

〈論文〉

『異文化戦略交渉史』
—— 北太平洋と山丹交易の異民族関係史 ——

札幌大学文化学部 御手洗 昭 治

Intercultural Strategic Negotiation History
—— North Pacific & Interethnic History in Santan Trade ——

By Shoji Mitarai (Sapporo University)

Abstract

The Pacific Rim-the vast stretch of nation-states along the eastern and western boundaries of the Pacific Ocean-is now a fashionable term because it makes up one of the most dynamic regions of the globe. At the same time, Pacific Rim studies have gained in popularity among economists, political scientists, behavioral scientists, and intercultural negotiation researchers. However, an important but neglected aspect of Pacific Rim studies is that many scholars often fail to: (1) include such North Pacific regions as the far eastern parts of Russia, Mongolia, North Korea besides the western part of the United States and Canada, the northeast part of China, Korea and Japan; (2) cover the study of geo-politics and economics and particularly, intercultural relations among the eight nations in the Northern Pacific region in the context of intercultural negotiation history.

The thrust of this paper is not to illustrate just the intercultural negotiation history of Hokkaido, Sakhalin and Manchuria. But rather it strives to introduce a matrix of strategic intercultural negotiation and also examine the circumstances under which Santan trade negotiations historically took place in the North Pacific region with reference to the six differing patterns of strategic intercultural negotiation matrix.

異文化戦略交渉とは「利害関係、すなわち利益や損益の存在する二つ（もしくはそれ以上）の文化的背景の異なるグループが戦略的に、駆け引き（トレード・オフ）を行いながら、勝ち負けではなく利益を最大限に、損出を最小限にする合意のコミュニケーション・プロセス」のことである。小稿では「異文化戦略交渉史」を「文化的背景が異なる人々、民族集団同士、又は国家同士が接触・交流し相互に影響しあった戦略的なプロセスを、コミュニケーションの視点から取り扱った関係史」としたい。

異文化交渉は容易なことでない。なぜなら、文化の境界を越えねばならないからである。一つの文化と他の文化とが接触し、交錯し、交歓するのが異文化交渉であるならば、時としてその相互行為は火花を散らしてせめぎあうかもしれない。異文化が交差する際には、葛藤、摩擦、違和感や不信がつきものである。

「異文化戦略交渉」において、異なる文化が接触する時の初期の行動には五つの種類の類型があり、しかもそれぞれに六つの組（ヘキサゴン／hexagon）が存在する。そして「異文化戦略交渉史」を考える場合には、これら五種類のパターンと六つのヘキサゴンを区別して考える必要があるというのが筆者の持論である。ここでは、それを「異文化戦略交渉のマトリックス（諸類型）」と呼ぶこととする。異文化交渉の研究で見逃してはならないのは、「交渉を行なうことと交渉を成立させることとは、二つの別事である」という事である。まずは、「交渉戦略の諸類型」についての若干の説明をすることから始めたい。

「異文化戦略交渉の諸類型」

異文化戦略交渉の類型は、次の五種類のパターンである「ペンタグラム」に分類できる。(A)「対抗型交渉」、(B)「対称・競争型交渉」、(C)「互換型交渉」、(D)「消極型交渉」、(E)「自然発生型交渉」の五つである。一般に人々は、他の文化背景の異なる人々と遭遇した場合、試行錯誤しながら予測不可能な出来事、関係、物事に立ち向かわなければならない。その場合、異なった文化背景を持った人々、民族、国家同士は、上記の五つのいずれかのパターンに基づき異文化接触 (Intercultural contact) から交渉を始めというのが筆者の持論である。ただし、強調すべき点は交流が一見 (A) の「対抗型交渉」で始まったように見えても、実際には「対称・競争型交渉」で始まり、「対抗型交渉」で終わる場合もあり、また、(A) の「対抗型交渉」で始まったとしても結果的には、(B) の「対称・競争型交渉」パターンに移行する場合もあるということである。例えば、「ペリーの対琉球交渉」¹²⁾などがこれに当てはまる。また、逆に (C) の「互換型交渉」パターンを維持続けてきた民族グループが相手の意図や文化の価値観を理解できず、ささいな誤解から (A)

