

グラミン銀行における借り手集団の相互信頼関係

——ネットワーク分析^(注1)——

つば い 井 ひ ろ み

はじめに

- I 制度上からみるフォーマル構造
 - II ネットワーク分析の方法論とデータ
 - III 分析結果からみるインフォーマル構造
- 要約と結論

はじめに

バングラデシュにあるグラミン銀行(Grameen Bank)は、制度的な金融から排除されていた貧困層、とりわけ貧困層の女性たちに少額な資金(マイクロクレジット)を提供する銀行である。グラミン銀行は、貸付資金の回収率が100%に近いことから、その手法が注目されてきた。そして、世界的に最も高い評価を受けたのは、1997年に開催されたマイクロクレジット・サミットの場においてである。以後、グラミン銀行が提唱する手法の広がり、以前にも増す勢いをみせている。

グラミン銀行の成功要因として共有されている認識のひとつに、独自の貸付一回収システムがあげられる。このシステムを支えているのは、5人グループあるいはセンターといった借り手集団である。グラミン銀行は、このシステムの成功の鍵が借り手のグループ化にあるという点を、経験上会得した。そこでは、支援、圧力、競争意識、相互監視、連帯責任感など、集団が

持つさまざまな力学が働くことに、グラミン銀行は期待を寄せている[Yunus and Jolis 1998, 105]。

グラミン銀行の規則によれば、同性5人から成るグループの結成が加入条件となっている。この5人グループを最大8つまで統合した単位がセンターである。5人グループ結成に際しては、似たような経済状況下であり、同じような考えをもち、信頼関係が築かれている同じ村出身者で、家族以外の5人が集まることが望ましいとされている[Gibbons 1994, 139-140]。

これまでのところ、グラミン銀行の5人グループあるいはセンターに関する研究は、グラミン銀行が定める組織上の構造とその機能に言及するにとどまるものがほとんどであった。しかし、集団を捉える際には、フォーマル構造とインフォーマル構造を区別する必要がある。

本稿の目的は、借り手集団の構造を、制度上から知ることができるフォーマル構造と、調査に基づき明らかにされるインフォーマル構造の両面から捉え、それぞれの構造におけるネットワークを分析することである。以下、第I節では、借り手集団の構造をフォーマルな側面から検討する。第II節では、インフォーマル構造に焦点をあて、相互信頼関係を探るためのネットワーク分析の方法論とそれに必要なデータを示

す。第Ⅲ節では、第Ⅱ節のデータに基づき、5人グループおよびセンターのインフォーマル構造を明らかにする。最後に、要約と結論を述べる。なお、本稿は、2000年3月から4月の5週間にを行った調査結果を基にしている。調査地は、マニクガンジュ県にあるグラミン銀行マダプールシンガイル支店と、ガジプール県のパシヨンガジプール支店である^(注2)。

I 制度上からみるフォーマル構造

1. 5人グループの形成

グラミン銀行の規則によれば、ローンを受けることのできる有資格者は、0.5エーカー未満の耕作地の所有者、あるいは1.0エーカーの土地に相当する額以上の資産を持たない者である。この条件を満たす者のうち、ローンを希望する者は、同性5人で構成されるグループをつくらなければならない。グループには1世帯から1人だけしか借り手になれず、親戚関係にある者同士はグループを構成することができない。

実際にグループを作る際には、発起人が他の借り手を集めることから始まる。今回、グループ創設者に対する調査が行われた。対象者は女性10名である。10名は、全員強い意志をもって1984～88年と92～94年にグループを作っている。グループを作ろうとした動機は「土地なしでとても貧しく、高利貸しから融資を受ける以外に方法がなかったが、グラミン銀行に加入すれば無担保でローンが受けられ、小さな事業を始めることができ、生活の向上が図れると思い決心した」に集約できる。10名のうち7名は自らが他の4人を選び、ほぼ全員が、他の借り手を選んだ基準として「隣人であり、同じような考え

をもち、信頼がおける」という点をあげている。グループ結成後はおよそ1カ月間グラミン銀行の監視下におかれ、グループ長とグループ書記を選出した後、7日間の有料研修を受けなければならない。研修では、グラミン銀行の規則や、銀行の業務目的、グループやセンターの役割、グループ基金の仕組み、生活改善プログラムなどが説明され、「16カ条の決意」^(注3)を理解させ、自分の名前を書くことが教えられる。口頭試問に全員が合格すれば正式にグループとして承認され、貸付が開始される。

こうしたプロセスを経ることで、ほんとうに必死でがんばることができる者だけをグラミン銀行の借り手として選別できると、グラミン銀行創設者であるユヌスは確信している[Yunus and Jolis 1998, 106]。ローンを提供することよりも、強い動機と自覚のある者に育てることに重点がおかれているのである。

2. 5人グループとグループ長の役割

グラミン銀行は農村部に住む大部分の貧困層が、銀行に出向くことも、担保を提供することも、書類に記入して提出することもできない現実を踏まえて、さまざまな失敗を経験しながら、独自のローン回収メカニズムを編み出した。それは、5人のグループを結成させ、ローンの申し込みの際には無担保だがグループの承認を必要とし、ローンの返済についてはグループの連帯責任制とし、毎週開催される集会に参加することを義務づけ、行員が集会の場で銀行業務を行う、といった方法である。既存の組織を利用せず、行員自らが貧困層のもとへ出向くといったやり方は、農村部にある政治組織上、あるいは地縁上の癒着構造を回避するとともに、行員自身が親戚、隣人、知人との馴れ合い構造を排

除することを狙いとしている。そのひとつの証拠として、行員は自宅から20キロ以遠の支店に配属されている。

ところで、農民をグループ化していく方法は、必ずしもグラミン銀行独自のものではない。バングラデシュでは農村開発の手法として、農民を組織するグループづくりが1959年に A. H. カーン (Akhteer Hameed Khan) によって提唱され、以後コミラモデル^(注4)としてバングラデシュ独立後の農村開発の出発点となっている。また、1975年から開始されたショニルボル運動 (Shawnirvar Movement) においても、グループを結成し、返済については、グループ連帯責任制、毎週の返済システムなどが導入され一部機能している^(注5)。これら2つの開発手法は、富裕層を富ませ、貧困層の問題を解決するに至っていないが、その点、グラミン銀行の活動は貧困層をターゲットとし、貧困の克服に成功しているといえる。

グループ結成は、グラミン銀行から融資を受ける際の大前提であるが、それはローン回収率の高さを維持するためだけに機能しているわけではない。そこではグループの力学が働き、ローンに対する連帯責任の原理から発生するグループの圧力を受けることになる。しかし、相互監視からくる圧力は、一面では借り手が自らを律し、貧困からの脱出を早める効果を合わせもつと考えられる。さらにグループ内、あるいはグループ間での競争意識が芽生え、それが個々の借り手の目標達成意欲を刺激する、と捉えることもできる。

では、グループはどのような公式的活動をしているのであろうか。まず、最初に、同性5人が集まりひとつのグループを形成し、グラミン

銀行の運営組織上の役割としてのグループ長を選出する。この際、グループ作りを呼びかけた人が必ずしもグループ長になっていないことが調査で判明した。この点は、グラミン銀行の規則に起因する。すなわち、グループ長は原則として5人のうち最後にローンを受けることになっているが、火急にローンが必要な場合は、4人への融資が完了するおよそ2カ月の間待つことが困難である。従って、グループ結成に際してグループ創設者は率先して他の4人をリードするにもかかわらず、グループ長の選出にあたってはグループ長になるとは限らないのである^(注6)。そのため、グループ長は実質的なグループリーダーとしての役割をもっているとは必ずしもいえない。

グループ長は、通常話し合いで決定され、任期は1年である。グループ長のこのような選抜の仕方は、各メンバーに長としての役割を公平に経験してもらうというグラミン銀行の配慮の表われである、と理解することができる。グループ長以外のメンバーの公式的な役割は、集会に参加し、返済金を納めることである。グループ長の役割が特に発揮されるのは、この集会場面においてである。

集会場面におけるグループ長とその補佐役であるグループ書記は、後述するセンター長を助け、行員と常に連絡を取り合いながら、何よりもグループ内の規律を維持するよう期待されている。グループ長の具体的な役割は下記に示す(1)~(10)である。

- (1) 借り手全員を集めながら、集会に遅れないように到着する。
- (2) 各借り手が指定された席についているかどうかを確認する。

- (3)各借り手から返済金と積立金^(注7)を集め、センター長へ渡す。
- (4)各借り手の通帳を集め、センター長へ渡し、記帳された通帳をセンター長から受け取り、確認した後借り手へ返す。
- (5)各借り手が出席簿にサインしているかどうかを確認する。
- (6)借り手のローンの申し入れを、センター長に申し出る。
- (7)借り手のローン使用状況を調べてみる。
- (8)借り手がローンを受け取ってから7日以内に、申請通り使用しているかどうかを確認し、書式にサインしてセンター長へ渡す。
- (9)グループ基金を管理する。
- (10)適切な時期に銀行の株を購入する。

