

える必要がある。

また佐川は、第6章で外部からの介入について考察しているが、ここで取り上げられた介入の事例は、いずれも家畜をめぐる紛争を対象としている。基本的にこれらの紛争は、家畜を奪ってしまえば収束に向かうような単発型の紛争といえる。これに対し「新しい戦争」では、相手に恐怖を与え続けることに目的がおかれ、小規模の殺人が連続する持続型の紛争である。今後は、こうした紛争への介入が中心となってくるだろう。そのとき佐川のいうように、組織や法に還元されない個人的な関係を平和維持の基盤にすることが可能なのだろうか。我々は、佐川の主張を繰り返して吟味しつつ、「新しい戦争」を克服する（あるいは「新しい戦争」とも折りあえる）ローカルなポテンシャルを探していかなければならないだろう。

本書は、牧畜社会の戦争と平和の動的な関係を題材に、紛争転換の方向性を示している。紛争への対処という現代的な課題に対して、人類学的な解答を示す野心的な研究となっている。また、その内容は牧畜社会に限定したものであるが、世界中で起きている紛争についても考えさせられる内容となっている。本書が一日もはやく外国語に翻訳され、世界中の研究者に読まれることを期待したい。

引 用 文 献

カルドー, メアリー. 2003 [1999]. 『新戦争論—グローバル時代の組織的暴力』山本武彦・渡部正樹訳, 岩波書店。

リーチ, R. エドモンド. 1987 [1954]. 『高地ビルマの政治体系』関本照夫訳, 弘文堂。

田中雅一. 2006. 「序論 ミクロ人類学の課題」
田中雅一・松田素二共編『ミクロ人類学の実践 エージェンシー／ネットワーク／身体』世界思想社, 1-37。

小川さやか. 『都市を生きぬくための狡知—タンザニアの零細商人マチングの民族誌』世界思想社, 2011 年, 398 p.

平野（野元）美佐*

本書は、タンザニア第2の人口規模をもつムワンザ市における、「マチング」と呼ばれる零細商人、とくに古着商人の世界を詳細に記述・分析した第一級の民族誌である。

著者は、自ら古着を行商し、市場に露店を開き、小売商たちに古着を卸す中間卸売商を経験してきた。このミクロな「実践観察」と多数の商人への聞き取りを中心に得られたデータから構成された本書は、マチングの世界を臨場感と説得力をもって描き出している。

本書は、序論部、古着商人の商実践を詳述し分析した第I部、マチングが誕生してから今日までの商慣行の変遷を追った第II部、マチングをとりまく路上空間を分析した第III部、そして結論部からなる。

序論部は、序章「マチングと都市を生きぬくための狡知」、第1章「ムワンザ市の古着商人と調査方法」、第2章「マチングの商世

* 天理大学国際学部

界」から構成されている。

序章では、はじめに、マチングの商実践を「ウジャンジャ（狡知）」に着目しながら明らかにする、という本書の目的が述べられ、「零細企業家としてのマチング」と「路上商人としてのマチング」に分けて先行研究の検討がなされる。著者は、「アフリカ都市の零細商売を、丁寧かつ詳細に記述し分析することは、じつは従来のインフォーマルセクター研究、零細企業家研究、アフリカ都市人類学のいずれにおいても、ほとんどなされてこなかった」(p. 20) とし、マチングの商実践と商売をめぐる関係性を、微視的、空間的、歴史的に明らかにするという本書の独自性を述べる。

第 1 章では、ムワンザ市の古着流通の仕組みと、卸売商、中間卸売商、小売商の属性、資本規模が説明される。古着を輸入・販売する卸売商はほとんどがインド・パキスタン系であり、アフリカ系は中間卸売商、小売商に限られ、両者の間に大きな隔たりがあるという。

