なぜ外郎売りが教材として優秀なのか

外郎売りは、話者が売薬の効能、それにまつわる由来を語るお話です。営業トークらしく、話者は感情やテンションを変化させていき、様々な語り口を駆使して薬のすばらしさを説きます。その興奮と勢いをしっかりと演じようとするなら、かなりのカロリーと表現力が必要になります。情感を込めて外郎売りを演じるだけでも、声優としての演技力が鍛えられるのです。しかもそれだけではなく、外郎売りの台詞の中には、早口言葉（のようなもの）まで含まれていますから、滑舌の練習にもなります。いわば外郎売りは、声の仕事をする人の総合教材なのです。

外郎売りを演じるコツ

◆物語の流れをつかむ

これほどの長文ですから、いきなりすべてを覚えようとする必要はありません（というよりも不可能です。覚えるまでに長い時間を要します）。まずは棒読みでかまいませんので、音読しながら話の流れをつかんでいきましょう。

◆まずはゆっくりと演じてみる

早口言葉の箇所もありますが、最初のうちはスピードよりも滑舌と感情を込めて演じてみましょう。薬の由来と説明、実際に飲んでみてからの効用と高揚、薬が効いていることを表現するための怒濤（どとう）の早口言葉……。この長い台詞のなかに、様々な表現が隠されていることに気付くと思います。

◆徐々に表現のレベルを上げ、スピードをつけていく

物語の流れをつかみ、ゆっくりと演じられるようになってきたら、身振り手振りで感情をたっぷり込めて（語り手の主人公と感情を一体化させて）演じてみましょう。あとはひたすらその繰り返し！　スピードも自然とついていきます。

◆外郎売りをマスターするのがプロの最低条件！？

……というのは言い過ぎでは、と思われるかもしれませんが、「声を使って演技をする仕事をしているなら、外郎売りくらいは最低でもできるだろう」と考えている業界人が多いことは事実です。

マスターするまでは本当に苦労しますが、我が物にした暁には、発声・滑舌・演技力すべてが格段に向上しているはずです。声優スキルの底上げになるのは間違いないので、がんばってみてください！

いの　にう。

のあるは　く　るく　かい。

ああ　いい　の。

は　よりいでて　よりし

わせたさんと　で　いい

いがあっておうとしたが　されて　もえなかった

とを言いえいよう　おい

のは　やより　がいんです