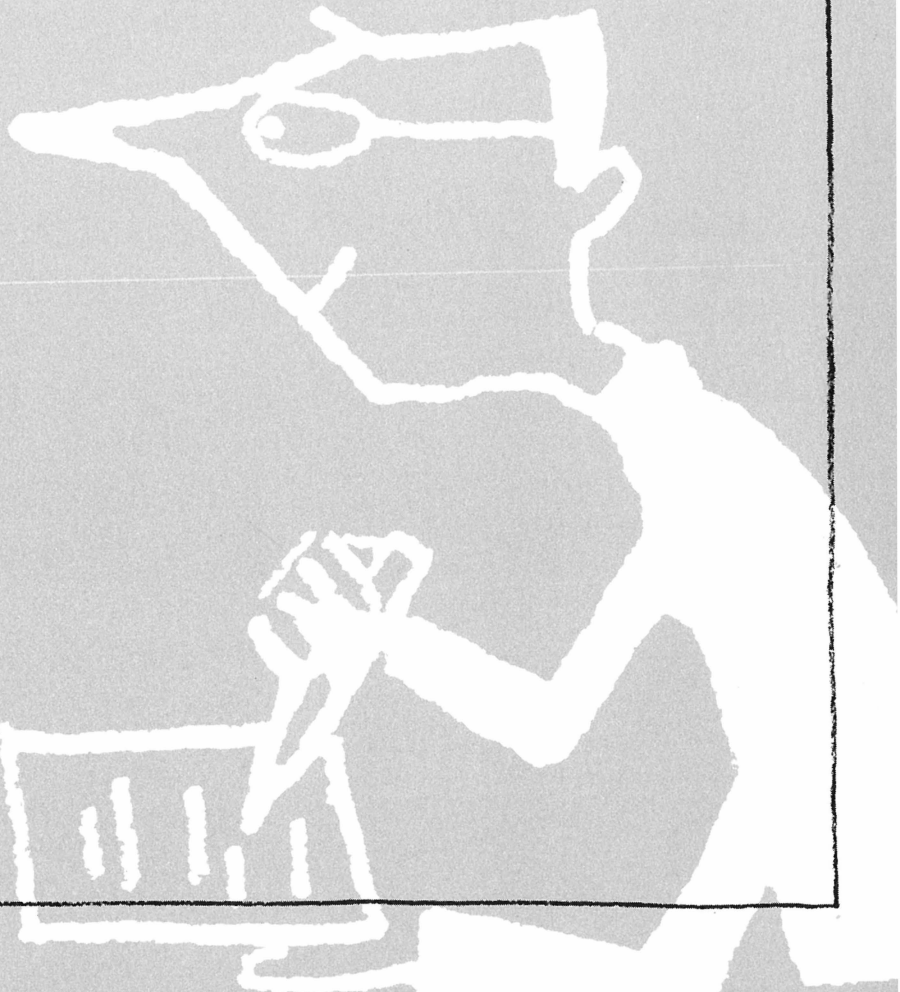


# 第4章

フィールドでインタビューする







生の情報が得られるフィールドでのインタビュー。「こう訊ねれば必要な情報を引き出せる」といった方程式はないと考えた方がよい。同じ質問に対して違った答えが返ってくることもしばしば。では、「人びとの言わんとしていること」を適確にとらえるにはどうしたらよいのだろうか。

◆キーワード：インタビュー，参与観察，実践

### はじめに

ほとんどすべてのフィールドワークによる研究で、インタビューは欠かせない調査方法のひとつである。フィールドでどのような人間関係を築くべきか、聞き手と話し手の関係はどうあるべきか、質問はどのようにすればよいのか……など、「インタビューの方法」をめぐって、これまですでに、人類学や社会学、心理学をはじめさまざまな分野から多数の指南書が出版されている。

しかし本章では、そうしたインタビューの方法についてはほとんど触れない。むしろ、フィールドで四苦八苦しながら現地の人たちと人間関係を結び、適切なサンプリングによる聞き取りをおこなった後、そうして得られたデータをもとに、どのようにして論文にするのかについてとくに焦点をあてる。

インタビューを中心にしたフィールドワークによる研究で頭を悩ませる問題のひとつは、聞いた人によって時には矛盾するデータ群（聞き取り記録）を、どのようにして筋の通

た論としてまとめることができるのか、である。インタビューによる聞き取り記録は、あとで読み返してみるととてもおもしろいものだが、いざ論文にしようとする苦勞することが多い。そして、インタビューの記録をいかに論文にするのかを考えることは、ひるがえって、インタビューの方法を考えることにもつながるのである\*1。

### 商売しながらインタビューする

本章では、次の論文（以下、小川論文）を題材とする。

小川さやか（2004）「都市零細商人の経済活動における連帯と生活信条——タンザニア，地方拠点都市ムワンザ市における古着の信用取引を事例に」『アフリカ研究』第64号，pp.65 - 86.

