ル部門とマーケティング部門の両方で昇進し部長となった人物であるが、成功要因は①どういう製品が売れるのかを熟知していた、②上司に対して低姿勢であること、③同僚や部下にも尊敬を持って接する、点にあったが、権力に阿り、トップをもぎ取るほどのタフさがなく、企業内で戦うといったラジカルさがなかった。攻撃性、粘り強さ、決断力、トップに昇ろうとするエネルギーがなかったという。

26) Maccoby (1976). *ibid.* p.116. によると、大企業を制御しようとしている Gamesman の典型的な人物像である Price は長男で、プロテスタント、州立大学で学士を取得し、アイビーリーグの大学院に進学し、海軍将校として軍役もしている。まさにすべてはキャリアアップに捧げられているという。

27) Maccoby (1976). *ibid.* pp.111-112. を参照。

19) Maccoby (1976). *ibid.* p.105. から引用。

20) Maccoby, M. (1983). *op.cit.* p.41. を参照。

21) Maccoby (1976). *op.cit.* p.106. を参照。

22) Company Man であれば、仲間との調和こそが最大価値となる。

23) Maccoby (1976). *op.cit.* p.106., pp.108-109. を参照。普通の Gamesman 止まりとなるケーススタディが Fred Gordon という仮名でなされている。

24) Maccoby (1976). *ibid.* p.160. を参照。

25) Maccoby (1976). *ibid.* pp.95-97. で、Goodwin のケースが失敗例として説明されている。セー

決能力に誇りを持つ。

そして、課題解決のためには Company Man のように、権力というよりも「慎重さ」を活用し²⁸⁾、組織のメンバーの力が必要であることを自覚し、プロジェクトチームや巨大企業の多くの従業員を動機付け、鼓舞し、銀行や大株主からも信頼を得ることまで考慮している²⁹⁾。

すなわち、Gamesman は 60 年代の一時期に支配的になる人間特性であったが、企業的社会構造と市場的社会構造の形態が企業の経営規模の巨大化に伴って変化したことが先行条件として生み出されたわけである。経営規模の巨大化は、組織を維持発展させられるという条件を満たす Company Man 的な素養が適応的になり、既存の Gamesman 的素養だけでは支配的になれず、Company Man 的な素養に選択圧が働いたわけである。

しかし、経営規模の巨大化は競争自体も個人的なものというよりも、組織的なものになって、競争条件が質的に高度化する。新しい市場的社会構造の出現であり、それは構造的支配様式の形態変形を意味し、組織を維持するだけに注力する Company Man 的人間特性では突破できない競争条件が出現したのである。技術、市場、組織といった多くの利害関係関係者がいる中で絶えざる変革と革新に適応的でなければならぬ人間特性に今度は選択圧がかかるわけである³⁰⁾。

このような構造的支配の形態変形によって、企業内の人間主体における人間特性の Company Man 的特質を Gamesman が獲得した人間特性が適応的となったわけである。いわば、構造的支配の選択圧力によって、それに適応する人間特性を新しく創発したと言えるわけである。Creative Gamesman の登場である。

70 年代に再来する Gamesman は、Company

Man 的な組織への服従を避けながら、Company Man が持つ組織のメンバーの能力をいかながら、組織を「制御」することを楽しむ Creative Gamesman というわけである³¹⁾。

Maccoby のこの著作では Jack Wakefield という仮名で Creative Gamesman のケースが紹介されている。先ほど述べたように、Creative Gamesman は Gamesman 特有のエネルギー、孤高さ、新奇性を生み出すことに長けていることに加えて、大企業内での多くの利害関係者を巻き込んで、彼らの個々の力以上のものを引き出す動機付けを行えるという Company Man 特有の人間特性をも兼ね揃えてる人間特性を「選択圧力」(ある特定時点の構造的支配様式)から獲得している。

Gamesman の中でも最もこの創造的・生産的な側面を発揮した Wakefield は、30 代で多国籍企業の上級管理層にまで上り詰めた人物で、人間主体個人としては、自分自身の人間的发展と企業の成功とを同時に満たそうとする。Maccoby にいわせれば、Wakefield のケース分析を通じて、「仕事と人間特性」との結びつきが明確になり、「企業組織がどのようにして最も優秀な管理者の人間特性を形作るのか」を理解できるという³²⁾。

Creative Gamesman の典型例としての Wakefield に関するこの分析には、Maccoby やその枠組を提供した Fromm らの「共有された人間特性」理論の面目躍如がある。

Wakefield 個人の人間特性としては Gamesman のそれで、仕事に対してエネルギー・活力・独創性を生み出すだけでなく、他者の限界を突破させられるような動機付けを行えるタイプだという。

