

## 民工（男性）の「希望」とその実現性について

—— 浙江省H市における民工に対するアンケート調査結果を中心に ——

原田忠直\*

### 要 旨

本論文は、浙江省H市の民工を対象としたアンケート調査から、彼らが、決して豊かとはいえない生活状況に身を置きながらも、「商売を始めたい」という「希望」を抱くことができているのか、さらに、その「希望」をどのように実現しようとしているかを明らかにする試みである。とくに、民工が「希望」をかなえる上で重要とする「人間関係」から「希望」の実現性を考察し、民工の人間関係を形成する力を確認するとともに、人間関係からもたらされる不確かな情報のなかで、翻弄される彼らの姿を浮かび上がらせた。

キーワード：希望，人間関係，ストロング・タイズ，ウィーク・タイズ，チャンス

### はじめに

本稿の目的は、2012年7月、浙江省H市のY民工学校に通学する子どもたちの両親に対して実施したアンケート調査結果<sup>1</sup>に基づき（ただし、本稿では男性を対象とする<sup>2</sup>）、彼らの「希望」とその実現性を考察することである。本稿における中心的なテーマである「希望」とは、これまで筆者が、主に高校生や中学生を対象として実施してきた調査・研究<sup>3</sup>と同じく、「商売を始めた

\* 日本福祉大学経済学部

1 アンケート調査は2012年7月、浙江省H市のY民工学校で実施した（生徒数は約1500人）。具体的な調査方法は、小学1年生から中学3年生の各クラスで配布し、生徒が自宅に持ち帰り、両親のいずれかが記入後、学校で回収した。ただし、重複回答を避けるため兄弟がいる生徒はあらかじめ選出し、兄・姉だけに配布した。また、アンケート調査は無記名で実施した。配布したアンケート票は950枚で、そのうち896枚を回収した（回収率は94.3%）。

2 本稿では、回収した896枚のうち、男性681人だけを対象とする。その理由は、本稿における中心的課題である「人間関係の形成」は、性別によって大きく異なる可能性があると推測されるためである。もっとも、女性（215人）が「商売を始めたい」という「希望」を持っていないわけではない。今回のアンケート調査結果では、「希望」を抱く女性の割合は、やや男性と比べ低くなっているが、それでも半数以上の6割弱を占めている。なお、女性についての分析は、筆者が江西省T市で2012年5月に実施した「工場労働者」、さらには2012年6月に実施した高校生（女子生徒）などとの比較を通して、別稿で詳細に論じたい。

3 拙稿（2010a, 2012）参照。

い）あるいは「経営者になりたい」という職業に関する具体的な内容を指す。そして、本稿では、民工の「希望」を考察するにあたり、日本において近年、研究が進む「希望学」を一つの指針とする<sup>4</sup>。

玄田有史によれば、「希望」を抱くこと、さらにそれを実現していく上で重要な視点として、「豊かさに応じた選択可能性の度合い」、「家族や友人など他者との交流にもとづく対人関係」、「不安な未来に対峙するために必要とされる、希望の物語構造」という3点を指摘している<sup>5</sup>。本稿では、これら3つの視点とアンケート調査結果を重ね合わせながら、民工の「希望」の特徴及びその実現性を明らかにする。そして、民工の「希望」について分析する意義として、次の3点が指摘できる。

第1に、本稿における主な分析の対象である民工とは、経済成長を続ける中国社会において低収入で、主に3K労働に従事する、いわゆる中国経済を下支えする存在として位置づけられることが少なくない。また、社会的にみれば、中国固有の戸籍制度の下で、都市住民が受け取る行政サービスから排除された存在であり、彼らはまさに中国社会の最底辺層を形成する一群にほかならない。アンケートに回答した民工も、後述するようにその多くは不安定な就業状況のもとで、その生活環境は決して豊かとはいえない。そして、こうした底辺層で生活する人びとは、経済的格差が広がるに従い、社会に対する「不平・不満」が高まるのではないかという見解が示されることが多い。たとえば、2012年9月、日本政府による尖閣諸島の国有化を受けて中国各地で発生した「反日デモ」も、その実態は、「反日」というよりも潜在的な「不平・不満」が爆発しているだけであるという見方が、報道されてもいる。そして、そのデモの参加者として、民工が指摘されることもある。確かに民工がまったく参加していないというわけではないかもしれない。だが、もし2.5億人<sup>6</sup>以上ともいわれる民工の一群が、報道などで指摘されているような「不平・不満」を根拠にデモを繰り広げることになったとしたら、今回のような小規模な「反日デモ」では収まらないであろう。そして何よりも、本稿で証明されるように彼らには、たとえ貧しくとも、「希望」がある。実際、今回のアンケート調査の結果をみれば、約6割強の民工が、「将来商売をはじめたい」という「希望」を抱いている。彼らに「希望」がある限り、一般的に言われているような「不平・不満」が彼らの内面に深く沈みこんでいるわけではなく、それが爆発するような事態は決して起こらないだろう<sup>7</sup>。つまり、「反日デモ」が、民工と無関係であることを間接的に

4 東大社研・玄田有史・宇野重規編（2009）。玄田有史（2010）など。

5 東大社研・玄田有史・宇野重規編 前掲書 pp.169～170 参照

6 この数値は中国共産党第18回大会の報告書に基づく（「十八大報告 辅导读本」p.175, p.411 参照）

7 今回のアンケート調査における回答者（女性も含める）の現在の生活に対する満足度をみると、「非常に満足している」は116人（12.9%）、「満足している」は391人（43.6%）、「どちらともいえない」は243人（27.1）、「不満である」は88人（9.8%）、「非常に不満」は26人（2.9%）となっている（「不明」は32人・3.6%）。このように満足派が全体の半数以上（56.5%）を占めている。なかでも、注目すべき点は、不満派はわずか1割強（12.7%）を占めているに過ぎないことである。少なくとも満足派と不満派の割合が逆転するようなことにならない限り、民工に不平・不満が蓄積されていることを強調することはできないであろう。なお、民工の満足派が多い背景については拙稿（2010b）に

ではあるが、明らかにすることが、本稿の一つ目の意義であり、これまでの調査で筆者が、知り合った多くの民工たちの切なる願いでもある。

第2に、上述したように筆者は、2009年以降、中学生、高校生の「希望」についての調査・研究を進めている。これらの調査は、多くの民工を都市に送り出している江西省の学校で実施した。すなわち、対象者の多くは、民工の子弟（民工第2世代）によって占められている。そして、第2世代に対するアンケート調査において、彼らの多くが、「将来、商売を始めたい」という「希望」を抱いている事実を明らかにした。とくに、その割合は、2011年3月に江西省T市の学力水準の異なる4つの高校で実施したアンケート調査では、約8割に達していた<sup>8</sup>。こうした高校生の「希望」と今回の結果を比べると、民工の方が、2割程度低くなっているが、両者は、ともに高い数値を示している。何故、世代を超えて、「商売を始めたい」という「希望」が抱かれているのか。または、何故、高校生と比べその割合は低下しているのか、これらの問いに答えることが、本稿の二つ目の意義である（ただし、高校生<sup>9</sup>との比較は、主に脚注において述べている）<sup>10</sup>。

第3に、筆者は、これまで中国固有の経済システムともいえる「包（請負い）」に関する調査・研究も進めてきている<sup>11</sup>。「商売を始めたい」という「希望」の具体的な実現過程のなかで、この「包」がどのような役割を果たしているかを分析することは、現代の中国社会における「包」の浸透度を明らかにすることでもあり、中国の社会・経済の特徴を証明することになると考えている。もっとも、本稿のアンケート調査だけでは、その実態に迫ることは難しく、商売で成功した人びとを対象としたヒアリング調査や追跡調査が必要であることはいまでもない。ただし、「商売を始めたい」という「希望」と「包」とを重ね合わせて考察しつつ、「包」の経済システムの実態に少しでも迫ることが、本稿の三つ目の意義である。

このような3つの意義を念頭に置きつつ、以下では、上述した「希望」について玄田が掲げる3つの指標、すなわち、「選択可能性の度合い」、「対人関係」、「希望の物語構造」に従い、民工の「商売を始めたい」という「希望」についての分析を進めていきたい。

---

おいて論じている。

8 拙稿（2012）pp. 12～14 参照。

9 2011年3月に江西省T市の4校で実施したアンケート調査では、1023人の高校生から回答を得た。このうち男性586人、女性429人である。

10 なお、筆者は、2011年3月にT市で実施した回答者から数十人を選出し、彼らに対する追跡調査を実施し、また江西省の工場労働者などを対象に「希望」についての調査を多面的に展開し、その実態の把握に努めている。民工と高校生（主に民工第2世代）を比較することは、そうした「希望」を多面的に捉えていく上での第一歩として位置づけている。

11 拙稿（2011a, 2011b）参照。また、「包」について研究は、柏祐賢（1985, 1986）、加藤弘之（2010）、久保了（2011）などがある。

## ． 民工の「選択可能性の度合い」

「豊かさに応じた選択可能性の度合い」という一つの指標は、玄田らが2006年に全国20代から50代約2,000名に対するアンケート調査の結果を受けて導き出されたものである。すなわち、現在の日本社会は「少子化の進展、低収入層や無業者の増大、健康状況の悪化、進学率の停滞といった社会変化はいずれも選択範囲を縮小させ、希望が持てない人々の割合を上昇させることに繋がっている」<sup>12</sup>としている。

本章では、回答者の基本的な特徴や「商売を始めたい」という「希望」に直接関連する回答などから、民工の「選択可能性の度合い」について考察を加えたい。

### (1) 回答者の基本的特徴

まず、アンケート回答者の基本的な特徴として、次のような点が指摘できる。

第1に、年齢構成をみると（表 - 1・参照）、「25歳未満」は19人（2.8%）、「25歳以上30歳未満」は20人（2.9%）、「30歳以上35歳未満」は162人（23.8%）、「35歳以上40歳未満」は243人（35.7%）、「40歳以上45歳未満」は185人（27.2%）、そして「45歳以上」は43人（6.3%）となっている（「不明」は9人・1.3%）。このように30歳代がほぼ6割（59.5%）を占め、40歳代以上が3割強（33.5%）、30歳未満は1割（5.7%）にも満たない。したがって、大半の回答者は、1960年代半ばから1970年代生まれの人びとによって構成されている。