論文筆者の小川は、タンザニアの地方都市で実際に商売に従事し、騙し騙されの駆け引きの中で商売人たちにインタビューしたり、商売人の行動を観察したりすることで、都市での人びとのネットワークが形成される様子を論じた。

### 小川論文の概要

アフリカ・タンザニアの地方都市ムワンザでは、1986年の経済自由化以降、古着流通が盛んになった（写真4-1）。ムワンザの古着は、卸売商-中間卸売商-小売商を経て消費者に流通する。この中で、卸売商はインド・パキスタン系の商売人で占められ、ムワンザ市で40人前後が従事していると推定される。一方、中間卸売商と小売商はアフリカ系の商売人で構成され、中間卸売商の数は200人前後、小売商は4000人前後と推定される。この中間卸売商と小売商の関係が小川論文の研究対象となっている。

資本を持つ中間卸売商と資本を持たない小売商との間でお

\*1 本章で述べるインタビューから得られる記録とは、質問票を利用した聞き取り記録だけでなく、自由に相手に語ってもらったことの記録、参与観察や何気ない日常会話から得た聞き取り記録を含む。

写真4-1 古着売りの  
マチンガ（商人）たち  
（撮影：小川さやか）

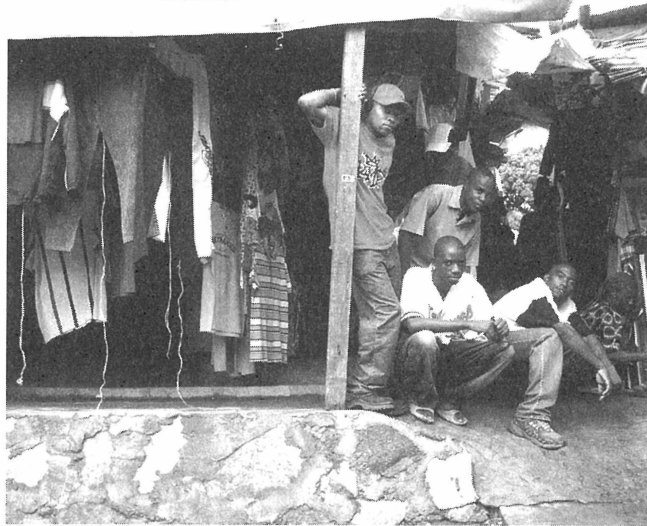
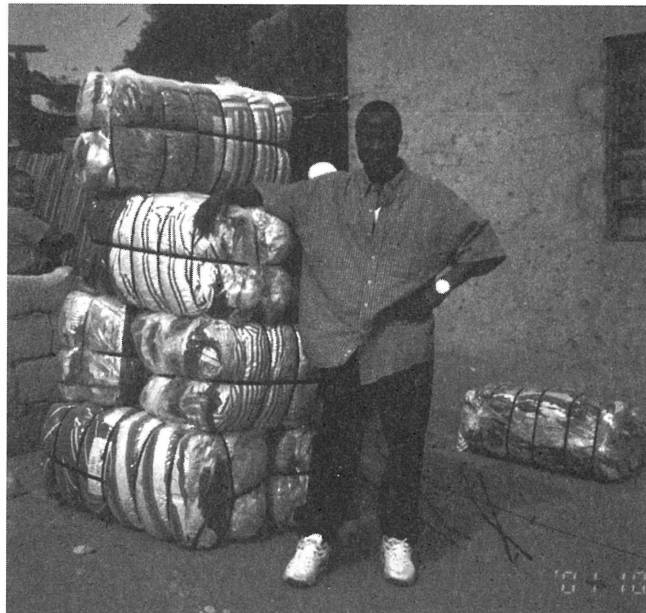