Wakefield が自らの組織内での昇進に関して、なぜ上手く言ったのかを自己評価してもらうと、

28) Jungle Fighter のように競争者を減らす、解雇するといったような攻撃性は無意味だと思っているという。

29) Maccoby (1976). *op.cit.* p.114. を参照。

30) Maccoby (1976). *ibid.* p.118. を参照。

31) Maccoby (1976). *ibid.* pp.115-116. を参照。

32) Maccoby (1976). *ibid.* pp.121-122. を参照。

- ①自分のチームがデザインし、開発した製品が、他の製品の中でも、成功していること（売上など）
- ②たとえ、また売上としては必ずしも計上できているわけではなかったとしても、上級管理層が興味を持つような技術的な貢献をしており、新製品開発に貢献し、急速に売上も計上し始めていること
- ③自分のために働いてくれるチームメンバーの「成長」

という三つの基準を提示し、中でも③が最も重要であり、「成長」にくわえて、「チームメンバーが自分の仕事を楽しめるような環境を作り出すこと」だと付け加えた。

さらに、

- ④その人が、ある一定の範囲内で、自分の仕事やその評価に関して、決定権限を持っているのかどうか
- ⑤その人が生み出す製品に関する特質を生み出しているのかどうか

が追加するべきだと返答した。いわば、働く者が自らが行う仕事の形式と内容のどちらに関してもある一定程度の発言権があることが重要だと主張した³³⁾。

大規模巨大企業における管理組織に、Creative Gamesman だけが存在しているわけではない。Wakefield の周りの管理者たちがどのタイプの共有された人間特性が優勢であるのかも、Wakefield の周りの管理者たちの分析を通じて窺い知ることができる。

拙稿³⁴⁾で詳説したとおり、テクノストラクチャは管理組織全体を表しているが、同心円状

になっている（下図も参照）。

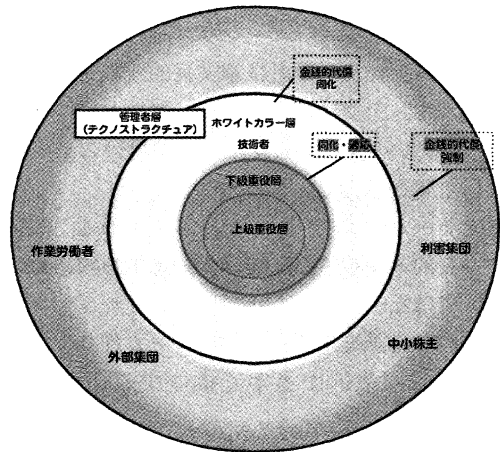


図2 テクノストラクチャと動機付けの概念図³⁵⁾

Creative Gamesman である Wakefield はテクノストラクチャの下級重役層の位置にいる。Gamesman 特有の少し攻撃であったり、操作的であったりすることへの批判はあるが、上級重役層にしろ、同僚の下級重役層にしろ、少し下の中間管理層（Company Man 管理職）にしろ、最下層の（Craftsman 型）技術者も、概ね Wakefield のエネルギー、創造的アイデアを出せる点、特に高い組織化能力（部下の気持ちを奮い立たせ、部下の仕事内容にも関心を持ち続ける点）などを肯定的に評価している³⁶⁾。

Wakefield を通じて、Creative Gamesman にみられる共有された人間特性の「中身」を吟味すると、

- ①個人主義；制度的な規律に従わせることを拒絶し、個人を重視し、組織機構の中で自分自身の領域に関して発言力を持つこと³⁷⁾
- ②リーダーシップの獲得を目指す；リーダーシップとは権力欲ではなく、社会的変動を察知し、それに対して一定程度的変化を引き起こす力である。時にはメンバーの問題点

33) Maccoby (1976). *ibid.*. pp.124-125. を参照。

34) 坂本雅則「組織パラダイムの概念構成 (3)」『龍谷大学経営学論集』第47巻第1/2号、2007年、同「組織パラダイムの概念構成 (4)」『龍谷大学経営学論集』第48巻第2号、2008年を参照して欲しい。

35) 筆者（坂本）独自作成の図。

36) Maccoby (1976). *op.cit.*. pp.128-129. を参照。

37) Maccoby (1976). *ibid.*. p.131. を参照。

を明示でき、人びとが目指すゴールを設定し、動機付け、後継者を養成することができる人間がリーダーシップを持つべきと考える。知識労働者は家父長的統制を受け入れず、テクノストラクチュアにおいては外心にいる Craftsman らを動機付けることが重要と考えている³⁸⁾。

- ③チームの成功に対する忠誠を求める；家父長的・権威主義的な個人的忠誠を求めるのではなく、チームが展開するプロジェクトへの忠誠を求める。彼のチーム作りでの目標は刺激的で上手く機能する組織である³⁹⁾。
- ④システム思考と動機付け能力を持つ；物事を判断するときに、部分を全体とつながり・関係で見えることをいう。戦略策定の際に、技術分析・戦略的思考・細部のシステムの統合にくわえて、技術者らをどのように動機付けするという社会的要因を組み込んでおり、彼自身、組織のメンバーがより良い労働条件で働けるような環境の構築できる能力が秀でていていると考えている。Creative Gamesman の面目躍如が見える⁴⁰⁾。