表 - 1 年齢構成と学歴構成

（単位：人）

	中卒以下 228 (33.5%)	中卒 309 (45.4%)	中専卒 68 (10.0%)	高卒 6 (0.9%)	大専卒 13 (1.9%)	大卒以上 45 (6.6%)	不明 12 (1.8%)
25歳未満 19 (2.8%)	6 (1.6%)	1 (5.3%)	4 (21.1%)	3 (15.8%)	1 (5.3%)	3 (15.8%)	1 (5.3%)
25歳以上30歳未満 20 (2.9%)	3 (15.0%)	6 (30.0%)	8 (40.0%)		1 (5.0%)	1 (5.0%)	1 (5.0%)
30歳以上35歳未満 162 (23.8%)	45 (27.8%)	86 (53.1%)	23 (14.2%)	1 (0.6%)	2 (1.2%)	5 (3.1%)	
35歳以上40歳未満 243 (35.7%)	76 (31.3%)	120 (49.0%)	16 (6.6%)	2 (0.8%)	5 (2.1%)	16 (6.6%)	8 (3.3%)
40歳以上45歳未満 185 (27.2%)	78 (42.2%)	75 (40.5%)	13 (7.0%)		4 (2.2%)	15 (8.1%)	
45歳以上 43 (6.3%)	17 (39.5%)	17 (39.0%)	4 (9.3%)			4 (9.3%)	1 (2.3%)
不明 9 (1.3%)	3 (33.3%)	4 (44.4%)				1 (11.1%)	1 (11.1%)

12 東大社研・玄田有史・宇野重規編 前掲書 pp.169～170 参照

第2に、学歴構成をみると(表 - 1・参照)、「中卒以下(中学中退を含む)」は228人(33.5%)、「中卒」は309人(45.4%)、「中専卒(中卒後進学する専門学校)」は68人(10.0%)、「高卒」は6人(0.9%)、「大専卒(高卒後進学する専門学校)」は13人(1.9%)、「大卒以上」は45人(6.6%)となっている(「不明」は12人・1.8%)。このように高卒以上の比較的高い学歴水準にあるのは、1割程度(9.4%)に過ぎず、回答者の大半(78.9%)は、低学歴層によって占められている。また、年齢構成と重ね合わせると(表 - 1・参照)、40歳以上層においても高卒以上(とくに大卒以上とする回答者は23人)はいるが、年齢が高くなるにつれて、中卒以下の割合は高くなる傾向がみられる。このように低学歴層が大半を占める理由は、個々人の能力の問題というよりも、彼らが小・中学校に通学していた1970年代半ばから1980年代における農村の「貧しさ」に主な原因を求めることができるであろう。ただし、サンプル数は、決して多くはないが、30歳以下の層においても、中卒以下の層は30歳以上の層とほぼ同じ割合で存在しており、農村の貧しさ、教育状況が大きく改善されたとは必ずしもいえない面もある<sup>13</sup>。

第3に、就業状況をみると(表 - 2・参照)、「自営業者」は95人(14.0%)、「賃金労働者」は324人(47.6%)、「その他」(日雇い労働者など定職を持たないケースや無業者も含まれる)は236人(34.7%)となっている(「不明」は、26人・3.8%)。このようにすでに「自営業者」

表 - 2 就業形態と業種

(単位：人)

	サービス業 49 (7.2%)	工業 20 (2.9%)	建築業 278 (40.8%)	輸送業 49 (7.2%)	農業 37 (5.4%)	その他 164 (24.1%)	不明 84 (12.3%)
自営業者 95 (14.0%)	23 (24.2%)	7 (7.4%)	21 (22.1%)	17 (17.9%)	2 (2.1%)	21 (22.1%)	4 (4.2%)
賃金労働者 324 (47.6%)	18 (5.6%)	10 (3.1%)	111 (34.3%)	21 (6.5%)	26 (8.0%)	84 (25.9%)	54 (16.7%)
その他 236 (34.7%)	6 (2.5%)	3 (1.3%)	142 (60.2%)	11 (4.7%)	9 (3.8%)	51 (21.6%)	14 (5.9%)
不明 26 (3.8%)	2 (7.7%)		4 (15.4%)			8 (30.8%)	12 (46.2%)

13 筆者は、2012年5月に江西省のある農村の中学校でヒアリング調査を実施したが、その実態は、次の通りである。生徒数は405人で、このうち約6割の両親は省外で就業している。そのため、生徒の多くは、学校の周辺に家があるにもかかわらず敷地内の寮で生活している。まさにこの中学校がある地区は、民工排出地域であり、近年、問題視されている留守宅児童の最先端の現場といえる。また、生徒を学年別にみると、1年生は145人、2年生は150人、3年生は110人であった。3年生が、1・2年生に比べて40人ほど少なくなっているが、その理由は、高校進学のための準備のために、市内の中学に転校するケースと、退学するケースによる。校長や3年生の学年主任の話によれば、後者のケースが大半を占め、退学後は、省外の両親のもとに行き、そこで就業するか、あるいは「当徒弟」(いわゆる自動車の修理工場、大工などの建設関係や服飾関係の会社に入って数年間、親方の元でただ働きをしながら技術を学ぶという徒弟制度)の道を選ぶということである。いずれにせよ、毎年40人前後の生徒が、義務教育課程を放棄し、労働市場に参入するケースは、あとを絶たない状況が続いている。このように農村における教育問題は、両親が都市へ民工として働きに行くことによって、これまでとは異なる新たな問題が生じ、さらに、徒弟制度が根強く残るなど、依然として多くの課題を抱えている。

となり、「商売を始めたい」という「希望」をかなえている人びとも存在しているが、その割合は全体の1割強にすぎず、「賃金労働者」と「その他」が大半を占めている。

第4に、就業状況を業種別にみると（表 - 2・参照）、「自営業者」では、「サービス業」が23人（24.2%）、「工業」が7人（7.4%）、「建築業」が21人（22.1%）、「輸送業」が17人（17.9%）、「農業」が2人（2.1%）、「その他」が21人（22.1%）となっている（「不明」は4人・4.2%）。「自営業者」のなかには（アンケート回答者を中心に実施したヒアリング調査に基づく）、「レストラン、衣料関係の工場、大手建設業会社の下請け会社、トラックを数台所有する運送会社、さらに郊外で地元農民から農地を請負いながら野菜生産を営むなど、比較的経済基盤がしっかりとしたケースもみられる（彼らの年収は数十万円に達していることもある）。しかし、路上での自転車や靴などの修理屋、屋台、輪タク、靴磨きなど、会社や店舗を構えているわけではなく、むしろ「雑業」に分類されるような業種を営んでいるケースもあり、それほど多くの収入が見込めない「自営業者」も少なくない。そのため、「商売を始めたい」という「希望」を実現し、その上、確たる経済基盤を有している回答者は、全体の1割にも達していないと推測される。

次に、「賃金労働者」では（表 - 2・参照）、「サービス業」が18人（5.6%）、「工業」が10人（3.1%）、「建築業」が111人（34.3%）、「輸送業」が21人（6.5%）、「農業」が26人（8.0%）、「その他」（清掃員、交通整理など）が84人（25.9%）となっている（「不明」は54人・16.7%）。このように「サービス業」や「工場」といった屋内での仕事に従事しているケースは、全体の1割にも満たない。逆に、「建築業」、「農業」といった屋外での仕事、言い換えれば、より過酷な労働条件であるケースが全体の4割強（42.3%）を占めている。こうした結果は、回答者が男性であり、「サービス業」や「工場」での働き口が少なくないということも影響していると考えられるが、それ以上に、上述した「学歴水準」の低さが一つの要因といえよう。

そして、最後に、「その他」をみると（表 - 2・参照）、「サービス業」が6人（2.5%）、「工場」が3人（1.3%）、「建築業」が142人（60.2%）、「輸送業」が11人（4.7%）、「農業」が9人（3.8%）、「その他」が51人（21.6%）となっている（「不明」は14人・5.9%）。このように「建築業」が6割を占めているが、これは、明確な雇用契約が結ばれない日雇いとして、建築現場で働いているケースであると判断できる。また、「サービス業」、「工業」、「輸送業」、「農業」と回答している人びとも、同様に、日雇いの形態で働く人びとであると推測される。そして、「その他」と回答した人びとは、とくに定まった仕事があるわけではないケースや、無業者である可能性が高いであろう。

以上、回答者の基本的特徴をみてきたが、「選択可能性の度合い」という視点からみれば、回答者の多くは、その低学歴ゆえに屋外労働を中心とした厳しい労働条件のもとに晒され、さらに不安定な就業状況に置かれていることから明らかなように、彼らの就業に関する「選択肢」の幅は、実に狭隘といえよう。

## (2) 「商売を始めたい」という「希望」

出生地がたまたま貧しい農村であったという事実が、彼らの人生を大きく規定していることに間違いはない。そして、このような運命を、中国社会において誰もが享受しているのであれば、彼らもある程度は納得できるであろう。しかし、現実には、都市戸籍者との間には大きな格差が広がっている。たとえば、彼らの多くが従事する「建築業」の仕事とは、彼らが決して住むことが出来ない高級マンション、あるいはマンション建設に伴い立ち退きを余儀なくされたH市の戸籍を持つ農民のための補償住宅の現場であり、まさに不条理に直面しながら仕事をしているといっても言い過ぎではない。それゆえに、彼ら民工に不平・不満が蓄積されることになるのではないかと想像することは容易い。

