

03

梅田宏明

Hiroaki UMEDA

日本的なプロフェッショナル

はじめに

今回の執筆にあたり、それぞれの内容を詳しく説明したいのだが、字数の関係で割愛している。そのため言葉が強く否定的な印象を受けられるかもしれないが、ご理解頂きたい。

プロフェッショナルの定義

「プロフェッショナル(プロ)とは何か」という議論を耳にすることがあるが、この文章を進めるにあたり、まず言葉の定義を明確にしておきたい。とりあえずは「専門性を提供する対価として、生活できる程度以上の報酬を得ていること」と定義する。その反対語となるアマチュアは、「～の報酬を得ていない」ということでいいだろう。この定義からすると、世界一ダンスが下手な人でも、ある程度報酬を貰っていればプロであり、世界一ダンスが上手な人でも報酬を貰っていなければ、アマチュアになる。精神的、思想的な意味ではなく、事実に客観的な基準としての定義であって、「プロとはこうあるべきだ」などの個人としての思想とは、区別してほしい。また上記のようにスキルが基準の言葉でもない。

以下プロフェッショナルについて、自分の考えを日本とヨーロッパを比較しながら話していく。

ダンサーと振付家の プロフェッショナルの違い

振付家とダンサーとは異なるものである。当然、振付家は振付をし、それを踊るのがダンサーである。聞けば明白だが、特に日本では、両者の境が曖昧なことが多い。しかしこの区別を明確にすることは重要である。プロのダンサーになるのか、プロの振付家になるのか、その選択によって、全く違うスキルを獲得しなければならないからである。両者の役割、技術、能力は全く異なるのである。当然のように聞かえるが、他国を見ても、その区別が曖昧にされていることが多々ある。良い選手が良い監督になるのではなく、良い演奏者が良い指揮者になるわけでもないように、良いダンサーが良い振付家であるということも、またない。同時に、良いダンサーが良い振付家になることも当然ある。要は、両者は別のプロフェッション (profession) であるということである。

私は二十歳からダンスを始めたのだが、体が全くダンスに適してなかったため、他の振付家の作品に出ないことを早々に決断した。一応強調しておくが、それをあきらめたのではなく、選択をした、ことにしている。なぜならプロのダンサーになることが私の目的ではなく、自分の作品創作のためにダンスを始めたからである。自分の作品の

ためのダンス技術を身につける、そのためだけに時間と労力を費やそうと決断し、その時点でプロのダンサーになるという選択肢を切り捨てた。

コンテンポラリーダンスのマーケット(市場)

プロになるということは、先ほど定義したように、報酬を受けとることであるが、それはお金である。そうなるプロになれるかどうかは、市場の規模と大きく関係してくる。全く市場が無ければ、超人的ダンサーでもプロにはなれない。個人の能力以前に、まずマーケットにお金がないといけないのだ。

ヨーロッパと日本ではコンテンポラリーダンスのマーケットの規模が全く違う。すばらしい能力のダンサーが西欧ではプロになれるが、日本ではプロになれないということが、現実的にしばしばある。ダンサーや振付家の人数に対するマーケットのお金の量の比率が全く違う。100人で100個のパイを食べるのか、100人で10個のパイを食べるのか、そういう差である。仮にダンサーの能力を1から5でランク付けしたとすると、ヨーロッパでは3の人でもプロになれるが、日本では5の人がプロになれるかギリギリである。日本ではプロになるのは夢のような話になるが、西欧でプロになることは、もっと現実的で実現性の高い話なのである。実際のコンテンポラリーダンスマーケットのお金の総量がどれくらいなのか、詳しい金額はわからないが、印象として、フランスと日本だと、50倍かそれ以上の金額差があるのでないかと推測する。私自身詳しいデータがあればぜひ見てみたい。

このマーケットの金額差がプロフェッショナルの差に比例するのである。ただのお金の話に聞こえるかもしれないが、マーケットの金額が大きければ、それだけプロになれる人数が増えるわけで、プロの人数が増えれば、そこにある常識も変わってくる。「プロ度が上がる」と言えば分かりやすいだろうか。

西欧ではその額の大きさから、コンテンポラリーダンスが単なる文化活動である以上に、ビジネスとしての顔を持つのである。

私はある時期からヨーロッパでの公演が増え、フランスのエージェントと仕事をするようになった。エージェントは私の作品をどんどん売ってくれ、おかげでとても多くの公演機会を頂いたわけだが、それによりダンス作品が商品として扱われるビジネスの世界をよく見ることができた。作品が芸術的にどうかではなく、チケットの売り上げや、劇場やフェスティバルのビジネスとしてのメリットによって作品が招聘されることも多々あるのだ。その善し悪しはさておき、私は自分の作品への理解がないところで、商品として売られて消費されていくことに、ジレンマを抱える時期があった。