自分の組織が持つ市場的社会構造に関する冷徹な分析だけでは組織におけるイノベーションは起こせないことを熟知し、Wakefield であれば、クラフトマン的技術者の動機付けをふくむ企業的社会構造に関する分析をも加味して、戦略策定を行っていることがわかる。

競争が激化したコンピューター産業における経営規模が量的質的に巨大化した多国籍企業では、古いタイプの調整的な Company Man でもなければ、才気あふれる Craftsman 型の企業家

タイプでも適応的ではなくなった⁴¹⁾。ワークデザイン構築力だけでなく、メンバーの動機付け能力までが個別資本蓄積を促進する上で適応的な「共有された人間特性」こそが Creative Gamesman だとわかる。

2.3. 新フロイト派；Fromm の枠組の理論的継承と展開

Maccoby によると、Wakefield に典型的に見られた Creative Gamesman が巨大企業の重役層にまで到達するまでには、

- ①事業レベルの適応過程；巨大企業における多くの事業部門の中で、その時の市場的社会構造に適応的な事業（マーケット的にも技術的な意味でも）が優位になり、生き残れるのかという適応過程のこと
- ②性格・人間特性レベルの適応過程；①の適応的に選択された事業を展開するのに適応的な人材が選択される過程のこと
- ③個々人の能力レベルの適応過程；②の中における個々人において、業務に有益な特性は促進・強化され、そうでない特性は次第に弱められていくという個人の中の能力レベルの適応過程のこと

という同心円のような3重の「社会的選択 (social selection)」があり⁴²⁾、その適応的過程を通じて、多くの個別の人間主体の中から、最も適応的な人間特性を持つ者が選抜されることになるという。

このように、1976年の著作 *Gamesman* ではあまり触れられていなかったが、1981年の著作 *The Leader* では、Frommの「社会的性格」分析を継承し、アメリカ巨大企業の分析に活用していることが明示されている⁴³⁾。

そこで、Frommの「社会的性格」理論の枠

38) Maccoby (1976). *ibid.* pp.132-133., p.138. を参照。

39) Maccoby (1976). *ibid.* pp.137-138. を参照。

40) Maccoby (1976). *ibid.* p.138, p.140. を参照。Wakefield 自身も他者の感情を理解し、他者の言葉を傾聴することが弱点だと考えており、その自覚を持つことこそが、短所と長所を理解する能力に結びついていると語っている。

41) Maccoby (1976). *ibid.* p.166. を参照。

42) Maccoby (1976). *ibid.* p.173. を参照。

43) Maccoby, M. (1983). 邦訳 4-5 頁に明示されている。

組をどのような意味で Maccoby が継承し、発展させているのかを確認し、構造的支配－権力パラダイムとの接点、特に批判的实在論の社会存在論との区別と連関を補論的に行っておきたい。

2.3.1. 社会存在論としての人間主体の位置付け

まず、Fromm の「社会的性格」理論の枠組を振り返りながら、批判的实在論の社会的存在論との類似性と相違点を明確にしたい。

Fromm の場合、社会存在論における社会構造が持つ規定性に関しては「疎外」概念を使って *Escape from Freedom*⁴⁴⁾ の方で行われており、社会構造における人間主体の位置づけに関して、細かい人間特性に関する議論は *Man from Himself: An Inquiry Into the Psychology of Ethics*⁴⁵⁾ に記述がある。

社会存在は構造と主体で構成されるので、Fromm の理論が前提にしている人間存在から見ていくことにしよう。

人間は歴史によって創られるだけでなく、歴史も人間によって創り出される。この見せかけの矛盾に対して答えを出すことが社会心理学の対象そのものなのである。その任務は、情熱や欲望や葛藤が社会的過程の結果として、どのように変化し、展開するのかわを示すことだけでなく、ある特定の形態として形成された人間主体のエネルギーが今度は、どのように生産諸力になり、社会的過程を形作るのかをも指し示さなければならない。例えば、名声や成功への渴望と働く意欲というのは社会的な生産諸力なのであり、それなくし

て、現代資本主義は発展し得ないのである。

・・・中略・・・

こうして、本書で提出した立場はフロイトの考えとは異なっている。フロイトは歴史という物を社会的に規定されていない心理的な要素の結果であると説明したが、我々はそれに強く反対する。また、社会過程における動的な要素の一つである人間的な要素の役割を無視するような理論にも強く反対する⁴⁶⁾。

ナチスによるユダヤ人迫害によって、スイス・アメリカに移住を余儀なくされた Fromm にすれば、当時の最も民主的な憲法下にあったドイツ人が易々とナチスに服従していく心理的な条件の発生メカニズムを説明するには、生物学的還元主義にたつ既存社会心理学ではとても説明できないし、ソビエトマルクス主義的な経済決定論でも到底説明できない事象であった。

