フィールドで考える

あんたはウジャンジャ

小川（おがわ）さやか
民博 機関研究員

人によって変わるモノの値段

タンザニアのムワンザ市の路上には、マチンガとよばれる商人がいる。わたしは当初、彼らから買い物をするのが苦手だった。定価販売があたり前の日本とは違い、タンザニアでは何を買うにも値段交渉が不可欠だ。これは大変なストレスである。マチンガは、お金をもっていそうな外国人には、仕入れ価格の何倍もの値段をふっかける。日本人のわたしにとって値段交渉は、その都度、「ぼられた」「騙（だま）された」と憤ったり、「よそ者」であることを意識させられる嫌な機会だった。

しかしマチンガの調査をすすめるうちに、「誰でも一律の値段で商品を購入できること」のほうが不思議に感じられるようになってきた。しかしそれは、圧倒的な経済格差を生み出すグローバル資本主義経済の暴力を自覚し、高値での購入を受け入れることができるようになったためではない。彼らから生き生きと値段交渉をする秘訣（ひけつ）を学んだのである。

路上商人で道幅が狭くなったマコロボーイ通り

その時々によって変わる値段

二〇〇一年に調査をはじめたわたしは、マチンガのひとりRと古着の行商をすることにした。マチンガのことを知るには一緒に商売をするのが早いと思ったのだ。ある日、わたしは、Rが客によって販売価格を変えていることに気づいた。Rは裕福なインド系商店主と銀行員からは、古着一枚あたり一〇〇〇シリングの高利益をえた。いっぽう貧しい路上惣菜（そうざい）売りの女性からは利益をえるどころか、二〇〇シリングの赤字だった。両者に販売した古着の質は同じだったし、仕入れ価格も同じだった。Rは言った。「無いところからはとれないから、有るところからなるべく多くふんだくるんだよ」。

ただ、裕福な者でも「田舎から親戚（しんせき）が無心にやってきて、今月は苦しいんだ」などと訴えると、安値で買えたケースもよく目にした。マチンガとの商交渉は、どうやら所得や地位によって価格が決まっているのでもないようだ。そのときの「生活の苦しさ」を訴えれば、裕福な者でも価格を下げてもらえるのである。マチンガはこのような価格操作を「リジキをわけあう」と表現した。リジキとはスワヒリ語で「その日を生き抜くために必要なもの」を指す。

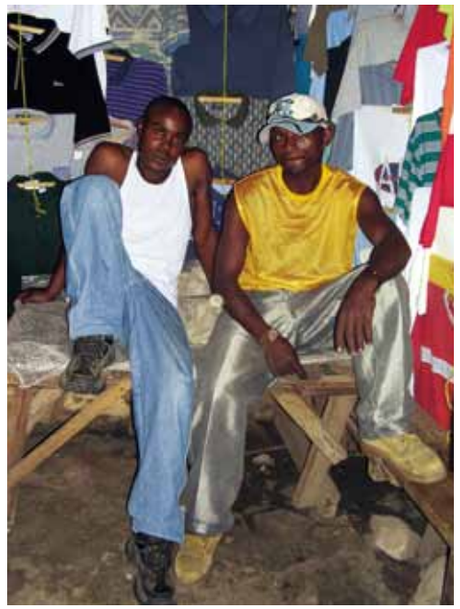
わたしにはこの意味がよく理解できなかった。腑（ふ）に落ちないことがあったからだ。それは、値段交渉での訴えが嘘か本当かなど誰にもわからないのではないか、ということだった。

カトゥングル定期市遠景

心を動かした代金

一年も経つと、わたしはRとさまざまな連携プレーを演じるようになっていた。例えば次のようなものだ。まずわたしが客の言い値に対して「絶対に負けられない」と突っぱねる。それに対してRが「でもこの客は困っているようだから、二〇〇〇シリングだけ負けてあげなよ」と説得する。わたしは「それじゃ赤字じゃないの」と嘘をついてごねるが、適当なところでしぶしぶRの説得に応じる。すると客は、自らが提示した値を諦（あきら）め、二〇〇〇シリングだけ安い価格で喜んで購入する気になる。そのうえ、客は赤字で販売してくれたと信じて、わたしたちに感謝までしてくれるのだ。

ただ時々この仲間割れ作戦が見抜かれてしまうこともあった。マチンガに狡猾（こうかつ）なイメージを抱いている客は、常に「あれは無邪気なのか、それとも計算なのか」と疑いつつ交渉をしているためだ。しかし演技に込められた計算高さが露呈しても、マチンガは決してひるまない。それどころか徹底的に貫くことで、計算高さを滑稽（こっけい）さや悲哀に昇華させようとする。例えば、「何を言っても通じない田舎者はちょっと面白い」、「必死になってゴマスリするお調子者の姿はむしろ哀れだ」というかたちに。マチンガには、「計算だってわかっているけれど、憎めない」と許されることも交渉術のひとつであった。


市内の古着常設市場のマチンガ

客は、マチンガの演技に気づきつつも購入を決めたときには、「まったくもう仕方ないな」という、にやにや笑いや肩をすくめる身振りとともに、「あんたはウジャンジャだ（賢い／ずる賢い）」と評価する。このときの双方の感覚は、「騙した」、「騙された」というのとはちょっと違うようだ。彼らにとって本当か嘘かは重要ではないのだ。マチンガは客の心を動かそうと努め、客は心を動かされた対価としてカネを諦めたのだから。この場合、「心を動かされたとき、心を動かした相手に対していくら払えるのか」が重要なのだ。

こうした商交渉を、マチンガたちは、「俺たちのおかげで、客はその時々の状況に応じてものを買うことができている。それでこの世界はうまくまわっているんだ」と自信満々に語る。そして、これが「リジキをわけあう」ということなんだぞと。