

## 異文化にみるコミュニティ結合原理



小川さやか (国立民族学博物館)

2012/11/16

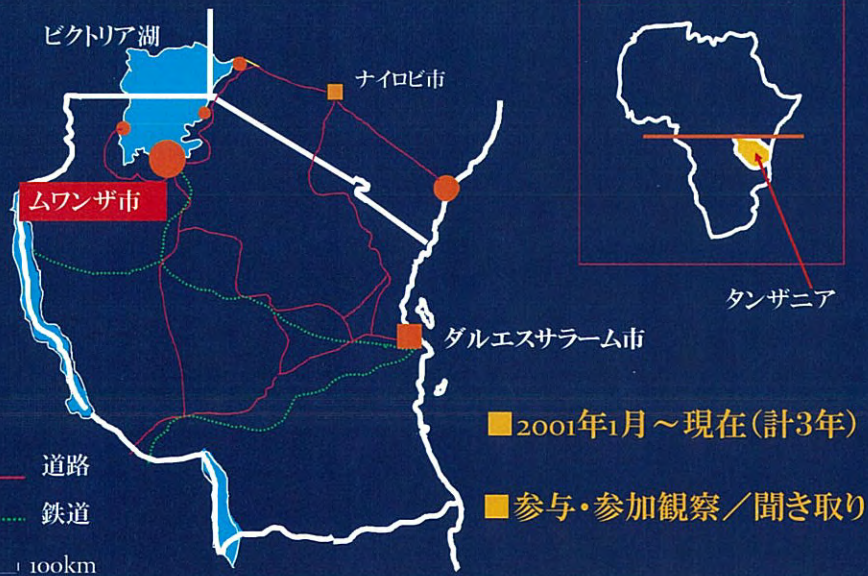
## 今日の講演内容

- ① 困難な都市生活と経済のインフォーマル化
- ② 助けあう関係の難しさとウジャンジャ
- ③ 騙しあい助けあう商売のしくみ
- ④ 不確実な時代を生きる

2012/11/16

# ① 困難な都市生活と経済のインフォーマル化

## ビクトリア湖岸のムワンザ市



## 爆発的な都市化がすすむアフリカ

### ・地方から都市への出稼ぎ

#### プッシュ要因(農村から押し出される理由)

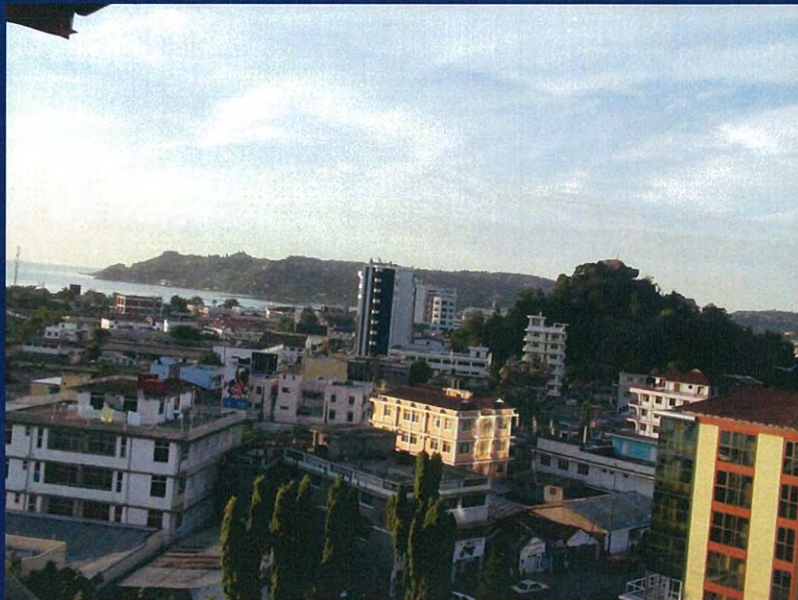
- ・土地不足・農業の不振
- ・社会サービス(学校・医療・水道電気)の不足
- ・雇用機会の不足

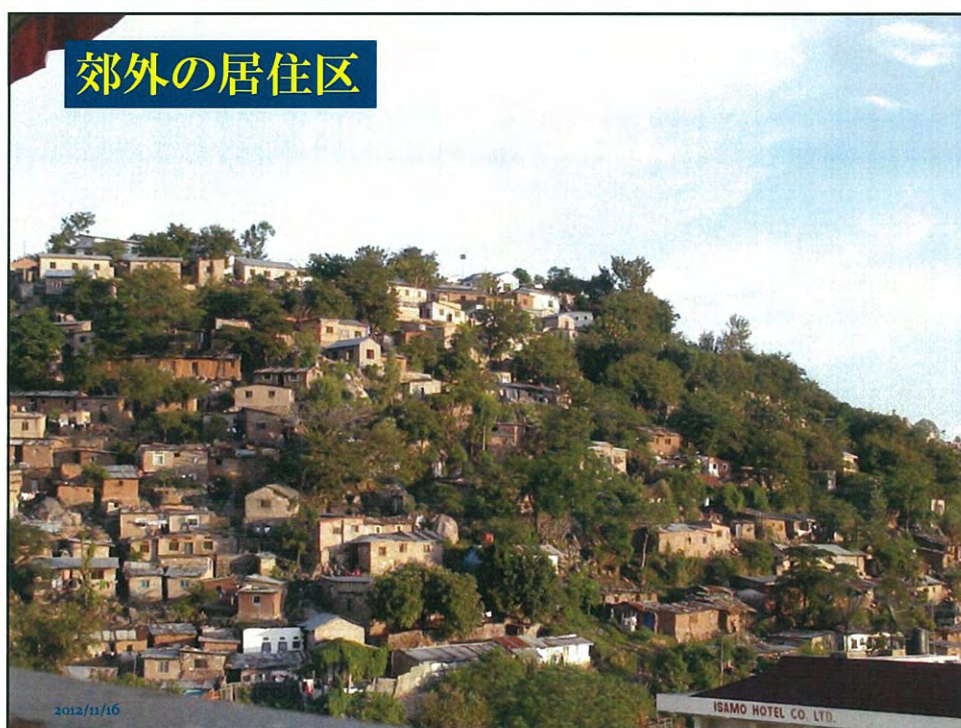
#### プル要因(都市に引きつけられる理由)

