

噺家と心理学

落語家

三代目 桂やまと

はじめまして。噺家の桂やまとと申します。どうぞよろしく願いいたします。

心理学を学んで噺家になったのは、おそらく私が初めてでしょうね。中央大学に入学して最初の講義で教わった言葉が今でも心に残っています。

「なぜ心理学を学ぶのか。人と関わりの中で生きているのが人間ですが、他人を見てその人の気持ちをどこまでわかってあげられるでしょうか。相手と話してみれば気持ちはわかると思っているならば、いますぐ改めてください。人の気持ちはわからないんです。今までは、わかったと思い込んでいただけかも。そこで『わかりたい』と強く思った先人たちが作り上げてきたものが、心理学という学問なんです」

これは目からウロコでした。なるほど、心の根っこまではわからない。あくまで推測でしかなかったんだ。「人の気持ちはわからない」という言葉で、それまでの考えが一転しました。

そうして心理学に新たな興味を持って学び始めた一方、落語研究会に入って学生落語を楽しんでいました。はい、楽しみ過ぎたおかげで今があるわけですが……。

「落語」という芸能をご存知だとは思いますが、着物を着た者が座布団に座って、右を向いて左を向いて落ちがつくという。ただそれだけです、単純なだけに演者

に求められるのは、発声・表情・間（ま）・所作の高い技術、そして独自の発想力です。古典落語というと古いイメージが先行しがちですが、「昔も今も変わらない人間の機微を表現する」というのが古典落語の神髄です。お聞きになればおわかりいただけますが、まったく古臭くありません。かえって新鮮で、そして現代の世の中にもあってほしい人間の温かさを感じることでしょう。

ですが、ただ習ったとおりにやればウケるわけじゃありません。教わったものをどう自分のものにしていくかが噺家ひとりひとりの勝負。それも自分だけ喜んで演じてたってダメなわけで、お客様が喜ばなきゃいけない。

今日のお客様はどうしたら喜んでくれるんだろう……そうしてお客様の気持ちを極限まで「わかろうとすること」が私たち噺家の仕事です。毎日毎日お客様は違います。多い時もあれば少ない時もある。客席の気分が乗っている時もあればそうでない時もある。お越しくださったからには喜んでいただきたい。じゃあどうするか。

実は、出番が来るまで舞台袖から客席を観察するんです。先に出ている噺家がどんな演目で勝負しているのか、またそれによってどんな反応があるのか。当然その噺家の力量によって結果は左右されますが、受け入れられる噺の傾向は見えてきます。「今日はじっく

Profile—三代目 桂やまと

1999年、中央大学文学部（心理学専攻）を卒業と同時に七代目桂才賀に入門。同年11月より前座。前座名「才ころ」。2003年、二ツ目に昇進して「才紫」と改名。2014年、「三代目桂やまと」を襲名して真打昇進。



『第9回 やまと独演会』での「叩き蟹」の一席（平成27年10月24日 池袋演芸場 撮影：武藤奈緒美）

り聞かせる噺のほうが喜んでもらえそうだな」と思えば、その方向で演目を決めていきます。寄席では何をやるか当日まで決まっていません。その日に演じられてきた噺をネタ帳という帳面に前座が記していきます。出番15分前にそれを見て何をやるか噺家は決めていきます。同じ演目や似た噺は当然できません。後の出番になればなるほど選択肢がなくなっていくます。

自分の選択が良かったのか悪かったのか。そんな勝負を繰り返すのが噺家です。その根本にあるのは「人の気持ちはわからないから、わかろうとするんだ」というあの言葉。心理学を常に実践中です。