の「対抗型交渉」パターンを越えて不毛な争いに発展し、時には一方の力によるもう一方の文化の征服に進むこともある。

次に紹介するサハリンに住んでいたアイヌとウイルタ（ツングース系のトナカイ飼育遊牧民のオロッコ族）の例などは、そのことを如実に物語っている。

戦前、日本が統括していたサハリン（樺太）の中部に、アイヌ民族と民族の系統や言語、習慣も異なるウイルタ族が境を接して住んでいた。これら両民族は、かつて両者の間に起こった異文化的誤解に基づく悲惨な闘争の物語を、口碑として伝えており日本人はそれを「ウイルタ曾我物語」をして記録しているという。

「ある時、夫婦と男の子のウイルタの三人家族が、アイヌコタン（村）の近くに夏の家を構えました。ウイルタの夫婦に二人目の男の子が生まれたので、アイヌの人たちが出産祝いに訪れました。ウイルタの夫婦は喜んで、減多に殺さない貴重なトナカイを屠殺し、一番のご馳走である内蔵を客に振る舞いました。ところが、トナカイの内蔵などを食べたことのないアイヌの人たちは、人間の胎盤を食べさせられたと勘違いして憤慨し、皆でウイルタの夫婦を襲い、惨殺してしまいました。

男の子は赤子を連れ、トナカイに乗って逃げて難をのがれました。やがて成長した二人の男の子は、トナカイを駆ってアイヌのコタンに夜討ちをかけ、コタンの人たちを皆殺しにし、両親の仇討ちを果たしたのです。」

この「ウイルタ曾我物語」は、文化的背景が異なる二つの民族集団が隣接して住み、友好に交際する姿と、一転して善意から発しながら、文化の価値の違いに基づく誤解により悲惨な殺し合いに至る姿を物語っており、「異文化破壊」（Intercultural disaster）の一例でもある。人類の歴史の影の部分には、このような文化を異にする小集団の交流の難しさを示した物語が数知れず眠っているようだ。

これら五つの異文化交渉戦略の諸類型は以下の六つの構成要素を含んでいる。すなわち、(1)交渉目的、(2)交渉態度、(3)交渉手段・方法（これは、ケネス・パークの説くエージェンシーに近い。）、(4)相手に対する相互関係、(5)譲歩容認ゾーン、(6)相手の要求が得れない時の交渉戦術であり、これら六つの要素の特徴は次のジャンルに図式化できる。

	1	2	3	4	5	6
交渉類型	交渉目的	交渉態度	交渉手段・方法	相互関係	譲歩容認ゾーン	相手の要求が得られない時
対抗型 A	相手から強制的に利潤を取る相手を支配	要求を強調。強制交換的攻撃的	勝つために相手の環境分析を行う。意思決定者を選び代替手段を設定（ゼロ・サム型）	敵対的で相手不信 ゼロ・サム関係	最小限ー少ない	強制的交換。 例「ペリーの砲丸外交」 一方または双方が消滅。

対称・競争型 B	少しでも相手よりも分に有利な利潤を取る。	ゲーム的に問探求し実利を追求。変動交換的	相手に負けないよう環境分析を行い論争 (DEBATE) や政策論で相手を説得。	相手を競争者とみなす。時には相手を支配、相手は服従。		制裁をちらつかす事もあり。瀬戸際戦術も時には使用。 例「日米自動車交渉」
互換型 C	双方の利潤を考慮する。	双方の目的と問題点を政策に模索し、双方で決着。	相手の面子を考慮し対話を通じて問題を共に探る。(ウイン・ウイン的)	相互依存で協力的。	最大—多い	対話を重視し交渉の際代替案を考慮する「評価確立型」。 例「米ロ宇宙開発交渉」
消極型 D	自己の利潤か双方の利潤を相手に合わせる「レーダー型」。	相手の出方を観察しながら双方の問題点を探る互酬交換的。	その場の状況と相手の行動を「レーダー」に基づき考え行動。	相互依存か相互補足的。	最大—最小限	再交渉を申し込む。しかし相手によっては交渉は不成立。 例「昆布ロード交渉」
自然発生型 E	双方の利潤。	非公式に双方の交渉目的を探る。	成り行きに任せる非戦略的方法。	相互依存か相互補足的。	最大—最小限	交渉不成立もしくは再度話し合いに基づき代替案を検討する「メリット探求型」。 例「山丹交易」