3. センターとセンター長の役割

グラミン銀行は、最小の下部単位である5人グループを最大8つまで統合し、それを1センターと位置付けている。この場合のセンターとは、組織を構成する1単位としてのものを指す。この意味でのセンターの機能としては、行員の指導の下、センターは借り手に意欲を与え、適切な態度、分別、そして理解と協調心を身に付けさせ、特にグラミン銀行の規則を破りがちな借り手に対しては、責任感を持つように指導するところにある。それを可能にするには、借り手間の争いや誤解を仲裁し、解決するといった能力が必要となり、借り手が心から協力できるような雰囲気を作ることが期待されている。この期待は、センター機能が最も発揮される集会場面に限らず、日常的な生活場面にも及ぶ。調査によると、センターがひとつのまとまりとして、集会場面以外で行動した例として、過去に、支店が主催する運動会にセンター単位で参加し

たことがあった。1999年に限ってみると、特別集会に参加したことや、集会所を拡大したことなどがあげられる。

通常、行員の主たる職務は、週1回開催される集会をうまく運営し、借り手との信頼関係を育むことである。それ以外の職務については、調査から以下のことが判明した。行員は、グラミン銀行が期待するセンターの機能をより高めるために、借り手の家庭を訪問して親しい間柄を築きながら、借り手が抱える問題点を話し合う過程で、家庭の事情を把握するとともに、その問題解決に力を貸していた。

多くの場合、グラミン銀行の借り手がメンバーとして、共同で活動するその主な場面は、集会においてである。このことにより、一般にセンターを指す場合は、集会の場としてのセンターを意味することが多い。集会は、借り手の主導のもとで設けられる集会所で開催される。従って、センターとしての活動の第一歩は、集会所を設置することであるといえる。集会所の設置方法は、一様ではなく、共同で資金を出し合い自前の建物を建てる場合や、借り手が場所を提供する場合などである。借り手は生活習慣、宗教、交通手段などを考慮した上で、大多数の借り手が居住しているパラ(para:地縁・血縁関係の強い集落)の内部に場所を選んでいる^(注8)。また、集会の時間帯に関しては、行員が各借り手の経済活動の妨げにならないように考慮した上で、開催時間を決定している。

センターには、センター長が配置されており、そのセンター長はセンター運営の全ての責任を担う。センター長はグループ長の中から集会において公開で選出される。任期は1年で再選されることはない。センター長が不在の場合は、

副センター長が代理を務める。なお、センター長の任期は1990年までは定められておらず、翌91年より1年と規定された。その主な理由としては、選挙がたびたび行われ問題が生じたことや、有能なセンター長を見出すことが困難であったこと、さらに、新しいセンター長の責任感を育成するためには、十分な時間が必要であったことなどがあげられる^(注9)。これらの問題点を克服する新たなシステムとしてのセンター長の輪番制は、従来のシステムであるグループ長の輪番制とともに、役割を付与する際に発生する不公平感を払拭するために工夫されたシステムであり、バングラデシュ社会の発展を阻害する要因のひとつとして指摘されている「ヒンシャ」(hingsha:嫉妬)^(注10)の回避機能を持つ、と理解される。

集会場面におけるセンター長の役割は、主としてセンター内の規律維持にあるといえる。具体的には(1)～(9)に示すような内容である。なお、現地での行員との面談、および筆者自身の観察から(10)を加えておく。

- (1)各借り手の出席状況を確認し、指定された席についているかどうかをグループ長に確認する。
- (2)集会の進行役を務め、開始と終了を適切に行う。
- (3)グループ長から返済金と積立金を集め、行員に渡す。
- (4)グループ長から各借り手の通帳を集め、行員に渡し、記帳済みの通帳を確認した後にグループ長へ返す。
- (5)借り手が出席簿に正しくサインしているかどうかを確認する。
- (6)借り手に代わって行員に対し、書面にてロ

ーンを申し出る。

- (7)借り手のローンの使用状況をチェックする。
- (8)借り手がローンを受け取ってから7日以内に申請通り使用しているかどうかを確認し、書式にサインして行員に渡す。
- (9)行員との意思の疎通を図る。
- (10)集会所の管理をする。ただし、清掃は集会場の所有形態により、家主や副センター長などによって行われる。

ところで、今回の調査では、集会場面以外で公式的な役割に含まれない、センター長の活躍を確認することができた。例えば、それは次のような状況下で発生した。5人がグループを結成した後、借り手としての正式な承認を得る前に、7日間の研修が必要となっている。この研修は、行員の指導の下に行われるのであるが、その内容がたいへん豊富であるため、個々のメンバーは十分に覚えられずにいた。行員による、決められた時間内での指導だけでは不十分であると察したセンター長は、その不足分を補うため、夜に補足的な説明をした。センター長は、この、いわば補習授業を、グループ5人が全員、承認に必要であるテストに合格するまで行った。この事例は両方のセンターでみうけられた。従って、全てのセンター長がこのような働きかけをしていると断言することは難しいが、このような形でメンバーならびにグラミン銀行に対する協力関係が存在している、といってもよいであろう。

II ネットワーク分析の方法論とデータ

1. インフォーマル構造の意義

グラミン銀行が持つ機能を捉えるにあたり、

筆者の知る限り、従来の研究においてあまり関心が払われていない分析対象として、集団の内部構造がある^(注11)。借り手としての活動は、マイクロクレジットを用いた経済活動に関しては個人単位で行うものであるが、その他、組織上の活動は集団単位で行われている。借り手は最小下部単位である5人グループ、そしてそれらを統合したセンターに所属し、グラミン銀行の組織上目にみえるフォーマルな集団としてグラミン銀行の根幹を支えている。しかし通常、所属集団と準拠集団とは必ずしも一致しないことは周知の事実である。そのため集団の内部を理解するとき、成員が客観的に所属している所属集団と、心の所属を意味する準拠集団とを区別して考える必要がある。個々人にとって所属集団と準拠集団とは一致する場合もあれば、分離している場合もある。

グラミン銀行の集会単位であるセンターのフォーマルな構造をみると、センター長、副センター長、グループ長、グループ書記、一般の借り手といった役割によって構成されている。例えば、借り手は原則的に行員と対面に座り、右側から順にグループ長、グループ書記、次に番号が若い順に一般の借り手が続く。このようにして以下7グループが指定された席につく。これは、集会内の規律、それにかかわるような雰囲気を作り出し、返済金を行員に効率的に手渡し、銀行本来の業務以外の集会の内容をさらに充実させるためにデザインされたシステムであり、「能率の論理」によって貫かれたものと考えることができる。

5人グループまたはセンターとしての集団のあり様を強く規定しているのは、しかしながら集団の形式的側面だけではない。今回調査の対

象となった80人のうち76人までが、センター長、副センター長、グループ長、またはグループ書記という役割を体験しているが(表1)、それは形式的に付与されたものであり、必ずしも集団内部の成員から承認され獲得した役割ではない。借り手の心を強く規定しているのは、集団内部の好意度、信頼感といった自然発生的に形成されたインフォーマルな関係である。これは先に示した「能率の論理」とは異なる集団内部の「感情の論理」[青井・綿貫・大橋 1969, 19]によるものと考えられる。この感情は一般的には表面に現われにくいものである。5人グループとセンターの機能をみていく際には、それぞれフォーマル構造とインフォーマル構造を区別する必要がある、メンバーの隠れた心理的な人間関係や心のあり様を明らかにするには、特別の方法が必要となる。

2. ネットワーク分析のためのデータ収集法と基礎データ

グラミン銀行のインパクトに関する代表的な研究のなかで、ホッサイン(M. Hossain)は、5人グループは一般に強固な結束力と協同性を持つ集団である[Hossain 1988, 25-26]、といい、フューゲルサングとチャンドラー(A. Fuglesang and D. Chandler)は、借り手の間ではグループはひとつとなって進歩しなければならないという態度が一般的である[Fuglesang and Chandler 1993, 100]、と述べている。しかし、筆者が知る限り、5人グループ内部の隠れた人間関係を、インフォーマル構造から実証した研究はない。また、センターのインフォーマル構造にも関心が払われていない。そこで、インフォーマル構造を目でみえる形で表現する手段として、簡便で有効性が高く、かつ古い伝統

表1 借り手が経験した役割

Sセンター（マダプールシンガイル支店）					Gセンター（パシヨンガジプール支店）				
個人番号	センター長	副センター長	グループ長	グループ書記	個人番号	センター長	副センター長	グループ長	グループ書記
1			○		1				○
2				○	2			○	○
3			○	○	3		○	○	
4			○	○	4		○	○	
5				○	5（なし）				
6			○		6		○	○	
7	○		○	○	7				○
8			○	○	8（なし）				
9				○	9	○		○	○
10			○	○	10			○	○
11	○		○	○	11				○
12			○	○	12			○	
13			○	○	13			○	
14			○	○	14				○
15			○	○	15			○	
16		○	○		16			○	
17			○	○	17		○	○	○
18			○	○	18			○	
19	○		○	○	19				○
20				○	20			○	
21	○		○	○	21	○		○	○
22				○	22			○	○
23			○	○	23		○	○	○
24			○	○	24			○	○
25			○	○	25	○		○	○
26			○		26	○	○	○	○
27				○	27			○	○
28			○		28		○	○	○
29			○	○	29			○	○
30			○	○	30		○	○	○
31			○	○	31（なし）				
32			○	○	32			○	○
33			○	○	33	○		○	○
34			○	○	B1				○
35				○	B2	○	○	○	○
36	○		○	○	B3		○	○	○
37			○	○	B4				○
38				○	B5			○	
39（なし）					B6			○	
40			○	○	B7			○	○

