

よい語り わるい語り 基本は宣伝しあうこと

グチをこぼすのは好きではない。

でも、そこから始めないと伝わりにくいので今回はそういう話。

去年の夏。

ぼくは9月に新宿のプーク人形劇場で恒例の自分のものがたりライブを控えていた。

そのチラシは5月から個人やあちこちの団体に送付しはじめた。

同時に、自分の講演会やものがたりライブではせっせと配らせてもらった。

人の会に客として行くときも、お願いできそうな雰囲気のある会なら

「チラシをおかせてください」と頼んだ。

さて、ある町の図書館でお話会があるというチラシを見た。

当日は他県と近隣のストーリーテラーが大勢来て、

順に一話ずつ語っていくという。

自分の日程があいていたので「これはいい。聞きに行こう」と申し込んだ。

せっかくならチラシもお願いしたいと、図書館に置いてもらう分と、

会の受付に置いてもらう分とふたつにわけて持って行った。

まず図書館のカウンターに「自分のおはなし会のチラシを置かせてほしい」と申し出ると、こちらの名前を聞きもせず、ふたつ返事でオーケーだった。

チラシコーナーには県下の図書館のお話会や講演会のチラシが

ドサッと置いてあって、情報の自由市場という感じ。

逆におもしろそうなものを何枚かピックアップした。

で、今度はおはなし会の会場に行った。

このお話会は図書館主催ではなく、図書館の一室を借りてやっている民間の集まりだ。

電話で申し込みはしてあるので、受付をしていた女性にあいさつし、

それから、受付テーブルの横の空間にチラシを置かせてほしいと申し出た。

すると女性は当惑したかのように言った。

「それをするとなら他の方も置かなければならないものですから…」

瞬間、なにを言われているのかわからなかった。

だが、女性はその続きを言わないので、これで「あとは察しろ」と

言っているのはわかった。

しかたなく、精いっぱい明るく返した。

「ええ、そんな…それなら、他の皆さんもチラシを置けばいいのではないのでしょうか？」

ぼくはまったくそう思っている。

クラシックのコンサートなど行けば、入り口で近日開かれるさまざまなコンサートのチラシをドサッと配られる。

(これはチラシをまとめて袋に詰めて入り口で客に配ることを

ビジネスにしているところがすでにある)。

芝居を見に行っても入り口で別の劇団のチラシをまとめて配られることがある。

これは仲のいい劇団同士で日を決めてチラシを持ち寄り、人海戦術で配りやすくひとまとめにしていく作業を前もってするのだそうだ。

本番の芝居の練習のさなかに抜け出して配布物づくりをするのはつらいが、それは互いに客を集める相互扶助システムとして有効だとわかっているから欠かさないのだ。

実際、芝居のチラシは、その少し前の時期の芝居の会場で配るのが一番効率がいいだろう。

クラシックコンサートも同様だ。同行の士が集まってくるのだから。

そしてもらったチラシに順に目を通していくのはなかなか楽しいし、開演前の手持無沙汰の時間にちょうどいいから、客はしっかり見る。

こういうことは単に自分の方の芝居に来てほしいと宣伝する以上に、音楽や芝居の世界全体のリピーターを増やしていくことに一役買っている。同じ世界の住人が連携して全体のパイを増やそうということだ。

もちろん売り上げにも影響する。

結果、客が増えれば演じる場が増える。

すると、当然、場数を踏んで演じ手の腕が上がり、客もまた質の高い演技や演奏を見られるようになる。

ぼくでさえ、たとえば「ひつじ」とか「じごくごくらく」とかよくやる話なら、小学校から自宅での会まであわせれば200回以上は人前で語っている。

それくらいすると、さすがになめらかに語れる。

それはあまり言うてはいけないことだが、

たくさん場で語ることにそのまま練習になったからだ。

1人の語り手が人前でおっかなびっくり語りはじめなんとかストーリーテラーとして一丁前になっていくにはほんとうにたくさん場数を踏み、ひとつひとつの話を何回も語って磨きをかけていくことが必要だ。

大事なことは場数を踏むこと。

そのためには、その場をたくさん作ることが必要で

たくさん作るためにはそのつど一定の数の人に来てもらって

聞いてもらい、その反応を肌で感じる必要がある。

そしてまた少なくとも赤字にならないようにしていくことが必要だ。でなければ続かない。

するとそのサイクルを作るためにはまず、互いに知り合いのお話し会を宣伝しあうことが大事になる。

そしてまた、自分に時間があるなら聞きにでかけていくことも必要だ。それは自分の勉強のためでもあり、知り合いの語り手の応援のためであり、参加費を払うなら財政援助でもある。

話を戻して、だから互いに宣伝しあうことが必要なのに、それを同じ趣旨の会が断る理由がぼくにはわからない。

「公共の建物だから売るのはだめです」という言い方はされたことがある。それでも「チラシを配るのまでだめです」といわれたことはない。しかも、会議室の中で関係者に配るだけだ。資料扱いとでもなんでも理由は立つ。

おそらく、なぜ、ことわったかといえば「そんなに深く考えていなかった」のだと思う。

似たような話では、あるお話会の全国組織の定期通信にチラシを入れさせてもらえないかとお願いしてことわられたことがある。

これは手間がかかるのは封筒づめをする先方なので、強くはお願いできない。ただ、ぼくは頼まれればぼくの通信の中に人のチラシを入れるのはあたりまえにひきうけているし、同じようにぼくに頼まれて自分の通信に入れる団体や個人も大勢いる。

中には向こうから「もうすぐうちの通信を発送するので100枚送ってくればいっしょに入れられます」と申しでてくれる人もいる。

みんな「大人と子どもがいっしょにものがたりを聞く場があった方がいい」というぼくの言い分に賛同して率先してひきうけてくれる。

ぼくも他の人のチラシを自分の封筒に入れていく。

そろえて折ってつめて封をする。

単純作業で時間も労力もかかるが、でも、運動というのはそういうものだと思っている。

あとでなぜ断られたのか内部事情を聴いた。

「誰かのチラシを受け入れたら他の人のチラシも受け入れなければならない。そうなったらどうするの？」と主張する人がいたのだそうだ。

うーん。それってなあ…。

そういうことはほんとにあちこちから「チラシを入れてください」という依頼がいっぱい来てから考えればいいのだと思う。

現実には全然来ていないのだから。

なぜ、先回りしてそんな変な平等主義らしきことを考えてしまうのかわからない。

第一、あちこちからお話会のチラシの依頼が来るとするのは

日本全体のお話会が活性化するというのでそれこそ嬉しい悲鳴というものだ。

そうなってから係を増やしたりとか、対応を考えればいいのだ。

すそのが広くないと、山は高くなれない。

自分の会の成功にそそぐエネルギーの10分の1でいいから

人の会の応援をする。

すると、あちこちから 10 分の 1 ずつ応援してもらえて
結果として、それぞれの大きな仕事につながっていく。

そういう姿勢をとりあえるといいのだけれど…。