

講演



「チャンスの贈与

—タンザニア商人たちの将来への備え方」

立命館大学大学院先端総合学術研究科 教授

小川 さやか氏

Ogawa Sayaka

講演

Lecture

はじめに

この度はこのような機会をいただきありがとうございます。私は京都大学大学院の時にはタンザニアの路上商人の都市を生き抜くための知恵について研究していました。世界には数十年後を憂いながら生きている人がいる一方で、10年後どころか3日先のことなんてさっぱりわからないと言って暮らしている人たちがいます。そうした人たちは少数派ではなく、アフリカ大陸、東南アジア、中南米の発展途上国のほとんどの人々は、将来設計なるものを考えて生きてはいません。それでも、暮らしを成り立たせていく知恵や社会関係があったりします。もちろんその日暮らしという発想が必ずしも経済的に劣っているとか不合理であるというわけではなく、将来どうなるかわからないと思うことは将来どうにでもなると思うことでもあり、そう考えると様々なことに挑戦していく動機も生まれます。私の専門は文化人類学で、海外に長期間フィールドワークに出かけて現地の人と寝食を共にして行動する中で分かった独自の行動や考えなどを本日はお話ししたいと思います。

コミュニティとは

私自身、20年以上昔ですが、路上商人たちと一緒に服を売ったり、料理をしたり、長屋の狭いところで暮らしていました。私たちの社会では、資本主義経済が発展し、市場で労働し金銭を得て、自立して生きていくことが望ましいという価値観の下で生きています。でも、それが生き辛くなった現在、再びコミュニティを復興させ、頼れる人間関係や居場所を作り、モノやサービスを回そうという動きが活発化しています。もちろんそういった動きは良いことだと思います。何でも自己責任といわれても、病気や事故、震災、コロナ禍のように、一人では対処し難い事態に見舞われるかもしれません。全て自己責任を求められる資本主義経済は結構冷酷なわけです。一方で、私たちは「コミュニティや社会のしがらみが面倒くさくなかったっけ?」とも思います。ある調査によると「人付き合いは面倒くさいと思う」という人は増加しており「自分は誰とでも友達になれる」と回答した人は減っています。要するに私たちはコミュニティや絆が大事だとわかっているが、人付き合いは面倒くさくなって

います。しかし、私たちが人付き合いが苦手なのは、私たちだけのせいではなく、現代社会が孤独でも生きていける仕組みや文化を作り上げているからとも言えます。便利だから通販や宅配を利用すれば店員と一切話さなくても買い物ができ、SNSでやりとりを済ますなど一つ一つは些細なことですが、積み重なるとそれが孤独となるわけです。しかも私たちが生きている社会は、見知らぬ人と頑張って付き合わなくても少数の友人がいれば大丈夫で、自分の世界にひきこまれるという状態です。見知らぬ人や価値観の合わない人と付き合う機会が物理的に減少して、関係がない人と付き合うことに価値を見出さなくなれば、私たちはより人付き合いが苦手に、下手になっていきます。しかしタンザニアで暮らすと人付き合いをしないと生きていけない世界なので、日本で暮らすと人と会話する機会そのものが少ないと感じます。では、なぜ私たちはコミュニティや絆が大事とわかっているのに、面倒くさいと思うかを考えることが大切です。

私たちはコミュニティを考える時には、町内会やPTAなど何かコミュニティを作り、その間で相互扶助をすることを考えます。そしてこのコミュニティが機能するには相互扶助と表されるように互酬性がうまくいっているの

ではないかと思います。互酬性というのは私が何かをしたらあなたが何かをしてくれる、同じ条件で与え合うというものです。この互酬性は、私があなたを助けたらあなたも私を助けてくれる、あるいはみんなのために貢献したら私も助けてもらえるというギブアンドテイクのようなイメージです。でもこの互酬性で均衡、バランスを意識しすぎると、息苦しさにもつながり、コミュニティが面倒くさいと思う原因にもなるわけです。

贈与論について

文化人類学の祖先の一人のマルセル・モースは『贈与論』という著書の中で「贈り物には与える義務と受け取る義務と返す義務がある」と述べています。必要な時に何かを与えなければこの人は私に対して無関心となり、誰かが私にしてくれたものや親切を拒否すれば、それは関係の拒絶を意味します。さらに、贈り物は返礼が伴うもので返礼できなかった場合には、贈り物の与え手に対する全面的な負い目を感じるのです。例えば誕生日プレゼントでは、学生に千円のプレゼントをもらったらいくらの物を返すか聞くと、千円ぐらいの物を返すと言います。千円の物を贈り合うのであれば最初から自分で好きなものを買ったほうが良いと思いま