（出所）筆者作成。

（注）(1)B1～7は、同支店の他のセンターに所属する借り手である。(2)第Ⅱ節第1項を参照。

を持つ社会測定法として認知されているソシオメトリーの手法〔狩野・田崎 1990, 19-24〕を用いて、基礎データを収集することにした。これによりネットワークを視覚で把握し、相互信頼関係を理解することができる。調査方法は以下の通りである。

ソシオメトリーでは通常、「好き―嫌い」という内面的なものを、活動の場面を特定し、誰と一緒にその活動をしたいのか、あるいはしたくないのかを、質問紙を用いて問うことにより、客観的に把握するものである。しかし、今回の調査対象者（マダプールシンガイル支店Sセンター8グループ、バションガジプール支店Gセンター4グループ、計12グループ60名）は、全員が成人女性であることや、文字を理解できない者が多く含まれているという理由から、質問紙によらず個別に口頭で質問をする、という形式をとった。

質問は「あなたのグループを含むセンター内の友達3人を順にあげてください」とし、「好き―嫌い」という表現を避けた。これは、個別とはいえ個室でのインタビューができない状態であるために、他の借り手の目もあり、直接的に質問することがはばかれたからである。また、選択の範囲を「センター内」とした理由は、グラミン銀行の借り手としての活動は、日常行われている経済活動については基本的に個人レベルであるが、センターで毎週開催される集会に出席することは、共同的行為として義務付けられているために、インフォーマル構造を捉える上では、この範囲内で観察すべきであると判断したからである。さらに「仮に〇〇をすとしたら、だれと一緒にしたいと思いますか」という活動する場面の特定も控えた。それ

は、グラミン銀行の借り手になるために5人グループを結成すること自体が人為的であり、一緒に行動したいという表われである、と理解できるからである。この調査法には、「好きな人」を「友達」と換えて質問しているために、ニュアンスの違いが生じ、正確度を欠くという限界がある。しかし、秘密保持が可能な質問紙を用いることができないという現実もある。

この質問から得たデータを単純に集計するために、ソシオ・マトリックスといわれる集計表を作成する。この集計表は、センターにおける借り手のネットワークを行列の形式で記述したものである。ソシオ・マトリックスは、タテの列とヨコの行からなる集計表である。作成方法は、表の最上の行にグラミン銀行の借り手の名前（選択者：名前は記号で表記）を記入し、表の最左端の列にも同じく名前を記入して、借り手が選択している人を該当の行で選択者の列と交わったところに印を記入していく。印としては、友達として選択した順に1,2,3と記入する。こうして完成されたものが表2と表3である。なお、バションガジプール支店のGセンターについては、40名中7名が不在のためインタビューは行われていない。不在者の名前は「あいうえおかき」で記入されている。また、借り手の属性やネットワーク指標となる質問も同時になされ、それを集計したものが表4である。

3. 5人グループのインフォーマル構造分析の方法とデータ

本節では、先に示したソシオ・マトリックスを基に、5人グループの対人関係から各借り手のインフォーマル好意度、および5人グループの密度を測定し凝集性を捉える。

まず、借り手のインフォーマル好意度を行列

表3 ソシオ・マトリックス (Gセンター)

被選者		1	2	あ	い	う	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	え	17	18	19	20	21	22	23	24	お	か	25	26	27	28	29	30	31	32	33	き	
被選者	1																																									1
	2																																									6
	あ																																									1
	い																																									1
	う																																									1
	3																																									2
	4																																									2
	5																																									8
	6																																									1
	7																																									1
	8																																									0
	9																																									0
	10																																									2
	11																																									2
	12																																									0
	13																																									0
	14																																									2
	15																																									0
	16																																									2
	え																																									2
	17																																									2
	18																																									0
	19																																									0
	20																																									2
	21																																									20
	22																																									0
	23																																									4
	24																																									1
	お																																									1
	か																																									

(出所) 筆者作成。

表4 借り手の属性とネットワーク指標

(1) 借り手の属性

Sセンター (マダプールシングル支店)										
グループ 番号	個人番号*	年 齢	就 学 年 数	子 ども の 数	住宅の 位置**	「仕事, 宗教, 娯楽, 家庭」 の重要度				交際頻 度***
1	○ 1	25	0	3	○	宗教	娯楽	仕事	家庭	○
1	2	26	0	3	△	仕事	宗教	家庭	娯楽	△
1	3	31	0	2	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
1	4	30	0	4	○	仕事	宗教	家庭	娯楽	○
1	5	20	0	2	○	家庭	仕事	宗教	娯楽	○
2	○ 6	23	0	3	○	娯楽	仕事	宗教	家庭	○
2	7	30	0	4	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
2	8	50	0	1	△	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
2	9	30	0	4	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
2	10	50	0	1	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
3	○11	35	0	3	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	△
3	12	48	0	3	△	家庭	仕事	宗教	娯楽	○
3	13	60	0	3	○	家庭	仕事	宗教	娯楽	△
3	14	30	0	3	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	△
3	15	25	0	3	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
4	○16	25	0	2	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
4	17	30	0	3	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
4	18	25	0	3	△	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
4	19	50	0	4	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
4	20	65	0	3	○	宗教	家庭	仕事	娯楽	○
5	◎○21	30	0	1	○	宗教	仕事	家庭	娯楽	○
5	22	35	0	3	○	宗教	仕事	家庭	娯楽	○
5	23	22	5	3	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
5	24	40	0	2	○	仕事	宗教	娯楽	家庭	△
5	25	22	0	1	○	宗教	家庭	仕事	娯楽	○
6	○26	35	0	1	○	宗教	仕事	家庭	娯楽	△
6	27	25	0	2	○	家庭	仕事	宗教	娯楽	○
6	28	25	0	3	○	家庭	宗教	仕事	娯楽	○
6	29	20	0	2	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
6	30	30	0	3	○	宗教	仕事	家庭	娯楽	○
7	○31	30	0	3	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
7	32	26	0	4	○	家庭	仕事	宗教	娯楽	△
7	33	38	0	1	△	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
7	34	45	0	3	○	宗教	仕事	家庭	娯楽	○
7	35	30	0	3	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
8	○36	40	0	3	○	仕事	家庭	宗教	娯楽	○
8	37	42	0	2	△	家庭	仕事	宗教	娯楽	△
8	38	25	0	3	○	宗教	仕事	家庭	娯楽	○
8	39	35	0	4	○	仕事	宗教	家庭	娯楽	△
8	40	36	0	1	△	仕事	家庭	宗教	娯楽	○

Gセンター（バシヨンガジプール支店）										
グループ 番号	個人番号*	年 齢	就 学 年 数	子 ども の 数	住宅の 位置**	「仕事, 宗教, 娯楽, 家庭」 の重要度				交際頻 度***
1	1	45	0	2	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	○
1	2	26	10	2	△	宗教,	家庭,	仕事,	娯楽	△
2	3	25	0	2	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	△
2	4	40	3	3	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	○
2	5	27	3	2	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	△
2	○ 6	25	8	2	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	○
2	7	35	0	3	△	家庭,	仕事,	宗教,	娯楽	△
3	8	26	7	2	○	宗教,	仕事,	家庭,	娯楽	△
3	9	35	5	2	△	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	○
3	10	30	5	2	△	仕事,	宗教,	家庭,	娯楽	○
3	11	22	5	1	△	家庭,	仕事,	宗教,	娯楽	△
3	○12	26	0	1	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	△
4	13	27	0	5	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	△
4	14	30	5	1	○	仕事,	宗教,	家庭,	娯楽	△
4	15	31	0	3	△	仕事,	宗教,	家庭,	娯楽	×
4	16	27	8	2	△	家庭,	仕事,	宗教,	娯楽	△
5	17	55	5	5	○	仕事,	宗教,	家庭,	娯楽	△
5	18	25	5	1	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	△
5	19	45	0	5	△	仕事,	宗教,	家庭,	娯楽	○
5	○20	30	3	3	×	家庭,	仕事,	宗教,	娯楽	△
5	21	29	8	2	○	仕事,	宗教,	家庭,	娯楽	△
6	22	28	0	2	○	家庭,	仕事,	宗教,	娯楽	○
6	23	45	5	4	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	△
6	24	30	0	2	○	宗教,	仕事,	家庭,	娯楽	△
7	25	24	8	2	○	宗教,	家庭,	仕事,	娯楽	○
7	◎○26	30	4	2	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	○
7	27	29	5	4	△	家庭,	仕事,	宗教,	娯楽	△
7	28	29	5	2	△	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	△
7	29	35	8	3	○	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	○
8	30	28	0	2	○	宗教,	仕事,	家庭,	娯楽	△
8	31	28	2	3	△	仕事,	家庭,	宗教,	娯楽	△
8	32	28	5	2	○	宗教,	家庭,	仕事,	娯楽	○
8	33	35	8	3	○	宗教,	家庭,	仕事,	娯楽	○