そこで、構造的条件としての社会的過程とそれを現実的に作動させる人間主体による戦略的行動との絡み合いを「排他的」に結びつけるのではなく、「共生関係」的に表現する社会存在論が必要なのであった。

フロイトの見方とは逆に、本書でなされる分析は、心理学で重要な中心的問題とは個人の自分をとりまく社会に対するある特定の特殊な関係の問題であって、さまざまな本能的な欲求それ自体やその特定の関係の満足や不満足といったものではない。さらにまた、ここでいう個人と社会との関係は静的なものではないということである。

・・・中略・・・

飢えとか渴きとか性とかいうある種の欲求は誰にでも存在するが、愛や憎しみ、権力への渴望や服従への憧れ、官能的喜びの享受と恐怖といった種類の、人間の性格の個人差を作る衝動はすべて社会的過程の産物である。人

44) Fromm, E. (1994). *Escape from Freedom*. Holt Paperbacks. 元々は 1941 年出版であるが、1994 年のペーパーバック版を利用した。特に社会構造に関する一般理論的な枠組の説明は本書の Appendix で詳しく行われている。

45) Fromm, E. (1990). *Man from Himself: An Inquiry Into the Psychology of Ethics*. Holt Paperbacks. 元々は 1947 年出版であるが、1990 年のペーパーバック版を利用した。

46) Fromm, E. (1994). *ibid.* p.12. から引用。

間の最も美しいないし最も醜い性格的傾向は、いずれも、固定した生物学的に決定された人間の本質なのではなく、人間の作り出す社会過程の帰結である。換言すれば、社会は単に抑圧的な機能だけではなく、創造的な機能をも持っているのである。

．．．．中略．．．．

人間が歴史の中でどのように創り出されるのか、その社会過程を理解することこそが社会心理学の役割である。なぜある特定の限定された人間特性が時代時代によって変化するのか。ルネサンスの時代精神と中世のそれとはなぜ異なるのか。独占資本主義の時代における人間特性の構造は19世の資本主義となぜ異なるのか。社会心理学はその能力が、その情熱が、なぜ生じているのかを説明しなければならない⁴⁷⁾。

そんな中で、既存の心理学が持っていたアプローチは「生物学的に固定された欲求」に制約された人間特性が性格だと解釈されており、いわば、生物学的決定論だったわけである。

それに対して、Fromm（新フロイト派）は、社会構造としての社会過程と個別の人間主体の意識レベルがどのような相互関係にあるのかという問題意識から、「社会的性格（共有化された人間特性）」理論を構築したといえる。

人間とは、生物学的固定された、生まれつきの衝動の総計ではないし、自分自身をスムーズに適応させる文化的パターンの単なる担い手でもない。

．．．．中略．．．．

個々人はある特定の与えられた社会における生産と分配のシステムに規定された生活様式を受入なければならないし、その社会が持つ特定の文化に対して動的に適応する過程で、数

多くの衝動を発展させ、それこそがその個人の行動や感情を動機付ける。

．．．．中略．．．．

ひとたびそれが形作られると、それらの衝動は強力でそれが満たされることを個人は望むようになり、今度はそれが社会的過程の再生産をする上で強力な影響力を持つことになる⁴⁸⁾。

他方で、だからといって、社会存在論として、主体決定論的な方に振り切れるわけではない。経時的な観点を組み込みつつ、今度は人間主体が社会構造の再生産に影響する観点も持ち合わせている。

ただ、重要なことは、このような抽象水準における社会存在論が、彼の「実際の社会分析」においても貫徹させ、実現してるのかどうかである⁴⁹⁾。

Fromm の場合、具体的な社会分析では中世から近代における資本主義的な経済様式の変化の社会分析の場面では、プロテスタンティズムがどのような意味で資本主義発展の結果として生まれ、それが今度は資本主義の発展を強化するようになるのかを描いている。

では、社会的存在として、人間主体はどのように把握されるのかというと、

人間と動物とを分かつ第1の要素は消極的なものであって、人間の場合、周りの環境に対して適応する際に、本能的に対処する部分が、動物と比べた場合に、相対的に弱いとい

48) Fromm, E. (1994). *ibid.* p.20. から引用。

49) 主体決定論を批判しながら、構造決定論を批判しながら、実際の社会分析は主体決定論、構造決定論になっている理論的枠組はよくあることである。Fromm 自身が「無意識的な要素の作用を理解すれば、私たちは、その人が発した言葉を単純に信じ込んではいけないし、額面通りの意味で解釈もしてはいけないことがわかる」と指摘している点は興味深い。Fromm, E. (1994). *ibid.* p.67. から引用。

