

音楽と資産運用、 その先にあるものを

輪嶋東太郎、伊藤宏一、

お金は何のためにあるのだろうか？ そして音楽は？
それらはやはり、良く生きるための手段なのではないだろうか？
ならば物質的な視点を離れて、
もっと目に見えないものへの感受性を解き放ってみたい。
そしてそれが、今後のフロー型経済での生き方につながるのではない

提供するのは「愛」

伊藤：今日はクラシック音楽のコンサートをプロデュースしたり、音楽を通じた企業のメセナ活動（※注1）を支援されている輪嶋東太郎さんとお話ができるということで、とても楽しみにして参りました。

音楽と資産運用というのは一見、かけ離れたテーマに感じますが、コアの部分ではとても近いんじゃないかな、という気がしているんですね。

というのも、音楽はいわば人間の心の波を喚起するものですし、長期運用も、さまざまな人の思いや欲望が集まって振幅する市場や経済の世界を、心をもって生きていくことではないかと思うからです。

澤上：同感ですね。

運用っていうのは目に見えないもの、言葉に表せ

ないものを、自分なりに感じ取って行動していくことですよ。

いろいろな理論や指標、あるいは買い材料といった情報はあるかもしれないけれど、やっぱりそれらは補助的な判断材料や、後からの説明に使えるに過ぎないことが多いわけです。

市場や経済の世界では、未来に一体何が起こるか、どう展開していくかなんて、だれにもわからない。

ですから既知の情報にとられるよりも、その場、その瞬間で、言葉にならないものを敏感に感じ取る心を大切にしたいわけです。そして僕もこの辺、音楽ととても似ているところがあると思うんですね。