尚、「対抗型交渉」は contending style negotiation, 「対称・競争型交渉」は symmetitive style negotiation (symmetrical competitive patterns of relationship) である。これは、グレゴリー・ベイトソンが同氏の著書「精神の生態学」の中で使用した言葉であるが、交渉の場合には symmetrical と competitive を統合した symmetitive style negotiation とする。「互換型交渉」は reciprocal style negotiation であり、「消極型交渉」は, passive style negotiation であり、最後の「自然発生型交渉」は voluntary style negotiation と訳すことにする。

又、上記の「戦略」とは長期的、または連続的戦闘を通じていかなる選択、調整、管理法を用い目的を達成しようとしているかを見定め、その目的達成のためには戦闘を遂行すべきか、または回避すべきかを分析する作戦力のことである。

これに対し、「戦術」とは短期的に個々の戦場において、その場の戦闘を有利に展開させるための技術のことである。B 6 の「瀬戸際戦術」とは自他双方を悲惨な状況の瀬戸際に立たせ、相手の後退を余儀なくさせる戦術のことである。「評価確立戦術」とは過去に相手を裏切ったことがないという評判を確立すること。または、これまでの実績を積み上げ評判を確立し交流を有利にすすめようとする戦術のことである。また、「メリット探求戦術」とはその時の状況にあわせ、双方の利潤を探求する交渉戦術のことである。

上記のジャンルにおいて注意すべき点は、交渉者同士が互いに相手に対して取る態度であり、その態度が交流の結果を大きく作用することである。例えば、自己中心主義的態度は、一般に (A) の「対抗型交渉」と (B) の実利追求型の「対称・競争型交渉」スタイルに見られる特徴であり、この態度は他の文化背景の異なる交流相手を否定的に解釈して

しまうことにつながりやすい。こうした否定的解釈が自分達を更に正当化させて、対立する利害関係を強調してしまう結果になりかねない。

本稿では異文化接触（intercultural contact）の歴史的事例を取り上げ、すべてをコンファームすることはできないかもしれないが、戦略交渉の種類の組合わせを選び考察してみたい。

以下ではまず「自然発生型交渉」で始まった一つの異文化交流が時代と共に、中国の朝貢交易と深くからみあい「対称・競争型交渉」から「対抗型交渉」へと変わっていった一例を取り上げてみたい。それは中国大陸、サハリン(樺太)、北海道と本州に住む異民族の間で行なわれていた山丹交易である。

「山丹交易と戦略型異文化交渉史」

サハリン（樺太）と大陸との間に「間宮海峡」（タタール海峡）がある。この海峡の最も狭い部分は、冬季には間宮海峡の凍結によって大陸との往来が自在である。日本列島の大陸への玄関は南の北九州や西南諸島だけであったと一般に思われがちであるが、実際にはこの北の経由での異文化交渉が、南方経由と同じく先史時代より絶えることなく続いていたのである。

因みに、遠い昔アジア大陸のシベリアに、モンゴロイドの集団があった。彼らは太古から南下を繰り返し中国へ、東南アジアへ、オセアニアへ、新大陸へと移住した。彼らの中で五世紀から九世紀を中心にサハリンや隣り合うアムール海沿岸、千島列島などへ舟を巧みに操り、移住したのがオホーツク人である。日本には奈良、平安朝などが、中国には唐や渤海などが存在していた時代、オホーツク人は北の海を縦断に巡り、これら古代国家との交易を担っていた。この時代の北海道の遺跡から青銅の鈴や帯飾り、本州渡来の刀や紡錘車などが出土するのはそのためである。