マーケットの小さい日本では、あまり見ることのないコンテンポラリーダンスビジネスである。

プロフェッショナルダンサーに必要なこと

ダンサーの仕事は、振付家の芸術性を具現化し、観客が認識できるかたちにあることである。ダンサーは芸術性の媒体である。色々な考え方があるだろうが、私はそう考えている。ダンサーの仕事はとても大変である。私は振付家という立場で、様々な国のプロのダンサーと仕事をするのだが、無茶な要求にも応えなければならず、振付



Interfacial Scale (2013), GöteborgsOperans Danskompani
photo: ©Mats Bäcker

家としては頭が上がらない。

プロのダンサーに必要な能力は何だろうか。自分の出会ったすばらしいプロフェッショナルダンサーから教わったことを振付家の観点から挙げてみると、基本となるものは三つ。より多くの振付家からの要求に対応できるダンスの技術、芸術性の理解力、コミュニケーション能力である。それに加えて、リハーサルでのメンタルコントロールや、モチベーションのキープなども必要な能力になるだろう。

このテーマはそれだけで長い文章になってしまうので、ここでは深入りしない。ただ日本ではプロダンサーの教育が少ないように感じるので、日本のダンスの教育にとって重要なテーマであるということだけは言っておきたい。ヨーロッパの一流カンパニーで活躍している日本人ダンサーの方々から話を聞くのが良いだろう。若いダンサーにはぜひ彼らの話を聞いてほしいと思う。彼らのプロとしての経験は、日本人にとって貴重な財産である。

話を戻すが、上記で述べたプロのダンサーの能力とは、つまりは一般社会常識と同じである。そこにダンスという特殊技能が加わるだけである。会社勤めであれば、誰もがすることである。私が西欧のプロの現場で学んだことは、ダンスであっても、プロである以上、一般社会で働く人々と同じであり、仕事をする人間としての振る舞いができなければならないということである。プロとアマチュアの決定的な差は、まさにそこであると言える。

ダンサーの仕事の多くは、振付家やカンパニーが取引先となる。取引先の要求に応えられる方が、良いに決まっている。プロ度の低

い日本では特に、ダンサーから、ダンス以外ではできなくても良いという風潮を感じることもあるが、あまり歓迎できるものではない。最近でこそ減ってきたが、パソコンが使えるなくても大丈夫というダンサーがかなりいる。当然、一般の会社だったら就職できない。私の場合、リハーサルでダンサーがパソコンを使えるかどうか、効率に影響する。今だとネット環境とスマートフォンになるだろうか。実際に、あるカンパニーで仕事をした際に、ダンサー全員がスマートフォンのビデオを使うことができたので、とても効率が上がったことがあった。また別の例として、ヨーロッパのある国でオーディションをしたのだが、ダンサーの応募方法は動画をサイトにアップロードしてリンクを履歴書とともにメールで送るというものだった。

上に挙げたダンサーの能力に加えて、それぞれの仕事に適した能力が求められる。ダンスだけであれば仕事ができる場合もあるだろうが、そうでない場合も多くあるのだ。

プロフェッショナルな振付家になる

振付家の仕事は振付作品を作ることなのだが、実際はそれに収まらない。なぜなら創作・公演を実現するためには、経営、運営まで理解していなければならないからである。芸術的なアイデアがあっても、それを実現するための手段、方法、運営ができなければ、実現できない。「そういうことは苦手だからわからなくて良い、やってくれる人を見つけるから。」ということを言う人がいるが、私はあまり同意できない。マネージメントやプロデュースをしてくれる人を見つけることは簡



Holistic Strata (2011)
写真提供：山口情報芸術センター[YCAM] / photo: ©丸尾隆一 (YCAM)



Intensional Particle (2015)
photo: ©S20

単ではないし、見つかったとしても、運営側を理解してくれない振付家とは仕事をしたくない人が多いであろう。もし見つけてうまく仕事ができているとしたら、宝くじ並にラッキーだと思った方がいい。

2002年に初めてフランス公演をした後、フェスティバルのディレクターから新作を共同製作したいと言われた。半年後に新作のアイデアを持ってディレクターとミーティングしたのだが、プレゼンテーションの無力さから、その機会を失ったことがある。その経験から、振付家に必要な能力がどういうものかを知ることができた。マーケットにおいて振付家は、小さな会社の社長のようなものである。プロジェクトを実現するための運営能力と経理能力がなければならないのである。更にマーケティング、プロモーション、ブランディングなどのPR能力も必要になるだろう。今までに出会ったことのある、名のある振付家やアーティストなどと話すと、必ず運営や経営の話までできる。そういったことまで考えられないと、マーケットにいられないのである。

私はアルバイトを沢山したのだが、その経験がプロのマーケットでの仕事で、大いに役立っている。パソコンの使い方、メールの書き方、ワードやエクセル、話し方、交渉の仕方など。大した経験ではないのだが、無知な私にはとても大きな学びであった。おそらくアルバイト経験がなければ、今の活動範囲はかなり限られたものになっていただろう。