それと今回、輪嶋さんをお招きしたもう一つの理由なんですが、輪嶋さんは実に面白い活動をされています。

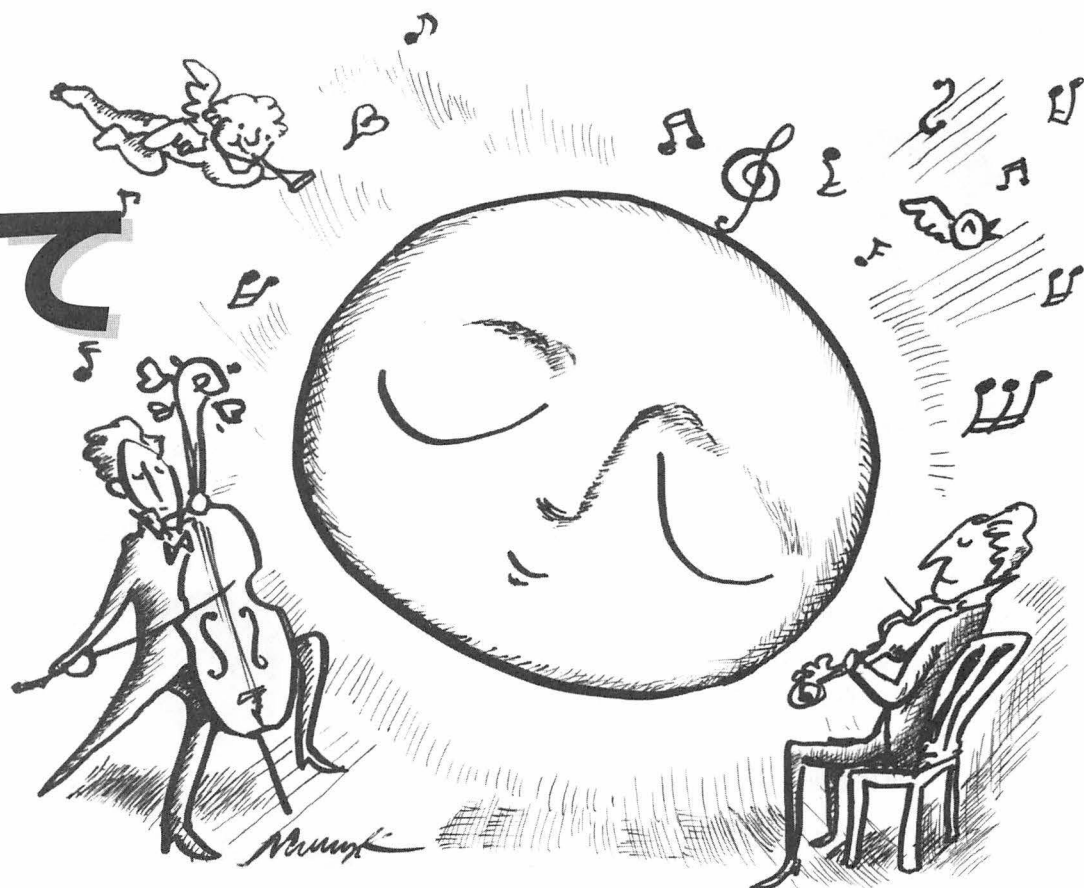
「クラシック音楽をもっと身近なものに」というこ

（※注1）メセナ（mécénat）：文化や芸術を保護したり支援したりする活動。

語源はローマ時代に芸術家を手厚く擁護した政治家、マエケナス（Maecenas）に由来する。

求めて

澤上篤人、平山賢一



だろうか。



輪嶋東太郎さん

音楽を通じた社会貢献をテーマに、クラシック音楽の演奏会の主催や、企業の文化支援活動のサポートに携わる。コンサートへの未就学児童の入場許可や、チケットのクーリングオフ制度など、日常生活に音楽を取り入れるためのさまざまな活動を展開している。ヴォイスファクトリー代表取締役。

とで、いろいろと創意溢れるビジネスを展開されているんです。

そして僕は、これが成熟社会での生き方やビジネスのあり方の、ひとつのモデルになりうるのではないかと感じています。

僕らも、本格的な長期運用を普通の生活者の人に会得して欲しいということで活動している

けれど、方向性が一緒なんですね。

伊藤：なるほど、お話しするのがますます楽しみななってきました(笑)。

ではまず始めに、輪嶋さんから現在のご活動についてお話して頂けたならと思います。

輪嶋：初めまして。輪嶋東太郎と申します。

私どもは10年ほど前から、おもにクラシック音楽の演奏会をプロデュースする活動をしています。

同時に、「音楽は社会に対して大きな貢献ができるにちがいない」という思いがあり、企業の協力を得てコンサートを催すなどの、いわゆるメセナ活動のエージェント業務も行っています。

企業と社会の橋渡し、あるいは企業が音楽を通じて世の中へ利益をお返しする際の、お手伝いといった仕事ですね。

いずれにしろ音楽を「売って」いるわけですが、ただし本当に提供しているのはあくまで「愛」、ということで日々生きています。

いきなり「愛」なんて言ってしまうと、退かれて

しまうかもしれませんが(笑)。



澤上篤人編集委員

澤上：いや、僕自身、輪嶋さんの主催するコンサートへ行ったことがあるんだけど、それは肌で感じました。

ちょっと普通のクラシックコンサートとは、会場の雰囲気からして違うんです。

「さあ、これから素敵なことが起こるぞ」という期待感で、

良い意味で開演前から何か会場がざわめいている感じなんです。

日本ではクラシックコンサートというと、お人形さんみたいに、お行儀はいいけれどカチンカチンになって聴くようなところがあるでしょう。

ところが客席の心が躍っているというか、バイブレートしているような雰囲気があるんです。

ですから、「単に音楽を売っているんじゃない、愛を与えているんだ」とおっしゃるのは、とても納得できます。

輪嶋：ご理解頂きまして、ありがとうございます(笑)。

私は昔から「音楽はなぜ人間のために与えられているんだろう」ということをよく考えるんです。で、それはやはり、人の心を豊かに満たすため、人を幸せにするためなんだろうと思うんです。