写真4-2 古着の商品  
のつまった梱（撮影：  
小川さやか）



こなわれる古着の流通システムは次のようである。中間卸売商は担保なしに商品（古着の梱<sup>こり</sup>、写真4-2）を小売商に前渡しし、小売商がそれらを販売した後に、商品の仕入代金を中間卸売商に支払う。しかし、商品の質が悪かったり、小売りによる販売額が仕入代金に到達しなかったりした場合は、商品の返品や仕入価格の再設定が可能である。小売りによる販売があまりにも低調な場合、小売商は中間卸売商に生活補助を要求することもある。さらに、商品を前渡しするときに担保を取ることはほとんどなく、場合によっては、小売商に商品を持ち逃げされることさえある。このような特異な信用取引は「マリ・カウリ取引」と呼ばれ、利益の追求を目的とした売人たちの経済的関係だけでなく、相互に生活を扶助しあうという水平的な社会的関係の上に成り立っていると考えられる。

中間卸売商と小売商の協力と対立の関係をインタビューや参与観察にもとづいて検討し、この「マリ・カウリ取引」がどのような論理で成り立っているのかを明らかにすることが本論文の目的である。

### わからないが増えてくる

インタビューによる調査を開始した当初は、聞くことすべてが新しく、インタビューの記録はどんどん膨らんでくる。フィールドで起きていることが少しずつ理解できるようになる反面、さまざまな疑問も確実に増えてくる。小川の場合も、古着の商売がわかると同時に、わからない事柄も増えるというプロセスを経た<sup>\*2</sup>。

フィールドノートを読み直していると、だんだん商売がわかってきたような錯覚をおこしている時期（4～5ヶ月後くらい）があります。その頃、共通のスタイルでノートにメモを書いている。目の前で起きているこ

\*2 引用は、論文形成のプロセスに関する小川自身の説明。以下同様。

とをなんとか頭で理解しようとして、現地においてメモを取る段階から、すでに意味づけ作業をしようと四苦八苦しているのです。

つまり、ある人物の行動や言葉をノートに書くときに、その人が中間卸売商なのか小売商なのか、どの民族集団に属するのか、出身地はどこか、商売に参入した時期はいつからかなど、その人の属性をほとんど無意識に書いてしまっています。たとえば、次のような記述が私のノートにあります。

「中間卸売商のAは、古着販売商人のなかでも特に商売上手だといわれているチャガという民族集団に属し、すでに7年間も商売をしている。チャガは、固定的な顧客を築く人が多いといわれているし、Aもたくさんの顧客をもっている。今日、Aは、『俺は、チャガたちのネットワークを利用すると、たくさん顧客ができるから、上手く商売ができる』と話していた。どちらかというときマなど他の民族集団とは異なり、Aのように、チャガは民族集団同士で商売をしていることが多い」。

実際、属性を調査してみると、確かにチャガやハヤといった特定のグループは、民族集団同士で取引をしていることが多いということがわかります。

ところが、商売をしていると、それとはまったく矛盾する場面にもでくわします。チャガ同士であったり、同郷者同士であったりするのに、古着の取引を断るといふ事例や、チャガでない人と取引を開始する事例などです。

こういう事例には、日常的にでくわします。調査者である私が、商売人の言葉や行動の理由を、その人の属性や立場に求めた途端に訳のわからない矛盾がたくさん出てきます。そのため、途中から属性や立場に関連づけたり、意味づけたりすることを放棄した記録の

取り方に変化していきました。意味づけながら細かく記録していると混乱してくるからです。とにかく、人びとの行動や現象を素直に記録するというスタイルに変更することにしました。

このように、インタビューの初期は、現場で起きているさまざまなことがわかるようになる反面、わからないことも増えてくる。わかるとは、フィールドで起きていることが理解できるようになるという意味であるとともに、先行研究で言われていることを再確認するという意味でもある。いかにも調査が進んでいるように思えるが、実際には、現地の状況を理解することと、先行研究を含めて、すでに自分が知っている知識を現地で再確認することが多いと思っておいたほうがよいかもしれない<sup>\*3</sup>。

先行研究で言われていることのひとつは、小川の調査の場合、「情の経済 (economy of affection)」として知られる経済原理であった。担保なしの商品の前渡しや、生活補助の支給、商品を持ち逃げした商売人に再び商品を担保なしで前渡しする行為が古着の取引に組み込まれていることは、単なる経済合理性のみで説明することはできない。とくに農村社会で見られるような、血縁や共同体、宗教のような関係でむすばれた集団内においては、構成員による相互扶助を原則とした、いわゆる「伝統的」な規範に則った人間関係の中で商品の取引がおこなわれている場合があり、これをハイデンは「情の経済」と呼んだ<sup>\*4</sup>。小川の接したムワンザ市の古着の流通で見られるマリ・カウリ取引は、擬似親族関係を結んだ都市の商売人たちが、「伝統的」な規範に則って相互扶助をおこなう、取引関係を維持しているように見えたのである。