47) Fromm, E. (1994). *ibid.* p.10-11. から引用。訳は翻訳書に従わず、文脈を筆者なりに理解して独自に訳した。

う点にある。

．．．．中略．．．．

動物の場合、環境条件に適應する際には、自分自身を変化させる自己変容的 (autoplastically) のであり、(人間のように一坂本) 環境条件の変更行う環境変容的存在ではない。

．．．．中略．．．．

動物として持つ本能的部分が完全で固定的でなくなるほど、その分だけ脳が発達し、学習能力も向上する。

．．．．中略．．．．

人間は他の動物にはない新しい性質を持って出現する。その性質とは、1つの独立した自我を持っているという意識、過去を記憶でき、将来をイメージ化でき、対象を理解し、言語を使って表現でき、世界を感覚的に掴み理解できる理性を持ち、そして、自分の五感の感覚をはるかに超える想像力を持つ、といったことである。人間は動物としてはもっとも無力であるが、その生物学的な弱さこそが、人間の力の基盤であり、人間特有の性質の発展の第一義的な要因なのである⁵⁰⁾。

人間は動物としての本能による生物学的な適應レベルが低いという生物学的な弱さこそが、「学習」という要素が大きくさせ、人間の抽象化能力を向上させることにつながり、自分の考えを外化できることが人間の本質であるといえる。

そして、他の動物とは異なる「自意識」「理性的判断力」「想像力」持つ人間は自らが自然とは部分的に異質な存在⁵¹⁾だと自覚させ、死を

想像できる存在にさせる。自らの理性を活用することで、環境である自然事態を変形させ、人間(社会)を発展させると考える。

では、個々の人間の共通点と相違点は、どのように存在論的に把握されるだろうか。

人間は自分たちがおかれている本質的な自然との分離という状況が同じであることから似通った性質を持つことになる。その自然との分離という本質的な問題を解決する方法が、個人個人各々で違うことから個性的な存在となる。個人個人における人格 (personality) の無限とも言える多様性は人間存在のこの特殊な問題自体が生み出しているのである。

ここでいう人格とは、ひとりの人間に特徴的で、その個人を特殊な存在にさせるような、先天的かつ後天的な心的形質の全体を意味している。先天的形質と後天的形質と差異は、気質・才能・生まれつきの心的形質と、後天的に獲得される性格・人間特性 (character) との差異とほぼ一致する。前者は(先天的であるから一坂本) 倫理的重要性を持たないが、後者の相違は倫理的重要性を生み出す。獲得される人間特性に関する違いは、その個人がどの程度人生における多くの困難をうまく切り抜けているのかを表すものである⁵²⁾。

人間は、他の動物のように、本能を通じて自分を変更して適應するのではないという意味

方個人個人が自分以外の誰か、何かのためにあるのではなく、まさに自分自身のためにあり、理性と愛と生産の仕事を通じて解決するのだという。このメカニズムを「人道主義的倫理」として解明することが *Man from Himself* のメインテーマであり、個人で解決できず、「目的」「理念」「神」「絶対者」「ナチズム」といったものに依存して解決を図るメカニズムを分析したのが、*Escape from Freedom* のメインテーマだといえる。

52) Fromm, E. (1990). *op.cit.* pp.50-51. から引用。

50) Fromm, E. (1990). *op.cit.* p.39. から引用。autoplastic と alloplastic とは元々、「生体の側の変化を主とする反応や行動・適應様式を自己変容的、環境の側の変化を主とするそれらを環境変容的」と形容する精神分析用語(加藤正明編『精神医学事典』弘文堂、2001年、303-304頁から引用)であるが、ここでは一般化されて使われている。

51) この実存的な自然と分離している現実こそが人間の本質であり、それを解決する方法が、一ノ

で、他の動物とは異なり、自然と分離しているという点を共通して持っている。学習能力が本能を取って代わるわけであるが、個々の人間は置かれた自然的・社会的環境がこととなることで、その学習能力を発揮し、その人独自の人間特性を発展させることになる。

先天的な遺伝形質である「気質 (temperament)」であり、体質的なもので変更不可能であるのに対して、後天的な獲得形質である「性格・人間特性 (character)」は幼児期の生活体験で基礎が作られるが⁵³⁾、その後の社会的な経験を通じてある程度は変更も可能だとする。そして、気質と性格・人間特性との総体を「人格 (personality)」と規定している。この2つを区別して把握することで、後者の倫理的問題を先天的な変更不可能な気質問題、相対主義的な好みの問題に還元してしまうこと、を回避できると考えられている。

我々の枠組は、フロイトと同様、性格・人間特性における基本的な実体は、1つの人間特性としてではなく、多くの人間特性から生み出されるといった性格・人間構造の全体としてあると考えている。これらの人間特性は、ある特定の組み合わせ構造から生み出された1つの現象ないし、私がいう、人間特性の傾向 (orientation of character) として理解されるべきである。