しかし、こうした状況であるにも関わらず、「商売を始めたい」という質問の回答をみると(表 - 3・参照。すでに商売を始めている自営業者に対しては、今後、さらに別の商売を始めるつもりはあるかどうかを質問した。), 「非常に始めたい」は115人(16.9%), 「機会があれば始めたい」は302人(44.3%), 「あまりそう思わない」は57人(8.4%), 「まったく思わない」は30人(4.4%), 「どちらともいえない」は112人(16.4%)となっている(「不明」は65人・9.5%)。このように約6割強(61.2%)の人びとが将来、「商売を始めたい」とし、逆に、商売を始めることに対して、否定的なのはわずか1割強(12.8%)しか存在していない(「不明」を含めてもその割合は2割強にすぎない)。すなわち、中国社会において回答者たちを「選択可能性の度合い」がもっとも小さい一群と位置付けることは容易いが、彼らは、必ずしも、そうした自らを取り巻く環境、あるいは運命をそのまま受け入れているわけではない。この点は、日本社会で低収入層や無業者が「希望」を持ってなくなっているという状況とは大きく異なる点である。

そして、このように回答者たちが、「希望」を抱くことが出来るのは、「商売を始める」にあたって、彼らの境遇を強く規定していると考えられる「学歴」が、とりわけ大きな影響を与えないか

表 - 3 商売を始めたいか  
(単位：人)

非常に始めたい	115 (16.9%)
機会があれば始めたい	302 (44.3%)
あまりそう思わない	57 (8.4%)
まったく思わない	30 (4.4%)
どちらともいえない	112 (16.4%)
不明	65 (9.5%)

らである<sup>14</sup>。実際、「自営業者」と回答している95人の学歴水準をみても、「中卒以下」は25人(26.3%)で、ほぼ4人に1人は、中学を卒業せず、あるいは小学校もまともに卒業していない可能性がある。逆に、回答者全体で高卒以上は64人いるが、このうち、「自営業者」は10人(15.6%)しかいない。

それでは、回答者は、どのようにして「商売を始めたい」という「希望」をかなえようと考えているのだろうか。以下、「商売を始めたい」と回答した417人を対象にして、商売をはじめる「時期」・「場所」・「業種」などから分析を加えたい。

第1に、商売をはじめる「時期」（あくまでも予定という意味）をみると（表 - 4・参照）、「1年未満」は61人(14.6%)、「1年以上5年未満」は98人(23.5%)、「5年以上先」は26人(6.2%)、そして「まだ決めていない」は223人(53.5%)となっている（「不明」は9人・2.2%）。このように「まだ決めていない」が半数以上を占め、さらに「5年以上先」を加えれば、おおよそ6割の回答者は、商売をはじめる「時期」について明確な回答を示していない。もちろん、「非常に始めたい」という積極的な回答者では（表 - 4・参照）、4人に1人は、「1年未満」に商売を始めたいとしているが、全体からみれば、ごく少数にすぎない。逆に、「機会があれば始めたい」とするやや消極的な回答者では、その6割強が、その「時期」を「まだ決めていない」と回答している。つまり、回答者の多くは、「希望」を実現するにあたって、まだその道筋を具体的に描き切れていない状況にあり、曖昧な態度が浮かび上がる。

表 - 4 商売をはじめる時期（予定）

（単位：人）

	1年未満 61 (14.6%)	1年以上5年未満 98 (23.5%)	5年以上先 26 (6.2%)	まだ決めていない 223 (53.5%)	不明 9 (2.2%)
非常に始めたい 115 (27.6%)	28 (24.3%)	1年以上 6年未満	12 (10.4%)	39 (33.9%)	3 (2.6%)
機会があれば始めたい 302 (72.4%)	33 (10.9%)	1年以上 7年未満	14 (4.6%)	184 (60.9%)	6 (2.0%)

表 - 5 商売をはじめる場所（予定）

（単位：人）

	H市 152 (36.5%)	浙江省内 49 (11.8%)	故郷 150 (36.0%)	その他 60 (14.4%)	不明 6 (1.4%)
非常に始めたい 115 (27.6%)	56 (48.7%)	11 (9.6%)	43 (37.4%)	5 (4.3%)	
機会があれば始めたい 302 (72.4%)	96 (31.8%)	38 (12.6%)	107 (35.4%)	55 (18.2%)	6 (2.0%)

14 高校生に対する調査のアンケート結果をみると、「商売を始めたい」という「希望」をかなえる上で重要な要因として「学歴」を挙げているのは全体の15.4%を占めるにすぎない。回答者に比べ明らかに学歴水準が高い高校生であっても、その多くは、学歴が「商売をはじめる」上で重要であるとは考えていない。

第2に、商売を始めたい「場所」をみると(表 - 5・参照)、「H市」は152人(36.5%)、「H市以外の浙江省の都市」は49人(11.8%)、「故郷」は150人(36.0%)、「その他」(上海や広州などの大都市が記入されているケースが多い)は60人(14.4%)となっている(「不明」は6人・1.4%)。このように「H市」と「故郷」がほぼ均衡し、2つの回答を合わせると、7割強に達している<sup>15</sup>。後述するように彼らが、商売を始める上で重要だと考えている「人間関係」は、「H市」や「故郷」において形成されていると考えられ、こうした回答は地に足がついたものであるといえる。むしろ「H市以外の浙江省の都市」であるとか、上海や広州などの「その他」という回答は、それらの地域で「人間関係」の形成がされているとは考えにくく、やや現実離れたものに映る。とくに、「機会があれば商売を始めたい」とする人びとでは(表 - 5・参照)、「その他」と「不明」を合わせると61人(20.3%)となっており、上述した商売を始める「時期」と同じように曖昧さが目立っている(逆に、「非常に商売を始めたい」とする人びとの約半数(48.7%)は、その場所として「H市」を挙げ、上海や広州などの大都市を含めた「その他」や「不明」は、わずか5人・4.3%しかいない)。

第3に、「業種」をみると(表 - 6・参照)、「サービス業」が133人(31.9%)、「建築業」は115人(27.6%)、「工業」は19人(4.6%)、「農業」は26人(6.2%)、「その他」(雑業など)は118人(28.3%)となっている(「不明」は6人・1.4%)。このように「サービス業」、「その他」、「建築業」が上位を占めているが、このうち「サービス業」と「その他」は(両者を合わせるとほぼ6割弱を占めている)、路上での商売(たとえば、修理屋や屋台での食品販売など)に代表されるように、参入障壁は極めて低く、比較的容易に商売を始めることが可能なケースが少なくない。しかし、こうした回答は、上述した商売を始める「時期」などでみられた曖昧な回答と矛盾する結果でもある。すなわち、もし「商売を始めたい」という「希望」をかなえたいのであれば、参入障壁の低い業種から始めれば、それほどの準備期間は必要とされないはずである。まずは、路上での屋台から始め、お金を少しずつ貯め、いずれはレストランを開業したいというような、いくつかの段階を踏みながら前進するという発想は、あまり持ち合わせていないのではないかと思わざるを得ない。言い換えれば、彼らが「希望」をかなえるというのは、そのための

表 - 6 業種

(単位:人)

	サービス業 133 (31.9%)	建築業 115 (27.6%)	工業 19 (4.6%)	農業 26 (6.2%)	その他 118 (28.3%)	不明 6 (1.4%)
非常に始めたい 115 (27.6%)	42 (36.5%)	37 (32.2%)	5 (4.3%)	5 (4.3%)	24 (20.9%)	2 (1.7%)
機会があれば始めたい 302 (72.4%)	91 (28.4%)	78 (25.8%)	14 (4.6%)	21 (7.0%)	94 (31.1%)	4 (1.3%)

15 高校生の回答をみると、「江西省内」は16.9%を占めるに過ぎず、「上海などの大都市」が全体の51.7%を占め、省外志向が非常に強くみられる。本稿の回答者と比べ、この点は大きく異なる点である。

より具体的な計画があるわけではなく、いずれ大きなチャンスにめぐり合うことをただ期待しているだけ、というやや空想的な側面を否定できない。

もっとも、「建築業」と回答している人びとは、「サービス業」の回答者よりもより現実的であるといえる。少なくとも上述したように回答者のなかには、「賃金労働者」や「日雇い労働者」として、建築業に従事している割合は高く、そうした日々の労働の経験を生かし、または、職場で新たな人脈を形成しながら、「建築業」で「商売を始めたい」という「希望」を抱いたとしても不思議ではない。また、「建築業」において「商売を始める」ためには、トラックやシャベルカーなどの高価な重機の購入が必要であり、商売を始める「時期」がやや曖昧になったとしても仕方がないことであろう。しかし、だからといって、彼らが、着実に「希望」を実現するために一步一步階段を上げるように準備を進めているかどうかは定かではない。とくに、H市に限ったことではないが、建設ラッシュに沸く都市では、「建築業」こそが、もっとも大金を手にするためのチャンスがあると判断され、そこに過大な「希望」、さらに言えば「幻想」を抱いている可能性は決して小さくはない。

こうした彼らの回答にみられる曖昧さや幻想については、さらに踏み込んで分析する必要があるが、ここでは、その指摘に留め、次章以降でさらに詳しく分析を試みたい。

第4に、商売に対する自らの「適応性」をみると（表 - 7・参照）、「適している」は221人（53.0%）、「適していない」は32人（7.7%）、「わからない」は154人（36.9%）となっている（「不明」は10人・2.4%）。また、「商売を始めたい」かどうかに関係なく、回答者全体でみても約4割（265人・38.9%）は、「適している」と回答している。このように多くの人びとが、自らの商売の能力を自覚している点は、非常に中国（中国人）の特徴が浮かび上がる結果といえる。さらに、「商売を非常に始めたい」という回答者では、約7割が「適している」と回答しており、こうした力強い自覚は、自らの低学歴を払しょくさせるばかりではなく、彼らが、商売を始める上での自信のようなものを感じ取ることができる。もっとも、「適している」とは、どのような能力を指しているのかは、定かではない。しかし、次にみる「商売を始める上での必要条件」の回答が、その能力を具体的に示していると考えられる。

第5に、「商売を始める上での必要条件」をみると（表 - 8・参照）、「学歴」は54人（12.9%）、「資金」は169人（41.9%）、「人間関係」は123人（29.5%）、「その他」（商売を始める業