- ・都市と農村のあいだの賃金格差や、雇用機会

多くの人びとが、夢と希望を胸に都市へ流入！！

## ムワンザ市の中心部







長屋のママたち・  
子どもたち

## 都市経済の“インフォーマル化”

タンザニアの都市の雇用状況 (Tanzania 2001:29)

公務員(政府部門+準国営企業) = 6%  
サラリーマン(民間部門) = 16% } 22%

都市農業 = 37%

都市雑業 = 33%

家事労働 = 5.6%

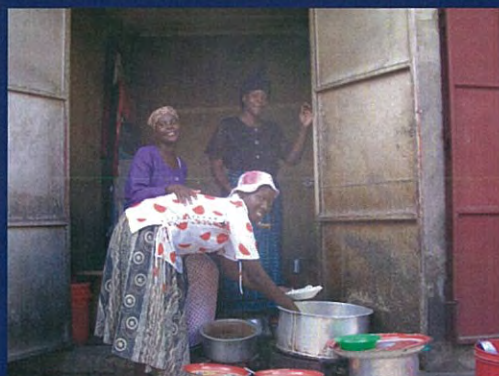
その他

正規の雇用機会は2割強。大半の人々は都市で農業をしたり、「インフォーマルセクター (IS)」と呼ばれる都市雑業で日々の生計を維持している。また雇用されている人も突然の解雇に備えてISを副業に。

## インフォーマルセクターとは



仕立て屋



市場でお惣菜を販売する女性たち

多くは、零細な自営業

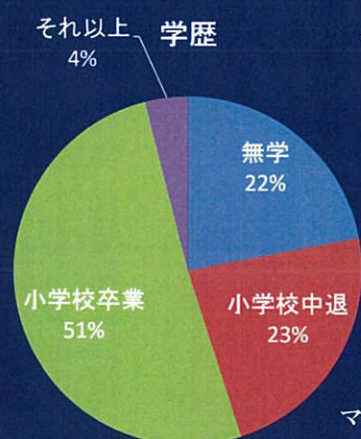
## なかでも多いのが、路上商売





## 零細商人マチンガ *machinga*

- 約8割が、10代後半～30代前半の若者
- インフォーマルセクターの約半数。マジョリティ。



- 多くは、小学校を卒業または中退して、都市へと出稼ぎに。

マチンガ297人に対する聞き取り調査より(2004年)

## どうやってビジネスに参入するか？

・同郷者・友人のネットワーク・・・徒弟や使いっばしり

「カネなし、学なし、技なし・・・あるのは知恵だけ」

「ある日、僕は腹が減っていた。ポケットには1食分のお金しかなかった。これを食べてしまうと、夕飯はないし、明日から一文なし・・・。どうしようかと思って、ぶらぶらしていると、オレンジが1つTsh. 50で売られているのが目にとまった。僕は思い出した。居住区の長屋では、オレンジがTsh. 100売られていたと。ポケットのTsh.500でオレンジを10個買って行商しようか。上手くいったら、今日の夕飯も食べられるじゃないか。そう思いついた瞬間僕は行商人になった・・・」

## 困難な都市生活(2004年)

チャイ(ミルクティ) + チャパティ	= TSh. 200
ウガリ(トウモロコシの練り粥) + 豆の塩煮	= TSh. 500
ウガリ(トウモロコシの練り粥) + 豆の塩煮	= TSh. 500
居住区から街までのバス代(往復)	= TSh. 500
家賃 ÷ 30日	= TSh. 200

TSh. 1900

最低生計費 TSh. 1900 × 30日 = TSh. 57,000

Cf. 古着行商人R君の1日の平均的な手取り

= TSh. 1,500 × 30日 = TSh. 45,000

Cf. 公務員の最低給与 = TSh. 75,000 (約7,000円)