* 現グループ長は個人番号に○を添付。現センター長は個人番号に◎を添付。

** 住宅の位置：センターのあるバラに住んでいる（○），センターのないバラに住んでいる（△），全く別の村に住んでいる（×）。

*** 日常生活での交際頻度：5人グループの間でよく行き来する（○），5人グループの間で時々行き来する（△），5人グループの間でたまに行き来する（×）。

(2) センター長経験者を第1に選択した理由

Sセンター（マダプールシンガイル支店）		
被選択者	選択者	選択理由
21	3	親しみやすい、親切、協力的
	9	役にたつ人、協力的、責任感が強い
	13	（なし）
	14	協力的、親切、役にたつ人
	16	態度が良い、規律が身に付いている
	17	協力的、親切
	23	態度が良い
	30	親しい、陽気、協力的
	32	態度が良い
	33	グループを信じているから
	36	親しい、協力的
	39	協力的、考えが同じ
36	4	協力的、考えが同じ、親切、優秀なリーダー
	11	隣人、親切
	12	責任感が強い
	15	協力的、親切、優秀なリーダー
	19	協力的、困っている時に助言してくれる
	24	親しみやすい、協力的、正直
	31	親しみやすい、協力的
	37	好きだから、正直、責任感がある
7	40	知的、協力的、親しみやすい
11	なし	（なし）
19	なし	（なし）
Gセンター（バシヨングジプール支店）		
被選択者	選択者	選択理由
21	7	協力的、助言をしてくれる、知的
	13	善良、親切、協力的
	14	良いリーダー、協力的
	18	親友、協力的、知的
	19	同じグループだから、隣人、協力的、考えが同じ
	20	善人
	24	善良、協力的、親切
	25	行儀が良い、人を引っ張っていく能力があるので
	33	態度が良い
33	2	助言をしてくれる、規律を守るから、協力的、親切
	4	良い指導者、協力的
	9	規律を守るから、親切、協力的、隣人
	12	問題があれば集会の場で主導権をとって解決してくれるから
	17	善良、親切、協力的
	21	賢い、他のメンバーにやる気を持たせるから
	29	隣人、信頼がおける
	31	助言してくれる、善人、協力的
9	32	隣人、協力的、礼儀正しい
9	10	規律を守るから、親切、協力的、辛い時にお金を貸してくれる
25	なし	（なし）
26	27	助言してくれる、協力的、センターの良いリーダー
	28	助言してくれる、規律を守るから、協力的

（出所）筆者作成。

（注）第II節第2項を参照。

表5 5人グループの行列

(1) Sセンター (マダプールシンガイル支店)

グループ1 (グループ長1)							グループ2 (グループ長6)							グループ3 (グループ長11)						
	1	2	3	4	5	X		6	7	8	9	10	X		11	12	13	14	15	X
1	0	0	0	0	1	1	6	0	1	0	0	0	1	11	0	0	0	0	0	0
2	0	0	0	0	0	0	7	1	0	1	0	1	3	12	0	0	1	0	0	1
3	0	0	0	0	1	1	8	1	0	0	0	0	1	13	0	0	0	0	0	0
4	0	0	1	0	1	2	9	1	1	0	0	1	3	14	0	0	0	0	0	0
5	0	1	1	0	0	2	10	0	1	1	1	0	3	15	0	0	0	0	0	0
グループ4 (グループ長16)							グループ5 (グループ長21)							グループ6 (グループ長26)						
	16	17	18	19	20	X		21	22	23	24	25	X		26	27	28	29	30	X
16	0	1	1	1	1	4	21	0	0	1	1	0	2	26	0	1	1	0	0	2
17	1	0	1	0	1	3	22	1	0	1	0	0	2	27	0	0	0	0	0	0
18	0	0	0	0	1	1	23	0	0	0	0	1	1	28	1	1	0	0	0	2
19	0	0	0	0	0	0	24	0	0	0	0	1	1	29	1	0	1	0	0	2
20	0	1	1	0	0	2	25	0	0	0	0	0	0	30	1	1	1	1	0	4
グループ7 (グループ長31)							グループ8 (グループ長36)													
	31	32	33	34	35	X		36	37	38	39	40	X							
31	0	1	0	1	1	3	36	0	1	0	0	1	2							
32	0	0	0	1	0	1	37	0	0	0	0	0	0							
33	0	0	0	0	0	0	38	0	0	0	1	0	1							
34	0	1	0	0	1	2	39	0	0	0	0	1	1							
35	0	0	0	0	0	0	40	0	0	0	0	0	0							

(2) Gセンター (バションガジプール支店)

グループ2 (グループ長6)							グループ3 (グループ長12)							グループ5 (グループ長20)						
	3	4	5	6	7	X		8	9	10	11	12	X		17	18	19	20	21	X
3	0	0	1	1	0	2	8	0	0	0	0	0	0	17	0	1	1	0	0	2
4	1	0	1	1	0	3	9	1	0	1	0	0	2	18	0	0	0	0	0	0
5	0	0	0	1	0	1	10	1	0	0	1	0	2	19	0	0	0	0	0	0
6	0	0	1	0	0	1	11	0	0	0	0	0	0	20	0	1	1	0	0	2
7	0	0	0	0	0	0	12	1	0	0	0	0	1	21	1	1	1	1	0	4
グループ7 (グループ長26)																				
	25	26	27	28	29	X														
25	0	1	0	0	0	1														
26	0	0	1	1	1	3														
27	0	0	0	0	0	0														
28	0	1	0	0	1	2														
29	0	1	0	0	0	1														

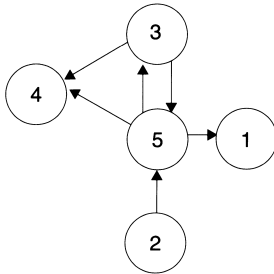
(出所) 筆者作成。

(注) 第II節第3項を参照。

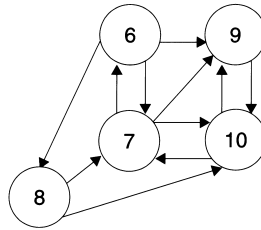
図1 ソシオグラム

(1) Sセンター (マダプールシンガイル支店)

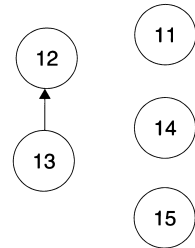
グループ1 (グループ長1)



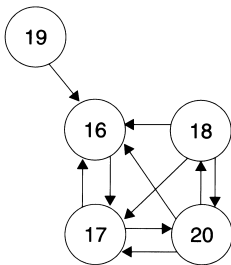
グループ2 (グループ長6)



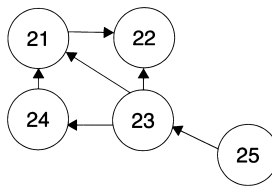
グループ3 (グループ長11)



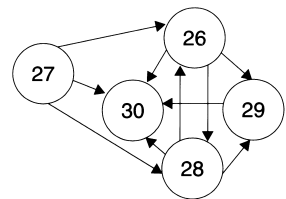
グループ4 (グループ長16)



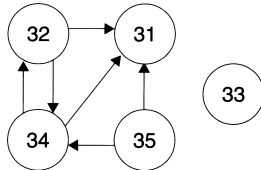
グループ5 (グループ長21)



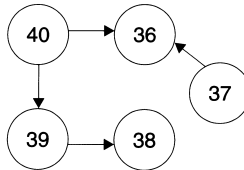
グループ6 (グループ長26)



グループ7 (グループ長31)

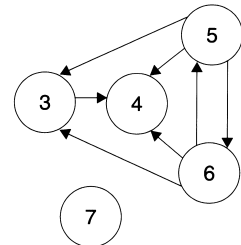


グループ8 (グループ長36)

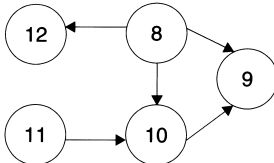


(2) Gセンター (バシヨン
ガジプール支店)

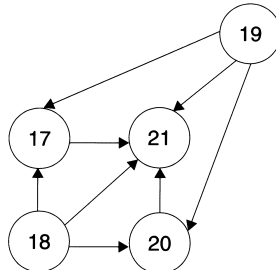
グループ2 (グループ長6)



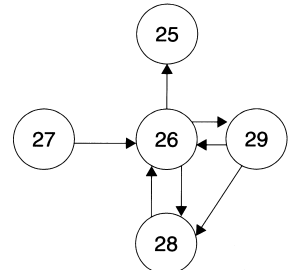
グループ3 (グループ長12)



グループ5 (グループ長20)



グループ7 (グループ長26)



