

借金をしよう。
返さず生きよう

コピー商品や古着を商う
タンザニアの商人マチンガ。
定価はない。人を見て値段をつける。
インフォーマル経済の
隅っこで生きる彼らは、
借金を重ねて、借金を返さない。
さらに、そのつながりを
国中に広げる。
なぜ、日本の非常識は、
タンザニアでは知恵に代わるのか。
それは、国は頼りにならず、
世の中はいつでもどうなるか、わからない、
彼らにとって
未来は見えないことになった。
ところで、日本の未来は、
そんなに確かでしたっけ。

里見喜久夫(『コトノネ』編集部)＝インタビュー
interview by Kikuo Satomi
岸本 剛＝写真(P41)
photograph by Tsuyoshi Kishimoto

狡猾さが、生きる知恵

一世の中多様性はやりなんです。その割には、生き方の多様性は貧しいように感じています。その思いから、今日は、タンザニアの人たちの価値観を学びに来ました。『その日暮らし』の人類学(※)を読むと、日本とまったく違う生活文化があるようですね。

『その日暮らし』の人類学』の前に『都市を生きぬくための狡猾ータンザニアの零細商人マチンガの民族誌』(※)で、マチンガの「狡猾」に富んだ商取引について書きました。彼らの「ずる賢さ」は生きる知恵にあふれています。

一本を読むと、「ずる賢さ」とは、「ずるい」ことに知恵を使うこと」だけでなく、ずるさを生かした生きる知恵のよう感じました。「ずるさ」+「知恵」といえばいいのかが。

だましながら助け合うっていうのがおもしろいです。誰も助け合う気はないのに。

中卸商人(ボス)は、資金のない商人に古着を掛け売りする。卸す値段は、人によって違います。定価はない世界で



ひとり勝ち・ひとり負けはなし

ー 商人は、お客にも相手を見て値段をつけるのですか。

そうですね、定価はありませんから。そのとき羽振りのよさそうな人や観光客には高く、そのときお金の乏しい人には安く。別に善意でしているのではなく、売れる方を選んでいただけです。

ー その場、そのとき、状況次第で値段も、儲けも変わる。

ー 素晴らしいマネジャーです。

商人たちも、したたかです。いかに中卸からかすめ取るかを考えている。一日中サボっていたくせに、足が棒になるくらい行商したんだけど、全然売れなかったとか言って、色を付けると迫る。売上枚数を、まかしたりさまざまなことをするんですよ、ごまかし合戦を。ボスとしてはその手口を見抜いていても、

いきなり怒ったりしたら、商人が仕入れ代金を踏み倒して逃げちゃうので、あるときはだまされた振りをしてみたり、あるときはキレてみたり、駆け引きをしなくてはならない。そして、ほんとうに弱り目の商人には情けを示す。そういう駆け引きというか、だまし合いゲームを通じて、「その日暮らし」の人間のセーフティネットみたいな小世界を維持しているんです。

す。腕がいい、運が向いていそうな商人には、同じような古着でも高く引き取らせる。逆の商人には安くする。親分だけ利益をむさぼるようなことはしません。そんなことをすれば、代金を持ち逃げする商人が出る。売れない商人には、晩ご飯分ぐらいのお金を渡す。二〇人ぐらいの商人の仕事と暮らしをマネジメントしています。