ご飯を食べるだけでも、お金が足りない！！





ウガリ、肉のスープ、  
青野菜の塩炒め

豆の塩煮かけごはん



## ② 助けあう関係の難しさとウジャンジャ

## 街中にあふれかえるインフォーマルセクター

途上国らしさの説明＝国家の経済政策の失敗に起因

- ・就職したくても職を見つけられなかった人びと
- ・教育や技能が不足している人びと

⇒だから、政府や国際機関はもっとがんばってくれ！



インフォーマルセクターは、雇用対策や教育政策をちゃんとやれば、消滅するはずという前提にたつ



本当にそうだろうか？

## アメーバのように増殖するインフォーマルセクター

→小さな企業が大きな企業に成長したり、零細企業がまとまって大きな企業になるのではなく、少しでも経営に余裕が生まれると、分裂して同じサイズの小さな企業が増殖する。

### ・超不確実な世界を生きる＝リスク分散と生計多様化戦略

「どれかが失敗しても、なにかで食いつなぐ」

「誰かが失敗しても、誰かの稼ぎで食いつなぐ」

個人単位 ・収入源を一本化しない／分散投資する

- ビジネスの上がりやを都市農業、家庭菜園、養鶏といった食べ物の確保や、不動産・農地に投資
- 専門家ではなく、「ジェネラリスト」的な生き方

世帯単位 ・世帯員が異なる職種に従事

- 世帯内での資本の融通・・・経営規模の平均化

## 都市世界の最大の特徴＝不安定性・不確実性

「助けあい」という関係性の難しさ

- ・アフリカ都市研究(生き抜き戦略)
- ＝都市で再編・創造されるコミュニティや共同体に着目。

様々な助けあい—都市への参入、職探し、小銭の貸し借り、  
多様な講組織(貯蓄講・葬式講・・・)

しかし「助け合い」には、ジレンマもある。

「世の中はそんなに上手くできてない」  
＝「いつも助けるばかり」と「いつも助けられるばかり」にも。

「助けてもらっても、いつかお返しができるという保証がないほど、  
生活が不安定であり、社会経済状況が不確実である」  
＝「貸し借りはトラブルのもと、助けあいはいがみ合いのもと」

### (助ける側)

「ちょっと小金がたまると、次から次へと支援を求めて  
親戚から『あんた誰だ?』という縁者までやってくる・・・」

「説明に納得したからではなく騒音に疲れたから、援助する」  
「カネを持っている時に近寄ってくるのは、偽物の友人だ」

⇒少数の成功者にぶら下がる多数の縁者＝だからアメーバ化?

### (助けられる側)

「助けてもらったのだから、助けをもとめられたら応えたい。だが、  
ないものはない。いつも助けてもらってばかりの側もつらいんだ」

「借りを返さない私は悪いけれど、そんなに偉そうにされるくらいなら  
一人で地味にやったほうが、気楽だ」

## 贈与論的な考え方：

「与える義務」「受け取る義務」「返す義務」

贈り物に対して返礼できなかった場合は、単にその贈り物と等価の負債や1度の贈与に対する1度の負債を抱えるのではなく、贈り物の与え手に対する全面的な「負い目」を抱えることになる。すなわち、その人間との対等性が失われる。よって、「対等性」が問われない関係（親子関係など）以外の関係において、返礼の失敗はしばしば互いの対等性を損なう。

こうした関係性の変化は、とくに助けあいのやり取りに失敗しても切り捨てることのできない近しい関係であればあるほど、難しい。

## 「絆」は、本当にいいもの？「絆」って何だろう？

タンザニアの商人たちは・・・

「都市で生きていくために最も大切なことは、関係をつくることだ。ネットワークさえあれば、カネなんかなくても生きていける」

「2000シリングを貸してくれる、1人の親友じゃなくて、ちょっと説得したら、200シリングをカンパしてくれる、たくさんの仲間を」

➡ 「ちょっと説得」したら、「負い目」なしに助けあう関係「助けあい」を「助けあい」にしないで回すしくみや、「説得」の技や、関係を生きぬく知恵を培うという選択肢もあるのではないか？

## ウジャンジャとは何か？

賢さ／ずる賢さを意味する両義的な言葉

- ・困難な都市を生きぬくために重要なもの

「とにかく切り抜けに切り抜けを重ねて生きる」  
ために、即興的に発動される知恵

2012/11/16

## ストリートの教育とウジャンジャ

ジュリアス(14歳:男性)