第 2 章では、マチングの流動性の激しさ、副業による生計の多様化、匿名性の高さなどが論じられる。

続いて第 I 部「騙しあい助けあう狡知」は、第 3 章「都市を航海する」、第 4 章「ウジャンジャ」、第 5 章「仲間のあいだで稼ぐ」で構成されている。

第 3 章は、「一定期間後に代金を受け取る約束で品物を販売する『掛け売り』を、文書を交わす正式な契約関係を結ばずにおこなう信用取引」(p. 80) であるマリ・カウリにつ

いて論じられる。マリ・カウリは、中間卸売商には、商品を迅速に売りさばき販売価格を調整できるなどの利点があり、小売商には元手なしに仕入れができ、売れ残りを返品できるなどの利点がある。しかし両者の緊張が高まると、小売商によるサボタージュや持ち逃げなど信用不履行が生じるリスクの高いものである。

リスクを抱える中間卸売商は、小売商の属性や持ち逃げの過去よりも、「ウジャンジャを備えた人間」かどうかを重視する。ウジャンジャを備えた人間は、警察の取り締まりをかわし、売れにくい品も消費者に巧みに売りつけることができるからである。また小売商にとっては、ウジャンジャは決してなくならない「資本」である。

第 4 章では、ウジャンジャについて詳述される。マチングにとってウジャンジャは、日常的なコミュニケーションで培われる機知であり、難あるブラウスを安く仕入れて汚れの上に値札シールを貼る、雨が降り出し暗くなった時を見計らって悪いシャツを売るなどがその事例である（こう書くとその「深さ」は伝わらないが）。ウジャンジャは、ポーズという意図的、非意図的自己呈示と密接な関係にあり、ある種の演技力が含意される。彼らはそれぞれのポーズとウジャンジャを「創意工夫と相互承認にもとづき、関係的に生み出」(p. 155) している。

第 5 章も引き続きウジャンジャについて論じられる。小売商は客との交渉で、客と自分の「リジキ（その日を生き延びるために最低限必要なもの）」を考慮し販売価格を決定

し、また中間卸売商に対しては、その考えを見極め販売枚数のバランスを操作する。また中間卸売商と小売商の駆け引きでは、互いに嘘や誇張をまじえ、相手の経営・生活状況をさぐる。彼らのウジャンジャへの信頼は、「親密性を操作することで、『カネ儲け』と『配慮』の同時充足を実現する『仲間』という関係性を、適度なバランス感覚で維持することにあるのではないだろうか」(p. 187)と著者は述べる。

第Ⅱ部「活路をひらく狡知」は、第6章『『ネズミの道』から『連携の道』へ』と第7章「商慣行の変化にみる自律性と対等性」からなる。

第6章では、タンザニアにおける古着密輸取引の始まり(1970年代)から現在までの政治経済的状况の変化のなか、マチンガがどのように誕生し、商慣行を変化させてきたかが論じられる。

第7章では、2003年以降、古着商人をとりまく急激な状況変化により、彼らがウジャンジャを駆使しながら、マリ・カウリ取引と現金取引の併用という新しい商慣行を生み出し、対応していることが論じられる。

第Ⅲ部「空間を織りなす狡知」は、第8章「弾圧と暴動」と第9章『『あいだ』で生きる』からなる。

第8章では、マチンガへの弾圧とそれに反発した暴動について述べられる。つねに政府にとって弾圧や排除の対象であったマチンガは2006年、路上商人の公設市場への移動を目的にしたムワンザ市の「路上商人一斉検挙」に対する反発から、暴動を起こす。マチ

ンガはその後市当局の取り締まりに「いたちごっこ」を続けるが、彼らが公設市場に移動しない理由は、資金やネットワークの欠如など「不確実性への対処」によるものだと論じられる。

第9章では、マチンガが周りの人びと、商店主、消費者、警官などといかなる関係をもち、また、マチンガが路上空間でいかなる役割を果たしているかが論じられる。マチンガは、それぞれのアクターとの関係において両義的であり、その「あいだ」でバランスを保ちながら、自律的な活動領域を保っているという。