たとえば音楽を聴いたりして心が高揚している時って、思わず人に親切にしたいくなりますよね。

伊藤：良いコンサートを聴いた帰りには、満員電車の中でも、見ず知らずの人に自然に席が譲れてしまったり(笑)。

輪嶋：そうですね(笑)。

一見ささやかだけれど、これって音楽の本当に大きな力だと思うんです。

何か、世の中を変えていくことにつながっていくと思うんですね。

オーストリアのあるプリマドンナが、「愛は目に見えないけれど、音楽は愛を目に見えるようにするのよ」と言っていますが、この言葉、私はとても好きなんです。

コンサートにいらしたお客さんが、やっぱり最初は毎日の生活や仕事で、ちょっと疲れた顔をしていたりするわけです。ところが演奏が終わって出て行

かれる時には、子どもみたいに無垢になって、顔がパーッと輝いていたりするんですね。

それから、演奏会の会場でアンケートを行うと、「昨日までは死にたいような気持ちだったけれど、また明日から頑張っ生きてます。私は八王子でお掃除の仕事をしている普通のおばちゃんです」なんていうメッセージがあったりして、「ハッ」とさせられることがあります。

みんな一生懸命に生きていますし、どの道を行っても人生は大変ですよ。でもそこに、音楽が生きる勇気を与えられるとするなら素晴らしいということで、私ども、仕事を続けています。



伊藤宏一編集主幹

伊藤：ビジネスとしての音楽はたしかにマテリアルですが、大切なのはその先にある心だということですね。

僕は今年の夏もセミナーでいろいろな地方を訪れたんですが、ある町できれいな蓮の花が咲いているのを見て、こんなことを考えたんです。

「どうしてこんなに花はきれいなんだろう？」と。

世の中にはいろんな色や形の花がたくさんあるけれど、もしそれをきれいだと感じる自分の心がなかったら、その美しさというのは決して存在しないのだな、と思うんですね。

音楽も感動する人の心がなかったら、存在する意味がないし、これはお金でも同じですよ。お金だけがあっても、それが自分を幸せにしてくれるものでなかったら意味がないわけです。

そうした点、音楽とお金ってとても共通したものがありますよね。

心のバリア(障壁)を取り除く試み

伊藤：さて、先ほど澤上さんが紹介されていましたが、輪嶋さんはチケットのクーリングオフ制度だとか、クラシックコンサートへの子どもの入場許可だとか、いろいろと新しい試みをされているということです。

その辺についても教えていただけませんか。

輪嶋：まずチケットのクーリングオフ制度ですが、

これはコンサートで最初に演奏家が舞台のそでに戻るところまで聴いていただいて、もし「演奏内容が想像していたのとは違う」ということでしたら、入場料をお返しするというものです。

初めて聴くアーティストでも、あるいはクラシック音楽にあまりなじみがないという人でも、安心してコンサートに来ていただけるようにということで始めました。

伊藤：あくまで、顧客の立場に立って演奏会を提供するということですね。

輪嶋：そうなんです。

コンサートのポスターとか宣伝パンフレットにはよく、「世紀のバイオリニスト来日」とか、「世界トップクラスのアーティスト」といった評論家の批評や謳い文句が刷り込まれています。でもこれはあくまで音楽を提供する側の情報で、「ホンマかいな」というところがありますよね(笑)。

実際に聴いてみると、「なんだ、評判ほどじゃないや」なんてがっかりすることも少なくありません。

ところが、今まではもし演奏が良くなかったとしても、チケットを買ってお金を払うお客さんだけが、一方的にリスクを背負っていたわけです。

ですからそうではなくて、質の高い、良い演奏会を開いていくために、お客さんだけでなく音楽を提供する側も、みんなでリスクを背負っていきましようということでこの制度を始めたんです。