表 - 7 適応性

（単位：人）

	適している 221 (53.0%)	適していない 32 (7.7%)	わからない 154 (36.9%)	不明 10 (2.4%)
非常に始めたい 115 (27.6%)	80 (69.6%)	6 (5.2%)	25 (21.7%)	4 (3.5%)
機会があれば始めたい 302 (72.4%)	141 (46.7%)	26 (8.6%)	129 (42.7%)	6 (2.0%)

表 - 8 商売を始める上で重要なことは何か

(単位：人)

	学歴 54 (12.9%)	資金 169 (40.5%)	人間関係 123 (29.5%)	その他 57 (13.7%)	不明 14 (3.4%)
非常に始めたい 115 (27.6%)	19 (16.5%)	44 (38.3%)	38 (33.0%)	10 (8.7%)	4 (3.5%)
機会があれば始めたい 302 (72.4%)	35 (11.6%)	125 (41.4%)	85 (28.1%)	47 (15.6%)	10 (3.3%)

種の知識、経験など)は57人(13.7%)となっている(「不明」は14人・3.7%)<sup>16</sup>。このように「資金」がほぼ4割を占め、商売を始める上では、なによりも「資金」が必要であるとする回答者がもっとも多い。ただし、担保物件を持たない彼らが、銀行からの融資を受けることは、まず不可能である。したがって、銀行からお金を借りることができるかどうかは、彼らの能力を示すものではない。また、節約しながらコツコツと貯金をして「資金」を作ることもある程度可能であるが、上述した就業状況からみれば、彼らが大金を蓄積することはそれほど簡単なことではない。そのため、こうした状況において、「資金」を手にするができるかどうかは、彼らが「資金」の次に重要な必要条件と考えている「人間関係」に依存せざるを得ない。言い換えれば、「資金」を借り入れることができる「人間関係」を形成できるかどうか非常に重要な能力といえる。つまり、こうした状況下において、彼らがどのような「人間関係」を形成しているか、あるいは、玄田が指摘する「家族や友人などの他者との交流にもとづく対人関係」がどのように形成されているかが、大きなポイントになるといえよう。

## ・ 民工の「対人関係 (ストロング・タイズとウィーク・タイズ)」

「家族や友人など他者との交流にもとづく対人関係」という指標について、玄田は「多数の友人を有すると自己認識する個人ほど希望を持ちやすくなっている」とし、「友人の存在はその量的程度のみならず、質的広がりも希望形成と密接に関わっている」としている。言い換えれば、家族や学校の友達などほぼ毎日顔を合わせている友人(ストロング・タイズ)がたくさん存在しているだけでなく、それ以外のそれほど頻りに会わないような少し距離のある友人・知人(ウィーク・タイズ)の存在が重要であるとしている<sup>17</sup>。つまり「希望」を持つこと、さらには実現するためには重層的な友人・知人のネットワークの必要性が提起されている。そして、こうした視点を本稿の回答者に即していえば、ストロング・タイズだけに依存することは、資金の確保に役立

16 すでに注12において「学歴」については述べているが、その他の項目をみると、高校生は、「資金」(49.6%)、「人間関係」(11.4%)、「まだ具体的にわからない」(21.5%)となっている。「資金」の割合がもっとも高くなっている点は同じであるが、「人間関係」はそれほど重要視されておらず、大きな違いがみられる。

17 玄田有史(2010) pp. 84~91 参照

つかもされないが、いつも同じような顔触れに囲まれている限り、入手できる情報はことのほか少なく、その上、同じような情報が繰り返し語られる危険がある。むしろ、「希望」は、その内容とは直接関係なくとも、あるいは一見すれば、まったく無駄なように思われるウィーク・タイズのなかから貴重な情報が寄せられることが多く、そうした多様な情報を繋ぎ合わせていくことによって、「希望」はかなえられる可能性は高いということである。以下、回答者のストロング・タイズとウィーク・タイズがそれぞれどのように形成されているかを明らかにしたい。

(1) ストロング・タイズとウィーク・タイズ

周知のように、民工が、故郷から都市へ移動するとき、または都市で仕事や部屋を探すときなど、地縁・血縁関係者、すなわちストロング・タイズに依存するケースが多いといわれている。実際、回答者のH市に滞在している「地縁・血縁者」をみると（表 - 1・参照）、「1人もいない」は174人（25.6%）、「1～10人未満」は266人（39.1%）、「10～20人未満」は82人（12.0%）、「20人以上」は144人（21.1%）となっている（「不明」は15人・2.2%）。このように回答者の7割強（72.2%）は、故郷から離れたH市においても地縁・血縁者に囲まれて生活し、彼らが、仕事や生活面で助け合いながら生きていることを想像することは容易い。さらに、具体的に血縁者との関係性をみると、次のような点が指摘できる。

第1に、血縁者との連絡（主に電話連絡）の状況を見ると（表 - 2・参照）、「頻繁に連絡する」は265人（38.9%）、「週に1回程度」は185人（27.2%）、「1ヵ月に1回程度」は145人（21.3%）、「半年に1回程度」は29人（4.3%）、「年に1回程度」は30人（4.4%）、「まったく連絡しない」は12人（1.8%）となっている（「不明」は15人・2.2%）。このように1週間に1回から数回、血縁者と頻繁に連絡を取っている人びとは、全体の6割以上（66.1%）を占め、血縁者との密接な関係が浮かび上がる。また、上でみたH市に地縁・血縁者が「1人もいない」とした回答者（174人）も、このうちの約6割（62.0%）は、週に1回以上連絡するとしており、た

表 - 1 H市の地縁・血縁者  
(単位：人)

1人もいない	174 (25.6%)
1～10人未満	266 (39.1%)
10～20人未満	82 (12.0%)
20人以上	144 (21.1%)
不明	15 (2.2%)

表 - 2 血縁者への連絡  
(単位：人)

頻繁に連絡する	265 (38.9%)
週に1回程度	185 (27.2%)
1ヵ月に1回程度	145 (21.3%)
半年に1回程度	29 (4.3%)
1年に1回程度	30 (4.4%)
まったく連絡しない	12 (1.8%)
不明	15 (2.2%)

とえ離れていても血縁者との関係は、電話連絡などを通して維持されている。逆に、H市に地縁・血縁者が1人もおらず、さらに「まったく連絡していない」とする回答者はわずか3人であり、血縁者との関係性を断絶しているケースは極めて稀である。

第2に、結婚式や出産祝いなどの「一族の集まり」への参加度をみると(表 - 3・参照)、「必ず出席する」は351人(51.5%)、「出来る限り出席する」は208人(30.5%)、「あまり出席しない」は72人(10.6%)、「まったく出席しない」は34人(5.0%)となっている(「不明」は16人・2.3%)。このようにほぼ半数は、一族の集まりに「必ず出席する」とし、さらに「出来る限り出席する」を含めれば8割強(82.0%)に達している。また、H市内に地縁・血縁者が「1人もいない」とした回答者においても、8割以上が「出席する」と回答している。

もっとも、回答者が、地縁・血縁者と強く結ばれていることは、中国の文化・伝統、さらに戸籍制度の下で、行政から手厚いサービスを受けることが出来ない彼らの状況を鑑みれば、充分予想できる結果といえる。ただし、頻繁に連絡を取っていることや血縁者の集まりに積極的に参加している点は、筆者の予想を上回る実態であり、血縁者との関係を維持するために、かなりの努力をしているという印象を強く持つことができる。もちろん、「商売を始めたい」という「希望」を実現するために必要な「資金」の獲得において、こうした努力が、どのくらいの効果として現れるかは定かではない。しかし、資金を獲得するための一つの前提条件はクリアしているといえるであろう。

次に、血縁者と比べ、その紐帯力は落ちるともいえるが、「仕事仲間」、「仕事以外の友人・知人(隣人、趣味の仲間など)」、「H市の戸籍者」との関係性についてみてみたい。

第1に、H市で仕事を通して知り合った「友人・知人」をみると(表 4・参照)、「1人もいない」は137人(20.1%)、「1~10人未満」は241人(35.4%)、「10~20人未満」は86人(12.6%)、「20人以上」は197人(28.9%)となっている(「不明」は20人・2.9%)。このように仕事上の友人・知人が「1人もいない」とする回答者は、2割程度を占めるにすぎず、全体的にみれば、仕事を通しての「人間関係」は形成されていると判断できる。したがって、回答者の多くは、ほぼ毎日のように顔を合わせる仕事仲間、さらに上でみたような地縁血縁者との間にス

表 - 3 一族の集まり  
(単位：人)

必ず出席する	351 (51.5%)
出来る限り出席する	208 (30.5%)
あまり出席しない	72 (10.6%)
まったく出席しない	34 (5.0%)
不明	16 (2.3%)

表 - 4 仕事仲間  
(単位：人)

1人もいない	137 (20.1%)
1~10人未満	241 (35.4%)
10~20人未満	86 (12.6%)
20人以上	197 (28.9%)
不明	20 (2.9%)

トロング・タイズがしっかりと形成されているといえる。

第2に、H市で仕事以外の「友人・知人」をみると（表 - 5・参照）、「1人もいない」は165人（24.2%）<sup>18</sup>、「1～10人未満」は248人（36.4%）、「10～20人未満」は96人（14.1%）、「20人以上」は152人（22.3%）となっている（「不明」は20人・2.9%）。このように「1人もいない」と回答したのは、2割強を占めているにすぎず、回答者の多くは、隣人、または趣味を通して人間関係が形成されている。このうち、隣人は、地縁血縁者や仕事仲間と同じように接点が多いと考えられ、ストロング・タイズに、それ以外の趣味などの仲間はウィーク・タイズに分類することができるであろう。

第3に、H市の戸籍者の「友人・知人」をみると（表 - 6・参照）、「1人もいない」は168人（24.7%）、「1～10人未満」は253人（37.2%）、「10～20人未満」は85人（12.5%）、「20人以上」は145人（21.3%）となっている（「不明」は30人・4.4%）。もっとも、H市の戸籍者の「友人・知人」が、上述した仕事仲間やそれ以外の友人・知人と重複している可能性は高い。そのため、彼らの友人・知人の量を単純に加算することはできない。しかし、いずれにせよ回答者の多くは、H市の戸籍者の人びとも「友人・知人」関係を形成しており、その人間関係は、民