．．．．中略．．．．

我々の性格・人間特性理論とフロイトのそれとの違いは、フロイトの場合は、人間特性の基礎はリビドー構造の多くのパターンにあると考えているが、我々は、人間の外的世界に対するある特定の関係に基盤があると考え

ている。生活をしていくとき、人間は世界と自分とを2つの方法で関係づける。1つはモノを獲得し、消費することによってであり、もう一つは自分自身と他者との関係によってである。

．．．．中略．．．．

人間は何らかの様式で、(生産と消費、社会関係と一坂本) 関係を持っていなければならないし、その関係の全体様式こそが、その人間の性格・人間特性の表現なのである。

個々人が世界と自分とを結びつける、多くの諸関係が生み出す多くの諸傾向が、その人の性格・人間特性の中核的部分を構成する。すなわち、性格・人間特性というのは、人間の(物的・心的一坂本) エネルギーが、(物的な一坂本) 生産・消費過程と(他者との一坂本) 社会化過程を通じて、振り分けられる(相対的に安定した) 様式であると定義づけられるのである⁵⁴⁾。

このように、個人個人が後天的に獲得する性格・人間特性は、その個人の気質と生産・消費過程とそれに伴う社会関係を通じて形成されるシステムであり、他の動物でいう「本能」の役割を代替していると考えられている。

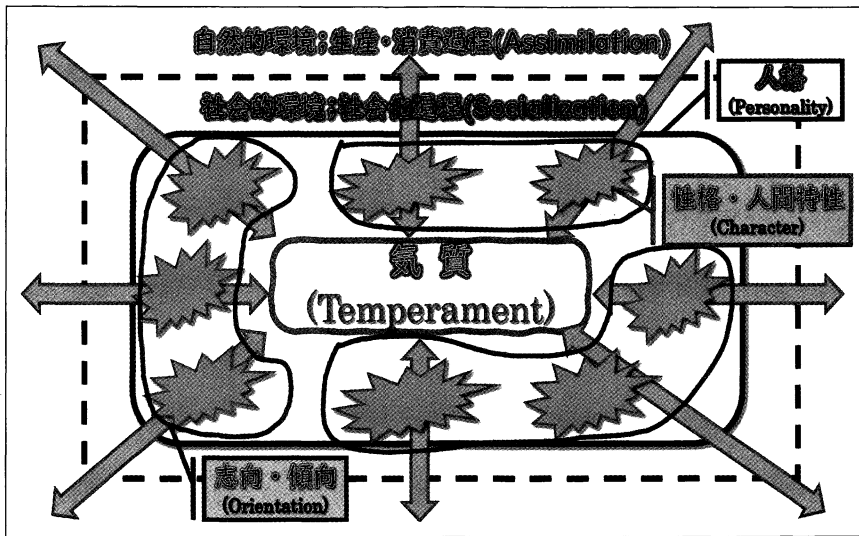
ここでいう生産・消費過程とそれを成り立たせる社会関係は、構造的支配－権力パラダイムにおける市場的社会構造と企業的社会構造に相当するといえる。

いわば、人間主体の持つ意識レベルが、社会構造によって、どのように制約されながらも、ある時空的条件＝構造的支配状況によって、適応的な性格・人間特性が選択されるという社会存在論が前提となっている。

以上の人間主体に関する議論を図化しておく

53) Fromm によると、気質と性格・人間特性との区別を行わなかったことが、気質研究 (Kretschmer, Jung, Sheldon) の足枷になったという。後天的に獲得された人間特性の差異を先天的な気質と混同してしまう間違いを犯しているという。

54) Fromm, E. (1990). *op.cit.* pp.58-59. から引用。

図3 新フロイト派の社会存在論における人間主体⁵⁵⁾

となる。

ある事象に対するある社会集団の心理学的反応を研究する際には、その集団を構成する個々人が共有する人間特性の構造 (the character structure of the members of the group) を取り扱うわけであるが、個々人が相互に異なっているという人びとがもつ特殊性を議論するのではなく、その集団を構成する多くのメンバーが共通して持つ人間特性部分 (that part of their character structure that is common to most members of the group) に焦点を当てる。このような共有された人間特性を「社会的性格」と呼ぶことにする⁵⁶⁾。

55) 両方向矢印は2つの外部環境 (Assimilation と Socialization) に対しては、個々人が持つ気質 (Temperament) が適応することで様々な人間特性が形成されることを意味し、それら多くの人間特性 (Character) の全体構造が人格 (Personality) である。ある特定の時空的条件における外部環境に適応的な支配的な人間特性ができあがってくると、一定の「塊」が形成され、それを「傾向 (Orientation)」だと考えられている。

56) Fromm, E. (1994). *op.cit.* p.275. から引用。

こうして、人間主体の意識レベルにおける「共有された人間特性 (社会的性格)」が定義付けられ、それがどのように「社会的過程」=社会構造 (生産・消費過程とそれにとまなう社会関係) の中で形成されるのかが吟味される。