その後、数世紀を経てこの経由を通じて行なわれた日本と大陸との交易、異文化交渉において重要な位置を占めていたものに、中国産で絹織物として知られている「蝦夷錦」がある。

日本が鎖国政策をとっていた十七世紀から十九世紀にかけて、半ば公然と中国産の錦が交渉を通して主要な交易品として取引されていた背景には中国、サハリン、蝦夷地に住む諸民族の「戦略的異文化交流」が存在してからである。

以下では、(1)自然発生的に始まった山丹交易とその歴史、(2)山丹交易を担った中・露・

日の諸民族の異文化交流のパターンと、(3)これまで山丹交易の中でもベールに包まれていた清朝の朝貢に基づく対抗型異交渉について探求してみたい。

「山丹人とは」

「山丹」という語は、中国の黒龍江（アムール川）下流地域の住民をさす「ジャンタ」が訛化して一般に広まったというのが有力な説であり、山丹とは「ウリチ」民族のことと言われているが、特にその周囲に住むナナイやニブヒ、時にはアイヌ民族を含めた人々の集団と捉えられる場合もある。

人類学的に黒龍江地域に居住していた民族の分布をみると、「山丹人」とはウリチ族、ウエデ族、ナナイ族、ニブヒ族、ネギタール族、オロチ族のことである。

言語学的にこれらの民族を見てみると、ニブヒ族を省くと他の諸民族はアルタイ語族スングース、満州グループに分類される。

ナナイ族は黒龍江（アムール川）下流地域、及びウスリー地域、ニブヒは黒龍江（アムール川）下流地域、及び樺太（ウイльта族、ギリアーク族もアイヌ民族と共に樺太）という分布になる。

これらの諸民族の生活基盤は、大河と広大な森林地帯を背景とした漁労、狩猟ですべての自然物には靈魂の存在を認めるアミニズムと、自分たちの先祖霊を熊や虎に求めるトーテミズム、さらに人間を靈魂の間に仲介者としてシャーマンが存在するシャマニズムが共通する信仰として定着していた。しかしながら、かれらの精神生活面においては、漢族や満州の影響も非常に強く山丹人の至高神は「エンドウリ」と呼ばれるものであり、それは満州の至高神でもある。

また、彼らは神や精霊を描いた聖画像の「ミオ」を保持しており、そこに描かれている神々には中国の民間宗教の中で神となったと伝えられる三国史の中の関帝の英雄関羽がいる。「ミオ」という言葉は、漢語の「廟」（miao）に由来する。

「山丹交易とは」

次に「山丹交易」とは、一般的には十八世紀から十九世紀にサハリン南部と蝦夷地の北部で繰り広げられたアムール川下流からサハリンにかけての周辺民族と、サハリン・蝦夷アイヌ及び松前藩と後の江戸幕府との間で行なわれていた交易のことをさす。

しかし、佐々木史郎は「山丹交易」を「北のシルクロード」と名付けており、「このアムー

ル・樺太・北海道を舞台とした交易活動自体は遥か先史時代より連綿と続けられてきたものであり、それぞれの時代で地元だけでなく日本や中国の政治、経済、文化に無視しえない影響を残してきた。」と指摘する。筆者も同氏の説に同感である。

特に日本の中世から近世初期にあたる十三世紀から十七世紀までの時代は、中国側では元、明、清と巨大王朝が交代した時期であり、アムール・樺太へ中国の王朝が本格的な統治を試みては手を引くということを繰り返した時代である。山丹交易の基本構造はこの時代に形成されたともいえる。