表 - 5 仕事以外の友人・知人  
(単位：人)

1人もいない	165 (24.2%)
1～10人未満	248 (36.4%)
10～20人未満	96 (14.1%)
20人以上	152 (22.3%)
不明	20 (2.9%)

表 - 6 H市戸籍者の友人・知人  
(単位：人)

1人もいない	168 (24.7%)
1～10人未満	253 (37.2%)
10～20人未満	85 (12.5%)
20人以上	145 (21.3%)
不明	30 (4.4%)

18 H市に滞在する血縁者の状況及び「仕事仲間」と「仕事仲間以外の友人・知人」を重ねてみると、血縁者が「1人もいない」とする回答者（174人）のなかで、「仕事仲間」及び「仕事仲間以外」の友人・知人が「1人もいない」とするのは、すなわち、まったく孤立しているような状況にあるのは、46人（回答者全体の6.8%）を占めているに過ぎない。また、周りに血縁者がいる回答者で仕事仲間及びそれ以外の友人・知人が「1人もいない」とするのは、言い換えれば、血縁者という人間関係だけに依存しているのは「1～10人未満」では27人、「10～20人未満」では13人、「20人以上」では19人、合計で59人（回答者全体の8.7%）となっている。このように孤立者または血縁者だけに依存しているケースは、両者を併せても全体の2割にも満たない（15.5%）。さらに、仕事仲間が「1人もいない」とする回答者は、仕事仲間以外の友人・知人も「1人もいない」とする割合が高くなっている。逆に、仕事仲間が「20人以上」とする回答者は、それ以外の友人・知人も「20人以上」とする割合は高く、対照的である。こうした結果は、いうまでもなく、個々人の性格によるところも少なからずあると考えられるが、血縁者が周りに多く存在していれば、彼らを通して新しい友人・知人に会おうチャンスは生まれ、また、新たに知り合った友人・知人を通じて、さらに人間関係の輪が広がっていくような状況が影響していると考えられる。

工という枠のなかで完結しているわけではない。

ただし、日々の労働のなかで、または、毎日顔を合わせる隣人との間に友人・知人関係が成立することは、なんら不思議な結果でもない。問題は、彼らとの関係性がどのように維持され、深められているかという点である。さらに、趣味の仲間や「H市の戸籍者」とどこで知り合っているのか、という点も大きな問題である。ここでは、一つの出会いの場であり、さらに交流を深める場として、彼らの自宅や近所のレストランで開かれる「宴会」を取り上げ、それを主宰する回数や参加度から、その実態をみてみたい（もちろん、こうした宴会に地縁・血縁者が参加することはあるが、質問では、あくまでも友人・知人を招待する「宴会」、また友人・知人から誘われる「宴会」であることを強調した）。

まず、「宴会」を主催する頻度をみると（表 - 7・参照）、「1週間に1回以上」は175人（25.7%）、「1カ月に数回」は373人（54.8%）、「1年に数回」は53人（7.8%）、「まったくない」は53人（7.8%）となっている（「不明」は27人・4.0%）。このように「1週間に1回以上」と「1カ月に数回」を合わせると、全体の8割（80.5%）を占め、彼らは、自ら進んで「宴会」を開き、多くの友人・知人たちと食卓を囲んでいる姿を想像することができる。とくに、上述した就業状況からみて、彼らが高収入である可能性が低いこと（とくに中国におけるこうした「宴会」は基本的に主催者が全額を負担することが常であり、「宴会」を主宰することはかなりの経済的負担を伴うと考えられる）、また、屋外の仕事が多く、疲労が蓄積していることを考慮すれば、その積極性はより際立つ。

もちろん、「宴会」は、主宰するだけでなく誘われることもある。次に、「宴会」への参加度をみると（表 - 8・参照）、「1週に2回以上」は96人（14.1%）、「1週に1回程度」は109人（16.0%）、「2週間に1回程度」は75人（11.0%）、「1カ月に1回程度」は114人（16.7%）、「1年に数回」は146人（21.4%）、「まったくない」は102人（15.0%）となっている（「不明」は39

表 - 7 宴会の主催回数  
(単位：人)

1週間に1回以上	175 (25.7%)
1カ月に数回	373 (54.8%)
1年に数回	53 (7.8%)
まったくない	53 (7.8%)
不明	27 (4.0%)

表 - 8 宴会への参加度  
(単位：人)

1週間に2回以上	96 (14.1%)
1週間に1回程度	109 (16.0%)
2週間に1回程度	75 (11.0%)
1カ月に1回程度	114 (16.7%)
1年に数回	146 (21.4%)
まったくない	102 (15.0%)
不明	39 (5.7%)

人・5.7%)。上述した「宴会」の主催度と比較すると、参加の回数は落ちるが<sup>19</sup>、それでも1週間に1回以上「宴会」に呼ばれているケースがほぼ3割を占め、上でみた主催度を含めれば、積極的に交流が行われているといえる。

このように回答者は、「宴会」を主宰し、または誘われながら、その関係性を広め、そして深め、新たな友人・知人の関係性が生まれていると推測することができる。もちろん、こうした「宴会」だけが、交流の場ではないであろうが、自宅と職場を往復するだけの日常生活が繰り返されるなかで、「宴会」の果たしている意味は決して小さくはないと考えられる。さらに、回答者が、上述した血縁者の集まりに積極的に参加していたと同じように、「宴会」を積極的に主宰し、参加していることは、「宴会」を通して「人間関係」を形成することの重要性を強く認識していることの表れでもあるといえよう。

以上、彼らの「人間関係」をみてきたが、回答者の多くは、血縁者、毎日顔を合わせる仕事仲間や隣人といったストロング・タイズ、さらに趣味の仲間、H市の戸籍者などとのウィーク・タイズ、どちらの人間関係も形成されている。また、そのための努力も払われている。そして、彼らの多くは、玄田が指摘する「多数の友人を有すると自己認識」し、それゆえ彼らが、自らを商売に「適している」と評していても、なんら不思議ではない。さらに、彼らの「人間関係」は、ただ多数の友人・知人を有しているだけではなく、重層的な人間関係の広がりをもみせている。したがって、玄田に従えば、ストロング・タイズとウィーク・タイズを有する彼らは、「希望」の実現性の裏付けを持ち合わせているといえよう。しかし、実際は、上述したように彼らのなかで、すでに「自営業者」として「希望」をかなえている人びとは少数に過ぎず、彼らの回答には曖昧さが目立っている。少なくとも、もしも彼らの「人間関係」が、血縁者や仕事仲間などのストロング・タイズだけに偏っていたならば、「自営業者」が少数であることや曖昧さを理解することは簡単であったであろう。だが、彼らの実際の「人間関係」は、血縁者だけの殻に閉じ籠っているだけではなく、都市住民に対して排他的でもない。この疑問点については、次節で詳しく論じたい。

## (2) 「希望」のゆくえ

重層的なネットワークを有し、さらに、そのための努力が払われているにもかかわらず、彼らの「希望」は、何故、なかなか実現しそうにもないのだろうか。その理由として、次のような点が指摘できる。

第1に、上述した「宴会」を例にとれば、彼らの積極性は認められるが、その回数が少なすぎる点、すなわち頻度が足りない点を指摘することができる。言い換えれば、「商売を始めたい」

19 「宴会」の主催度と参加度を比較すると、明らかに主催度の頻度が高くなっている。民工に対するヒアリングでは、招待されると「何かの依頼を受けるのではないか」という心配もあり、招待されても出席せず、出来るだけ主催するようにしている、という声が聞かれた。

という「希望」を実現できそうにないのは、重層的な人的ネットワークが量的にも質的にも不足しており、彼らはまだネットワーク形成の途上にあるという見方ができる。もちろん、彼らが自らを商売に「適している」といえる点は、上述した交友関係の広がりからも明らかのように、とりわけ幻想でもなく、錯覚ではない。だが、彼らは、まだ商売を始める上での関係性が弱く、それゆえに情報収集力に課題を残しているということである。実際、「自営業者」に対するヒアリング調査を行っている、「宴会に出席しない日はほとんどない」とか、「自宅で夕食を食べるのは、月に2回程度」とあるという話をよく聞かされるのも事実である。なかでも「月に2回」という発言はしばしば耳にするのだが、この2回とは、「私は人間関係の形成に全力を注いでいる」という一つのメッセージでもあるようだ。しかし、ほぼ毎日のように、「宴会」を主宰し、あるいは参加することは、現在の彼らの労働条件などを鑑みれば、経済的にも、体力的にも、それは決して簡単なことではない。したがって、現在の人間関係をさらに広げ、深めていかなければ、「希望」が実現できないとするならば、回答者の多くの「希望」は、どこまでも彼らの胸の内に抱かれたままで終わってしまう可能性は高いといわざるを得ない。

第2に、回答者の人間関係は、確かにストロング・タイズ、ウィーク・タイズと幅広く形成されているが、彼らの多くは、このうちストロング・タイズを重要視しすぎる傾向がみられる。

たとえば、回答者が、現在、もっとも重要だと考えている人間関係の第1位をみると（表 - 9・参照）、「血縁者」は314人（46.1%）、「地縁者」は130人（19.1%）、「仕事仲間」は142人（20.9%）、「同窓生」は12人（1.8%）、「趣味の仲間」は16人（2.3%）、「H市の戸籍者」は20人（2.9%）、「隣人」は21人（3.1%）、「その他」は6人（2.9%）となっている（「不明」は20

表 - 9 重要な人間関係

(単位：人)

	第1位	第2位
血縁者	314 (46.1%)	19 (2.8%)
地縁者	130 (19.1%)	125 (18.4%)
仕事仲間	142 (20.9%)	167 (24.5%)
同窓生	12 (1.8%)	46 (6.8%)
趣味の仲間	16 (2.3%)	39 (5.7%)
H市の戸籍者	20 (2.9%)	45 (6.6%)
隣人	21 (3.1%)	145 (21.3%)
その他	6 (0.9%)	57 (8.4%)
不明	20 (2.9%)	38 (5.6%)