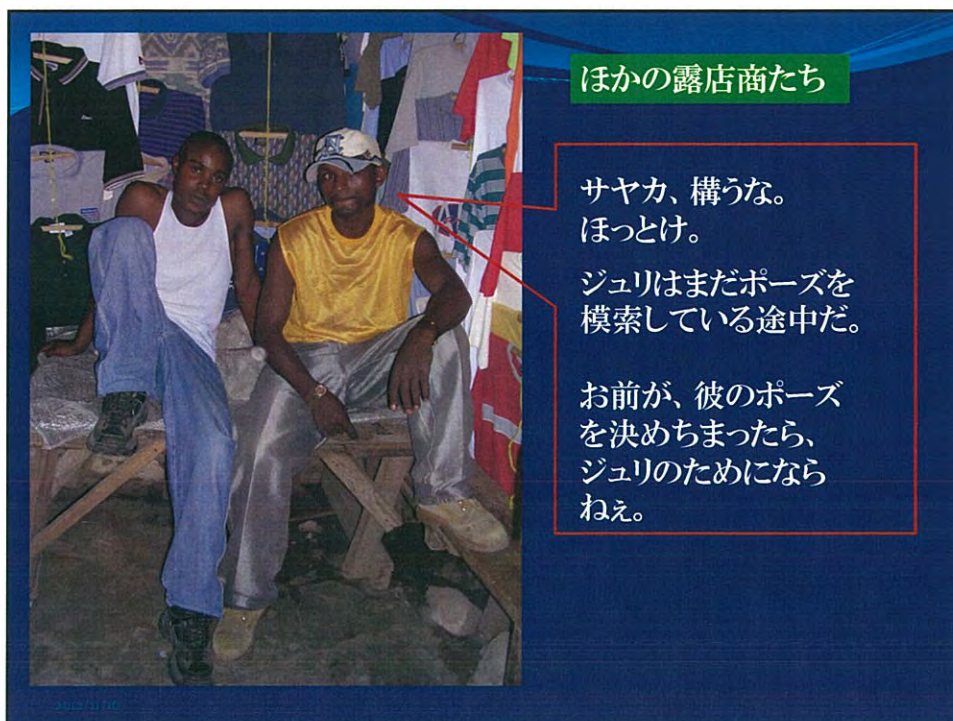
- ・2003年に叔母を頼って上京。
- ・両親をなくす
- ・貧困のため学校に通えず  
＝簡単な計算もできない。



「叔母の家では、ほかの子供たちは学校に通っている。でも僕はカネを持って帰らないと怒られる。でも、ニャワヤはカネをくれない」

**ジュリアスは、役に立たずな「泣き虫」だった**

2012/11/16



### ほかの露店商たち

サヤカ、構うな。  
ほっとけ。

ジュリはまだポーズを  
模索している途中だ。

お前が、彼のポーズ  
を決めちまったら、  
ジュリのためになら  
ねえ。

### アブドゥル(当時:29歳)

「お前ってほんとにバカだな。いいか、TSh.1,000以上で売れって  
言われてTSh.1,500で売れたんなら、ニャワヤにはTSHs.1,300でしか  
売れなかったって言え。それでTSh.200は黙ってポケットに入れるんだ。  
カネが欲しかったら頭をつかえ」

ジュリアス…嘘の報告

ばれた

### ニャワヤ(ボス・当時30歳)

「ジュリのやつが、やっとウジャンジャになってきたんだ」

### アブドゥル

「ジュリには何もない。だから、あいつはうまくかすめとるこ  
とを学ばなければ、泥棒になるしかない」  
「(告げ口は)ストリートの教育だった」

## 「ストリートの教育」で培われる「ウジャンジャ」

- 「ストリート」＝「都市の社会経験一般」
- 「教育」＝誰かに教えられるのではなく、みずから体得していくもの
- ポーズ *pozi/mapozi*＝「意図的・無意識に表現している自分の姿」  
齋藤(2004):「生き方のスタイル」＝「癖が技化されたもの」

## アブドゥルとニャワヤがジュリアスに教えようとした「かしこさ」 ＝「自分のスタイルで、カネをかすめとること」

### \* 露店商の共通した意見 \*

ジュリアスの不運な生い立ち、「泣き虫」であることは、かれが特定のスタイルを培って、ウジャンジャな人間になるためのすばらしい資質だ

ジュリアスは、「泣き虫」として可愛がられたり、得をするような「かしこさ＝ウジャンジャ」を身につけていけばいい

もちろん、わたしが無理やり「泣き虫」をやめさせるのは、間違いだ

### ③ 騙しあい助けあう商売のしくみ

#### ムワンザ市の古着流通に携わる商人層

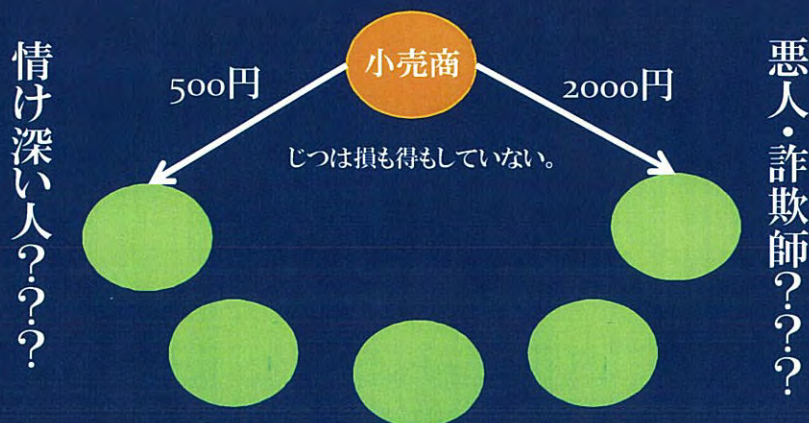




## マッチングの商売のしくみ(1/2)

わかりやすく単純化した場合、

仕入れ単価=1000円、平均販売価格=1250円



## ウジャンジャな販売戦術の条件

### (1) 即興的な演技

古着=まったく同じものがない・流行が変化しやすいモノ  
=客は妥当な値段かどうかを行人の態度や表情から判断

商人は、気遣い・サービスをしていると思いつくこと。

### (2) 客に応じた演技・交渉内容の変化

嘘の基本的技法は、相手の聞いたがっていることを語ること[フォード2002:352]