それから未就学児童の入場許可ですが、これもやはり従来、クラシック音楽の演奏会に子どもの入場が許可されるというのは異例だったと思います。

この「未就学児童お断り」の裏には、「小さな子どもはクラシック音楽を理解するにはまだ幼すぎて、演奏中に騒いだりしてほかのお客さんに迷惑をかけるから」という、大人の側、開催する側の恐れがあるわけです。

でも私自身は「本当にそうだろうか?」「これはある種の決めつけではないだろうか?」という疑問を抱いていたんです。

また、こうした従来の「業界の常識」が逆に、「子どもがいるので演奏会に行けない」といった具合に、かえってバリア(障壁)となって、クラシック音楽が身近になるのを妨げてきたのではないかとも思っていました。

そこで試みとして、入場年齢の目安を自分で客席

に座れる3歳以上として、なおかつ家族みんなで聴けるようにということで、入場料も1000円、2000円といった低価格に設定した演奏会を開いてみました。

伊藤：結果はどうでした?

輪嶋：最初のうちこそ少しザワザワしていたけれど、やはり5、6分もするとシンとして、通常の大人だけの演奏会と変わらない静けさになりました。

子どもたちは、それぞれ集中して演奏に聴き入っているわけです。

結局、会場からのクレームが一件もなかっただけでなく、アンケートを取ったら、「目を輝かせて聴き入る子どもの姿に感動した」「一心になって聴く子

どもの姿から、多くのことを教えられた」といった意見がたくさん寄せられました。

音楽に無垢に接する子どもから、逆に大人が学べたというんですね。これも貴重な発見でした。

やはり、提供する側に感動がなければ

伊藤：こうした輪嶋さんのご活動ですが、音楽の業界の中ではどんな風に受けとめられているんでしょう?

輪嶋：クラシック業界というのはやはり格式を重んじるというか、お高い世界で、私たちのような泥臭いやり方は、異端なんですね。

高級料亭の中に、一軒だけ頑固オヤジがやっ



る蕎麦屋があるみたいで(笑)。

ただやっぱりこうした試みは、クラシック音楽における「心のバリアフリー」という成果をもたらしているという手応えは感じますね。

音楽というのは毎日の「生活」には必要ではないかもしれないけれど、「人生」には欠かせざるべきものだと思うんです。

そのために良い音楽をもっと多くの人にとって身近なものにしていきたいわけですが、従来のクラシック音楽の世界というのは、やはり特殊な業界なんですね。

澤上：いろいろなしきたりとか、序列があると。

輪嶋：そうなんです。

まず、音楽業界には演奏家だけでなく、評論家、そしてわれわれのような演奏会を主催するエージェントなど、実にさまざまな人が関わっています。

ここで特殊なのは、そこに関わっている人たちが、みんな強い階級的な構造の中に組み込まれている点です。

というのも、音楽というのは厳しい競争の世界なんですね。どこの音大に行って、どの先生について、コンクールで何位に入賞したかということで、演奏家の序列が決まっていきます。そしてその競争の中でプロの演奏家になるのをあきらめた人が、評論家になったり、エージェントになったりというところがあります。

もちろん、競争を通じて技術を磨くことは大変結構なんですけど、反面、音楽界の中だけの序列づけに終始して、肝心の聴衆、消費者を見ないという弊害もあるわけです。

さっき伊藤さんがおっしゃったように、「きれいな花も、見てくれる人がいなかったら存在しないのと同じ」「音楽は聴いてくれる人がいなかったら意味がない」ということを忘れていたような人が結構いるんですね。

それで、「私たちは高尚なえらいことをやっているの。良さが判らないのは、あなたたちの程度が低いからよ」ということで、一方的な発表会をやっているケースが多々あるわけです。