日本の現状と、日本的なプロ

今の日本の社会にコンテンポラリーダンスが必要かどうかと問わ

れば、必要ないであろう。私は現状をそう捉えている。否定的に聞こえるかもしれないが、現実を見るとそう言わざるを得ない。しかし、だからこそ作家は、日本の社会の人々に必要とされる良いものを、提供していかなければならない。あとは社会が決めればいい。私はそういうつもりで、日本で活動したいと思っている。

マーケットのお金が限られている中、日本でも沢山の人が情熱をもってコンテンポラリーダンスに携わっている。西欧と違い、そういった環境でもダンス創作を続ける人が沢山いることは、大きな強みである。お金を稼ぐためにやっているのではなく、好きでやっているということは希望である。

だが同時にお金を稼ぐ必要がないので、プロ度が低く、アマチュア化してしまう。一般企業がやるようなコストを下げ、効率を上げると意識がとても薄い。その代表的な例が、日本でのミーティング、紙、テクニカルスタッフ、飲み会の多さである。一体何にコスト(労力、時間、お金)をかけているのだろうかと悩んだが、業界が何を優先して動いているのかを理解する手掛かりとなった。言いにくいことだが、おそらく慣習と利権である。

小さいアマチュアマーケットだからジャッジメントが入らず、既得権益が強い。その弊害として、作品を評価する基準の多様性が無さすぎて、とても狭い価値基準でダンスが評価され、閉鎖的な業界を作っている。こういうことを言うと、嫌われることは分かっているが、仕方がない。もっとコンテンポラリーダンスの多様な魅力を社会に見せることができれば、マーケットは自然と大きくなっていくだろう。そ

のためにはマーケットに多様な価値基準が必要である。

またマーケットが成熟していない日本だからこそ、世界にないマーケットのかたちが作れるのではないかと考えている。ヨーロッパはその文化に適したマーケットを築いてきたわけだが、日本は日本のダンスの文化的な状況を見極めながら、それに適したマーケットを築いていけば良いと思う。そのためにやはり、世界のプロフェッショナルの常識を身に付けながら、日本のマーケットの現状を見直す必要があるだろう。小さいマーケットだからこそ、社会で仕事とするためには、一般以上に効率的で効果的な仕事の質が必要になるだろう。例えばマイナー言語を話す国の人々が、何カ国語も話せるように。

先に書いたように、日本ではダンサーと振付家の境が曖昧であるために、作品の振付家とダンサーが同一になることが多い。しかしその環境が個性的なダンサーを沢山生んでいる。であるのなら、日本では振付家でもダンサーでもない、ムーブメントクリエイターのようなポジションがあれば良いと思っている。振付家・ダンサーという職種だけだと、日本の状況に適していない可能性があるのも、逆にその特殊性をプロフェッショナルにすればいい。一つの提案にすぎないが、今まで見たことのないようなダンスとダンスシーン、そのマーケットができるポテンシャルが、日本には十分ある。その期待と希望を持って、私は日本で活動したい。

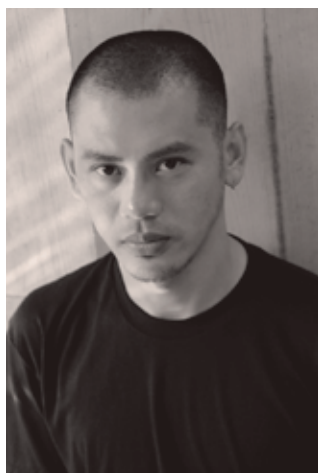


Photo: ©Shin Yamagata

梅田宏明 (うめだ・ひろあき)

振付家、ダンサー、ビジュアル・アーティスト。2002年に発表した『while going to a condition』が高く評価され、フランスのRencontres Choréographiques Internationalesに招聘される。以後、パリのシャイヨー国立劇場共同制作『Accumulated Layout』や、YCAM共同制作作品『Holistic Strata』などが世界中のフェスティバルや劇場より招聘される。2009年から振付プロジェクト「Superkinesis」を開始。他委託振付作品に、ヨーテポリ・オペラ・ダンスカンパニー『Interfacial Scale』(2013年)、L.A. Dance Project『Peripheral Stream』(2014年)などがある。2014年には、日本の若手ダンサーの育成と、自身のムーブメント・メソッド「Kinetic Force Method」の発展を目的として「Somatic Field Project」を開始。2014年度から2016年度までセゾン文化財団シニア・フェロー対象アーティスト。
<http://hiroakiumed.com>

viewpoint セゾン文化財団ニュースレター第76号

2016年9月26日発行

編集人: 片山正夫

発行所: 公益財団法人セゾン文化財団

〒104-0031 東京都中央区京橋3-12-7 京橋山本ビル4階(本年2月に左記に移転しました)

Tel: 03-3535-5566 Fax: 03-3535-5565

URL: <http://www.saison.or.jp>

E-mail: foundation@saison.or.jp

●次回発行予定: 2016年12月末 ●本ニュースレターをご希望の方は送料(92円)実費負担にてセゾン文化財団までお申し込みください。