しかし、先行研究で述べられていることは、必ずしも現場のできごとを十分に説明するものではない。調査の中で小川は、商売人の属性のみでは取引相手を決定する理由をうまく

\*3 第2章で述べているように、フィールドワーク初期の気づきはとても大切であるが、単に研究者自身にとって新しいことと、研究上の新しいこととは分けて考える必要がある。

\*4 「情の経済」については、以下のふたつの文献を参照。Hyden, G.(1980) *Beyond Ujamaa in Tanzania: Underdevelopment and an Uncaptured Peasantry*, University of California Press, Berkeley and Los Angeles. および Hyden, G.(1983) *No Shortcuts to Progress: African Development Management in Perspective*, Heineman, London.



説明することができず、そのことは、「情の経済」で言われているように、親族（あるいは擬似親族）間の規範に則って取引がおこなわれているのではないことに気がついた。マリ・カウリ取引をおこなう中間卸売商の中で詳しい聞き取り調査を実施した26人のうち、マリ・カウリ取引をおもに親族・同郷者とおこなう中間卸売商は31%（8人）であるのに対し、都市移住後に新たに築いた関係を通じてマリ・カウリ取引をおこなう中間卸売商は69%（18人）であった。また、この26人の中間卸売商と取引関係を持つ小売商202人のうち、都市で築かれた関係をもとにした取引の割合は79%にのぼった<sup>\*5</sup>。

\*5 複数の関係をもつ小売商がいるため、合計の関係数は207件であり、うち163件が都市で築いた関係にもとづいていた。

\*6 研究上の仮説をそのまま現地で質問しても、納得のいく答えが得られないことはすくなく指摘されている。フィールドワークによる研究では、調査の進む中で仮説が形成されることも多く、相手が言葉で明確に答えられない質問を研究者が尋ねてしまうことも多々ある。そのような場合、「質問したがよくわからなかった」として終わるのではなく、相手が何を答えようとしていたのかを考えることが大切である。一般に、インタビューにおける回答は、回答者の立場から発せられたものである。質問者は、回答者の言わんとしていることを大きく掘り取る必要がある。このことは、インタビューについてだけでなく、日常のコミュニケーション全般についてもあてはまる。日々のトレーニングが大切である。

先行研究で言われていることでは十分に説明できないできごとに出会った場合、そのことを理解しようとして、研究者はさまざまな試行錯誤を繰り返す必要がある。小川の場合、人びとの行動や言葉を素直に記録するというスタイルをとった。しかし、素直に記録したからといって、それほど単純に矛盾がなくなるわけではない。

### ウジャンジャに気づく

先行研究で説明できないことを理解しようとして、小川は商売人たちに、彼らの行動や言葉の意味を問い詰めていく。「なぜ、同じ民族集団や同郷ではない人と取引を始めるのか。あだ名しか知らない人に担保も取らずに商品を渡したら危険ではないのか」、「なぜ、小売商がたくさん販売できなかったというのが嘘であるとわかっているのに、中間卸売商は問い詰めることをせず生活補助を渡すのか」、「なぜ、以前、商品を持ち逃げした小売商に、また品物を渡すのか」といった質問である。本研究の最も核心に触れる質問である。これに対し、小川の納得できる答えは返ってこない<sup>\*6</sup>。しかも、前回聞いたときと異なる回答をした商売人に対し、「あなたは以前、このように言ってたじゃない」と追求すると、「そのと

きには、そう言ったかもしれないけれど、今は、状況がちがうんだから、そうではない」と平然と言われることもあった。そして、質問を重ね問い詰める小川の姿勢に対して商売人たちは、「お前は、ウジャンジャじゃない、わかっていない」と言った。

ウジャンジャとは、狡猾さやずる賢さをあらわすスワヒリ語である。商売上の交渉術に優れ販売能力が高いという意味に使われると同時に、うまく立ち回ったり、時には相手を騙したりすることも含む両義的な意味をもった言葉である。商売人たちがウジャンジャという言葉によって説明する場面は多様で、あるときはウジャンジャである行為が、あるときはそうでない場合もある。ウジャンジャという言葉による説明は、漠然とし矛盾していて、その場でわかったような気になっても、人に説明するとき（とくに論文にするとき）には、うまく説明できない。小川の質問に対し、商売人たちがしばしば、「お前はウジャンジャじゃない」と答えるため、商売人たちはうまく説明できないことや都合の悪いことをすべてウジャンジャという言葉で説明しているように小川には感じられた。

