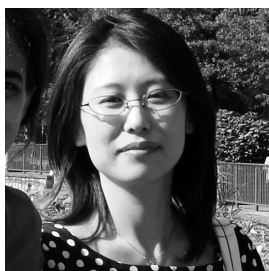


消費は異性へのディスプレイ 進化心理学から見た消費行動の性差



東京大学大学院 総合文化研究科・教養学部附属
教養教育高度化機構 特任准教授

坂口 菊恵

クジャクのオスはなぜ美しいか

動物園や庭園で、人々の目を楽しませるクジャクやライオン。派手な飾り羽や立派なたてがみといった特徴は、多くの動物においてオスにのみ見られること、メスはたいていより地味な外見をしていることは皆さんもご存知でしょう。性による外見の違いが存在するということは、おそらく求愛行動など、繁殖に関わる役割があるのだらうということも想像がつきます。しかし、日常的に目にするハトやスズメでは雌雄の区別がそれほど明確ではありません。カラスにいたっては、そもそも人間が外見から確実に判断できるものなのか、研究者や好事家の間で議論になっているくらいです。それでは、クジャクやフウチョウ(いわゆる極楽鳥)のようにオスが大変きれいな鳥と、カラスやスズメのように雌雄ともに地味な鳥との間には、外見の違いにつながる何か本質的な違いがあるのでしょうか。

性淘汰

進化学理論を唱えたチャールズ・ダーウィン(1809-

1882)は、それぞれの生物が現在あるような特徴をもっているのは、その生物が生きてきた環境のなかで生存に有利な特徴をもった個体が生き残り、その特徴を遺伝により、子孫に伝えてきたためであるという「自然淘汰」による進化の理論をうち立てました。しかし、そうだとすると、同じ種であるにもかかわらず、オスとメスとで姿や行動が異なる生物の存在は進化の基本概念をおびやかすように思われました。

生物が子孫を残すのに、オスとメスが存在して交配するというのは必要不可欠のシステムではありませんが、身体の構造がある程度以上に複雑な動物では雌雄が存在し、かつオスの身体とメスの身体は別々の個体に分かれているものがほとんどです。そうすると、それぞれの個体は異性の持つ配偶子(精子や卵子)を手に入れなければ子孫を残すことができません。そこで、各個体は異性の持つ配偶子を得ようと同性間で争うなどの競争にさらされます(性淘汰)、その競争の程度が雌雄で異なると、身体の形状や行動傾向の雌雄差が生じるとしました。ここに、動物で特徴の雌雄差(性的二型)が大きいものと、ほとんど見られないものとの違いの理由を解く鍵があります。アホウドリやペンギンは一夫一妻の鳥として知られています。雌雄のカップルができたなら、基本的にそのつがい是一生生活をともにして、共同で雛を育てます。そうすると、オスのほうが相手が見つからなくて多くあふれたり、逆にメスのほうが多く残ったりということが起こりにくなります。すなわち、異性を獲得する競争はオスにとってもメスにとっても同程度なので、どちらかの性だけが繁殖に有利になるためにとりわけ大げさな飾りや武器を身につけるという非対称性が生じません。

では、雌雄の違い、性的二型が大きい動物はどういう繁殖行動をとっているかということ、オスは子育てに

関与しない一方、なるべく多くのメスと交尾することを目指す一夫多妻の動物です。性淘汰の主要なプロセスとして「メスによるオスの選り好み」と「雄間競争」が知られていますが、派手な飾り羽や繁殖期のさえずり、求愛ダンスがよく知られる鳥類では前者が、オス同士がメスへの性的アクセス権をめぐる争う哺乳類では後者が特徴的に見られます。ただし、鳥類でもオス同士はメスの獲得をめぐる争いますし、哺乳類のメスも外見や行動を基準にオスを選んでいることがわかっています。

いくら効率的に長生きをしても、子孫を残さない限りは自分の遺伝子を将来に残すことはできませんから、異性を惹きつけ、獲得して繁殖しようという欲求が進化の過程で重要だったことは想像にかたくありません。

ディスプレイのための消費

人間のさまざまな心理メカニズムを、「進化の過程でどのような課題を解決するために備えられてきたか」という観点から体系的に仮説を立て、調査や実験により検証していくのが進化心理学という学問です。進化の過程は直接確かめることができませんから、ひとつの仮説を検証する際にも、他の動物との比較や人間社会間の文化比較、脳神経科学的な分析といったさまざまな方法も用いて仮説の確からしさを検討する必要があります。人間の社会行動を雑多な小仮説の集合ではなく、進化理論という生物学の統合理論に沿って、作業仮説を立てて研究を進めることができるのが進化心理学の魅力です。

進化における生殖・繁殖の重要性を反映し、進化心理学の分野では性にまつわる研究が多く行われていますが、なかでもジェフリー・ミラーの『恋人選びの心—性淘汰と人間性の進化』は、言語・ユーモア・芸術・音楽といった、人間に特異な文化的所産を生み出す能力についても性淘汰の産物であるという議論で出色です。ミラーはその後、『Spent.: Sex, Evolution, and Consumer Behavior』で消費行動を進化、とりわけ性淘汰の観点から分析する意欲的な試みを示