そして、一定の条件下における外部環境との関係を通じて、多くの人間特性もある塊を形成するすることになり、それを理想型的な形として4つに分類している⁵⁷⁾。

①受動性志向の人間特性 (Receptive Orientation)

必要なものは外部にあり、それが与えられることと考える傾向にある特性であり、古代の奴隷制度における被支配階級の受動的な人間特性がイメージされている。

②主体性志向の人間特性 (Exploitative Orientation)

①と同様、必要なものは外部にあるが、与えられるのではなく、自ら進んで獲得しようとする傾向の人間特性であり、大航海時代以降の略奪階級や初期資本主義の資本

57) Fromm, E. (1990). *op.cit.* p.62-69, pp.79-81. を参照。

家階級がイメージされている。

③貯蓄志向の人間特性 (Hoarding Orientation)

外部ではなく内部志向的であり、できるだけ消費を減らそうとする几帳面さの傾向の人間特性であり、②と同時に並存し、中世の保守的階級がイメージされている。

④市場志向の人間特性 (Marketing Orientation)⁵⁸⁾

ここでいう市場とは、資本主義的なマーケットのことであり、近代までのイチバという意味ではない。戦後に顕著に表れ、資本主義的な市場的観点からどのほど意味、交換価値・商品価値として意味があるのかという観点を重視する人間特性

Fromm が類型化している4つの典型的な人間特性は、どれか1つだけが個人の中に存在するというものではなく、それらが一定程度存在し、外部環境の関係の中で、どれかが優勢に表出する。

逆に言うと、どの人間特性が優勢になるのかを分析することを通じて、その時期のその場所における社会ないし文化も分析可能となる。

また、これらの人間特性は生産的に表出するときもあれば、非生産的に表出する場合もあるという。

物的生産ができるという能力というのは人間固有のものである。人間は理性的・社会的動物であるだけでなく、理性と想像力を使って、手近にある環境を形態変形させて創り出せる動物である。人間は環境を作り出すだけではなく、生きるためには環境を作り出さ

なければならない存在である。

・・・中略・・・

生産的とは人間が持つ環境を形態変形させられる性質を実際に現実化させることをいう⁵⁹⁾。

すなわち、生産的とは、人間が自らの力を自らがコントロールして制御し、自分から遊離していない状態を意味している。非生産的とはいわゆる疎外状態を指している。

先ほどの4つの類型は、生産と消費過程に関するものであり、社会化過程は共生的依存関係、退行的破壊関係、愛情関係の3つから構成される⁶⁰⁾。

共生的依存関係というのは結合と親近性を特徴とし、対象に飲み込まれるマゾヒズムのパターンと対象を飲み込むサディストのパターンに分類される。

次に、退行的破壊関係は、依存関係とは逆に、対象と距離を置く人間関係の消極性を特徴として、積極的に関係を破壊するパターンと無関心で冷淡に距離を置くパターンに分類される。

最後の、愛情関係というのは、生産的な人間

ASSIMILATION	SOCIALIZATION	
I. Nonproductive orientation		
a) Receiving (Accepting)	Masochistic (Loyalty)	} symbiosis
b) Exploiting (Taking)	Sadistic (Authority)	
c) Hoarding (Preserving)	Destructive (Assertiveness)	} withdrawal
d) Marketing (Exchanging)	Indifferent (Fairness)	
II. Productive orientation		
Working Loving, Reasoning		

図4 生産的側面と非生産的側面⁶¹⁾

58) ①から③までの人間特性は、それぞれがその個人の固定的で特徴的な人間特性になるが、④は可変的で、一定の特徴がないという点に特徴がある。適応的な特徴自体が可変的に、市場における商品価値のように変動することに特徴があるという。Fromm, E. (1990). *ibid.* p.76-77 を参照。

59) Fromm, E. (1990). *ibid.* p.84. から引用。

60) 共生的依存関係は *Escape from Freedom* のメインテーマであった。Fromm, E. (1990). *ibid.* pp.107-110. を参照。

61) Fromm, E. (1990). *ibid.* p.111. から引用。

関係のことで、男女や親子といった愛情関係という意味よりも広く、相手を尊敬し、相手の成長と発展に貢献しようという関係のことをいっている。

我々はある生産的な人間特性が優位な性格の諸構造全体において、非生産的な人間特性が持つ意味合いを考慮する必要がある。非生産的な人間特性というのは、それは性格諸構造で支配的である場合は、否定的な意味を持つわけではなく、どちらかという建設的な意味合いを持つ。実際、非生産的な人間特性というのは歪んだ形で表現しているだけで、それ自体、人間の生活に普通に存在し、むしろ必要な一部分としてあるものである。すべての人間は、生存するためには、他者からモノを受けとり、奪い取り、蓄積し、交換できなければならない。そしてまた、権力に追随し、他者を指導し、孤独に耐え、自己主張しなければならない時もある⁶²⁾。