実際、十八世紀から十九世紀までの近世の一定期間、中国、満州からの繊維や金属製品の流通は事実上アムール川下流と樺太（サハリン）の住民の生活を支えていた。

北方民族とアイヌ民族、松前藩の間で流通した物質の量は、予想をはるかに上回る量であったことが近年明らかになっている。

江戸時代の日本人にとっては蝦夷や樺太（サハリン）以上に山丹は、異国情緒に富んでいて、この交易がもたらす蝦夷錦を武士や町人は盛んに愛用した。

「ウイльта族の山丹交易」

山丹交易を論ずる際に忘れてはならないことは、この交易を通して異文化間の犠牲者となった民族が存在したことである。

ウイльта族がその顕著な例であり、その内容は前述通りである。一九四一年の調査では、ウイльта族の総人口は四百人余りであったが、一九八一年の調査では三百人である（「守りたい少数民族」読売新聞）。彼らの住む土地は日本や旧ソ連の領土とされて、伝統的な社会は外部からの政治経済上の圧迫を受け大幅な文化的変容を強いられたのである。文化変容をする以前の伝統的な社会は、父系氏族を基本単位とする親族関係に基づいていた。そして氏族を単位として相互扶助の慣行を発達させていた。彼らは文字文化を発展させなかったが、天性の記憶力が口承文芸を発達させた。ウイльтаにとって宇宙は天上・地上・地下の三界からなり、人間の住んでいるところは地上の一部に過ぎなかった。一本の巨大な世界樹がこれら三界の中心を貫いていると信じられていたという。

山丹交易の経路は、サハリン（樺太）の西海岸からアムール川に沿うものである。北海道と樺太南にはアイヌ民族が居住しており、樺太中部から北部にかけてはウイльта族とニブヒ民族そしてアムール川の下流地域にはニブヒ、ウリチ、ナナイ族などが住んでいた。ただし彼らは中国、朝鮮、ロシア、それに日本という国家に囲まれ、交易品に事欠かさずさらに黒貂（クロテン）などの毛皮などの特産物があったことから、どの民族も異文化交

流を通じての交易に関与していた。L. シュレンクの研究によれば、これらのグループの中で最も商才のあったのがウリチとニブヒであり、大陸と樺太を股にかけ積極的な異文化交流活動を繰り広げていた。

「松前藩とアイヌと山丹交易」

北海道の松前藩の正史「福山秘府」によれば、一四八五年に樺太から銅雀（シャク）台の瓦硯が伝来した。これは、中国製品の北方からの流入を示す最初の記録とされている。

十五世紀中頃から北海道南部も戦国時代を迎えたが、館主と呼ばれる小豪族を統一した後の初代松前藩主となる蠣崎（カキザキ）慶広氏は、一五五一年にアイヌと講和を結び、松前城下でのアイヌとの交易にかかわる協定を結んだのである。

蠣崎氏は、豊臣秀吉から松前に出入りする商船から船役（税金）を徴収する権利を認められていたが、徳川幕府時代の一六〇四年に、家康からアイヌ民族との交易独占権を認める墨印状を与えられた。これにより蝦夷島の島主として地位が確立し、姓を松前に改めたのである。

一六三三年に三代将軍の家光の手で鎖国政策がすすめられると、松前に渡来する諸国商船のアイヌ民族との直接交易が厳禁された。これに対応して松前藩は蝦夷地と和人地を分け、境界に関所を置いて両者の交易を制限した。一六六九年のシャクシャインの戦い以後は、商場に派遣できる商船は夏船一隻に制限された。

ところで松前藩は表向きには一定の利益を確保し、密貿易の嫌疑をかけられないように山丹人と直接取引するのではなく、アイヌ民族を仲在させるという巧妙な交易パターンを取っていた。松前藩は、まずアイヌに鉄器などの必需品の前貸しを行い青玉、錦、鷹羽などの山丹来品をまず貸し与え、翌年それに見合った海獣や狐の毛皮を回収したという。山丹交易品は、アイヌの人々の手には残らない仕組みであった。散財がかさみ散財のかたに大陸に連れ去られていくアイヌも少なくなく、彼らが山丹に組み入れられ交易の際に通訳を勤める事例が、幕府の文献に報告されている。

中国の製品は、樺太の白自主のアイヌの長が仕立てた船で北海道の宗谷に渡来したばかりでなく宗谷のアイヌが樺太に渡って交易してくる場合や、山丹人が直接宗谷にもたらす場合もみられた。