結論部の終章では、「ウジャンジャ・エコノミー」と題した結論が述べられる。マチンガの商実践は、ウジャンジャにより、裏切りと支援、騙しあいと助けあいなど、相反する実践のバランスの上になりたち、「その時その場で余裕のない者／不満を抱えている者へと、マージンを引いた商品・カネ・支援を回していくことで、状況対応的に諸アクター間の必要性を埋め合わせするエージェントとして利益を稼」(p. 325)ぐことである。

そしてマチンガは、さまざまな商実践の場面をウジャンジャの発動にゆだね、「全体がうまくいっている」と評価する。彼らのなかで、「有限の資源や空間を分かちあう何らかの全体性が想像され」、彼らの行為はその「全体性に位置づけられ、ある種の『公共的』な意味をなしている」(p. 327)。ウジャンジャ・エコノミーとは、「(この)人間相互のかかわり合いに賭けつづける人びとが、都市世界の不確実性、自己の過剰性、他者の異

質性、それら自体を生きぬくための資源とし、活用していくことで成立している商世界」(p. 331) であると結論づけられる。

以上のように、本書は、ストイックなまでに商世界と商実践に特化した民族誌である。アフリカ都市の零細商人という、アフリカに行けば誰もが目にする「ありふれた」人びとについて、著者はその世界に深く沈み込み、読者にその独創的で豊かな営みをみせてくれる。なかでも「ウジャンジャ」という「芸術的」技法と、そこに生存を賭ける人たちの生き方や人間関係は大きな発見といえよう。

「なぜウジャンジャのような不確実な実践を商売にまぜるのか」「なぜリスクの高いマリ・カウリ取引をよく知らない人間と行うのか」など、わかりやすい問いをたて、それに対し商人の生の言葉と豊富な事例が引用され、明快に分析される。カメルーンの商世界を聞きかじった評者にとって、思わずうなずいてしまう言葉と分析に満ちあふれ、読んでいて驚嘆、共感しきりだった。決して調査するのが楽ではない零細商人の世界をこれほど精密に描き出した研究は世界でも類はなく、今後アフリカ都市を理解・研究する者にとって、必読書となるであろう。

ただ、気になるところもあった。まず、卸売商であるインド・パキスタン系商人への分析・記述が少ないことである。彼らがマチンガでないのがその理由であろうが、アフリカ系の古着小売商・中間卸売商がウジャンジャを駆使しつつもぎりぎりでしか商売を成り立たせられないのは、政府の弾圧や経済状況の変化とともに、古着商システムの末端にいる

せいでもあることは、著者もわかりきっているであろう。ないものねだりかもしれないが、もともと寄付など安価で集められる古着が、ビッグビジネスとしてアフリカを席卷したことやその商体系に関する著者なりの考えや理解は、述べておいてもよいのではないだろうか。

また、本書で分析される「マチンガ」の範囲についてである。著者が重点的に調査したのは古着商人であるが、とくに後半部などは、他のマチンガも一緒にして論じられている(本書のタイトルにも古着商人という言葉はない)。他のマチンガと古着商人の商実践や人間関係に違いはないということだろうか。たとえば評者の調査したカメルーンでは、古着商人は投機性が高く、零細商人のなかでも特殊な商売としてみられていた。カメルーンとの比較はともかく、ムアンザ市の他のマチンガと古着商人と違いがいかなるものかについては、もう少し詳しい説明が必要だったかと思われる。

しかし以上の点は、マチンガの生き方への共感に満ちた本書の価値をいささかも減じるものではない。

最後に著者をお願いである。本書に説得力と臨場感を与えている著者の商売体験は、本書では控えめに出てくるにすぎない。できればより開かれた形で書かれたその個人的商売体験を読んでみたいと思う。それは研究者だけでなく、アフリカに馴染みのない人たちのアフリカ理解の、貴重な手がかりになるはずだからである。