

HOW TO BE ANGELS

妄想浪費 Vol.43

小山薫堂

7万円

懐を痛めてようやく学べること

放送作家・脚本家の小山薫堂が「有意義なお金の使い方」を妄想する連載第43回。長年の腰痛もちである筆者が、ラジオ番組で「腰痛部」を発足。話はそこから和室の魅力へと飛び、最近購入した魯山人の壺の秘密にまで至り――。

Illustration by Yusuke Saito サイトウユスケ イラストレーション



いまや日本人の4人に1人が腰痛もちという時代。僕がパーソナリティを務めるFM横浜「FUTURESCAPE」にも、心の腰痛コミュニティ「腰痛部」がある。僕が久しぶりにぎっくり腰をやらかしたと番組で話したところ、「私も腰痛もちです」というリスナーが非常に多く、だったら痛みを分かち合おう、対策を練ろうということで、2017年10月に発足した。いまも月に1回のペースで、腰痛部のパトロン「メディチ長谷川」や、腰痛改善のプロフェッショナルにご登場いただき、さまざまな腰痛談義を繰り広げている。

このメディチ長谷川こと長谷川康之さんは、僕の20年来の友人だ。1986年にPR会社「トレイン インターナショナル」を起業、ルイ・ヴィトン心齋橋店オープニング企画として新幹線をジャックした「ルイ・ヴィトンエクスプレス」を走らせたり、バナナ輸入組合のPRではラフォーレ原宿前に本物のワニのいる「原宿バナナ園」を期間限定でオープンしたりと、なかなか

のアイデアマンである。

そのうち自社ブランドの商品開発も始め、イタリアの血管外科医と共同開発したむくみ・疲れなどに効果的な段階式着圧ストッキング「メディカル ステイフィット」は250万足、女優のメイクルームにある女優ミラーを手のひらサイズにしたLEDライト付きコンパクトミラーは30万個を発売と、こちらもなかなかの商才を発揮中。

その長谷川さんが満を持して開発したのが、日本人のためにつくられた姿勢矯正椅子「アーユル チェア」である。

和室に学ぶ、古の美意識

長谷川さんによれば、そもそも日本人と欧米人とは身体がまったく違う。農耕民族の日本人は身体の前側の筋肉が発達しており、狩猟民族である欧米人は後ろ側の筋肉が発達している。そのため、日本人の道具は引いて使い、欧米人の道具は押して使うものが多い。例えば日本人はクワで引いて耕すけれど、欧米人はスコップ

で押して掘る。日本の鋸や鉋は引いて使い、欧米はその逆だ。また、刀は引いて切断するが、フェンシングは押して突く。

そしてここが大事なのだが、椅子は欧米人の座る道具なのだという。日本人の座り姿勢は長らく正座やあぐらであり、骨盤が立つので自然と坐骨で座っていた。椅子だと坐骨で座れず、姿勢が崩れ、それが腰痛の原因となる。アーユル チェアは通常の3分の1ほどの座面に足を開いてまたいで座るので、坐骨座りが可能。よって腰痛が軽減し、骨盤のゆがみが整い、集中力がアップするというわけだ。

僕は早速オフィスの会議室の椅子をアーユル チェアにしたが、最初はすごく痛かった。でも、だんだんと坐骨で座るコツがわかってきて、いまではどんな椅子でも姿勢よく座れるようになった。トレーニングチェアとしては最適だと思う。

いまいちばん欲しいのは、和室用の「アーユル チェア あぐらイス」だ。昨今、有名企業やアスリートなどが瞑想を通じて

小山薫堂◎1964年、熊本県生まれ。京都造形大学副学長。放送作家・脚本家として『世界遺産』『料理の鉄人』『おくりびと』などを手がける。エッセイ、作詞などの執筆活動のほか、熊本県や京都市など地方創生の企画にも携わっている。

心の状態を整える「マインドフルネス」が話題だが、このあぐらイスでの姿勢は深い瞑想にも入りやすいらしい。

「和室」は最近のマイブームでもある。京都に縁ができ、茶会や座敷での会食が多くなったのもあるが、ふとしたことで読んだ谷崎潤一郎の『陰翳礼讃』に衝撃を受けた。電灯がなく、自然の闇や室内の蠟燭のほのかな灯を利用することで、建築や照明、食器や食べ物、能や歌舞伎の衣装に至るまで美意識が行き届いていた時代。それはつまり思想そのものでもあるのだ。

コンビニに象徴されるように、現代日本は隅から隅まで明るくはっきりと照らし出されているし、すべての価値が〇か×かで示される。でも、古の日本には闇と光の間の濃淡があった。〇か×かではなく△の世界、曖昧さ、遠慮というものがあった。それをいま大事にしようと思うと、和室というものが欠かせないのではないかと。茶室などはその最たるもので、ただ正座をして花やお軸を愛でたり、隣接する庭を眺めたりするだけでも、そういう大切な感性が鍛えられる気がする。

見る目を養うには？

京都の新門前に「梶 古美術」という古美術商がある。京都に暮らすようになってよかったなと思うのは、そういう店の主人と仲よくなれること。和の学校、目利きの学校みたいなもので、出されたお茶をいただきながら「この釉薬はここが特徴なんですよ」などと、さまざまな骨董品の見方を教えてもらえる。僕はまだ学びの途中なの



農耕民族の日本人と狩猟民族である欧米人は筋肉の付き方が違うので、使う道具もまったく違うそう。

で、「いつか大きな買い物します」と約束しつつ、まだ何も購入していなかった。

そんなある日のことだ。梶さんの店は魯山人の扱いが多いのだが、「見てみますか」と奥から魯山人の織部の壺を持ってきた。大きさは40cmくらいで、「口」というサインもある。「魯山人作」と箱書きをしている番浦史郎は、魯山人の孫弟子なので、これは間違いなく本物だ（と素人は思ってしまふ）。

梶さんは「釉薬の感じからすると魯山人だが、ちょっと疑わしい」と思ったそうだが、あえて購入したという。価格は破格の18万円。そしてずっとそばに置き、眺めて眺めて眺め尽くして至った結論は、「これは偽物だと思う」だった。

「だからこの壺は魯山人として店で売られるわけにはいかない」と言うので、僕は「だったら僕に譲ってくれませんか」と尋ねた。エピソードとしては抜群に面白い、と思ったからだ。梶さんが快く了承してくれたので、いくらで譲ってくれるか重ねて尋ねると、「私は18万円で仕入れたから、小山

さんには7万円で譲ります」という。この壺には勉強させてもらった。その勉強代を引いた差額の7万円なのだ。

もし僕が梶さんだったら、偽物だとしても安くは売らないだろう。せめて買った値段で売らさず、それを「勉強代」といって懐を痛める姿勢、学びを身体に刷り込む姿勢に、僕はあらためて心を打たれた。そういう姿勢こそが、ものを見る目を養うということなのだろう。

数日後、僕が主人を務める下鴨茶寮にその壺が届いた。荷札の「魯山人織部壺」に驚いた経理担当者が電話をしてきて個人で買ったかを確認し（当然です）、続けて値段を尋ねるので、「7」と答えたら「70万ですか！ ひえー！」と卒倒しかけた。社員との忘年会でも値段を当てさせたのだが、裏をかいていちばん安く答えた人でも30万円だった。僕は梶さんの教えに対して7万円の授業料を払ったつもりなので、この壺を誰かに受け継ぐときにはタダで譲りたい……と言いたいところなのだが、まだ僕にはそんな器量はない（笑）。①