一七九〇年に樺太場所が開かれると、中国製品の流入口は宗谷から樺太場所の運上屋のある白自主に移った。一八〇七年に徳川幕府が松前、西蝦夷地を直轄したころには、樺太アイヌが山丹人との交易で多額の借金を背負い、そのため大陸に連れて行かれることが多く

なった。そこで幕府は一八〇九年からこの交易に介入し交易価格を定め、その管理のもとに会所のある白主で交易を行なうように指示したのである。こうした形で山丹交易は、幕末まで続いたのである。

山丹交易は、両端を清朝と江戸幕府という二つの政府に統制されていたが、その中で異文化交流が続き、また物資も絶え間なく流れ中国と日本から絶えず交易品が供給されていた。佐々木史郎は幕府と清朝が北方の国境を確定せず放置していたために、国家によって交易路が断たれることがなかったと分析する。

「間宮林蔵の山丹交易の観察記録」

間宮林蔵は、「東鞭地方紀行」で一八〇九年のデレンの仮府における異民族間交易の様子の記録にかなりの紙面を割いている。それによれば、デレンには夏の二カ月間、交易貿易管理のため役人の出張所「満州仮府」が設けられていたという。川に面して丸太のさくが十四、五間（二六～二七メートル）四方に二重に張りめぐされ、その中で少数民族の人々が持ち寄った品々を交換していたという。林蔵は、その交易所の賑わいに驚いたという。仮府の中では、役人が朝貢に来た少数民族の人から黒貂の毛皮などを受け取り見返りとして「錦」などを与えていたのである。林蔵は、「進貢の礼は、下官夷棚門に出て、諸夷のハラタ・カーシンの類一人づつを呼出して仮府に去る。上官夷三人府上に卓子三局を設け是に腰をかけて、其貢物をうけ、諸夷は笠をぬいで地上に跪き低頭すること三次し、終て其貢黒貂皮一枚を奉する」と「東鞭地方紀行」に記録している。これに対し、役人はハラタ（部族長）には錦七尋（約十二・六メートル）、カーシン（族長）には厚手の絹である緞子を四尋（約七メートル）を「賞賜の物」として与えている。遠路はるばる朝貢に来たとはいえ、毛皮一枚に対する見返りとしては破格であるといえる。

当時、仮府には五百から六百人にもおよぶ人々がおり、彼らは仮府の郊外に白樺の樹皮を用いた小屋をつくり、五、六日滞在し交易が終われば引き上げて行くと述べている。ドナルド・キーンも間宮林蔵のデレンの仮府における交易記録について次のように記述している。

...for the annual tribute mission of some Ainu and Giliak natives was just about to leave Karafuto for Deren, Manchu trading station on the Amur. Mamiya joined the mission and discovered Daren to be the source of Chinese goods that were finding their way into Hokkaido under the name of 'Ezo brocades.'Mamiya was well received by the Manchu officials and permitted to travel freely in the area. At the end of 1809,

he returned to Matsumae, where he spent the following year collaborating with a young official named Murakami Teisuke on two books describing his travels, works of considerable ethnographic interest even today. (Donald Keene “The Japanese Discovery of Europe, 1720-1830”)

「……幸運にも、丁度アイヌとギリヤークの人々の毎年恒例の進貢使節が、アムール沿岸の清国の交易所であるデレンに向かって出発しようとしていたのである。

そこで林蔵は彼らに同行し、アムール川を遡行し丸太の柵をめぐらしたデレンの仮府に到着したのである。そこでは、林蔵は蝦夷錦という名称で蝦夷地（北海道）に入ってくる中国製品は、デレンからもたらさせたものということが分かったのである。林蔵は、清朝の官人の手厚い歓迎を受け、この地域周辺を自由に旅行することが許されたのである。林蔵は1809年の末頃に松前へ戻り、翌年はそこへ滞在し、村上貞助という若い役人の協力の基に、今日でも民俗学にも大変興味の富んだ文献と言われている二冊の旅行記を書き上げたのである。」