それから評論家も、だれその弾くベートーベンの何番は、ほかのよりも演奏時間が5秒長い、いや短い、といった議論ばかりしていたりします。

マニアックな仲間内の興味に終始していて、肝心

の観客へどう音楽の素晴らしさをアピールするかという姿勢に欠けている部分があると思うんです。

伊藤：日本では、子どもの頃にピアノやバイオリンを習っている人って結構多いですよ。でも、なぜか日常的に家庭や仲間演奏して楽しむという人はあまりいません。

それから、今は地方の小さな町でも立派な音楽ホールを持っていますが、そこで定期的にコンサートが開かれて、住民の人たちが音楽に親しんでいるかというところでもないようです。

どうしてなのか不思議に思っていたんですが、音楽を提供する側にも原因があるということですね。

輪嶋：日本では現在、1300とか1400の公共ホールがあるとされています。パイプオルガンを備えているところも少なくないですし、1000万円以上するようなスタンウェイのピアノがこれほど普及している国というのも、世界で稀です。

せっかく物質的なクラシック音楽の環境が整っているんですから、これを良い形で根づかせていって、国民のものにしていけたら素晴らしいと思うんですが、これが私どもの仕事だと思っています。

それこそ数年前、ついに新国立劇場という国立のオペラ劇場ができましたが、よくこんな冗談が言われるんです。「オペラ座の怪人よりも、オペラ座の役人が怖い」と(笑)。

あれが本当に「国民劇場」になっていくためには、まず音楽を提供する側の間人自身が、音楽がどれほど日々の生活の中で心のエネルギーや慰め、勇気の源になるかということを感じなければいけないわけです。そうでなければ、絶対に他者には伝わらないと思うんですね。

最終消費者が無視される 日本社会の構造

平山：輪嶋さんのお話を聞いていて感じたんですが、生活感覚と離れたところで、マーケティングやプロデュースが行われているというのは、金融の世界とよく似ていると思うんです。

たとえば、金融の世界でプロモーターだとか、エージェントに当たるのが証券会社や銀行、生保ですね。

それから評論家に当たるものに、コンサルタント

が存在します。

彼らは大口の顧客に対し、資産を運用する運用機関の業績を「客観的」に評価して、説明をするのが仕事です。

輪嶋：その実、どうなんですか？ あくまで素人の感覚ですが、そういうことを「客観的」に絶対評価するなんてできないと思うんですが。



平山賢一編集委員

平山：あり得ないですね(笑)。

コンサルタントは、運用の教科書に書いてあることを基準にしてレポートを作成しているわけですが、運用の世界というのは変動の世界ですから、今年パフォーマンスが良かった所が来年も良いとは限らないし、逆に今年調子が悪

くても、来年は浮上しているというのはよくあることなんですね。

ですからコンサルタントの出す評価も、状況に応じて変りやすいのです。

さらにそのコンサルタントを雇っている大口の顧客も、コンサルタントの言うとおりにしないと説明責任が果たせないということで、変化変化の連続で嫌になってしまうという話も聞きます。

結局、金融市場と、お金を預けている一人ひとりの間に、媒介物が入った格好で、満足な成果が得にくいということになっています。

輪嶋：こうしてみると、現在の音楽業界と金融業界というのは、驚くほど共通した問題を抱えているといえそうですね。

澤上：政府が主導するピラミッド型の構造になっていて、いろいろと規制やしきたりがある点も似ていますし、まだまだ投資ということが一部の投機家、マニア的な人のものでしかない点も同じですね。

一番の受益者であるはずの国民がかやの外におかれていて、世界でも有数の豊富な金融資産が、既存の金融機関の中で眠ったままで有効に使われていない。

これもさっきの立派なコンサートホールが有効に

使われていない話とそっくりです。

そしてリスクは国民や一般の顧客、消費者ばかりが負わされているのも同一ですね。

金融や音楽だけでなく、日本という国ではすべてのことがらで、国民はこうした状態に押し込まれているということなんでしょうね。

生活に文化を取り戻す

伊藤：ではどうしたらいいかということなんですが、やはりここは、金融の——音楽や他の芸術・学問といった分野でも同様ですが——本当の意味で生活に根ざした文化を改めてつくっていくことが大切だと思うんです。