ウジャンジャ=心をうごかすために発揮される機知

「人の好い金持ちには同情に、同じ境遇の若者には共感に  
流行に敏感な若者には自惚れに、権力者には優越感に」

### (3) 生き方のスタイルの応用

ウジャンジャは、ぼれることを前提とした嘘や騙しである

「賢さ」=「計算では?と思うけれど、たんに無邪気なのかも」

⇒計算高さ・狡猾さとしてのウジャンジャが露呈しても、取り繕わず、ひるまず、むしろ徹底的に押し出して「ユーモア」や「滑稽さ」「悲哀」にまで昇華させる。

⇔ 「長ったらしい言い訳 *longolongo*  
「つまらない嘘 *uwongo kifupi*」

「狡猾さ」=「計算だっかわかっちゃいるけど、面白い／憎めない」

「鈍くさい者」→「何を言っても通じない田舎者ぶりは、ちょっと面白い」

「お調子者」→「必死になってゴマスリをする姿は、むしろ哀れだ」

### (4) リジキ (*riziki* = その日の必要性) の判断

行商人ロバートの12月22日の販売実績

番号	客	仕入れ価格	販売価格	純利益	
1	道端の惣菜売り	1500	1300	-200	貧者
2	バスの乗客	1500	1300	-200	
3	餡売り	1500	1500	0	安値
4	雑貨の卸売商	1500	1800	300	
5	バスの呼び込み	1500	1800	300	
6	板金職人	1500	1800	300	
7	通行中年男性	1500	1800	300	
8	薬屋店主	1500	2000	500	富者
9	アラブ人客	1500	2000	500	
10	インド人商人	1500	2500	1000	高値
11	銀行員	1500	2500	1000	

注) Tsh.1000=¥127

- 1)「この客はどのような人間か」を判断し、
- 2)ふだん周りから憎めないと許されている癖を技として客の心を動かす
- 3)客が許せるだろうと思うだけの「利益」を争う

客＝「あんたはウジャンジャだ」

「ああ、仕方ねえなあ」「まったくもう、上手いんだから」  
「くそ、乗せられちゃったぜ」「はいはい、俺の負けさ」

行商人は客の心を動かし、客は心を動かされた対価として「騙された」カネをあきらめた。≠騙し・盗み

「向こうが俺のことを好きになって、勝手にくれたんだから、いいじゃないか」・・・主客の逆転

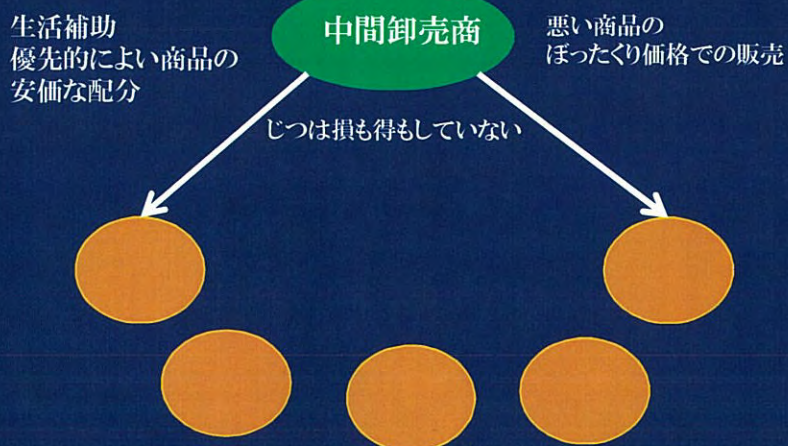
「バランス感覚」＝「賭け」として、おこなう帳尻合わせ

だが、帳尻あわせを計算するのは難しい。  
そのうえ、商交渉にウソや誇張はつきものだ。

この私の「食いぶち」を訴え、向こうも私にそれを訴えた。  
「こいつも必死に生きているんだ」と、了解しあって決めていけば、  
帳尻は自然に合うのだ。  
⇒なぜなら、世の中の帳尻も、商売の帳尻も同じようなものだから