人・2.9%)。さらに、第2位をみると(表 - 9・参照)、「血縁者」は19人(2.8%)、「地縁者」は125人(18.4%)、「仕事仲間」は167人(24.5%)、「同窓生」は46人(6.8%)、「趣味の仲間」は39人(5.7%)、「H市の戸籍者」は45人(6.6%)、「隣人」は145人(21.3%)、「その他」は57人(8.4%)となっている(「不明」は38人・5.6%)となっている。

このように第1位では、「血縁者」がほぼ半数を占め、「地縁者」や「仕事仲間」としてストロング・タイズが非常に重視され、また、第2位においても、「仕事仲間」、「隣人」、「地縁者」の割合が高くなっており、同様な傾向がみられる。

もっとも、回答者が、H市で生活を始めた当初、ストロング・タイズは、血縁者または地縁者しか存在していなかったと考えられる。少なくとも「仕事仲間」や「隣人」は、その後、上述した「宴会」などを通じて築かれた新たな人間関係にほかならない。つまり、回答者のH市における滞在期間が長期化するなかで<sup>20</sup>、「仕事仲間」や「隣人」との関係は、徐々に形成されたものであり、見知らぬ土地で、まずは地縁血縁者との紐帯をはかりながら、毎日顔を合わす人びととの関係性に力を注ぐことは、ごく自然な経過を示すものである。しかし、こうした回答は、依然として、彼らが、生活の基盤を確保することが何よりも大切であるという意識の裏返しでもある。事実、彼らの就業状況、労働条件を思い出すまでもなく、日雇いまたは無業者を中心に、ストロング・タイズに依存しなければ、生きていけない人びとも少なくはない。つまり、彼らは、上述したように「宴会」をさらに頻繁に開催すること、または参加することが難しい原因と同じように、その「貧しさ」が、ストロング・タイズへの依存度を高め、そのことが、彼らの「希望」の実現性を拒む要因であるといえるであろう<sup>21</sup>。言い換えれば、彼らの「貧しさ」は、「希望」を抱くという点において、「選択可能性の度合い」の幅が狭められることはないが、その実現性という点からみれば、その度合いは一定程度、制限されることになる。

第3に、こうしたストロング・タイズに依存する状態が続くと、回答者の「商売を始めたい」という「希望」は、別の「希望」に取って代わる可能性を指摘できるだろう。少なくともストロング・タイズを重視する彼らの回答からは、「商売を始めたい」という「希望」に向かってひた

20 回答者のH市の滞在期間をみると、「1年未満」は41人(6.0%)、「1年以上5年未満」は225人(33.0%)、「5年以上10年未満」は256人(37.6%)、「10年以上」は115人(16.9%)となっている(「不明」は44人・6.5%)。このように「5年以上10年未満」が4割弱を占め、さらに「10年以上」を加えれば、5割以上を占めている。また、筆者が、2005年にY民工学校で実施したアンケート調査の結果をみると(回答者は167人)、「5年未満」は133人(79.6%)、「5年以上10年未満」は22人(13.2%)、「10年以上」は10人(6.0%)であり(「不明」は2人・1.2%)、2つの調査を比べれば、「5年以上10年未満」と「10年以上」の層が、この数年の間で大幅に増加している。

21 ただし、お金がなければ、人間関係を形成できないというわけではない。たとえば、それほど資金のかからない趣味(たとえば、散歩やジョギングなど)を通して人間関係は形成される可能性はあるし、上述した「宴会」にしても、主宰するほどの余裕がなくとも、参加する場合であれば、それほどのお金を必要とせず、交流の場の機会を得ることができるであろう。つまり、必ずしも「貧しさ」が、人間関係を形成する道を大きく塞いでいるわけではなく、その「貧しさ」を補う方法はいくらかでも彼らの目の前に転がっていてもいることも事実である。

走る姿とは異なる生き方が浮かび上がってくる。それは、故郷を離れ、H市において地縁血縁者という昔ながらの関係性を中核として、その上で、新たに知り合った仕事仲間や隣人との関係をより強固にしながら生きていくという姿である。彼らが自宅や近所のレストランで、地縁血縁者、仕事仲間、隣人などと囲む食卓に満足を感じたとしても不思議ではない。言い換えれば、ストロング・タイズを中心とした幸せな人間関係のなかから新たな「希望」が生まれてくる可能性がある。それは、言うまでもなく、H市に定住したいという「希望」である。とくに、上述したように重視する人間関係の第2位に「隣人」を挙げる回答者が多かったことは、こうした「希望」が生まれてくる可能性を示唆している。もちろん、この新たな「希望」によって、「商売を始めたい」という「希望」が直ちに消滅することはないであろう。つまり、H市に定住したいという「希望」は、「商売を始めたい」という「希望」よりも上位に位置づけられ<sup>22</sup>、定住化のための一つの手段になると推測される。たとえば、定住化を実現するために、現在の経済状況では心細く思っている人びとが商売を始めようと考え、また、各地の建築現場を渡り歩く建築業に従事する人びとが、そろそろ根をおろすために商売を始めたいとする可能性は小さくない。だが、定住化のために経済的基盤を築く方法は、必ずしも商売に限定される必要はない。むしろ、商売を始めるといふ冒険を犯さなくても、賃金労働者でもいいのではないか。または、ストロング・タイズのなかに身を置いているのであれば、それほど経済的基盤がなくても、相互扶助を通して、貧しくともなんとか生きていくことはできるのではないかと疑問が浮かぶことになるだろう。そしてその時、すなわち、「商売を始めたい」という「希望」が、手段化されるなかで、その「希望」は消えてなくなることになるであろう。

以上3点が、彼らの「商売を始めたい」という「希望」が実現されにくい、または将来、消えてなくなる理由である。しかし、言うまでもなく、回答者のすべてに、これらの要因が当てはまるわけではない。

実際、回答者のなかには、重要視する人間関係においてストロング・タイズを差し置いて、「趣味」、「H市の戸籍者」を第1位、第2位に挙げる人びとも存在している。もちろん、その割合は、決して高くはない。しかし、こうした人びとのなかに、「商売を始めたい」という「希望」が実現される可能性が含まれているといっても言い過ぎではない。

たとえば、回答者の多くが挙げていた、建設業で「商売を始めたい」という「希望」を実現するための方法を一つの事例として考えてみたい。H市では、2012年度の建設総額は約100億円であった（ただし、この額はあくまで2012年度中に完成予定の総額であり、2012年以降の完成予定の項目も入れると約400億円の計画が示されている）。投資項目としては、道路・橋などの

---

22 回答者の「商売を始めたい」という「希望」の割合が、高校生と比べ2割ほど低くなっていたが、その理由の一つとして、こうした都市への定着化という「希望」を挙げることができるであろう。もっとも、高校生が「希望」する将来の生活場所をみると、658人（64.3%）は「省外の都市」を挙げており、都市への憧れは強い。そのため、彼らのなかにも、今後、回答者と同じように都市での生活を続けていくことをもっともかなえたい「希望」とする可能性は決して小さくはないと推測される。

インフラ整備，教育・文化施設，老人ホームなどの公共施設の建設，治水，緑化など多岐にわたり，約 300 事業に及ぶ。現在，回答者の多くは，賃金労働者または日雇い労働者として，H市の建設業のまさに末端で，この投資額の分配に預かっている。しかし，今後，彼らが，建設会社を興し，この投資項目の一つでも請負うことができれば（すなわち「包」することができれば），彼らは，大金を手に入れることができる。だが，建設現場の末端で働く仕事仲間や地縁血縁者といったストロング・タイズの輪のなかで，会社を興すことを，どれだけ語り合ったとしても，その実現は難しいだろう。建設業において「商売を始める」ためには，H市の戸籍者との関係，さらに言えば，H市の政府関係者やH市の公共事業を請負っている大手建設会社の関係者と繋がるような，多種多様なウィーク・タイズを形成することが必要であろう。もっとも，こうしたプロセスには，言うまでもなく，資金と時間が必要であり，誰もができることではない。しかし，上述した人間関係のなかで，ウィーク・タイズを重視する回答者のなかには，その重要性を認識し，そのプロセスを歩んでいる人びとも少なからず存在していると推測できる。

ただし，人間関係の幅を広げれば，多くの情報を手にすることが可能となることは間違いないが，多くの情報を得たからといって，「希望」を実現できるとは限らない。あるいはどれだけウィーク・タイズを幅広く形成したからといって，「希望」をかなえるために必要な人脈に接近できるとはいえない。なぜならば，次章で詳しくみるように，入手する情報とは，すべからず不確かで，曖昧なものばかりであることが多いからだ。

### ．民工の「希望の物語構造」

「不安な未来に対峙するために必要とされる，希望の物語構造」という3つの目の指標について玄田は，日本社会では「失敗回避のための戦略的判断や無駄のない問題解決型の思考が重視されるなか，迅速化や効率化だけではない社会の方向性についての展望も求められている。そのような展望を与える新たな物語的価値観が共有されない社会状況」が，「希望喪失拡大の背景をなしているのである」と説明している。このように玄田は，現代の日本社会における行き過ぎた合理主義を鋭く批判するとともに，「希望」を抱くことが難しくなっている日本社会に対して，「希望」を持つこと，そして，それを実現するためには，ウィーク・タイズの形成の必要性，さらに「無駄に対して寛容な人の方が希望を持つ」<sup>23</sup> という一つの結論を導き出している。「希望の物語構造」という点からみれば，個々人の問題としてではなく，社会そのものが，「無駄に対して寛

23 「無駄に対して寛容な人の方が希望を持つ」とは，高田昌幸（2011）のなかでの玄田の発言。さらに，玄田は，「希望」について次のように人間関係の必要性を語っている。「希望があって，希望を叶えるぞ，と思ったら，無駄道や寄り道をせずにさ，希望を実現する最短ルートを選んで，戦略的にまっしぐらのほうが良いはずなんだよね。けど，そうじゃないんだ。むしろ，無駄とか，寄り道とか遊びの中に希望がある。きっとさ，希望って，叶えることも大事だけど，もしかしたら出会うことのほうが，もっと大事なかもしれないね」。