ウィリアム・モリス(※注2)という人は、産業革命の進行で無機質なデザインの生活用品や建築物が増える中、芸術や文化を生活の中に取り戻そうと、家具やテキスタイル(織物)、建物の内装や外装、それに社会主義運動の旗までデザインしましたね。

それと同じように、金融も日常生活の中に取り戻す努力が必要だと思います。

特殊な専門家に委ね切るのではなく、それこそ料理をしたり、あるいは昔はどこの主婦でも自分で着物を仕立てることができたのと同じように、基本的な生活技術として運用の技術を身につけなければならないと思うんです。

輪嶋：おっしゃるとおりですね。

伊藤：音楽もそうですね。

沖縄とかバリ島では、音楽や芸能が生活の中をしっかり根づいていて、みんながアーティストですね。

ちょっと人が集まってお酒を飲む時とか、だれかがおもむろに三線さんしんを取り上げて、それでみんな踊り出すという感じでしょう。

本来、生活の中で自分のいろいろな感情を表現したいという気持ちはみんなにあると思うのですが、近代芸術というのは純粋性を追求するから、やはり専門家ができて生活からはどんどん、遠ざかってしまったんですね。

(※注2) ウィリアム・モリス(William Morris 1834~1896)：19世紀イギリスの工芸デザイナー、詩人、社会運動家。

産業革命の進行で無機質なデザインの生活用品が溢れる中、工芸品に草や木、蔦といった自然と調和した芸術を取り入れる「アーツ・アンド・クラフト」運動を興し、その後の工業デザインに大きな影響を与えている。

そして、これは金融も同様だと思います。

ただし、ここに来て世界的な趨勢として、金融を日常生活の中に取り入れる動きが起きています。

まずイギリスでは、「Adult Financial Capability Framework」、つまり「大人のための金融能力のフレームワーク」というものが2002年の9月にできました。

イングランドでも成人人口の約23%が、本来16歳くらいまでに身につけておかななくてはならない基本的なお金の知識を備えていないというんです。

向こうで買い物をして釣り銭をもらう時に、店員さんがきちんと引き算ができない、なんていうこともあります。

イギリスはすごく金融の発達した国だというイメージがありますが、階級格差もありますし、ごく一部の専門家が主導しているだけというのも現実なんですね。

でも、直接金融が浸透していく中で、それではだんだん間に合わなくなってきた。そこで、政府も本格的な一般人向けの金融教育に乗り出したということです。

こうした状況を迎えているのは、日本でもまったく同じですね。



見えないものを感じる力

澤上：生活感覚の中に金融を取り入れてしまうという姿勢は、長期運用ではとても大切ですね。

生活感覚とか常識といったものから離れて投資を行っても、決していい結果は出ないからです。

実際の長期投資では思い切り感情を移入したり、いい投資だと思えばどっどんのめり込むような局面もあっていいわけです。周りの人から「そんなにのめり込んで大丈夫？」と心配されても「うん、いいんじゃないの」という格好で、もう止まれない。でも、僕はそれで構わないと思うんですね。

ただしその時、何かその流れとうまく融け合って、調和しているような感覚があるかどうか、というのはとても重要だと思います。

もし調和している感覚があるなら、結果が良いことが多いんです。でも、生活意識から離れて頭でっかちになると、どこかで引っかかってしまう。

平山：思い当たるところがありますね。

運用の仕事というのは、どれだけほかよりもパフォーマンスを上げたかという数字の競争ですが、でもマーケットと自分が対立して競争しようと思うと、大きく穴を開けてしまうことが多いように思います。

未来というのは不確定な世界ですから、自分がどんなに頑張っても、客観的に見れば当たる確率は半分でしかないんですね。そこで無理をして頑張ると、結局、損する額が大きくなってしまいます。