しました。本稿ではこのミラーの論考を紹介します。

人は衣食住など生活の必要を満たすためにももちろん消費しますが、高価な消費財は生活に不可欠ではないもの、贅沢品であること自体が満足をもたらすもの、他人に自分の社会的地位の高さや性的な魅力をアピールする役割が本質であるようなものがほとんどです。「質実剛健」はセクシーではないのです。人間のこうした行動は、飾り羽や美しく凝ったさえずり、求愛ダンスで身を飾り異性を惹きつけようとする動物の様子と似ています。

コストのかかる信号

ここで生物の進化の理論に立ち戻って、性淘汰によって派手な飾り羽や大きくて立派なとさか、凝ったさえずりや踊りのディスプレイが生じてくるプロセスを見てみましょう。

このような特徴はその持ち主が健康で繁殖能力に優れていることを示す効果があります。病気にかかっていたり寄生虫に侵されたりしている個体は、これらの生存に不可欠ではない余分な装飾をうまく維持することができません。色鮮やかで派手な飾りほど、体調が悪い時には状態の悪さが目立ちやすいですし、大きな飾り羽は捕食者の注意を引くうえに、身軽に逃げることをむずかしくします。派手な飾りはメスの注意を容易に惹きつけるという点でも重要ですが、よい状態に維持するのにコストがかかるということが、個体のもつ情報を伝達する信号として機能するためには肝心であると、進化ゲーム理論を用いて確認されています。例えば、メスを惹きつける飾り羽が、その辺りで容易に拾い集められる落ちた羽を身体に差し込むことで水増しできるものだとしたら、多くのオスはそうした戦略をとろうとすることでしょう。しかし、そのようなズルが常態化すれば、メスにはどの羽がコストのかからない偽物であるか、見分けるための認知機能がいずれ進化するはずで、あるいは、さまざまなズルが常態化すると、どの情報が本当に個体の元気さに対応するのか判断する基準として使えなくなり、ズルにより模倣されやすい特徴は信号として用をなさなくなります。

以上のような動物行動学や生態学の信号理論、なかでもハンディキャップ原理と呼ばれるものは社会学における衡示的消費 (conspicuous consumption) からヒントを得ていますが、進化生物学における知見の蓄積を改めて人間の消費行動の分析に導入することにより、理論的な予測が立てやすくなります。すなわち、人は異性を獲得するのに役立つような場面で、とりわけ衡示的消費を行うでしょう。また、見せびらかすために購買されるものは、ロレックスの模造品やキュービックジルコニアであっては困ります。実用の点で、たとえ質的にそれほど差がないとしても、これらより本物のロレックスや天然ダイヤモンドが望まれるのは、それらが非常に高額で、ほとんどの人には買うことができず、持ち主の社会的成功や富を見せつけるのに効果的なアイテムだからです。

ディスプレイとしての消費の性差 見せびらかすものが違う

人間の消費行動が、動物のセックス・アピールと同じようなものだという仮説を確かめるために、進化心理学者は一連の研究を行いました。実験参加者は男女の大学生で、ランダムに2つの条件に分けられています。魅力的な異性の写真を見せられてその人との“理想の初デート”を書きとめてもらう「配偶条件」と、街の情景の写真を見せられて“散歩のための理想の気候”を書きとめてもらう「非配偶条件」です。その後、実験参加者にはいずれも、くじに当たるなどして、かなりの思いがけない収入が手に入った状況を想像してもらいます。そして、いくつかの衡示的な贅沢品(新しい時計、ヨーロッパ旅行、新しい車など)を買いたいと思うか、あるいは当たったお金を貯金しておきたいか、選んでもらいます。さらに、実験参加者は一週間のうち余分な時間ができた時に何時間ボランティア活動に使いたと思うかを回答しました。

このような簡単な操作でしたが、条件の違いは顕著に男女それぞれに異なるかたちで現れました。男性は、配偶条件では非配偶条件と比べてずっと多くのお金を使いたいと回答しましたが、女性の消費欲求は条

件の違いに左右されませんでした。一方、時間の使い方に関しては、女性は配偶条件下ですっと多くの時間をボランティアに費やしたいと回答しましたが、男性では条件の違いによってボランティアをしたい欲求が高まることはありませんでした。これらの結果は、男性はセックス・アピールとして衡示的消費を行います、女性は利他行動を同様の目的のために用いるということを示しています。人に対する見せびらかしの要素のない消費行動や利他行動に関しては、このような文脈による行動傾向の違いは出てきません。男性も利他行動をセックス・アピールに用いることを考えないのではないのですが、それは目立つ状況で寄付をするとか、「燃え盛る建物から閉じ込められた人を救い出す」、「知らない人を襲おうとしているハイイログマの注意を惹きつける」といったような特段に英雄的な利他行動に限られます。そして、見せびらかしのために消費行動や利他行動を行うことに関心が高いのは、男性のなかでも特に女性と永続性のない性的関係をもとうとする指向性の強い人たちです。動物たちの間で一夫多妻のものほど、オスの飾りや身体的武器が大きさになることに似ています。