容」である必要性が提起されているともいえるであろう<sup>24</sup>。

さて、回答者たちが、無駄に対して「寛容」な人びとであるのかどうかは定かではない。しかし、実際に彼らが、地縁血縁者、仕事仲間、隣人、趣味の仲間、さらにH市の戸籍者などとの人間関係の形成に力を注いでいる行為のなかに「迅速化」、「効率性」を見出すことはできない。なかでも、「戦略的判断や無駄のない問題解決型の思考」という視点からみれば、人間関係を形成する一つの場として本稿で紹介した「宴会」とは、まさに「無駄」そのものである。すなわち「無駄」のなかで「希望の物語構造」は育まれているといっても言い過ぎではない。だが、「迅速化」、「効率化」、さらには「問題解決型の思考」が染み込んでいる頭で、「無駄」と「希望の物語構造」を直接結びつけることはなかなか難しいであろう。以下では、回答者の多くが、何故、「商売を始めたい」という「希望」を抱いているのか、という原点に立ち戻りながら、彼らの「希望の物語構造」を明らかにしたい。

「商売を始めたい」という「希望」は、とりわけ本稿の回答者（民工）だけが強く抱いているわけではない。もっとも、筆者は、民工以外の人びと（たとえば都市住民であるとか、大学生など）に対してアンケート調査をまだ実施していないので、その実態は正確に把握できていない。しかし、これまで筆者が、民工以外の人びとに対して実施したヒアリングなどから判断して、「商売を始めたい」という「希望」は、多くの中国人に共有されているのではないかと推測している。たとえば、本稿の調査を実施した民工学校で教員として働くH市の戸籍者、留学や大学間の交流で知り合った大学生や卒業生、調査で知り合った政府関係者といった人びととの会話のなかから「商売を始めたい」という話はしばしば耳にする。そして、こうした話を聞くたびに、革命成立以前に柏祐賢が語った中国社会は「商業的な雰囲気の中に成り立っている社会である」というフレーズを思い起こさずにはいられないし、そこに、歴史の連続性、さらには中国（あるいは中国人）の「個性」のようなものが浮かび上がる。

何故、現代の中国社会においても「商売を始めたい」という「希望」を簡単に見出すことができるのだろうか。もちろん、その要因を「個性」という言葉でまとめてしまうことも可能であろう。しかし、ここでは、「チャンス」という視点から、回答者に絞ってその要因に迫りたい。

現在の社会に「商売で成功するチャンスはあるか」をみると（表 - 1・参照）、「非常にチャンスはある」は145人（21.3%）、「まずまずチャンスはある」は414人（60.8%）、「あまりチャンスはない」は91人（13.4%）、「まったくチャンスはない」は5人（0.7%）となっている（「不明」は26人・3.8%）<sup>25</sup>。このように「チャンス」があると回答者は全体の8割強

24 「無駄に対して寛容である」という言葉は、「溜め」（湯浅誠 2008）、または「目地（めじ）」（栗原明 2011）という言葉と同じ響きを放つものでもあるといえる。

25 高校生の回答をみると、「非常にチャンスがある」が324人（31.7%）、「チャンスはある」が624人（61.0%）、「あまりチャンスはない」が52人（5.1%）、「ほとんどチャンスはない」が13人（1.3%）となっている（「無回答」は10人・1.0%）。このように9割強（92.7%）の回答者は、本稿の回答者と同じく、大きなチャンスがあるとしている。

表 - 1 チャンスの有無  
(単位：人)

非常にチャンスはある	145 (21.3%)
まずまずチャンスはある	414 (60.8%)
あまりチャンスはない	91 (13.4%)
まったくチャンスはない	5 (0.7%)
不明	26 (3.8%)

(82.1%) を占めている。また、「非常に商売を始めたい」とする 115 人では、「非常にチャンスがある」(47 人・40.9%) と「まずまずチャンスはある」(57 人・49.6%) を合わせるとほぼ 9 割 (90.5%) に達している<sup>26</sup>。

では、何故、彼らは、チャンスがあると認識しているのか。その要因としては次のような点が指摘できる。

第 1 に、言うまでもなく、近年の中国経済の急成長を挙げることができる。たとえば、上述したように H 市の公共投資額 (約 100 億元) から明らかなように、H 市では、至る所で工事は行われ、日々、街の姿は変容している。もちろん、H 市に限ったことではなく、中国のさまざまな地域で、経済成長は、はっきりと目に見える形で進行している。こうした現状を目にすれば、回答者のような 3 K 労働者であったとしても、「チャンス」があると認識することは充分可能であろう。しかし、経済成長によって、経済格差が顕在化していることも事実である。富める者と貧しい者とが、日々、明確に区別できるようになってきてもいる。それでも、経済格差に対する「不平・不満」は、脚注 7 で示したように、彼らの「生活に対する満足度」のなかに蓄積されることはなく、むしろ、「チャンスがある」とする現状認識の方が、明確に示されている。言い換えれば、「チャンスがある」という回答の背後には、現在の経済格差を「容認している」という見方も可能である。

柏祐賢は、「包」の成立条件として、次のように述べているが、そこには回答者の経済格差を容認する理由が隠されてもいる。すなわち、「中国においては、誰かある階層のものだけが「包」的な企業利潤の追求者であるのではなくして、労働者もまたその労働を「包」的に営み、さらに国家すなわち天子の機能も「包」的な機能であった。すなわち秩序の全体が「包」的な律動を持

26 筆者は、民工の実態を把握する上で、現在の社会に「チャンス」があるかどうか、「満足」しているかどうかという視点を重視し、これまでのアンケート調査では、可能な限りこれらの質問を繰り返し実施してきた。ちなみに、筆者が、2000 年代初頭から実施したアンケート調査において、これら 2 つの質問 (さらに本稿の「商売を始めたいか」という質問も含め) に対する回答に大きな変化はみられていない (注 24 においても、民工第 2 世代においても同様な結果がみられる)。なかでも、「チャンスがない」とか「不満である」という回答は 1 割前後で推移している。

つようになっている。そのように社会に棲むあらゆる者が「包」的に働くに至れば、そのような社会の中から、社会的不確定性の排除を意図するような動きは絶対に起こり得ないであろう。社会的不確定こそ彼らあらゆる層の生存の地盤なのである<sup>27</sup>。もちろん、「商売を始める」ことと、「包（請負）」とは、厳密に言えば必ずしも一致するものではない。「包」とは、「商売を始める」ための一つの手段である。しかし、上述した柏の指摘、とくに後半部分において「包」を「商売を始めたい」に書き換えるとすれば、次のように改めることができる。「社会に棲むあらゆる者が商売を始めたいという動機に基づき、動くように至れば、そのような社会の中から、社会的不確定性の排除を意図するような動きは絶対に起こり得ないであろう。社会的不確定こそ彼らあらゆる層の生存の地盤なのである」と。つまり、社会が不確定な状態であるからこそ、そこに「チャンス」が生まれると理解することができる。さらに、一步進んで、こうした状況を俯瞰すれば、「包」または「商売を始めたい」という「希望」を抱くことができる社会的な成立条件とは、社会の経済格差が顕在化し、不平等な社会状態にあるといえる。逆に言えば、格差があるからこそ、そこに商売を始めるための「チャンス」を見出すことができるといえる。少なくとも回答者の多くは、「商売を始めたい」という「希望」を抱く上で、彼らよりも一足早く商売を始め、成功した人びとの存在を否定することは、自らの「希望」の前途を塞ぐことになり、「生存の地盤」を排除しようとするにほかならない。すなわち、彼らは、決して自らの手で「チャンス」を潰そうとは思っていないであろう。

第2に、筆者は、高校生を対象としたアンケート調査の結果に基づき、学力水準が高い高校に在籍する生徒が、将来、「公務員」や「ホワイトカラー」に就業したいという意識を持っているにも関わらず、同時に、「商売を始めたい」という「希望」を抱くというやや矛盾する回答から、高校生の多くは、「確定」された状態から「不確定」な状態へと歩いていくことに疑問を感じていないのではないかと、という一つの結論を導き出した。そして、こうした彼らの意識は、上述した柏が指摘している「社会の不確定性」を彷彿させるものであるとともに、「確定」から「不確定」な状態に疑問を感じない意識、または、実際に、行動パターンにも反映されれば、そこに「チャンス」が生まれてくる可能性があるとした。

こうした意識は、今回の回答者にも同様な傾向が示されている。

「商売を始める上で重要視する項目」として第1位に挙げられている項目の上位をみると（表2・参照）、「収入」は340人（49.9%）、「安定性」は137人（20.1%）で全体の7割を占めている。また、第2位をみると、「安定性」は181人（26.6%）、「適応性」は93人（13.7%）、「能力の発揮」は91人（13.4%）、「自由度」は81人（11.9%）と続いている。このように「収入」と「安定性」が他の項目を大きく引き離し、商売を始める上で、重要な項目として挙げられている。言い換えれば、回答者にとって、商売を始めるということは、お金を得て、生活を安定させることが大きな目的であるといえる。また、こうした回答からは、上述した高校生が、「公

27 柏祐賢（1986）p. 196 参照。

務員」や「ホワイトカラー」を目指すことと同じく、一つの安定志向を読みとることができるであろう。だが、商売を始めるということは、「安定性」というよりも、むしろリスクが伴うものであり、「冒険的」である。したがって、「安定性」を重視するのであれば、賃金労働者は現在の仕事を続けた方が、その目的は達成されるのではないだろうか。または、日雇い労働者や無業者は、まずは賃金労働者を目指すべきではないかと考えられる。しかし、多くの回答者は、「商売を始めたい」という「希望」を抱いており、彼らは、上述した高校生と同じく、「確定」から「不確定な状態」へと進む意識がみられる。もちろん、回答者は誰一人として、商売を始めることによって自らの人生が「確定」されたものから「不確定」なものになるとは思っていないであろうし、自らの思考パターンが社会全体の「不確定性」を生むような結果になるとは予想もしていないであろう。しかし、彼らが「商売を始めたい」という「希望」を抱きそのために行動を起すとき、すなわち、職場を辞して商売を始め、または、これまでの商売から別の商売に鞍替えするとき、他者のための一つの「空席」が用意されることになる（たとえば、現在の商売を辞める時は、廃業するのではなく、他者に「包」させるケースが多い）。そして、より多くの人びとが「商売を始める」ようになれば、「社会の不確定性」は増幅し、「空席」が次から次に生じ、その「空席」は別の誰かの「希望」の光に取って代わるであろう。