(出所) 筆者作成。

(注) 数字と矢印の意味については第Ⅱ節第3項を参照。

の形式で記述し、測定する。表5は、12グループの各々のネットワークを表現したものである。行は選択者、列は被選択者であり、関係のない部分は0、関係のある部分は1、本人から本人への関係については0、という数字をいれた行列である。X欄は、グループ内の借り手から選択された合計数である。これにより、グループ長のインフォーマル構造における地位や、インフォーマルリーダーが明らかにされる。

次に、5人グループの選択関係をソシオグラムで表現し、5人グループの密度を測定する。ソシオグラムの作成は、借り手を小さな丸で、メンバー間の選択関係は、これらの丸の間を結ぶ矢印がついている線で表現する。矢印を出した方が選択者であり、矢印の受け手が被選択者である。集団のサイズが小さいため、借り手の

相互信頼関係が視覚で理解できる点に特色がある。なお、ソシオグラムにおいては、線の長さや丸の大きさは意味をもたず、矢印がついている線の向きだけが分析の対象となる。図1は、12のグループをソシオグラムで表現したものである。

このソシオグラムを基に、各グループの密度を測定する。この手法は、ソシオグラムにある矢印付きの線を数え、最大で生じる関係の数で割ったものである。今回の調査では、1人の借り手が3人を選択しているので、最大可能な関係数は15であり、相互選択の最大数は5となる。密度は、すべてに関係があれば1、全く関係がなければ0となる。表6は12グループの密度を表わしている。これにより、各グループの凝集性を捉えることができる。

4. センターのインフォーマル構造分析の方法とデータ

グループ内におけるメンバー間の選択関係については、ソシオグラムで知ることができる。これにより多くの選択を受けた「スター」や全く選択を受けていない「孤立者」など、個人の位置が理解される。このように、ソシオグラムはミクロな関係を表現するには適切な方法であるといえる。しかし、40人という集団サイズであるセンターを、ソシオグラムで理解しようとすれば、メンバー間の選択関係を描いた図は複雑になり、この関係を整理してソシオグラムを描くことは困難となる。その結果、センター全体の構造を大局的に把握し、その特徴を得ることができないという事態に陥る。そこで、センター全体のマクロ構造を知るために、狩野素朗が開発した手法である「コンデンセーション法」[狩野・田崎 1990, 19-24]を用いて、選択

表6 5人グループの密度

	矢印つき 線の数	密 度	相 互 選択数
Sセンター			
グループ1	6	0.40	1
グループ2	11	0.73	3
グループ3	1	0.07	0
グループ4	10	0.67	3
グループ5	6	0.40	0
グループ6	10	0.67	1
グループ7	6	0.40	1
グループ8	4	0.27	0
Gセンター			
グループ2	7	0.47	1
グループ3	5	0.33	0
グループ5	8	0.53	0
グループ7	7	0.47	2

Sセンター：平均密度 0.45, 標準偏差 0.21。

Gセンター：平均密度 0.45, 標準偏差 0.07。

(出所) 筆者作成。

(注) (1)密度の計算については、安田(1997, 76-81)を参照。(2)第II節第3項を参照。

関係の複雑さを簡素化し、構造の要点のみを抽出して、構造の特徴を明らかにすることにする。ただし、コンデンセーションを作成することにより、ソシオグラムで示されている個人についての情報は失われる、という短所があることを付け加えておく。

コンデンセーションは、集団のなかで相互選択をしているメンバーをひとつの「塊」とみなし、このような「塊」と「塊」の関係を通して全体を集約するものである。以下、マダプールシンガイル支店のSセンターを例にあげ、コンデンセーションの作成手順を説明していく。

(1) 作成手順 1

選択順位にかかわらず相互選択関係にあるメンバーを全てまとめて塊を作る。先に示したソシオ・マトリックスから、(3,5) (6,7) (7,10) (9,10) (16,17) (17,20) (18,20) (26,28) (32,34)

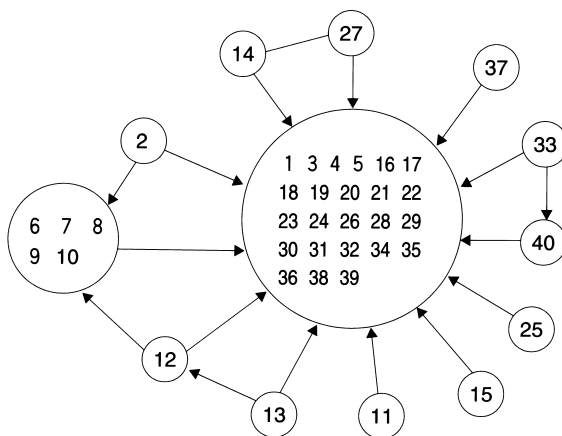
(4,36) (21,36) (21,31) の12個の塊ができる。

(2) 作成手順 2

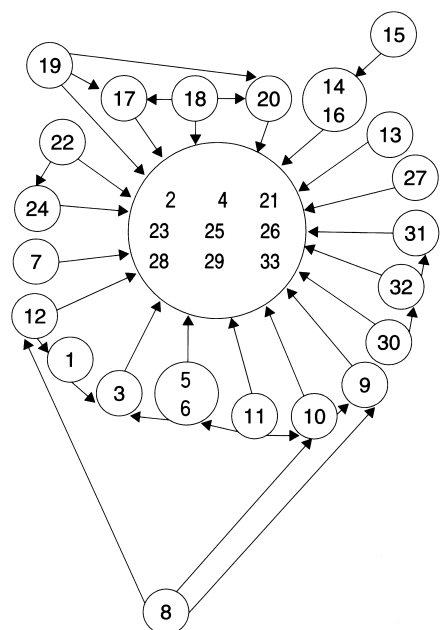
上記12個の塊と塊、あるいは塊と1人のメンバーとの間に選択関係が成立しているところを、新たにひとつの塊としていく。12個の塊はさらに (3,5) (6,7,9,10) (16,17,18,20) (26,28) (32,34) (4,21,31,36) の5個に集約される。次に、例えば (4,21,31,36) の塊をとりあげてみると、この塊が選択している者を、4,21,31,36以外に求めると、28,22,39,5の4名である。逆に28,22,39,5が選択している者はそれぞれ (26,29,30), (30,35,36), (21,34,38), (1,3,4) であり、(4,21,31,36) との相互関係は22,39,5の3名が成立することになる。よって、(4,21,31,36) の塊は (4,21,31,36,22,39,5) と拡大する。この手順を同様に (3,5) (6,7,9,10) (26,28) (32,34) のそれぞれの塊にも適応していく。

図2 コンデンセーション

(1) Sセンター (マダプールシンガイル支店)



(2) Gセンター (バションガジプール支店)



(出所) 筆者作成。

(注) 数字と矢印の意味については第Ⅱ節第4項を参照。

(3) 作成手順3

次々と新しい塊をつくっていき、これ以上相互関係が成立しない段階まで進むと、複数の塊とだれからも選択を受けない孤立者ができる。これを相互選択関係にある人数に応じた円の大きさに表現する。このことにより構成人数の情報を容易に得ることができる。それから、この円の間を選択している方から選択されている方へ矢印付きの選択線で結ぶ。この選択線は、一方選択関係だけである。以上の手順に従い完成したコンデンセーションが図2である。

5. センターのインフォーマルリーダー分析の方法とデータ

組織上形式的に付与された役割であるセンター長は、インフォーマル構造においても同様にリーダーであり得るのであろうか。この点を明らかにするために、先に示したソシオ・マトリックスを再び用いて、ソシオメトリック・テストで知ることのできるインフォーマルなリーダーを捉えてみることにする。

表2と表3の右側X欄に示した数値は、それぞれのメンバーが何人から選択されているかを示している。これにより集団内での個人の地位を知ることができる。言い換えれば、この数値は人気の指標であり、ソシオメトリック地位を表示している。ソシオメトリック地位が高いとみなされている者は、他者に対して影響を及ぼす可能性が高いという点から、集団内で実力のある者と考えることができる。

さらに、ソシオメトリック地位を深く検討するために、その人が何人から選択されているかという直接的な関係だけではなく、その人を選択したメンバーが、さらに何人から選ばれているかという点まで考慮する必要がある。それは、

実力を持っているある人が、多くの人から選択を受けていても、その人の上に真の実力者が存在する場合、真の実力者はある人からの選択を受けただけであったとしても、こちらの方が力は大であるといえるからである。従って、2段階までのソシオメトリック地位を確認することにより、インフォーマルなリーダーがより鮮明になるであろう。2段階地位の算出法は以下の通りである〔狩野・田崎 1990, 25-28〕。

各メンバーの2段階地位を求めるためには、そのメンバーを選んだ者が、さらに何人から選ばれているかをみればいい。例えば、Sセンターの1番は5番によって選択されている。5番は2,3,11,15,36,37番の6人から選択されている。従って、Sセンターの1番の2段階地位を示す数は6となる。このようにして、各メンバーの2段階地位をY欄に記入した表が表7と表8である。

III 分析結果からみるインフォーマル構造

1. 5人グループのインフォーマル構造

本節では、第II節のデータを基に、グループ長のインフォーマル構造における地位と、孤立者の共通要因、そして5人グループの凝集性を検討する。

フォーマル構造にグループ長が存在するように、インフォーマル構造にもインフォーマルなリーダーが存在する。そこで、グループ長はインフォーマルなリーダーであるのか、という点を確認する必要が生じてくる。この点を明らかにするため、グループ長のインフォーマル構造における地位を捉えることにする。