ボルシェの意味は投資力にあらず

では、男性のこうしたディスプレイがセックス・アピールであることについて、女性は気づいているのでしょうか。進化心理学ではヒトの性的関係にまつわる心理を「短期的配偶行動」と「長期的配偶行動」に分けて考えることが多くあります。長期的配偶行動は、いわゆる結婚のような長く続く性的・社会的結びつきと対応し、女性は相手の男性がよい父親として行動する素質があるかどうか、自分や子どもに持てる資源を誠実に投資してくれるかどうかに着目します。一緒に家庭を維持するのに頼りがいがあることが重視されるのです。一方で短期的配偶行動は端的にセックスが目当てです。生物として、女性がそのような関係をもとうとすることにどのような利点があるかについてはさまざまな議論がありますが、主要なものとして相手の遺伝子の子に受け継がせる目的が考えられ、そうした仮説を

支持するさまざまなデータがあります。

ここで話を衝動的消費に関する心理学実験に戻します。女性の実験参加者にポルシェ・ボクスターに乗っている男性とホンダ・シビックに乗っている男性のいずれが魅力的か尋ねたところ、結婚相手としてはポルシェ男のほうが魅力的だということはなかったのですが、短期的な性的関係をもつ相手としては、ホンダ男性よりもポルシェの男性のほうが確かに魅力的だと評されていました。この結果で興味深いのは、女性は衝動的消費をする男性に、単に財力を期待しているわけではないということです。

家庭に投資する資財をポルシェの背後に見ているならば、ポルシェ男は結婚相手を選ぶ際にも魅力的なはずですが、そうではありませんでした。ポルシェを買って乗り回すというような衝動的消費をする男性は、「自分はこれだけ生活必需品以外のものにお金を浪費できるほど社会的成功を収める能力があるんだぞ、高い社会的地位を得られる素質があるんだぞ」ということを無意識にもアピールしており、女性はそれに遺伝的素質のよさを感じ取り、性的に惹きつけられるというわけです。

消費自体が目的ではない

最後に、男性が本当にほしいのはセクシーな女性であって、セクシーな車ではないということを確認した研究を紹介しておきましょう。実験参加者の半分は、非常に魅力的な異性の写真を見せられる前とあととで、時間割引率(少額のお金をすぐにでもほしいか、しばらく待ってからまとまったお金を手に入れたいか)が変化するかどうか測定されました。残りの半分の参加者は、魅力的ではない異性の写真を見る前とあととで時間割引率の変化を測定されます。結果は予想通り、男性の参加者のみが魅力的な異性の写真を見せられることによって時間割引率ははるかに上がる、すなわち、すぐにお金を手に入れたがるという反応を示しました。

それでは、魅力的な車の写真を見せられたら時間割引率は変わるでしょうか。面白いことに、男性の時間

割引率は魅力的な車の写真に影響されませんでした。が、女性は魅力的な車を目にすると時間割引率が下がり、しばらく待ってまとまったお金を得ようとするのがわかりました。現実的に目当ての車を手に入れるために節約し、貯金しようとするのですね。このようなところにも、男女の消費目的と意思決定の違いが現れてきます。

終わりに

これまで見てきたように、経済学と進化生物学との間には行動の数値化や分析の仕方に類似性がありますが、相互の知見を加味した研究は、まだあまり行われていません。人の繁殖戦略(短期的な配偶行動を指向するか、もしくはより堅実に家庭志向でいくか)は個々人の性格特性と関係することがわかっています。性格特性とディスプレイ行動の性差を組み合わせる消費行動パターンを予測する研究が今後、発展していくと期待されます。それに伴って、社会情勢や価値観の時を追った変化のうち、どの部分が本質的に人の衝動的消費行動に影響を及ぼしているのかについても明らかにされていくことでしょう。

参考文献

- Darwin, C. (1871) The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex, John Murray. 長谷川眞理子訳(2000)「人間の進化と性淘汰」文一総合出版
- Zahavi, A. and Zahavi, A. (1997) The handicap principle: a missing piece of Darwin's puzzle, Oxford University Press. 大貫昌子訳・長谷川眞理子解説(2001)「生物進化とハンディキャップ原理—性選択と利他行動の謎を解く」白楊社
- Miller, G. (2009) Spent.: Sex, Evolution, and Consumer Behavior, Penguin

坂口 菊恵 (さかぐち きくえ)

東京大学大学院総合文化研究科博士課程修了。お茶の水女子大学大学院にて日本学術振興会特別研究員を経て現職。著書に『ナンパを科学する：ヒトのふたつの性戦略』(東京書籍)、『心と行動の進化を探る：人間行動進化学入門』(分担執筆、朝倉書店)など。