それでも、商売の帳尻が合わなかったら、今度は、仕入れ先の  
商人との商交渉で帳尻をあわせればいい。  
⇒ウジャンジャな交渉の持ち越し。

## マッチングの商売のしくみ(2/2)

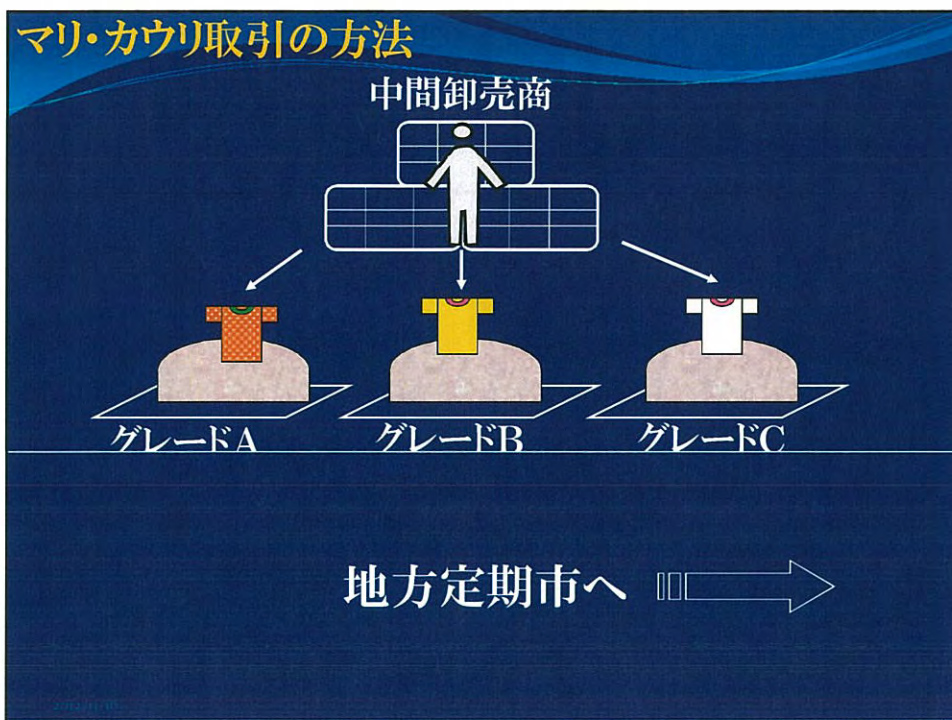


素性の知れない人びととのマリ・カウリ取引

## マリ・カウリ取引 *mali kauli* の特徴

信用に基づく取引 (マリ *mali* (商品) + カウリ *kauli* (口約束))

- 担保なしの口約束による掛け売り
- 商品の前渡し (代金支払いは夕方/翌朝)
- 売れ残った商品の返品/値下げ交渉あり
- 生活補助・褒賞あり



## マリ・カウリ取引の経済的利点

### 中間卸売商の利点

- 資金をもたない貧しい小売商をたくさん囲って、人海戦術で商品を早く、効率的に売りさばくことができる。
- クレジットと引きかえに、各グレードの商品を余すことなく、いずれかの小売商に押しつけることができる。

### 小売商の利点

- お金がなくても、経済活動をはじめられる。
- 売れ残った商品を返品したり、仕入れ価格を下げてもらえるため、少ないリスクで安定的な商売ができる。
- 最低限の生計維持費を稼げなかったときには、中間卸売商に生活補助を要求できる。

## マリ・カウリ取引における 中間卸売商と小売商の緊張関係

- どのグレードの古着が販売しやすいかは、時期によって変化する  
=いつも同じグレードに希望集中。
- 他の小売商よりも早い順番で仕入れるほうが、良い古着を得ることが可能。
- 古着の価格は中間卸売商と各小売商との相対交渉によって決められる。  
=同じグレードを最初に選んだ商人のほうが安く仕入れられる可能性あり。



## 小売商による信用の不履行

- 1) サボタージュ(古着を受け取り、わざと売らずに戻る)
- 2) 生活補助の過剰な要求
- 3) 他の中間卸売商との二重取引
- 4) 売り上げのごまかし
- 5) 古着の持ち逃げ



中間卸売商はこれらの行為を阻止できない

逃げた小売商は帰ってくる

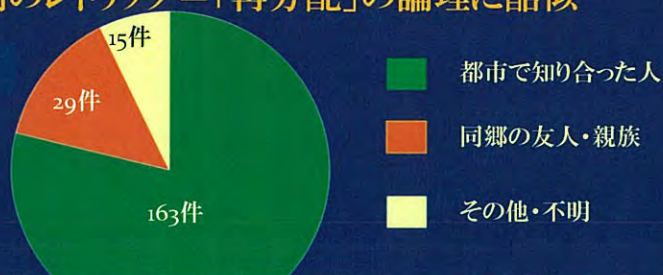
なぜ、中間卸売商は信用の不履行を防げないのか

## 疑問1)なぜ中間卸売商は、もっと良く知っている人と取引しないのか？

マリ・カウリ取引の契機(中間26人+小売商72人)

=小売商から中間卸売商への「支援の要請」

小売商のレトリック=「再分配」の論理に酷似



→もし中間卸売商が再分配の要請に晒されているのであれば、優先すべき対象が違うのではないか？

→よく知らない人間と取引をしているせいで信用の不履行を引き起こされているのではないか？

## 親密さと信頼のジレンマ

[cf. Van Donge1992;1995; Sorensen 1997]

親しい者は信頼しやすいが、支援・助けあいに対する期待も大きい。  
近しくない者は支援の要請から自由になれるが、信頼できない。

### 中間卸売商の説明論理

たしかに、親族や同郷者は期待が大きいので不満を抱えやすく、文句を言い合えないので、取引を解消しがち

相手が信頼できるか否かは、ビジネスを取りまく「状況」や、自身の「経営状態」によるのであり、小売商のなかに「信頼できる人間」と「信頼できない人間」がいるわけではない。

取引を開始するときには、属性的判断をしていない

疑問2)なぜ、中間卸売商たちは連携して、  
信用の不履行を働く小売商を排除しないのか？

Cf. 信頼の鎖 (*trust chain*) [Sørensen 1997]

### 中間卸売商と小売商の297人の取引歴(抜粋)

#### 小売商オネスモ어의取引歴 [1990-2002年]

→中間卸売商Tから持ち逃げを働き、その後、Tに中間卸売商Mを紹介される。  
Mから持ち逃げした売り上げでTに返済。Mは持ち逃げを許してくれたが、  
そのせいで経営難に陥った。そこでMから中間卸売商Eに乗り換える。  
Eも経営難に陥ったため、Eの「つて」を使い、ンガイザーに取引を要請。

