

現代のことば

やまだ 山田 奨治



イギリスのBBCが作った英語教育の番組に、ずる賢い男を主人公にしたミニドラマがあった。その男は無職で生活に困っていた。ある会社から面接に呼ばれたのだが、きれいなシャツがない。そこで、スーパーで新しい真っ白なワイシャツを買って、それを着て面接に行くことにする。そこまではよくあることだが、ここからこの男のずる賢さが出てくる。彼は面接で使った用が済んだワイシャツをスーパーに返品して、いったん払った代金を取り戻すのだという。ひどい話だが、おなじような例は日本でも聞く。

仏具屋さんから聞いた話だ。数珠を買った客が翌日になって、返品したいと一方的にいつてきた。お甲斐に使用して、用が済んだから代金を取り戻そうとしているようにみえた。店主は客の不道徳にあきれながら、あなたが使ったかもしれない数珠を、他のお客さんにお売りするわけにはいきませんと、頑として客の要求をはねつけた。あのお客さんは、もう二度とうちでは買ってくれないでしょうねと、仏具屋さんはいわたしに語った。

買い手の責任

に、返金しろというのは取引のルールに反している。商取引はもともと相対でされるものだ。相対取引では定価などない。売り手と買い手が納得した値段で売買が成立する。相対ならば、商品に対する売り手の責任だけでなく、商品そのものを買った買い手も、自分の行為に責任を感じる事ができる。

商品に定価が付くようになったのは、スーパーマーケットができてからだろう。値段の交渉があたりまえでなくなると同時に、スーパーで商品を買って買っても取引している感覚がない。店は商品を大量に並べるだけ、客はそれをレジへ持って行くだけで、売り手・買い手お互いの顔がみえず取引の責任感が生まれにくい。

大型スーパーは、客からの返金要求におおらかだ。それは大量仕入れ・大量販売だからできることだ。おおよそい客のなかには、不条理なこ

とをいう者もいる。客と口論するよりは、その場は返金して、また他の商品を買ってもらったほうがよい。返品された商品は処分され、損金という数字に姿をかえる。ある程度の損金をあらかじめ見込んでおいて、それでも全体として利益があがればよいのが大型スーパーの商法だ。

スーパーで買い物することが一般的になるとともに、店と客のそんな乾いた関係があたりまえになってきた。売り手・買い手の顔の見えない関係が双方を甘やかす、だめにして

この部分は公開に適さないため削除されています。

きたのではないか。その一端が、今年あいついで起こった食品の偽装販売にあらわれている。売り手が商品に値札を付けて店頭で置くだけで、買い手が山と積まれた商品に手を伸ばし、付けられた値段のとおり代金を払ってくれる。買い手の意志は、売上高という数字でしか売り手に伝わらない。数字しかみえない経営者は、商品の質をだましても利益を最大にしようとした。商品の質に厳しい目を向けず、ブランドを崇拜して買いつづけてきた側にも、買い手としての責任の一端がある。

はじめに紹介したBBCの英語番組では、ずる賢い男はまんまと代金を取り戻した。しかも会社からは採用の手紙が届き、小躍りして喜ぶというオチだった。あざとく生きたほうが得だよと教えているように、悲しかった。

(国際日本文化研究センター准教授・情報学)