「清朝の戦略的異文化交渉政策」

「自然発生型交渉」で始まった山丹交流も時代と共にその様子は変わっていった。

山丹交易は、中国の黒龍江（アムール川）下流地域に住むウリチ族など北方民族を撫育するために、錦や青玉などを与え貂皮（テンガワ）を納めさせるという交易のことである。

中国では、毛皮などを持参して支配下に入る意思表示をして来た者に対し恩賞を与えて慰撫するやり方は、中国の歴代王朝が古来から行なってきた遠隔地の間接的な統治法であった。アムール川下流では十三世紀の元の時代から始まったといわれ明、清もこの伝統を維持したのである。

大陸では、特に奏の中国統一以来、各王朝が最も苦慮したのが、中国の外辺部に居住する遊牧民や狩猟民族との異文化・接触と交流に関係した諸問題であった。

中国の歴史書では、これらの諸民族はことあるごとに農村地帯である中国に浸入し、その対応のため王朝が衰退、もしくは滅亡するという歴史を繰り返していた。奏の始皇帝の時代から明の時代まで永遠と築きあげてきた万里の長城が、その歴史を如実に物語っている。

以上のようなことから、各王朝は武力による制圧とともに周辺諸民族の撫育策として「朝貢交易」を行なうことを伝統的な政策としてきた。

朝貢交易の基本とは、まず諸民族の種族の長に中国の官職及び印信を授けると共に錦などの下賜品を与え、諸民族からは馬や毛皮などその地方の産物を貢納させるという関係のものであった。

因みに、蝦夷錦には竜と稲妻が刺繍されているものが多い。例えば、ナナイ族の伝説がその答えの鍵を握っている。ナナイの伝説では、竜は「善良の上神様」であり、稲妻は「鬼を追い原る払う」であり、このため蝦夷錦が珍重されたのである。

したがって、朝貢交易の歴史は古くから存在し、これに商人などの経済交流が加わり中国の文物が外辺に流れ、さらに周辺の異民族であるウイльта、ニブヒ、ウリチ、ナナイなどの間の異文化交流と交易によってかなりの遠隔地まで運ばれたという経緯があった。

ところで、「対抗的交渉」の形をとる「朝貢交易」の根底には中国は世界の中心という「中華思想」があった。中国は世界の核に位置し、天帝からその支配を委ねられた皇帝が慈愛をもって外辺部に居住する東夷、西戎、北狄、南蛮の民に錦などの文物を与えるという考えに基づくものである。

このような考えは、歴史的に中国東北部や黒龍江地方にも存在し例えば、明時代初期（一四〇〇年）には黒龍江下流地域のウリチやナナイの諸民族への撫育が行なわれていた記録が残されている。その後、清時代になると、清朝が中国間東北地方の満州族によって建設されたため、この朝貢交易はさらに強化され、「辺民制度」を設けたことによって朝貢交易なさらに発展した。

「山丹交易の終焉」

十九世紀の半ばになると「山丹交易」を包む環境は悪化した。一つめの理由には、清帝国が一八四〇年のアヘン戦争の結果、ヨーロッパ列強の侵略を受け衰退したためであり、二つめには、一度は清朝に破れたロシアが一六九六年のルネチクス条約以後、アムール川地域と沿海州の地域を再度睥睨^{へいげい}し始めており、一八五三年にロシアは従来の極東に対する政策を変更して露米会社旗の下に南樺太に進駐してロシアの権益を確立したためである。ロシアはそれによって列強の同島を占領することを決定したのである。

一八四七年に東部シベリア総督に就任したムラビヨフ大佐は、ニコライ一世と相談後アムール両岸をロシア領土にする計画をたて、ネヴェルスコイ海軍小佐に命じて探検させた。ネヴェルスコイは、一八四九年に間宮海峡を通過し同海峡の存在を確認した。一八五〇年の八月にロシア国旗をアムール河岸のニコライエフスクに掲げたのである。一八五二年には家屋が相当立ち並び、そこはロシアの南進の根拠地となり、一八五四年九月には日