表5より、グループ長がインフォーマル構造

表7 ソシオ・マトリックス 2段階地位 (Sセンター)

[illegible]

現センター長 21

(出所) 筆者作成。

表8 ソシオ・マトリックス 2段階地位 (Gセンター)

被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
被選者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59																																									

現センタ一長 26

(出所) 筆者作成。

において、他の借り手より高い地位を獲得しているのは、12グループのうち、Sセンターのグループ4,5,7,8と、Gセンターのグループ7の計5グループである。とりわけ、Sセンターのグループ4,7およびGセンターのグループ7のグループ長は、グループ長としての役割、およびインフォーマルリーダーとしての信頼度の高い地位の双方を得ていることがわかる。これにより、グループ長は、インフォーマルなリーダーである場合もあるが、概ねインフォーマルリーダーは別に存在していることが明らかになり、グループ長の役割は形式的に付与されたものであることが確認できた。

次に、図1のソシオグラムから被選択者を表す矢印を一本も受けていない孤立者をみると、孤立者は12グループ60名の中に18名（30%）おり、孤立者がいないグループはひとつだけであることがわかる。そこで、孤立者の共通の要因を捉えるため、表4に基づき以下3点を指標とする。第1の指標は年齢である。年齢からグループの構成をみると、20歳代と30歳代から成るグループは、Sセンターのグループ1と6、Gセンターのグループ3と7の計4グループであり、これらのグループ内での年齢差は最小で11歳ある。それ以外の8グループは、20歳代から60歳代まで幅広い年齢層で構成されており、最大で40歳の年齢差がある。一方、孤立者の年齢の幅は20歳代から60歳代までの各世代に分布している。従って、孤立者は他の借り手との年齢差が原因で選択を受けていない、と判断することはできない。第2の指標として、「仕事、宗教、娯楽、家庭」の4項目のうち、メンバーが重要であると判断した順位から、仕事中心性（仕事、家庭、宗教、娯楽の順）、家庭中心性（家

庭、仕事、宗教、娯楽の順）をみてみると、孤立者の選択分布には特別な偏りが認められないため、相関はないことがわかる。第3に、住居の位置と5人グループ内での交際頻度を取り上げてみる。孤立者18名のうち、センターのある集落に住み5人グループ内での交際頻度が高い者は5名だけである。他の13名は5人グループの仲間とは離れた他の集落に住んでいる、あるいは日常生活において時々交際する程度である。従って、孤立者に共通している点は、孤立者の住居がセンターの配置されている集落とは異なる集落にあり他の借り手とは離れた場所にあること、あるいは同じ集落にあったとしても日常生活で他の借り手との交際頻度がやや少ない者である、といえる。

最後に、5人グループの凝集性をみてみることにする。凝集性は、通常、目標が明確であり、かつまたメンバー間の対面性が保証される程度の人数で、メンバー間に多くの類似性があり、共通体験や共通の運命といった意識がある場合に強められる [狩野 1994, 142]、といわれている。5人グループの凝集性を分析するために、ここでは密度を指標として用いる。

表6によりSセンターとGセンターを比較すれば、Sセンターは密度のばらつきが大きく、平均密度0.45を下回るグループが多いため、凝集性が低いグループが多いといえる。Gセンターは密度のばらつきが小さく、平均密度を超えるグループが多いため、凝集性が高いグループが多いといえる。凝集性が特に高いグループは、相互選択が3組あり密度も高いSセンターのグループ2と4である。このグループの特徴は、仕事中心性が高いことであることが表4からわかる。次に、12グループ全体を通してみれば、

5人グループ内の被選択総数の全体に占める割合が45%であることから、心のよりどころをセンターにしている借り手のほうが少し多いことがわかる。

さらに、5人グループにおける集会場面以外の共同行動を探りたい。今回の調査から1999年の状況を見ると、5人グループが共同で何らかの事業を行った例は1件もなかった。これにより、借り手による経済活動は、個々人がそれぞれに行っていることが明らかである。経済活動以外の日常生活場面においては、グループによって、集会に遅刻した者に対し10タカの罰金を課している例や、グループの維持・結束を乱す者を排斥し、新たなメンバーを迎えている例があり、借り手自身が所属グループ維持のために、コントロールに努めていることが判明した。今回の調査範囲内では、グループ離脱者20名のうち6名がこれに該当している^(注12)。その他、5人グループの借り手同士が共同で活動するケースはほとんどみうけられなかった。しかし、稀な例として、グループの借り手の娘が結婚する際に物心の両面にわたり協力したことや、収穫時期に互いに手伝いあったこと、また、家を建てる時に手伝ったことがあった。ただし、これらのケースについては、借り手の大部分が同じ集落に住んでいるため、個々の活動がグラミン銀行のメンバーであるが故の協力なのか、それともその地域特有の相互扶助の慣習によるものなのか、この点についての厳密な違いは、調査で明らかにすることができなかった。

2. センターのインフォーマル構造

先に示したコンデンセーションは、構造の全体的特性を表現するものである。

この構造的特性を狩野が呈示した4つの次元、

すなわち(1)統合性、(2)集中性、(3)極性、(4)階層性でセンター内部の構造を分析する〔狩野・田崎 1990, 44-49; 三隅・木下 1991, 194-196〕。なお、Gセンターの場合は7名分のデータが入手できずに完全さを欠いている。

第1の次元である統合性とは、集団を全体とみた際の結合の度合いを測る次元である。SセンターとGセンターは、ともに全員がつながりを持つ統合構造である。第2の次元である集中性とは、構造の中における中心となる集団と周辺との分化の度合いにかかわる次元である。Sセンターは中心となる大きな集団に対して全ての周辺から選択の矢印が向けられている高集中構造である。Gセンターも同様に高集中構造である。第3の極性次元では、構造内で中心となる集団を極と呼び、構造内に存在する極の数により区別する。極のサイズを目安として、集団サイズが20名前後の場合には矢印が3本以上向いている必要がある。これに従うと、SセンターとGセンターはそれぞれ単極構造である。そして、最後の階層性とは、フォーマル構造のような階層がどの程度存在するのかを測る次元である。これは、ひとつの方向に連鎖した矢印の数で度合いを示す。Sセンターは、塊と塊の間に1本の矢印がある低度階層であり、Gセンターは、矢印が2本連鎖している所が6カ所あり、やや階層の分化の度合いが強いが、これは低度階層に分類できる範囲内である。以上からSセンターとGセンターは、統合、高集中、単極、低階層構造と、全く同じ次元をもつインフォーマル構造であることがわかる。

ところで、センターが集会以外で共同行動をとった例として、運動会への参加、特別集会への参加、集会所の拡大があったことは先に示し

た通りであるが、これらはグラミン銀行主導による共同行動である。2000年には、グラミン銀行主催の行事は行われておらず、また、グラミン銀行が直接関与していない、借り手同士の自主的な共同行動もみうけられなかった。しかし、センター内の信頼がおける仲間と何らかの共同行動をとりたい、と希望している借り手が多くいることがわかった。全員がセンターに信頼のおける人がいる、と答え、Sセンターの80%、Gセンターの70%が、経済活動の規模拡大を念頭においた共同行動を希望していた。共同行動の具体例として、灌漑事業、運送業、製粉機の購入、魚の養殖、養鶏、被服工場、レストラン、貸家、コンピューター訓練所、などがあげられる。また1件ではあったが、娘の結婚式のときには助け合いたい、という相互扶助的な希望もあった^(注13)。

3. センターのインフォーマルリーダー

まず、センターにおけるインフォーマルリーダーを捉えてみることにする。表2と表3に基づき、第1段階での被選択数の多い順から4位まであげると、以下の通りになる。

Sセンター	Gセンター
21番……25人	21番……20人
36番……17人	33番……19人
32番…… 7人	4番…… 8人
5番…… 6人	2番…… 6人
16番…… 6人	き番…… 6人
30番…… 6人	

さらに、表7と表8に基づき間接的被選択数により2段階地位を確認するために、被選択数の多い順から4位までを以下に示す。

Sセンター	Gセンター
21番……64人	2番……54人
36番……52人	33番……54人
31番……34人	21番……51人
22番……26人	4番……32人

この結果、直接的選択数および間接的選択数の多さから、インフォーマルリーダーは、Sセンター21番、36番、Gセンター21番、33番である、と考えられる。また、Sセンターの21番と36番は相互選択関係にあり、Gセンターの21番と33番も互いを第1位で選択しているという理由から、これら2人を中心として凝集性の高いセンターであることが再び確認できる。

それでは、Sセンターの21番、36番、Gセンターの21番、33番の共通の要素は何であろうか。まず、表4に示した4名の就学年数であるが、Sセンターの2名は就学経験がなく、Gセンターの2名は8年である。この点を各センターの他の借り手と比較してみると、際立つ差異は認められない。次に、これまで経験した役割を表1からみると、4名はグループ長、グループ書記、センター長の全てを経験している10名（Sセンター：7,11,19,21,36番、Gセンター：9,21,25,26,33番）の中に含まれている。この4名が他の6名と異なる点を、彼女らが第1位に選択された理由からみると、「人を引っ張っていく能力がある」、「センター内で主導権を取り、問題を解決してくれる」、「他のメンバーにやる気を起こさせる」、「責任感が強い」、「優秀なリーダーである」があげられる。