ところが、マーケットと仲良くしていこう、一体化していこうとしていると、何か大きく相場が動いた時に、市場の気持ちが感じられるように思うことがあるんですね。

そうすると勝つ確率が51%になるような気がしますし、また損した時の痛手も浅くて済むように感じています。

輪嶋：僕も、おっしゃることがよくわかります。

いや、僕らとアーティストとの関係とまったく同じだと思いながら聞いていました。

アーティストに接して、「この人こそは世界をいっばい幸せにしてくれる人だ」と思うと、やっぱりグワツとのめり込んで、もう止まらないんですね。

で、そういう思いには向こうも必ず応えてくれて、

実に素晴らしい仕事をしてくれるんです。

彼らは僕らの思いを受けとめて精進してくれるし、僕らもできる限りサポートしようということで努力しますから、良い関係ができるんですね。

ところが、「こいつとつるんで、金儲けしてやろう」といった何か下心があると、アーティストとの関係も必ず破綻します。

伊藤：そういう風に、目に見えないものを心で感じ取りながら行動していくことって、これからの時代はとても大切ですね。

今までは資産というと預貯金や株式、不動産のような目に見えるもの、有形資産を指しましたが、現在、この比率がグッと下がってきています。

逆に、直接目には見えないブランドや知的所有権、特許権、それにビジネスのノウハウといった、インタンジブル・アセット (intangible assets：無形資産) の比重が急速に高まっています。

そしてこのインタンジブル・アセットをどう評価するかということについて、会計学の世界では盛んに議論されています。

でも、つまるところ、インタンジブルズの価値を評価するのは、花を見て美しいと思ったり、音楽を聴いて感動したり、あるいは人とつき合う時に「下心があってはいけないな」と気づくような感受性だと思っんですね。

そしてまた、このインタンジブルズを評価できる心や感受性を持っていることこそが、これからの時代、豊かに生きたり、資産を形成していく上での条件ではないかと思っんですね。

フロー型経済を生きるために

輪嶋：それで思い出したんですけど、先日、うちの会社にも銀行さんが来て、「お金を借りて欲しい」と言われたんですが、僕は断ったんです。

「あなたたちは、人にお金を貸すのじゃなくて物に貸すから嫌です」と。

結局、バブルで経済がこんなにおかしくなっちゃったのも、人ではなくて、物や土地にお金を貸したからですね。

人の志や能力を見て、「これだけの仕事をする人だから、私はあなたに張るよ」ということだったら、

土地やビルがなくなってしまうても、お金は返ってきたと思っんですね。

ところが銀行さんは、目に見えるものしか信じません。それで、「アンタ、いったい、何見てまんねん」というようなことばかりやっていた (笑)。

澤上：この、見えないものを感じ取るという感覚こそが、フローベースの経済で生きるための決定的な条件ですね。

おっしゃるようにストックベース、モノ・不動産ベースの経済では、モノだけを見ていれば良かったんです。ところがこれからはそうではない。日本人は、早くここに気づかなければならないんです。

たとえば、ヨーロッパの富裕層といわれる人たちは、お金を使うことを恐れないですね。

なぜなら、お金が社会を流れる (フローする) ことによって経済全体が回り、それで多くの人々の生活が成り立ち、結果的には自分たちに戻ってくるということを知っているからです。

また本業でも稼げる自信があるから、手持ちのお金を投資や社会還元に向けることが平気なのです。

お金を放り込むことを恐れないので、みんなが手を出せない時に結果として安く買ってしまう。

これがもし「儲けよう、儲けよう」と計算したら、下がっている時はとても恐くて買えないので、かえって高値づかみをしてしまいます。

また、こういう人たちは、お金を儲けて抱え込んで幸せといった感覚ではないんです。なんというか、「儲けよう、儲けよう」というのじゃなく自然体で買いを入れて、儲かったら、「さて、じゃあ今度は何に使おうかな」と、もう次を考えているという感じですよ。美味しいワインを飲んだりしながら (笑)。