これまでの議論はかなり単純化したものであり、理想型的に示しただけであり、生産的部分を持った人もいなければ非生産的部分だけを持っている人もいない。実際には、多くの人間特性の混合形態が現実的なものである。それぞれの人間特性の積極的側面と消極的側面の表現形

RECEPTIVE ORIENTATION (ACCEPTING)

Positive Aspect	Negative Aspect
accepting	passive, without initiative
responsive	opinionless, characterless
devoted	submissive
modest	without pride
charming	parasitical
adaptable	unprincipled
socially adjusted	servile, without self-confidence
idealistic	unrealistic
sensitive	cowardly
polite	spineless
optimistic	wishful thinking
trusting	gullible
tender	sentimental

EXPLOITATIVE ORIENTATION (TAKING)

Positive Aspect	Negative Aspect
active	exploitative
able to take initiative	aggressive
able to make claims	egocentric
proud	conceited
impulsive	rash
self-confident	arrogant
captivating	seducing

HOARDING ORIENTATION (PRESERVING)

Positive Aspect	Negative Aspect
practical	unimaginative
economical	stingy
careful	suspicious
reserved	cold
patient	lethargic
cautious	anxious
steadfast, tenacious	stubborn
imperturbable	indolent
composed under stress	inert
orderly	pedantic
methodical	obsessional
loyal	possessive

MARKETING ORIENTATION (EXCHANGING)

Positive Aspect	Negative Aspect
purposeful	opportunistic
able to change	inconsistent
youthful	childish
forward-looking	without a future or a past

MARKETING ORIENTATION (EXCHANGING)—continued

Positive Aspect	Negative Aspect
open-minded	without principle and values
social	unable to be alone
experimenting	aimless
undogmatic	relativistic
efficient	overactive
curious	tactless
intelligent	intellectualistic
adaptable	undiscriminating
tolerant	indifferent
witty	silly
generous	wasteful

図5 共有された人間特性の積極面と消極面

態は以下の通りである⁶³⁾。

以上のような個人レベルの性格・人間特性の構成要素分析を基礎に、集団レベルの性格・人

62) Fromm, E. (1990). *ibid.* pp.113-114. から引用。

63) 図5は Fromm, E. (1990). *ibid.* pp.114-116. から引用。

間特性が展開できるようになる。

共有された人間特性というのは、そのある集団のほとんどのメンバーが共通して体験した生活体験での結果として生み出されたものの中で最も重要な部分で構成されている。

．．．中略．．．

ある時空的条件において、人間が持つエネルギーが、生産諸力として、どのようにして社会条件の形成に注ぎ込まれ、作用するのかを理解しようとするときには、共有された人間特性という考えが重大な意味を持つことになる。

共有された人間特性という概念は、そのような社会的過程を理解する上での中心的概念である。分析的心理学において動態的な意味で人間特性という概念を捉えた場合、それは、ある特定の社会の存在条件に対して、人間が個々に持つ欲求を適応させた結果として形作られる。そして、一度形成された人間特性が今度は諸個人の思考・感情・行動を規定するようになる⁶⁴⁾。

．．．中略．．．

異なった社会やある社会内の異なった階級はそれぞれ異なった共有された人間特性を持つのであり、それを基礎に、異なった考え方や理念が発展したり、力強い効果を生み出したりするのである。だからこそ、例えば、仕事

や成功というものを人生における主要な目的とみなす考え方も、近代以後の社会条件である孤独と疑念を基礎にした近代人にこそ特有の強力な効果とアピールになるのである⁶⁵⁾。

異なった階級にはそれぞれ異なった人間特性が発現することも描いており、人間特性同士が競争関係の中で適応的に選択されていくことを示唆している。

CR という個々の人間主体が戦略的行動を、各々社会構造を形態維持ないし変形を意図しながら展開していくなかで、結果的に、ある時点における「適応結果」⁶⁶⁾として、構造的支配形態が変更されてしまう。そして、次の戦略的行動が展開されることになる。

ただし、ここで Fromm によって展開された4つの類型は、Maccoby と違って、社会生活全般に関する設定がなされた時の人間主体の類型化である。企業レベルにおける類型化は Maccoby によって展開される。当然、構造的支配－権力パラダイムとしても、直接的には Fromm の議論は使えない。あくまで、Maccoby が前提にしている「社会的性格」理論の社会存在論として理解するべきだろう。詳しい Maccoby の展開は次稿以降の新フロイト派の社会構造に関する議論以降に議論したい。

【未完】

(受理 2022 年 2 月 14 日)

64) Fromm, E. (1994). *ibid.* p.276. から引用。

65) Fromm, E. (1994). *ibid.* p.278. から引用。

66) Sanderson, S. K (2001). *The Evolution of Human Sociality: A Darwinian Conflict Perspective*. Rowman & Littlefield, pp.148-149. を参照。