この選択理由から、インフォーマルリーダーになった可能性として2点が考えられる。第1は、もともとインフォーマルリーダーとしての

素質がある人が、輪番制のグループ長の役割を担ってインフォーマルリーダーになった可能性である。第2は、センター長としての体験がその素質を開花させた可能性である。センター長は40人という彼女らの社会規模ではきわめて大規模な集会の進行役や、親族ではない、多くの場合男性の、行員との度重なる話し合い、またワークショップへの参加^(注14)といった、農村部における貧困層の女性が通常経験することの少ない機会を通して社会化されている可能性が高い。彼女らがグラミン銀行に加入する以前のネットワークの様相などを調査することは困難であるため、本稿では、インフォーマルリーダーになった可能性について述べるに留める。

次に、観察を通して確認されたインフォーマルリーダーの役割を以下に示す。筆者が各借り手の家を訪問する際、行員からその段取りを依頼されたのは、センター長よりインフォーマルリーダーの方が多かった。集会においては、集会は通常1時間であり、前半の15～20分の間に銀行業務が行われていた。この間フォーマルリーダーであるセンター長は、集会の進行役を務める、返済金などを集めて行員に手渡し、行員に提出する文書を作成するなど、銀行業務を円滑に進めるための公式的な役割を果たしていた。しかし、集会は銀行業務だけを行う場ではない。後半の40～45分の間に、「16カ条の決意」を中心としたさまざまな話し合いが持たれていた。この間、(1)場の意見をまとめるためにインフォーマルリーダーが立ち上がり、結論を出して、それを行員に告げた、(2)行員は、センター長よりインフォーマルリーダーに、質問や意見を多く求めた、(3)集会の欠席者の理由をグループ長に尋ねたのは、インフォーマルリーダーであり

センター長ではなかった、(4)インフォーマルリーダーが、借り手同士の言い争いを仲裁した、などが観察された。後半の中心的人物はインフォーマルリーダーであり、彼女が集会をまとめていたのである。このことは、1時間の集会をうまく運営するためには、フォーマルリーダーとインフォーマルリーダーの双方が必要であることを表わしている。集会において銀行業務だけを行うのであれば、インフォーマルリーダーの出番はないかもしれない。

さらに、仕組みからインフォーマルリーダーの必要性をみえる。第I節第3項で示したように、1991年にセンター長の輪番制が導入され、センターの安定化が図られた。この輪番制のセンター長システムは、輪番制であるがゆえに、リーダーとしての資質を特別に備えていない者でも、集会の前半において、行員の補佐という主な役割を果たせる仕組みとなっている。しかし、話し合いが主である後半部分においては、実質的にセンターをまとめることができるリーダーが必要とされている。従って、インフォーマルリーダーの機能も、構造上組み込まれている、ということができる。

最後に、ここで明らかにされたインフォーマルなリーダー像を、「リーダーシップ機能」の点から分析してみよう。リーダーシップは、集団活動の持続のために必要とされる機能であるが、その機能には2次元あるといわれている。ここでは、蜂屋良彦のリーダーシップ機能の定義と2つの次元を用いる。蜂屋の定義によると、リーダーシップ機能とは、(1)集団機能において特定なものであり、(2)対人間の影響過程に関連するものであり、(3)そのなかでも意図的能動的働きかけに関与するもの、と限定される

[蜂屋 1999, 3]。また、リーダーシップ機能の2次元とは、(1)集団の目標を強調し、目標達成を促進する「課題志向的リーダーシップ機能」と、(2)対人間の調和のために親密で満足な人間関係を発達させる「集団維持的リーダーシップ機能」である[蜂屋 1999, 8-10]。

そこで再び、先に示したインフォーマルリーダーとして選択された理由、すなわち「人を引っ張っていく能力がある」、「センター内で主導権を取り、問題を解決してくれる」、「他のメンバーにやる気を起こさせる」、「責任感が強い」、「優秀なリーダーである」から、リーダーシップ機能を分析する。蜂屋が作成したリーダーシップ測定尺度^(注15)を用いると、SセンターとGセンターのインフォーマルリーダーは集団維持的機能を中心にリーダーシップを発揮している傾向にある、といえる。グラミン銀行は動機付けの強い集団であり、センターの実質的な運営は行員に負うところが多い。センター長は行員の下で役割の大部分を果たしているにすぎない。そのため、課題遂行を強調するリーダーはインフォーマル構造においてはそれ程必要とされず、好意度が高く円滑に相互活動をもたらすことのできる特性がリーダーシップ機能として求められている。

要 約 と 結 論

本稿では、グラミン銀行の借り手集団が並存して持つ、フォーマル構造とインフォーマル構造を指摘し、主として、借り手の相互信頼関係に焦点をあて、5人グループとセンターのインフォーマル構造を明らかにした。本稿のような調査に基づく数量的な分析は、初めての試みで

ある。

これによると、まず、5人グループは、協力と監視、不適格者の排除といった社会的制裁などを通して、5人グループの維持に努めている。しかしながら、全ての5人グループが借り手にとって最大のよりどころとは限らず、凝集力はグループによって異なっている。5人グループには、孤立者と呼ぶべき人さえ存在している。また、5人グループの現在のグループ長は、実質的なリーダー（これをインフォーマルリーダーと呼ぶ）であるとは限らない。

このように、5人グループの凝集力が必ずしも高くなく、グループ長が必ずしもインフォーマルリーダーではないにもかかわらず、グラミン銀行が機能しているのはなぜであろうか。

そこで、5人グループを統合したセンターについてみると、以下のことが判明した。第1に、センターは統合、高集中、単極、低階層の4次元をもつ構造であり、5人グループよりセンターを心のよりどころとしている借り手のほうが多い。第2に、センターのインフォーマルリーダーは、好意度、信頼度が高く、グループ長、グループ書記、センター長の全てを経験している。第3に、集会において、インフォーマルリーダーも、センターをまとめる上で寄与している。そして最後に、インフォーマルなリーダーの機能には、人間関係が円滑に進むような配慮がみられるが、集団で目標を設定し、それを達成できるように導こうとする動きはみられず、これまでのところ、リーダーシップ機能を十分にもつリーダーは育成されていない^(注16)。

以上から、5人グループとセンターの相互関係を捉えると、5人グループよりセンターに信頼する人がいる、という人が多くいること、ま

た、5人グループ以外の多くの人から信頼を得ている人が、センター内に何人かいることがわかった。このことは、借り手が、5人グループとの関係においてうまくいかず、そのため5人グループが心のよりどころとなっていない場合であっても、センターがその部分を補い、これにより、借り手はグラミン銀行の一員としての活動を維持できている、ということを示している。つまり、グラミン銀行を支える機能は5人グループにあるのではなく、そのシステムを支えるセンターの仕組みと、5人グループ以外の人とのつながりの双方による社会関係にあり、この社会関係が、5人グループの持続性を補完するものとしてのセンターの不可欠性を示している。さらに、センターにおけるインフォーマルリーダーの働きは、センターを十分に機能させるためには構造的に不可欠であることも示唆している。

ここで、上述したことを踏まえ、さらにネットワークを階層的に考察したい。

表5から、5人グループの中に信頼する人を多く持つ人は、信頼を寄せる人たちから選択されておらず、多くの人から信頼されている人（5人グループのインフォーマルリーダー）は、グループ外に信頼できる人を持つ傾向にあることがわかる。次に、表7、表8から、5人グループのインフォーマルリーダーは、センターのインフォーマルリーダーに信頼を寄せていることが明らかであり、センターのインフォーマルリーダーは、相互に信頼関係を築いている。このことは、末端レベルの人は身近に信頼できる人を持ち、グループ内部の多くの人から信頼されている人は、その期待に応えるためにより高次のレベルの人を頼らざるを得ないということである。

であろう。狭い領域で暮らす、教育レベルの異なる借り手を統合していく上で、グラミン銀行はこのような「階層的な信頼構造」を必要としている、と考えられる。このことが、グラミン銀行の持つ階層的仕組み（5人グループ、センター、セミナー）の背景にあるのではないだろうか。

このように考察すると、5人グループの外に信頼する人がいるのは、必ずしもグループの凝集性や借り手間の信頼関係の希薄さを意味するのではなく、このグループを維持していくためのネットワークを模索している表われ、と捉えることができると思われる。

今回の調査は、センター内という限られた範囲での人間関係だけを対象としているため、分析には限界があった。今後は、階層性の考察を含めて、より広範囲にわたる調査が必要である。

集団におけるネットワークの良否は、借り手の活動、能率、モラルなどに影響を及ぼし、集団機能の効果を左右するものである。従って、本稿における分析結果は、開発プロセスおよび開発政策において人間関係を捉える視点の重要性を示唆している。