輪嶋：モノやお金を持っているけれど、それにとらわれないからますます豊かで、人生が面白くなっていくという格好ですね。

外国に行ってホームレスの人を見て、豊かさということについて考えたことがあるんです。

まず、ニューヨークのホームレスの人というのは、ほとんどがゾンビ、屍のようになって生きています。やはりアメリカという国は一面、非常に物質的な価値観が強いから、ホームレスということは社会からの完全な脱落なんですね。

ところがローマに行くと、ホームレスが非常に明るく生きていて、なんだか住む所のある僕らよりも

よっぽど幸せそうに見えるわけです。

この違いは何なのかと考えたんですが、やはり彼らは、「人間にとって一番不幸なことは、お金がないことじゃない」ということを、長い歴史を通じて感性の中に持っていることだと思うんです。

それぞれが違う顔をして、違う人生を歩きながら、めいめいに自分の幸せを見い出すということです。

カーニバルをする時も、どんな豪華な衣装をまわってパレードするより、新聞紙一枚をまわただけでもそこにファンタジーがあれば美しいと感じる文化、美的センスですね。

これから50年後、100年後、別に音楽を聴いていなくても、いつも心の中で音楽が鳴っているような人たちが増えている、そんな社会になったなら、ということで僕らも活動しているんですが、この辺、み

なさんの資産運用の目的とも一緒なんじゃないでしょうか？

澤上：いや、まったく同じ（笑）。

そしてそれには今日、輪嶋さんとお話できたように、いろいろな異なる分野の人と触れ合い合えるのはとても貴重なことです。でも、そういう貴重な触れ合いを持てるのは、別に必死になって嗅覚を働かせているからじゃないですよ。

心のバイブレーションを高めようとしているから、お互いに響き合って感応することで、仲間に出会ってしまうのでしょうか。

金融でも音楽でも、それから日々の生活でも、豊かに生きようとするなら、心のバイブレーションを高めることが大切なのは一緒だと思うんですね。



共 鳴 す る 響 き

——輪嶋東太郎さんの主催するオペラ公演を聴いて——

平山賢一

輪嶋東太郎さんのお誘いで、久しぶりにオペラを聴きに行きました。

曲目はヴェルディの「イル・トロヴァトーレ」です。

メゾ・ソプラノはイタリアのフィオレンツァ・コッソットさん。そしてバリトンは韓国のハンス・チョイさん。

圧巻は、ジプシー役のコッソットさんの「魂を揺さぶる存在感」。彼女が舞台に立つのは第二幕ですが、第一幕から舞台上がっていた歌手たちに変化が見られません。

そうです、コッソットさんの揺さぶりが、他の出演者を一変させたのです。中でも、ワールドカップで韓国国歌を歌った韓国の至宝・ハンスチョイさんに変化が……。

ハンスさんは、さすがに力量のある歌手ですから、「発声の重心」と「身体の重心」が、ぴったりと重なっていて、素晴らしいことには違いありません。

しかしながら、コッソットさんの声を第二幕で彼自身が聞いた後では、今度は「身体の重心」が「舞台の重心」

へ、そして「コンサートホール全体の重心」へと転移していったように感じられたのです。

さて、一人の偉大さが、周辺の人々に変化を与え、さらにその影響力が拡大していく共鳴の響きは、何もコンサートホールだけではありません。

舞台上に立つ歌手や演奏家たちも、演奏会を離れた日常生活の中での経験や思い、そして決意が凝縮しているだけの話。

このホールで経験した共鳴の様は、日常生活にこそ成り立ちえるのでしょう。そのことをコッソットさんは教えてくれているように感じました。

何も変わらないことを嘆くよりも、変える共鳴の因子や波動となって、響き合いながら、「変えていく」重要性を学ぶ一日でもありました。

投資や金融の世界もそうでしょうし、経済や社会全体も、また同じことなのでしょう。