本から帰ったブチャーチンの率いたパルラダ号の船員の六百名が庇護で超年した。その後ネヴァルスコイはアムール地方の事務統括者となり、他の関係者とともに樺太地方も探検した。彼ら一行は探検の結果、満州貿易に関する知識を得るとともに中国の勢力の弱いことや、ロシア人の歓迎せられることを報告している。ネヴェルスコイはまた、山丹人が毛皮交易を行い満州人からは衣服、織物、酒、たばこ類を手に入れて日本人からはサハリン人を介して銅器、鉄器などの供給を受け、代わりに満州たばこ、鷹の羽、熊の毛皮などを興えていることも知った。

ロシア政府は、ついには一八五八年のアイグン条約と一八六〇年の北京条約によってアムール川左岸以北と沿海地方州を割譲させることに成功し、さらに条約の要項にはうたわれてはいなかった樺太にも植民を行い着々と領土の拡張を繰り返していった。一方、日本も一八六八年（明治元年）に近代国家としての再出発を図るとともに、南下するロシアとの国境を決める必要に迫られることになったのである。そして、最終的には一八七五年に榎本武揚による「樺太千島交換条約」によって国境が定められると、これまでの交易は近代国家の国境によって寸断されてしまい数世紀続いた山丹交易の終焉をみるにいたるのである。

参考文献

1. ベイトソン、グレゴリー「精神の生態学上・下」（思索社、1986年）。
2. Burke, Kenneth. "On Symbols and Society" (The Univ. of Chicago, 1989).
3. 平岡雅英「日露交渉史話」（築摩書房、1934年）。
4. 北海道開拓記念館『山丹交易と蝦夷錦』、1996年。
5. 北海道新聞社『蝦夷錦の来た道』、1991年。
6. 北海道新聞社『北海道百科事典上』、1981年。
7. 北海道新聞社『北海道百科事典下』、1981年。
8. 加藤淳平『文化の戦略』（中央公論、1996年）。
9. Keene, Donald. "The Japanese Discovery of Europe, 1720-1830" (Stanford: Stanford Univ., 1969, p.144).
10. 小谷凱宣「北方民族と毛皮」（岡田宏明／淳子編『北の人類学』1992年）。
11. 小林真人「松前藩と山丹交易」（北海道開拓記念館編『山丹交易と蝦夷錦』（1996年）。
12. 御手洗昭治「黒船ペリーと琉球条約——異文化交流史の視点から」（SIETAR, JAPAN 編「異文化コミュニケーション創刊号」1997年, No.1）。
13. 佐々木史郎『北のシルクロード』、Nextstage（住友商事、1991年1月）。
14. 佐々木史郎『北方から来た交易民』（NHK ブックス、1996年）。
15. シュレンク、L.『アムール地方の異民族達』（サンクト・ペテルブルグ）第二巻 1899年。
16. 矢島睿「中国清朝の黒龍江地方の経営」（北海道開拓記念館『山丹交易と蝦夷錦』（1996年）。

17. 財団法人北海道医療互助会『山丹交易 ― 蝦夷錦をもたらした北方交易の道』(1995 年)。
18. 「北海道：オホーツク文化への情熱」(読売新聞 10/ 1 /'98)。
19. 「守りたい少数民族文化」(読売新聞 10/ 9 /'98)。

[追記] 本稿は、第 9 回神田外語大学の異文化コミュニケーション研究所主催「異文研夏季セミナー」で行った研究発表に基づいて執筆したものである。又、本稿を仕上げるにあたっては、神田外語大学「異文化コミュニケーション研究所」の久米昭元先生ならびに「異文化交流史研究会」のメンバーである遠山 淳、柳沼孝一郎、板場良久各先生に示唆に富むコメントやアドバイスを賜った。また北海道武蔵女子短期大学の倉田恵介先生にもコミュニケーション論の視点からのアドバイスを頂いた。この場を借りて御礼申し上げたい。