（1） ネットワーク分析（Network Analysis）とは、さまざまな関係のパターンをネットワークとして捉え、その構造を記述・分析する方法である。この分析は、まず、誰と誰が知り合い、誰と誰が友人か、といった関係構造の把握から始まる。関係構造を把握するためのアプローチは大きく分けて2つある。ひとつは、ネットワークの全体像を捉え分析する方法（ソシオセントリック・ネットワーク：socio-centric network）であり、もうひとつは、特定の行為者のネットワークを分析する方法（エゴセントリック・ネット

ワーク：ego-centric network)である。本稿では主として、グラミン銀行における借り手のネットワークの全体像を捉え、その内部構造を分析しようとするものである。これは、上記に述べた2つのアプローチのうち、前者の枠組みに相当するものである。方法論としては、ネットワーク分析という一般的な名称に含まれる、小集団を対象としたソシオメトリーや、より大きな集団に適応可能なコンデンセーション法を用いる。

なお、ネットワーク分析の用語や枠組みなどに関しては、安田(1997)を参照している。

(注2) 調査はあらかじめ用意された質問紙を用いて、80名の女性の借り手に対し個別に実施された。調査にはグラミン銀行本店のMd. Nazrul Islam Chowdhury氏が同行した。質問紙に基づきNazrul氏がベンガル語で通訳し、その回答を英語で記入する方法を採っている。

(注3) 1984年に開催された全国ワークショップの場において、センターの代表者100名によって採択された生活憲章である。これは16カ条あり、例えば、「グラミン銀行の4つの規則である規律、団結、勇気、勤勉に従い進みます」(第1項目)、「家族計画を行います。出費は最小限に抑えます。健康に注意します」(第6項目)、「子どもに教育を受けさせます。教育費をまかさないです」(第7項目)といった内容である[Gibbons 1994, 150]。

(注4) コミラモデルとは、村落の農民を単位とした農民協同組合(KSS)と、その連合体である郡レベルの中央協同組合連合(TCCA)から構成される、2段階の協同組合活動制度である。TCCAの指導のもと、KSSを通して灌漑用ポンプ、肥料、種子などを農民に普及させ増産をねらいとし、政府の推進する総合農村開発計画として拡大されていった[ジョンソン 1988, 93-94]。

(注5) ショニルボル運動のショニルボルとは自助を意味し、運動の基本的な目的は、地元の資源の発見と活用を通して自発的態度を育成し、民衆の努力や投資と政府の補助とが合致するような開発の原則の確立を求めるところにある[ジョンソン 1988, 94-95; 西川 1997, 160-161]。

(注6) 今回の調査で、グループ創設者10名のうち7名が、自ら他の4人を集めた、と回答している。また、10名中2名はグループ長にならず、1名はグループ長になったが2番目にローンを受けている。このことから、グラミン銀行の規則には多少の柔軟性があることがわかる。

(注7) 積立金は主として、非常事態の際に借り手を保護する目的で徴収され、「グループ基金」に積み立てられる。その基金を利用する際には、グループ全員の同意を得る必要があるが、使用目的については自由である。具体的には資金補填、緊急事態に対応するための資金、治療費、家屋の修理費、食費、娘の結婚費用などに使用されている。また毎週の返済金に当てられる場合もある。グループ基金は現在毎週5タカが積み立てられており、10年経過した場合は個人に払い戻される。そのため、強制的ではあるが確実な貯金としての側面が強い。グラミン銀行の年報告書によれば、2000年度までのグループ基金の積立額は112億6000万タカ、支払額は65億タカであり、約60%が利用されている[Annual Report 2000]。

(注8) 調査対象者80名のうち61名はセンターがあるパラに住み、18名は同じ村であるがセンターがあるパラとは異なるパラに住んでいる。そしてわずか1名のみが全く別の村に住んでいる。

(注9) 2000年2月3日付、グラミン・トラストのDr. Sader Abdul Gaffar氏からの回答書より記載。

(注10) 援助にともなう嫉妬から発生したさまざまな現象については、佐藤(1996, 132-144)に詳しい。

(注11) センターにおける借り手の人間関係について、グラミン銀行に加入する以前と以後とをネットワーク分析を用いて比較した研究として、Larance(1998)がある。

(注12) 1984年12月から94年1月までの間に結成された10グループのうち、メンバーが1名も変わっていないのは、88年3月と94年1月に結成された2グループである。他のグループは、1～4名の合計20名が入れ替わっている。その内訳は、豊かになり貧困から脱出してグラミン銀行を卒業した者が11名、村を離れた者が1名、グラミン銀行の規律違反(ローンの不正使用を含む)をしてグループから追放された者が6名、

ローンを使用できないためにグラミン銀行のメンバーである必要がなくなった者が1名、そして、ローンの返済ができずにグラミン銀行を去った者がわずか1名である。

(注13) 質問は、「あなたには、5人グループ以外のセンターにいるメンバーの中に、深く信頼を寄せている人はいますか」、「あなたは、5人グループ以外のセンターのメンバーと共同で何かしたいと思うことはありますか。もしあれば、それはどんなことですか」である。結果は、Sセンター、Gセンターとも全員が信頼を寄せている人がいる、と答えており、Sセンターの77.5%、Gセンターの69.7%が、共同で何らかの行動をとりたい、と希望していた。

(注14) ワークショップは、支店で年2回開催され、期間は5日間である。支店は管轄するセンター（50～60）の中から18のセンターを選び、各センターから2名ずつ、計36名の参加者を選抜する。センター長は概ね選抜される。ワークショップでは、リーダーシップを発揮することの重要性、「16カ条の決意」を実行することの重要性、家族計画の重要性、衛生観念を身に付けることの重要性などが話し合われる。この間参加者は、広範囲な地域の人々と交流する。このようなことは、彼女らにとって数少ない貴重な体験である（2000年3月9日、グラミン銀行研修部 Abdul Wahab 氏からの聞き取りによる）。

(注15) 蜂屋によるリーダーシップ尺度（抜粋）は以下の通りである〔蜂屋 1999, 44〕。

課題志向機能

- ・仕事のやり方を批評したりする人
- ・仕事を怠けているようにみえろと注意したり小言を云ったりする人
- ・服装などをやかましく注意する人

集団維持機能

- ・個人的なことでも親身になって世話をやいてくれる人
- ・仲間の間でもめごとがあったりすると進んでまとめ役になる人
- ・失敗したりへまなどをしてもかばってくれる人
- ・仲間になじめない人などをとけこませるように気を配る人

(注16) グラミン銀行は、2000年に入り、集会運営を全面的にメンバーに任せるという実験的な試みを、一部のセンターにおいて開始した。この試みは、課題志向的リーダーシップ機能の育成に寄与する可能性がある。

文献リスト

〈日本語文献〉

- 青井和夫・綿貫譲治・大橋幸 1969.『集団・組織・リーダーシップ』培風館。
- 狩野素朗 1994.『個と集団の社会心理学』ナカニシヤ出版。
- 狩野素朗・田崎敏昭 1990.『学級集団理解の社会心理学』ナカニシヤ出版。
- 佐藤寛 1996.「開発援助と社会学」佐藤寛編『援助研究入門——援助現象への学際的アプローチ——』アジア経済研究所。
- ジョンソン, B. L. C. 1988.『南アジアの国土と経済 第2巻 バングラデシュ』(山中一郎他共訳) 二宮書店。
- 西川麦子 1997.「バングラデシュの村落レベルの開発と女性——タンガイル県M村の事例から——」押川文子編『南アジアの社会変容と女性』アジア経済研究所。
- 蜂屋良彦 1999.『集団の賢さと愚かさ』ミネルヴァ書房。
- 三隅二不二・木下富雄編 1991.『現代社会心理学の発展II』ナカニシヤ出版。
- 安田雪 1997.『ネットワーク分析——何が行為を決定するか——』新曜社。

〈英語文献〉

- Annual Report 2000*. Dhaka: Grameen Bank. 2001.
- Fuglesang, Andreas and Dale Chandler 1993. *Participation as Process: Process as Growth*. Dhaka: Grameen Trust.
- Gibbons, David S. 1994. *The Grameen Reader*. Dhaka: Grameen Bank.

Hossain, Mahabub 1988. *Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*. Research Report No.65. Dhaka: International Food Policy Research Institute and the Bangladesh Institute of Development Studies.

Larance, Lisa Young 1998. *Building Social Capital from the Center: A Village-level Investigation of the Grameen Bank*. Programme for Research on Poverty Alleviation. Working Papers No.22. Dhaka: Grameen Trust.

Yunus, Muhammad and Alan Jolis 1998. *Banker to the Poor*. Dhaka: University Press Limited.

【付記】 本稿は、2001年2月、山口県立大学大学院国際文化学研究科に提出された筆者の修士論文の一部を加筆・修正したものである。本稿の作成にあたり、山口県立大学大学院国際文化学研究科・相原次男教授、山口大学大学院東アジア研究科・松井範惇教授にご指導を頂いた。また、本誌のレフェリーからは多くの有意義なコメントを頂いた。この場を借りて感謝いたします。

(山口大学大学院東アジア研究科博士課程)