#### 中間卸売商ンガイザーの取引歴 [1986年-2002年]

→自身が小売商であったときにマリ・カウリ取引をしていた中間卸売商Aが  
洪水によって財を失う。Aが窮地に陥った際に、Aの小売商たち(もと同僚)  
を引き抜いて、中間卸売商にのしあがる。

### 分裂と再編の繰り返しによる取引ネットワークの拡大

商人の社会的世界

＝背信や裏切りをふくむ下剋上の世界であり、  
同時に背信や裏切りに拘泥しないある種の寛容さを備えた世界。

「小売商の過去の背信行為は、その時のビジネス状況が悪かった、  
あるいはその小売商とうまく取引できなかった中間卸売商  
の失敗であり、俺には関係ない」

— 親族・姻族

— 同郷者・学校の同級生

----- 密輸取引仲間

→ 友人／取引関係



「属性／過去の行為に拘泥しない」

しかし、

「誰とでも取引をおこなうわけではない」

中間卸売商による小売商の選択基準  
＝「ムジャンジャmjanja」

ムジャンジャ＝(ウジャンジャujanja 狡猾さ・賢さ)を備えた人間

なぜ、信用を供与する側が、取引相手の資質として  
ウジャンジャ(狡猾さ＝狡知)を求めるのか？

## 中間卸売商と小売商のウジャンジャ合戦

「困った」合戦が常態化

- 1) 小売商も中間卸売商も「真実を話しているか」に信頼はない
- 2) 交渉過程には「相手が困窮しているかどうか」のサインはある

事例) 値下げを要求していた小売商がわずかな生活補助をちらつかせたら、飛びついた

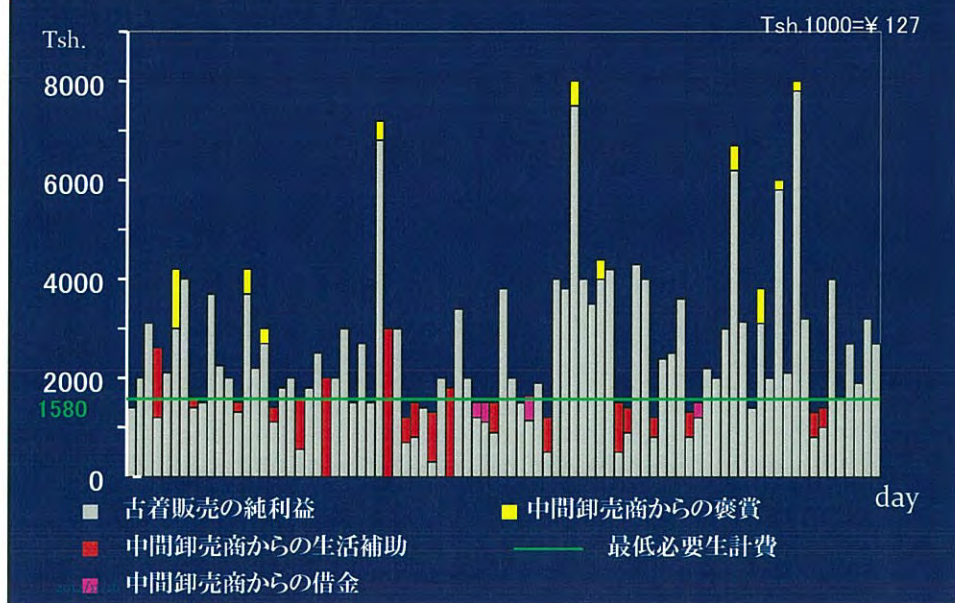
事例) 値下げしていない古着の売れ行きが突然変化した



困窮サインを見逃した中間卸売商 ≠ 「ウジャンジャ」

＝「持ち逃げされたのは、仲間の窮地を察することのできなかった中間卸売商の駆け引きの失敗」

## 中間卸売商によるリジキの判断



## ウジャンジャの理解によるマリ・カウリ取引の再考

能力主義ではなく、リジキの判断に基づいているため

### 中間卸売商に求められるウジャンジャ

取引する20人程度の小売商のなかで、困窮や不満のサインを発している小売商を見極め、誰の期待に応え、かわりに誰に我慢させるかを判断できること。その判断にもとづいて、古着選択順位を入れ替えたり、小売商の販売価格を決めたり、生活補助を提供し、そのつど、持ち逃げを回避できること。

小売商の売り上げが少ないこと＝都市生活によくある不運  
小売商の儲けたいという欲望を抑圧＝危険

「ふだんから俺を騙そうとする小売商のほうが扱いやすい。何も不満を言わず、困っていても生活補助を要求しないような田舎者は、突然、キレたり、逃げる。彼らは戻ってこない」