すが、なぜ交換するのかというと、単に友情を確認するだけでなく、「私たち対等な友人だよ」という対等性を確認するのです。贈り物はそういう難しいバランスの中で成り立っており、ある人から何かをしてもらったことに返せないとなると、単にその贈り物に負い目を感じるのではなく、その人に頭が上がらないという対等性が失われたと感じるのです。それはまさに町内会やPTA、部活などあらゆるコミュニティの中で互酬性、均衡を意識すると同じ問題が発生します。あの人はいつも損をしているとなると「困った時はお互い様」だったはずの互酬性は、やってくれないなら私もやらないといった復讐にも転換し、私だけ損していないだろうかと気にすると息苦しくなるわけです。だから実はこのコミュニティの息苦しきの正体の一つは互酬性という考え方であり、私たちが互酬性をまるで等価交換—何かと何かを等価で交換するような原則で考えてしまうことは、本当は計算できないはずの親切や贈り物の価値を「パンを買う時にお金を払う」といった市場経済のような形で考えることでもあります。一方でデヴィッド・グレーバーが『負債論』という著書の中で、コミュニズムは等価交換の原則とは異なり、各人が能力に応じて貢献し、必要性に応じて与えられるという原則で、コミュニティを作

らなくても、たった2人の交流でさえもコミュニズムの源泉だと述べています。コミュニズム的關係とは、いかなる損得計算もされず、考えない関係だと言っています。つまり私たちが「そのコピー用紙取って」とか「その醤油取って」という時に、これをしてあげたら何か返ってくると考えないわけです。そういう「何かをしてあげたら何か返ってくる」と考えない贈与は実は身近にたくさんあり、本当のコミュニズムは必要な時に互いができることだけを期待するという、個人間に介在するものだと言っています。しかし、私たちが親しい友人同士だと約束を破ったりしても、何か事情があったのかとその人が置かれた背景を考えますが、コミュニティや企業、国家の単位になると、人それぞれに置かれている背景を切り離し、同じようにできるはずだという価値観の下で動き始め、そうすると上手くいかないことが出てきます。そこで、今日はタンザニア商人たちの事例からチャンスを分け与えることを通じて将来に備えるという話をします。そこから、不確実の世界の中で貯金をするのではなく、何か将来に備えるために、いざという時に頼りになる人間関係、しかしコミュニティを作るのではない形で築いていく方法についてお話します。

若者の国 タンザニア

タンザニアの一般的なイメージはキリマンジャロやサバンナ、マサイ族などかと思いますが、都市化も進み大都会もあります。農村から若者たちが仕事や機会を求めて出稼ぎにやってくるので、タンザニアの都会は人口の8割が30歳未満の若者の国です。でも田舎から出てきても大都会の真ん中に住めるわけではなく、スラムのような長屋街に住んでいます。そして田舎から都会に夢と希望を持ってやっても、ほとんどが失業し、公務員やサラリーマンになれる人たちは約3割で、零細ビジネスをする人がほとんどです。そのため多くは政府の雇用統計に載らないような雑業をしており、ミン1台出せば仕立て屋、家で作った料理を市場で売れば路上総菜売りの零細自営業者であり、タンザニアの商人たちの日々の暮らしは貧しいだけでなく不安定です。稼げる時と稼げない時の落差も激しく、時には食べるのにも事欠くこともあります。また、タンザニアで銀行口座を持つ18歳以上の人口は約2割で、多くは長屋を転々としスラムに住んでいる不安定自営業者なのでローンも組めないのに、一方で多くの商人たちはマイホームを建てます。どうやってタンザニア人はマイホームを建てるのかお話しします。

タンザニア人の家の建て方

友人の商人たちは歳をとっても軒先でコーヒーを売るなど商売は続けられるので、日々食べていくだけならなんとかかなるが、家賃を払い続けるのは厳しいので家を建てたいという人は結構います。家を建てるといっても、不安定な自営業者たちは基本的に日本のように家を買う高額なローン契約は結べないので、どうやって建てるかという、まず収入源を増やすことを目指します。例えば、露天商のピーターと会った時は、村の大きい古着市場で婦人服の露天商をしており、しばらくして古着商売の儲けの一部で