しかし、ウジャンジャという言葉による説明は小川にとってまったく不可解というわけではなかった\*7。

ウジャンジャが全く理解できないかということ、そうではないのです。その時の状況を共有している場合には、私も納得しているのです。そして、「サヤカは本当にムジャンジャだな」と商売人たちに評価されるとおり、ほとんど疑問に思わないで、私自身もウジャンジャであることを実践できるのです\*8。

そして、小川は実際に中間卸売商や小売商として古着の商売をおこなう中で、ウジャンジャであることをさまざまな場

\*7 研究上の仮説を質問しても納得できる答えは返ってこなかったが、手がかりを掴むことはできた。

\*8 ウジャンジャである人のことをムジャンジャと呼ぶ。

面で経験することになり、その過程で、ウジャンジャに対する理解に変化が生まれた。

私自身が商売を続けていくと、「ウジャンジャは実際の場面ではこんなに納得できるのに、なぜ説明することができないのだろう」という思いから、「ウジャンジャとは、実践している時は納得できるけれども、これだと決められないもの」へ、さらに、「ウジャンジャとは何であるかをひとつに決められないことこそが面白く、商売において大事なんだ」というように変化していきました。

ウジャンジャがひとつに決められないというのは、ウジャンジャという言葉が両義的な言葉であると同時に、ウジャンジャという言葉によって説明される行動や言葉はその時の状況で「とりあえず」なされたものであり、そのことを商売人たちが他人に説明する時にも、誰に話しているかに応じて、「とりあえず」説明していることを意味する。そして、「とりあえず」の言葉や行動が商売では大事かもしれないと思い始めたのだが、では、この二重の「とりあえず」を調査者である小川はどのように理解すればよいのだろうか。商売人たちはとりあえず行動し、とりあえず説明している、と書いたのでは研究論文にならない。

#### ウジャンジャを理解する

小川は、ウジャンジャが大切らしいことはわかった、しかし、ウジャンジャを言葉で説明するのは難しい、ただ、まったくわからないものでもないという時期を経験した。この時、小川は、実際に自らが古着の商売に従事し、商売人たちと取引する中でウジャンジャの意味を体感し確認する作業をおこなった。そしてある日、この二重の「とりあえず」に直面し

ているのは小川だけでなく、商売人自身も毎日の取引交渉の中で、この二重の「とりあえず」に直面していることに気がついた。

中間卸売商として活動するようになった私のもとに、一日の販売を終えて帰ってきたある小売商が「僕は病気だったので古着は一枚も販売できなかった、だから生活補助を欲しい」という要求をしてきたことがあります。以前の私ならば、本当にこの小売商は病気だったのかについて確かめようと努力するかもしれません。この小売商の昼間の行動や、本当に病気であったかどうかを確認することは、ある程度可能だからです。しかし、大抵の場合、ほとんどの中間卸売商は、決して小売商の「とりあえず」の言葉を確認しようとはしません。自分に大きな損失があるにもかかわらず、小売商の行為を詮索することは、「意味のないことだ、いやらしいことだ」と話します。では、小売商のリクエストに答えて生活補助を渡すかどうかをどうやって決めているのかというと、その時の中間卸売商と小売商との関係を、今後どのようにしたいのか、どういう取引をしていくのかという基準で「とりあえず」判断しています。つまり、商売人たちは、相手の二重の「とりあえず」に対して、さらに「とりあえず」の行動で対処しようとしているのです。本当のことを言っているかどうかは問題なのではなく、「とりあえず」の言動に対して上手く対処することが大切なのです。そして、そのことこそがウジャンジャだったのです。

### ウジャンジャを实践する

商売人たち自身も「とりあえず」の言葉や行動に直面しているとわかってから小川は、彼らの言葉や行動を、属性や価

値観に結び付けて理解しようとせず、「とりあえず」そのまま記録した。そして、商売人たちがうまくは説明できないが、「とりあえず」の言葉や行動の基準となっているウジャンジャという言葉キーワードとして考えるようになった。そして、自らの商売の中でウジャンジャを実践してみることにした。

「俺はウジャンジャだった」という説明をする商売人に対し、「あなたって本当にウジャンジャね」と「とりあえず」認めたり、重要な話かもしれないと思うことについては、「いやあ、あんたってウジャンジャねえ」、「ウジャンジャじゃないねえ」と言ってみたりするようになりました。すると大抵の場合、彼らはそのときの行為について、「そうなんだ（だってさあ）、あの時は……」と、取引の状況やその時の他の商売人との関係、自分の行為がどういう結果になったのかなどについて具体的に話してくれるのです。