## 小売商に求められるウジャンジャ

嘘や騙しにはタイミングがあり、やり方があることを理解する

中間卸売商の経営状況が悪く、へこんでいる時に生活補助を要求  
→リジキの判断ができない＝ウジャンジャではない

「長い言い訳」「つまらない嘘」で、売り上げのごまかしをする  
→中間卸売商にカネを諦めさせていない＝ウジャンジャではない

マリ・カウリ取引とは、中間卸売商と小売商双方が、  
仲間の窮地に対するマチンガとしての共感と、機を捉えて、  
生きぬく必要性に訴えあう力に基づいた、一種の「ゲーム」  
「賭け事」として成立している。

## ウジャンジャに対する信頼

＝具体的な個人の人格的理解のうえに成立

「友だちを信じるということは、彼が絶対に嘘をつかないとか、絶対に裏切らないとか、絶対助けてくれるはずだと信じることではない。そのような『ぜったい』は、期待であり、信頼ではない...[中略]...  
信頼とは『あいつなら、困ったらこうするに違いない』と知りつつも、気づかないふりをしたり、騙されてあげたり...うまく回していけることだ」

いかなる時でも、期待の遂行を求める／に応える



親密さの生成＝相互依存関係 (VS) カネの論理  
不均衡な力関係の顕在化＝上下関係 (VS) 互助の論理

「他人」(無関心) — 「仲間」 — 「親しい関係」(過度な期待)

「仲間」という「バランス」を保つ上で、期待の裏切りが、  
必要であり、うまく裏切るためにウジャンジャが必要とされる

## 結局、どんな商売なのか？

取引は、親密性を操作するゲームであり、だれも助け合いをしているとは考えていない。また商売の帳尻は合っている。  
しかし、その時、少しばかり余裕がある人から、少しばかり余裕がない人へと、モノやサービスが流れていくというしくみ。

「俺たちのおかげで、貧乏人も懐具合に応じてモノが買える」



モノの値段が人によって異なったり、たくさん販売したのに優遇されないことがあるというのは、不平等？

では、所得税のしくみは？ 社会保障制度は？ 生活保護は不条理か？

## 「豊かになること」とは、いったい何に基づいているか？

一つの極：個人の努力、目利きの良さ、才能、能力による

### 人生のスタート地点の不平等を本当に解消できるか？

「貧農世帯の息子は、学校にすらいけない」

「学校で1番でも、奨学金制度がなければ、進学はできない」

→それでも努力すれば、明るい未来を想定できるか？

そのような考え方は、グローバル経済の不均衡な経済構造に対する無知と、過剰な楽観主義に基づいている。

### 人生の途中で頻繁に起きる、不遇を本当に挽回できるか？

国家の社会保障制度が機能していないタンザニアでは、同じモノの値段が人によって異なっても、おかしくはない。

## インフォーマルセクターとは何か(再び)

植民地期から現在まで、そのときどきの政策理念により理由はちがうが政府・都市権力による「排斥」や「弾圧」あるいは「フォーマル化」の圧力にさらされてきた。

しかし、お上と「いたちごっこ」をしながら、都市雑業に従事する者たちは半自律的な領域を維持してきた。

人びとは、「経済発展」や「国家経営」において合理的でも、自分たちの生活の論理・便宜において「不合理だ」と感じることに、ただ従わないという選択をしてきた。彼らは「フォーマル化」「制度化」されることを選ばなかった。  
例) 税金の支払い、営業許可の取得、指定区域での営業・・・

「ただ従わない」ということが可能なのは、  
国家の社会保障制度の期待よりも、優れた  
「自前の互助のしくみ」があるからである。

「自前の互助のしくみ」＝

・・・人びとの即興的な助け合い、その場限りのやりとり  
「助けあい」とは思わないような、それでも「ダメもと精神」  
で説得交渉することで、誰もが生きていけるようなしくみ

その説得交渉、バランス感覚、サバイバルに必要なのが  
ウジャンジャ(狡知)であった。

ウジャンジャに基づくしくみには、隙間(＝不確実性)  
がなければならない。

「希望がないこと」＝「それ以外の可能性がないこと」  
 ということは、「不確実であること」＝「希望があること」？

不確実ゆえに感じる〈瀬戸際〉に陥ることに対する恐怖  
 (累積的に生じる危機的状況/突発的な窮地/ジレンマ・分かれ道)

特定のコミュニティ、社会関係、制度、ルール、組織を生みだし、  
 人間が文明を築いてきた根本にあるもの？



だが、便宜的に創りだされた関係や制度に依存・頼りすぎることにより、  
 「不確実性＝可能性」と、個々人の生命力を抑圧してはいないか？

「尻すぼみでもいいから、未来を確実に知りたい」???

### 不確実性が卓越するアフリカ都市に生きる人びと

「筋道だった未来を企図することに慎重になりながら、  
 いま可能な行為には大胆に賭ける」(Johnson-Hanks 2005)

「何としても切り抜けよう」というウジャンジャを發揮する  
 彼らの生命力とは、無条件性・無根拠性の力である。

「他者のことはわからない」「そもそも自分自身だってよくわからない」  
 「まして、未来のことなんて、さっぱりわからない」。

しかし、だからこそ、  
 わたしは、「いま目の前にいる人に訴えてみたり」「いまの自分を  
 可能性を信じてみたり」「いまできることに賭けてみる」ことができる。

絆やコミュニティの「根拠」や、社会保障制度の「条件」を細かく  
 設定する動きとは真逆の大切なものがあるのではないだろうか。