さらに、こうした「確定」から「不確定」な状態に突き進むこと、あるいは「冒険的」な行動をとることに関して、家族や友人・知人といった周囲の人びとも同調する傾向がみられる。「将

表 - 2 商売の目的

(単位：人)

	第1位	第2位
収入	340 (49.9%)	49 (7.2%)
社会的地位	42 (6.2%)	72 (10.6%)
安定性	137 (20.1%)	181 (26.6%)
自由度	34 (5.0%)	81 (11.9%)
適応性	29 (4.3%)	93 (13.7%)
決定権	11 (1.6%)	23 (3.4%)
挑戦性	9 (1.3%)	31 (4.6%)
能力の発揮	40 (5.9%)	91 (13.4%)
社会的貢献	22 (3.2%)	27 (4.0%)
不明	17 (2.5%)	33 (4.8%)

来、現在の仕事（商売）を辞めて商売を始める（別の商売を始める）といったら家族や友人・知人は賛成しますか」という問いの回答をみると（表 - 3・参照）、「賛成する」は305人（44.8%）、「反対する」は76人（11.2%）、「わからない」は280人（41.1%）となっている。（「不明」は20人・2.9%）。このように「賛成する」と「わからない」がほぼ均衡しているが、「反対する」は全体の1割強しか占めておらず、回答者が、現在の仕事を投げ打って、商売を始めること（または別の商売を始めること）、すなわち「確定」から「不確定」な状態になることに家族や友人・知人の同意は得られやすい状況にあるといえよう。

以上2点が、「チャンスがある」と認識する要因である。まとめて言えば、格差があるからこそ「チャンス」は認識され、転職や転業を繰り返し、または、それを望む意識によって「不確定」な状態が生まれ、その「不確定」が新たな「チャンス」を生んでいるといえる。まさに彼らを取り巻く環境とは、「迅速性」、「効率性」、「問題解決型の思考」から遠く離れ、さらに「無駄」というよりも「混沌とした状態」そのものである。つまり「混沌」のなかで、多くの人びとを巻き込みながら「希望の物語構造」は創り出されている。では、何故、このような混沌とした状態が生じるのであろうか。最後に、この問題について触れておきたい。

本稿の主題である「希望」を抱くこと、さらにそれを実現するという視点からみれば、おおむね次のような要因を指摘することができる。

本稿では、回答者の「商売を始めたい」という「希望」と「人間関係」を中心に論じてきた。そして、回答者の多くが、ストロング・タイズとウィーク・タイズを有し、「希望」を抱き、さらにそれを実現していくことが可能な人間関係が形成されていることを明らかにした。また、回答者たちの「希望の物語構造」とは、「無駄」あるいは「混沌」のなかで多くの人びとによって共有されている。もちろん、回答者が、「無駄」を意識しているわけではないし、また、「無駄」の重要性を認識し、意識的に「混沌」とした状態を作り出しているわけではない。むしろ、彼らは、誰もが、そうした人間関係のなかで、生きていくため、さらには「希望」をかなえるために、繋がりを作りながら、有益な情報を求めているはずである。しかし、入手した情報が有益であるかどうかは、「希望」が実現されたときに、判断できることであり、実際に彼らが触れる情報のほとんどすべては不確かなものばかりである。もちろん、回答者たちの学歴が低く、教養がないゆえに、不確かな情報しか入手できないという意味ではない。または、中国人がいろいろ加減なこと

表 - 3 転業に関する家族などの同意  
(単位：人)

賛成する	305 (44.8%)
反対する	76 (11.2%)
わからない	280 (41.1%)
不明	20 (2.9%)

ばかりしか言わないというわけでもない。混沌の源泉は、中国人であるとか、日本人であるとか、学歴が高いとか低いとかということにはかかわりなく、人間関係そのものにある。

言うまでもなく人間関係の輪が広がれば広がるほどに、有益な情報を入手できるという保証はどこにもなく、むしろ不確定な情報が氾濫するだけである。つまり、玄田が指摘する「無駄に対して寛容である」ということは、こうした不確定な情報に対して寛容であり続けることにほかならない。あるいは不確定な情報提供者を排除し、情報の正確さだけを求めるような人間関係の形成を行わないということである。

そして、こうした不確定な情報、あるいは責任のない言葉のなかで、回答者は、一方では、「希望」を抱き続け、他方において、「安定志向」は揺さぶり続けられることになる。友人・知人からもたらされる情報は、「希望」をかなえる大きな突破口を開くことになるかもしれないし、別の商売を始めるための転機を与えるかもしれない。あるいは取るに足らない情報を勝手に「チャンス」が到来したと思ひ込み、それを原動力として行動に移してしまうかもしれない。だが、不確かな情報に乗ってしまったばかりに、多くのものを失うこともある。つまり、人間関係こそが、「希望」をかなえるための重要な要因であると考え、そこに依存し続ける限り、彼らは、「不確定」な状態に置かれ、「確定」（あるいは安定した）した生活には程遠い状態に留まり続ける可能性すらある。または、不確定な情報に振り回され、いつまでも商売を始めるための具体的な計画を作れず、曖昧な回答を繰り返すことにもなる。傍からみれば、彼らは、まさに混沌のなかで彷徨い続けているようでもある。そして、こうした状況を、「合理的思考」、「問題解決型思考」という視点からみれば、彼らの姿は、実に愚かに映るであろう。どうでもよい情報に翻弄され続ける姿は、滑稽ですらある。しかし、「合理的思考」、「問題解決型思考」の先に、玄田らが描く「希望」を失った人びとがいるとすれば、一概に、その愚かさを否定することはできない。

## おわりに

本稿では、玄田の「希望」に関する3つの指標に従い、浙江省H市で生活する民工たちの「商売を始めたい」という「希望」について、とくにその実現性についての考察を進めてきた。

本稿の対象者である民工たちは、恵まれない環境であるにもかかわらず、「希望」を抱いていることを明らかにした。しかし、その実現性はどうかといえば、そこには大きな疑問符が打たれることになる。そして、その疑問の源は、すべからず、彼らが依存する人間関係という不確かなものに原因がある。すなわち、「希望」の実現性は、無駄を無駄と思わないような人びとによって形成される人間関係に依存する限り、その疑問符は消えることはない。もっとも、筆者は、「希望」の実現性における人間関係の役割を否定することはないし、玄田のいう「無駄に対して寛容な人の方が希望を持つ」という結論には強い共感を覚える。少なくとも、貧富の差に関わりなく、ましてや学歴を問わず、誰にでも人間関係を形成する機会が与えられているとするならば、たとえその人間関係がどこまでも不確かなものであったとしても、そこに活路が見出されること

は必然でもある。

しかし、本稿でみたように、人間関係が生み出す不確かな情報の海から、這い上がってくる人もいれば、いつまでも漂い続け、または波にのまれてしまう人もいるだろう。何故、こうした違いが生まれるのだろうか。本稿の回答者のように、「貧しさ」が、やはり「希望」を実現する上で一つの足枷となってしまうのだろうか。不確かな情報を吟味するための別の能力について考えなければならないのか。この点について、筆者は、まだその回答を得ていない。そのため、民工だけではなく、さまざまな人びとに対する調査を試みながら、とくに「希望」の実現性と人間関係についての考察をさらに追及していくことが、今後の課題である。

#### 参考文献

- 『十八大報告 辅导读本』(2012) 人民出版社
- 東大社研・玄田有史・宇野重規編 (2009) 『希望を語る 社会科学の新たな地平へ』希望学 [1] 東京大学出版会
- 玄田有史 (2010) 『希望のつくり方』岩波新書
- 柏祐賢 (1985) 『経済秩序個性論』柏祐賢著作集第3巻, 京都産業大学出版会
- 柏祐賢 (1986) 『経済秩序個性論』柏祐賢著作集第4巻, 京都産業大学出版会
- 加藤弘之 (2010) 「移行期中国の経済制度と「包」の倫理規律」(中兼和津次編著 『歴史的視野からみた現代中国経済』ミネルヴァ書房)
- 久保了 (2011) 「20世紀前半の中国経済」(加藤弘之/上原一慶編著 『現代中国経済論』ミネルヴァ書房)
- 栗原明 (2011) 「21世紀のやさしさのゆくえ」(小谷敏 土井隆義 芳賀学 浅野智彦編 『政治学』日本図書センター)
- 高田昌幸編 (2011) 『希望』旬報社
- 湯浅誠 (2008) 『反貧困 「すべり台社会」からの脱出』岩波新書
- 原田忠直 (2010a) 中国・民工第2世代(中学生・高校生)の現状認識と将来展望 浙江省A市のY民工学校および江西省B県のZ高校におけるアンケート調査結果より」(『日本福祉大学研究紀要 現代と文化』第121号 2010年3月 日本福祉大学福祉社会開発研究所)
- 原田忠直 (2010b) 「民工の自由 管理体制の外側の自由,そして、民工の未来」(『日本福祉大学経済論集』第41号 2010年9月 日本福祉大学経済学会)
- 原田忠直 (2011a) 「中国におけるセーフティネット形成と「包」の倫理規律」(『日本福祉大学研究紀要 現代と文化』第123号 日本福祉大学福祉社会開発研究所)
- 原田忠直 (2011b) 「柏史観と「包」の倫理規律」(『日本福祉大学経済論集』第43号 日本福祉大学経済学会)
- 原田忠直 (2012) 「中国・高校生の「希望」と学力差の関係性について - 江西省T市及びY県の高校生に対するアンケート調査結果より -」(『日本福祉大学経済論集』第44号 日本福祉大学経済学会)