さらに、雑談中に商売人たちが「あの時にこうした行為は、ウジャンジャだった」と言っていることについて、私自身の取引で似通った状況になったら、同じことを「とりあえず」実践し、その結果、私と商売人たちとの関係がどのように変わったかを記録してみることになりました。もし「ばか、なんてウジャンジャじゃないんだ」と非難されたら、どうするかを再び考えて別のことをやってみよう。実践していくうちに、きっと彼らが言っていた意味がわかるのではないかと考えたのです。

こうして、小川は、マリ・カウリ取引において中間卸売商と小売商の双方が価値を置くウジャンジャに着目し実践することで、マリ・カウリ取引の論理を考えることができるよう

になった。中間卸売商も小売商も、一方で商売人としての利益を追求し、他方で単なるビジネスライクな関係以上の人間関係を維持していた。そうした感情的側面を盛り込んだ取引慣行がマリ・カウリ取引であった。この取引慣行で求められる人間像は、関係を築き、それを壊すことなく、上手に駆け引きをおこなって、その関係性の中で最大限の利益を求めて渡り歩いていける人間であった。そうした人間こそがウジャンジャな人間であり、都市下層民の不確実な都市生活のなかで生成された人間関係のひとつの重要な規範であった。

#### ウジャンジャを論文にする

以上のような過程を経て、小川は、マリ・カウリ取引の論理についての研究論文をまとめた。論文では、古着のマリ・カウリ取引に見られる中間卸売商と小売商の関係を、政策の歴史的变化と取引することの経済的合理性、そして、商売人たちの社会的な関係の3つの側面から分析している。調査の方法から分類すれば、政策の歴史的变化と経済的合理性はインタビューや参与観察を通じた商売人たち自身の語りや行動から分析しているのに対し、商売人たちの社会的な関係は、小川自身の実践によって理解することのできたウジャンジャをキーワードとして、都市的な連帯の様子を分析した。

#### 政策の変化とマリ・カウリ取引

論文ではまず、政策の変化から、マリ・カウリ取引が盛んになった背景について説明される。古着流通に関する取引慣行の変遷を、タンザニアが独立した1960年代以降の政策にもとづいて時代区分し、とくに、1995年の政権交代と、翌96年のインフォーマルセクター商業部門振興策を画期として、古着の取引慣行が大きく変化したことを明らかにする。具体的には、かつては、中間卸売商から購入した古着の仕入代金を小売商がその場で現金で支払う方式の取引であったの

に対し、1995/96年以降、売れ残った商品の仕入価格を再度交渉することや、商品の返品も可能であるマリ・カウリ取引に移行したことを述べる。

マリ・カウリ取引は、それまで現金での取引をおこなっていた小売商が経済的困難に陥り、中間卸売商に対し支援を要請することから始まった。すなわち、担保を取ることなく商品を小売商に渡し、小売商が小売りして販売した後、仕入額を中間卸売商に納めるという方式へと取引の形態が変わった。さらに、小売商による売上が少ない日は、中間卸売商が小売商に対し、生活補助をおこなうことさえある。こうした取引慣行の変化の背景には、政策の変更によって、商売人の数が増加し商売できる地区が拡散する中、古着販売の競争が激しくなったことを指摘する。

#### マリ・カウリ取引の経済性

小売商から中間卸売商への支援の要請を契機として開始されたマリ・カウリ取引の論理は、先行研究の中でハイデンが「情の経済」として述べていることと酷似していた。しかし、中間卸売商は、「情の経済」で述べられているような「伝統的」な規範にもとづいた相互扶助をおこなっているのではなかった。中間卸売商がマリ・カウリ取引の相手を選ぶ際の基準は、民族集団や出自、宗教とは関係なく、ウジャンジャンな人間であるかどうかであった。ウジャンジャンであることが求められるマリ・カウリ取引の経済的合理性と社会的な関係が続いて考察される。

中間卸売商がマリ・カウリ取引をすることの経済的な利点は、多数の小売商を常に確保できること、商品を余すことなく販売できること、多数の小売商から消費者の嗜好に関する多くの情報を得ることができる点にあった。

一方、小売商にとっての経済的な利点は、元手がなくとも古着販売を開始できること、商品の返品が可能であること、

商品の仕入価格に融通がきくこと、小売商は時にはクレジットで消費者に販売するのだが、その焦げ付きを中間卸売商に転嫁できること、そして、販売がうまくいかないときでも中間卸売商から生活補助を得て最低限の生活を確保できることがあげられる。