中古の冷蔵庫を購入し、それで市場内でソーダ販売を始めました。生活費は古着商売で賄い、ソーダ販売の利益をためて、今度は中古のコピー機を購入し、そのコピー機を近所の文房具屋に貸し出します。その後、彼は副業収入で市場内の倉庫のオーナーとなり、商人たちから倉庫使用料を得るとともに、故障が増えたコピー機を文房具店に売却し、売却費用でミンを数台購入し、市場内の古着の修繕業者に貸し出すようになりました。しかし、その後古着の関税が上がり儲けからなくなると、彼は古着店を畳み、小さな衣料品店を始めます。その間にも衣料品店の片隅で携帯電話のSIMカードを売るなど収入源を増やしていき、ただの露天商なのに副業は25個もあるわけです。ピーターはその後いくつかの副業を整理して資金をかき集め、数十年後には電線が通ると予想される郊外の土地を安価で購入し、ある程度収入源が増えて生活が安定すると、今度は碎石やレンガなどの建材を買い集め、まずは家の土台部分だけ作ります。その後、儲かるとセメント袋やトタンを集めてひと部屋だけ完成させ、徐々に家を作っていきます。彼は、電気が通り部屋が住める状態になるまでは賃貸暮らしを続け、建設途中の家は、電気のある長屋を借りるのも難しい出稼ぎにきたばかりの貧しい人に貸すことで家賃収入を得て、それを元手にほかの部屋も完成させていきます。もし商売に失敗したり、病気などの不測の事態が起きると建設は一時中止し、



途中まで作った家を誰かに売り、再び収入を増やし生活の安定をはかるステージに戻ります。このようにその日暮らしをしている零細商人は、生計多様化、生計手段として色々な収入源を持つことで家を建てます。彼らが色々な収入源を持つのは、不安定な環境で食いつないでいく戦略で、多く副業すれば何か失敗してもほかの何かで生活でき、またやり直せるリスク分散でもあり、生計多様化をすればする程人間関係も拡がりません。ピーターも露天商をしながらミシンの管理をするなど一人で25個も副業を同時にできないので、ほとんどは誰かに副業となる資本や道具を貸し与えて、その人に仕事をさせ、その仕事から利益の数%をいただき、ある程度利益を得たら最後はその道具や資本を仕事を任せた若者にあげるのです。そうすることで田舎から都会にやって来て仕事がない人も、誰かから仕事の道具を最初は借りて、半年や1年頑張っただ働き少ずつ返した後に元の持ち主からもらう形で生き延びていくわけであり、仕事がない人を助けることになります。

生計多様化は彼らの生き抜く術ですが、実は、先ほど紹介した『贈与論』では、「贈り物に対して返礼が起きるのは、贈り物に取り憑く持ち主の霊「ハウ」が与え手である元の持ち主の元に戻りたいと望むからだ」とマオ

リ族が言っていると述べています。贈り物には送り手の一部が取り憑いているとすると、個人は道具などをあげることにより、自分の分身をたくさんの人に分散できるわけです。そうして自分の分身を持っている誰かがその分身と共に生きた中で得たものが自分に返ってくるということです。例えば恋人にもらった手編みのマフラーを想像すると、そこには恋人の想いや魂とか「心」がついていると思います。また、手編みのマフラーだけでなく、デパートで恋人が選んだ既製品でも、そこには自分のことを想って品物を選んでくれた恋人の人格や想いを人々は抱くわけです。モノでなくても起こりますのでその例を紹介します。

贈り物に宿る想い「ハウ」

タンザニアにいたある青年は木材問屋から木材を買い付けて、郊外で木材の小売店を営んでいました。しかし彼は人付き合いが苦手で、生真面目な性格で、商売がうまくいかず、資本を失いました。そこで彼は仕入れ先の木材問屋の女性に「お金がなくなったが、今度返すから掛け売りしてくれないか」とお願いします。するとその女性は、亡くなった甥が家具職人をしていて、使っている道具や家具は甥が作ったものである、甥も