このように、マリ・カウリ取引は中間卸売商と小売商の双方にとって多大の経済的な利点があった。しかし、マリ・カウリ取引では商品に担保はかけられていない。いったん前渡しした商品の仕入代金を小売商が本当に支払いに戻ってくるかどうかは、両者の人間関係に依存している。実際、商品の持ち逃げといった極端なケースだけでなく、販売努力をせずに生活補助をねだることや、仕入価格を低く設定してもらうよう駆け引きすることは日常的に起きている。マリ・カウリ取引における中間卸売商と小売商の関係は、双方に利益のある経済合理的な関係であるとは単純に言えず、信用の不履行や裏切りを内包した緊張関係にある。そこで小川は、自ら商売を実践する中で理解することのできたウジャンジャをキーワードとして、商人たちの見えにくい社会関係を分析する。

### 実践による分析

商人たちの社会的な関係の説明は、小川自身が実践することによって明確になったウジャンジャの理解にもとづいている。

マリ・カウリ取引に見られる中間卸売商と小売商の関係は、双方に利益のある経済的關係である反面、信用の不履行や裏切りを内包した緊張関係でもあった。小売商による裏切り行為に対して、中間卸売商は有効な対抗手段を持っていなかった。このことは、「伝統的」な社会規範を双方が暗黙のうちに了解しているため、経済的に優位な中間卸売商とそうでない小売商との間にパトロン-クライアント関係は成立しないまま水平的な関係が維持され、小売商の裏切り行為に対して、



中間卸売商は有効な対抗手段を発達させてこなかったという説明が成り立つ。その場合、マリ・カウリ取引は、経済的な利益の追求と、「伝統的」な社会規範の間で揺れ動く、きわめて不安定で、かつ、農村生活から都市生活に移行する中で過渡的な取引慣行であると説明することができる。

しかし、マリ・カウリ取引はウジャンジャな行為を発揮することで成り立っていることを小川は実践によって理解した。中間卸売商と小売商の関係は、上の説明のように、不安定でも過渡的なものでもなく、むしろ、商売人たちは積極的な意味づけをして関係を取り結んでいると考えた。そこで小川は、ウジャンジャの具体例から、マリ・カウリ取引を成立させている論理を別の角度から説明した。

小川論文で示されたウジャンジャの具体例は、ある中間卸売商から商品を持ち逃げした小売商11人のうち、ひとりを除いてすべての小売商がその中間卸売商のもとに戻り、再び取引を続けていることである<sup>\*9</sup>。そして、小売商が再び戻ってくること、中間卸売商が持ち逃げした小売商に再び商品を前渡しすることの理由を、都市生活における連帯の必要性から分析する<sup>\*10</sup>。

インフォーマルな生業に従事する商売人たちは、内部では比較的豊かな中間卸売商と貧しい小売商とに区別されるが、対外的には、都市生活の中で相対的に不安定な立場にいる者同士であり、都市生活の中で潜在的な連帯感を持っていると考えられた。たとえば、インフォーマルな商売人の一斉検挙といった事態に遭遇すると、ウジャンジャは取り締まる警察官に対して発揮され、中間卸売商と小売商の間の連帯感が高まる。また、商売人たちのネットワークは複雑であり、中間卸売商と小売商が一時的に騙し騙され敵と味方になったとしても、それは、根本で形成されている商売人全体としての緩やかなまとまりの上での駆け引きであると考えられた。そして、そのような絡み合った社会関係の網の目の上で、上手な

\*9 小川も中間卸売商をしているときに同様の経験をした。小川の場合、2週間に1程度度の持ち逃げが発生したが、そのほとんどはやはり戻ってきて商売を続けたという。商品そのものは、持ち逃げした小売商の必要に応じて、半分なくなったり、すべてなくなったりした。

\*10 ウジャンジャという言葉を用いて説明すると、「小売商はウジャンジャを発揮して持ち逃げしたが、中間卸売商はウジャンジャを発揮して彼らと再び取引を開始し、小売商もウジャンジャを発揮して再び商品を小売するようになった」となる。

人間関係を築きながら渡り歩く能力こそ、ウジャンジャであると考えられた。すなわち、マリ・カウリ取引とは、都市下層民が不確実な都市生活において他者との連携を維持しながら、利益を求めるといふ論理に根ざしておこなわれる取引慣行であった。