私は、東アフリカのタンザニアで、零細商人たちの商売のしくみや、社会関係について研究してきた。

商売が下手だったが、器用で評判の職人になったと話した後に、その青年に「あなたは甥とすごく似ているから職人になったほうがいい」と諭しました。そして彼女は青年に甥の遺品のカンナなどをあげました。私はその女性に頼まれて、調査で知り合った家具職人たちにその青年を紹介し、彼は弟子入りをしました。2年後に再会すると、彼はかつて小売店を開いていた場所に独立したところで、木材問屋の女性にもらったカンナなどの道具を見せながら、「仕事の道具を手入れしているあの木材問屋の女性のことを思い出すんだ。僕にはまだ彼女の亡くなった甥のような技能はないし、経営にも余裕がないが、早く腕を磨いていつか自分が作った家具を彼女にプレゼントするのが夢だ」と言いました。彼の夢が実現するかはわかりませんが、確かなことは彼が手にしたカンナには、木材問屋の女性の魂が取り憑いているわけです。彼が語る通り、彼は甥のように職人になってほしいと願った彼女の心と分身と共に日々生きているわけです。もしかすると道具の最初の持ち主である彼女の甥の分身も一緒に生きているかもしれません。その道具と共に生きることが、彼自身の生き方や人生に作用しています。もちろん、全部の贈り物に人

格が宿るわけではありません。あの出来事があったから自分は生きている、あの時の贈り物があったから人生が変化したという、有形無形の贈り物の来歴を思い返すことが可能な贈与に与え手の心は取り憑いていると事後的に理解するわけです。仕事を与えたり、再起を図る機会を与えることは自分が取り憑く贈与です。零細商人たちが貯金もせず、新しい生計手段を編み出し、しかもその生計手段で購入した道具を誰かに貸したりあげたりすることは、生き抜く機会が欲しい人に仕事と自分の一部を与えて、自分の分身をみんなにばらまくことだと思います。タンザニアの人たちは生活が苦しい時には馴染みの店にツケで食べさせてもらい、商品を買うにも病院に行くにも、知り合いのツケを頼り、相場より安くしてもらったり何らかの便宜を図ってもらいます。現行のビジネスが上手いなくなったら、自分がかつて助けた仲間たちに便乗してなんとかやっていくことは、過去にそれだけその人たちに与えたという証です。ただ、この贈り物にとりつく想い「ハウ」は毒にもなり、「お前は立派な職人になれ」みたいな強い「ハウ」が取り憑くとその人の人生が無茶苦茶になることもあります。そのため、負担にならないような形で自分の想

いをのせた贈り物をするのが大事で、それは贈り物の返礼が私の期待通りじゃなくてもいい、どんな形でもいいから返ってくればいいという、計算できないものにするのだと思います。零細商人たちは余裕ができると色々な人たちから支援を求められ、その人たちの仕事を作るために色々な副業をすることで、いつか自分が家族を作ったり家を建てたり困った時に、助けた者たちが自分でできることで支援する仲間になるわけです。人間にとって自分の系譜を打ち立て、生きた痕跡を残すことは、家を建てるよりもずっと基本的な営みだと思います。私だけの何かを作りたい、私が生きた証を残したいという思いは古代からあるものです。その一つは子孫を残すことだと思いますが、そういう狭義の系譜だけでなく、例えば弟子や後継者を育てるとか、自分が作った作品に影響を受けた人がいるのもそういう営みの一つです。自分の生きた痕跡となる後継者を作るためには、他の人たちからの承認と支援が必要です。そのような自分の広義の家族、系譜のような自立性を承認する他者を作るために、彼らはその時々で可能なものを他者に与えているわけです。

まとめ

私たちは多くの貨幣や富を蓄積し、役職や地位を

得られなければ将来は難しいと思ったり、何らかの成果を出さなければ他者から評価されず、特別な人間として承認されないという世界で生きています。使用頻度が低いモノをみんなで共有したり、遊休資産を有効活用するのは環境には優しいですが、でもその時「あなただからこれをしてくれてありがとう」のようなシェアをしている者同士の私らしさがどういふ贈り物に宿り誰に承認されているのかと思います。タンザニアの商人たちは、いつか成功して豊かになりたいと日々口にしますが、自分だけ所有し、貯金を作り、独占して孤独になるのであれば、たとえ零細商人のままでも「君だから安くしておくよ」とか「君が生きてさえいてくれればそれでいい」とあちこち感謝されながら生きるほうがずっと楽しいと言います。

誰かからの承認を得るのは、すごく簡単なことだと思います。たった1枚の服しか買わない人に卸価格で売ってあげるだけで、その他大勢の露天商とは全然違う、他ならないあなたになるわけです。そういった形で、私のことを他ならないあなたとってくれる人たちをたくさん作るのがタンザニアの商人たちの将来への備え方で、それはコミュニティや制度を作ったりしなくても、すぐ明日にでもできることかなと思います。ご清聴ありがとうございました。