そして、彼らの見えにくい社会関係を小川は次のように解説する。

彼らの社会関係は、親族のような過度に依存しあう関係でもなく、「他人」のような互いに無関心な一度限りの関係でもありません。「他人」と「友人」のあいだは常に揺れ動いています。同じ困難な生活を送っている彼らは、取引を続けていけば、互いの生活状況が自分のことのようにわかってくるので、気がついたら「親友」になってしまうことがあります。あるいは逆に、何とか生計を成り立たせるために稼ごうと努力していれば、ビジネスに熱中して思わず「他人」として扱ってしまうこともあります。でも、そのような、無関心である「他人」でも過度に依存しあう「友人」でもうまくいきません。稼ぎも大切だし、仲間も大切だからです。そのためには、その場その場で、親密性を操作していかなければなりません。これは杓子定規なやり方では困難であり、この時にこそウジャンジャであることが求められているのだと思います。換言すれば、持ち逃げすらも、過度に依存しあう関係や過度に無関心な関係をリセットするための方法としておこなわれているのではないか。それは個人的な利益も仲間への愛情もどちらも必要不可欠なものだけれども、その矛盾する価値をその場その場で操作していくための実践としてウジャンジャが必要なのではないかというものです。「群れあうけれども、なれあわない」ために、あ

るいは「根本ではわかりあっているけれども、ひとつひとつの行為はいくつもの解釈の余地を残したまま付き合う」ために、彼らはウジャンジャを発揮しているのではないかと考えました。

### 実践することの意義

小川論文の主要な調査方法はインタビューである。しかし、論文では、商売人たちの語りからだけでなく、小川自身の実践によって得られた理解にもとづいて論文が構成されている。インタビューによる調査研究のすべてで、小川のように実践することが推奨されるわけではない。しかし、小川論文の場合、調査対象や調査の内容から考えると、実践することの意義は大きかったと考えられる。誰に話すかによって「とりあえず」変わる商売人たちの行動や言葉を理解するには、聞き手と話し手の立場が固定された聞き取りだけでなく、立場を入れ替えた聞き取りが必要であったからだ。小川は小売商と中間卸売商の両方を経験し、自分の立場によって相手の説明が異なることに気がついた。そうした経緯を経て、小川は二重、三重の「とりあえず」に気づき、ウジャンジャの理解へとつながった。

### インタビュー時の立場と聞き取り記録の整合性

インタビューを主要な調査方法とする研究において、上に述べた立場の問題はきわめて重要な問題である。小川論文では、一般消費者、中間卸売商、小売商といった立場については、実践することですべての立場を経験し、立場の違いによって得られる情報が異なることを確認した。しかし、たとえば、研究者と商売人、日本人とタンザニア人、女性と男性、年上と年下、……など（列挙するときりがないが）、その他の立場の多くについては当然、固定されたままのインタビューにならざるを得なかった。

大切なのは、立場の違いをすべて消そうと努力することではなく、インタビュー時の立場の違いが、調査内容にどのように影響するかを判断することである\*11。固定された立場の中で得られる情報を検討し、そのデータから論ずることのできる事柄を限定し、かつ、他の情報と照らし合わせることで、自身の得た聞き取り記録を相対的に理解することが大切である。

小川論文では、マリ・カウリ取引が盛んになる政策的な背景、売人による語りの分析、そして、自身の実践によるウジャンジャの理解という少なくとも3つの側面から、マリ・カウリ取引を考えた。売人ひとりひとりから得られる記録（およそ300人のライフヒストリー）を集め、政策の変化の中に位置づけ（あるいは政策の変化そのものを聞き取り記録から再構成し）、自身の体験的理解とも照らし合わせて、マリ・カウリ取引の論理を整合的に説明したのである。そうした総合的な分析をおこなうことによってはじめに、あいまいで矛盾に満ちた個々の聞き取り記録を論文にすることが可能となる。

### おわりに

フィールドワークによる研究でインタビューは不可欠な調査方法のひとつである。しかし、インタビューの聞き取り記録だけでフィールドワークによる研究が完結するわけではない。小川論文が作成されるプロセスを見ると、インタビューで得た聞き取り記録を、他の方法によって得た情報と照らし合わせて利用していることがわかる。インタビューは、フィールドワークによる研究の中で重要な調査方法のひとつであり、インタビューによって得られた貴重な情報を十分に活かせることができるように、他の情報と合わせて利用することが求められるのである。

\*11 外部からやってきた「ニュートラル」な調査者であることができるのは、ほんのわずかの間であり、やがて調査者も現地社会の一員に多かれ少なかれならざるを得ない。そのとき、誠実であれば現地社会とうまくやっていけると安易に考えてはいけない。本章のコラム参照。