Золотой фонд режиссерской мысли

П.М. Ершов

Режиссура

как практическая

психология

## Взаимодействие людей

## в жизни и на сцене

## \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Режиссура

как построение

зрелища

МИР ИСКУССТВА

Москва 2010

**П..М. Ершов. Режиссура как практическая психология**. *Взаимодействие людей в жизни и на сцене*. **Режиссура как построение зрелища**. - М.: Издательство «Мир искусства», 2010. - 408 с. ISBN 978-5-904407-04-9.

Издательство «Мир искусства» приступило к созданию новой книжной серии «Зо­лотой фонд режиссерской мысли», в которой предполагается собрать всё лучшее, что написано о режиссёрской профессии.

Открывает серию, не имеющую аналогов не только в России, но и за рубежом, зна­менитая книга П.М. Ершова «Режиссура как практическая психология». Автор создал оригинальную систему режиссерского искусства, как в своё время К.С. Станиславский разработал систему актёрского мастерства.

Книга не случайно имеет подзаголовок «Взаимодействие людей в жизни и на сцене». Изложенные в ней идеи о параметрах общения применимы не только в театре и кино. Эта книга - непревзойденный учебник жизни, предназначенный буквально каждому, кто по роду своей деятельности связан с людьми или хочет научиться понимать себя и других. Почитатели таланта автора в первую очередь именно за эту работу назвали Ер­шова «русским Карнеги».

Легендарная книга по режиссуре выходит к 100-летию автора. Особая примеча­тельность публикации состоит не только в том, что в ней вновь оживут замечательные страницы об искусстве режиссуры и о человеческих взаимоотношениях, и не только в том, что в книге сохранены Предисловия первых двух изданий, написанные выдающимся театральным деятелем и российским ученым-психофизиологом с мировым именем. В данном издании впервые увидела свет еще одна работа мастера. «Режиссура как по­строение зрелища» - таково название неизвестного до сих пор читателям авторского труда П. Ершова, как всегда необычайно оригинального и полезного.

Ответственный редактор А.П. Ершова

Предисловие, составление и общая редакция серии СВ. Тютин

Предисловие к первому изданию О.Н. Ефремов

Предисловие ко второму изданию П.В. Симонов

Подготовка текста М.А. Малашенкова

Дизайн и верстка Издательство «Радуница»

Все права защищены.

Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена

в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было

средствами без письменного разрешения владельца

авторских прав.

© П.М. Ершов, наследники, 1972, 1997, 2010

© СВ. Тютин, предисловие, 2010

© О.Н. Ефремов, наследники, предисловие к первому изданию, 1972, 2010

© П.В. Симонов, наследники, предисловие ко второму изданию, 1997, 2010

© А.П. Ершова, В.М. Букатов, об авторе, 1997, 2010

© АНО «Творческое объединение «Мир искусства», 2010

ISBN 978-5-904407-04-9.

## Предисловие

*Дорогие друзья!*

*Творческое объединение «Мир искусства» начинает изда­ние новой книжной серии «****Золотой фонд режиссерской мысли****». Ее появление сегодня нам кажется особенно важным. Наше кино не может конкурировать на мировых рынках в ос­новном из-за недостатка профессионализма. Большинство со­временных кинопродюсеров жалуются на отсутствие в стране достаточного количества качественно подготовленных ре­жиссеров. Это частично связано с проблемой режиссерского об­разования. В большинстве вузов, где есть режиссерские факультеты, утверждается, что «режиссуре научить нельзя, а научиться можно». Из этого легко сделать вывод, что режис­серские факультеты не нужны. А тому, кто хочет стать ре­жиссером, надо заниматься самообразованием.*

*Только пресловутой невозможностью обучить режиссер­ской профессии можно объяснить* ***отсутствие в нашей стране отечественного учебника по кинорежиссуре****. Первый и последний такой учебник вышел в 1941 году, написал его Лев Владимирович Кулешов и называется он «Основы кино­режиссуры». И вот прошло без малого 70 лет, и до сих пор никто не рискнул сочинить новый. Факт удивительный.*

*Тема эта была для меня особенно актуальной, когда я, за­кончив режиссерский факультет театрального училища имени Б. Щукина, учился на факультете игрового кино на Высших кур­сах сценаристов и режиссеров у Алексея Юрьевича Германа. Сначала я подумал, что учебника по кинорежиссуре нет и в дру­гих странах. Однако в Лондоне в магазине «История кино» при Британском киноинституте я увидел целый шкаф, наполнен­ный книгами по режиссуре, а среди них - не менее десятка раз­личных учебников. Многие из них были довольно смешные, напоминали рецепты блюд из Макдоналдса, но объясняли шаг за шагом азы кинорежиссуры. Были и посерьезнее. Но самое важное, что они были! Мне стало обидно за нашу державу.*

*Правда, многие западные учебники начинаются с описания открытий российских кинематографистов, и именно в нашей стране была предпринята Сергеем Эйзенштейном дерзкая по­пытка написать трехтомный учебник по кинорежиссуре, по­пытка гениальная, к сожалению, до конца не реализованная. Но даже то, что было им сделано, поражает глубиной и размахом в подходе к этой важной задаче. По сравнению с его размышле­ниями европейские и американские книжки кажутся чтением для детского сада.*

*Хорошо, что профессия режиссера существует и в те­атре. Там дела обстоят благополучнее. Для практиков кино абсолютно логично использовать театральный опыт осмыс­ления режиссерской профессии, хотя очевидно, что кинорежис­сура имеет свои особенности. Тем не менее, сходств гораздо больше, чем различий, поэтому мы решили обратить внима­ние кинематографистов на замечательную книгу Петра Ми­хайловича Ершова «Режиссура как практическая психология», в которой автор предложил необычный и глубокий взгляд на сущность этой профессии.*

*Ершов начинает с определения* ***средства выражения (материала)*** *режиссерского искусства и делает из этого определения чрезвычайно плодотворные практические выводы, которые излагает в виде оригинальной системы в своей книге. Кинорежиссер Андрон Кончаловский давно применяет откры­тия Петра Ершова в кино и на каждом своем мастер-классе ре­комендует книгу Ершова как* ***лучшее, что написано о режиссуре в мире****.*

*Книга имеет подзаголовок «Взаимодействие людей в жизни и на сцене». И не случайно - оказалось, что изложен­ные в ней идеи применимы не только в театре и кино, но ка­саются буквально каждого, кто по роду своей деятельности связан с людьми и хочет научиться понимать себя и других. Многие читатели назвали Ершова «русским Карнеги» и оце­нили его книгу так: «В ней гораздо* ***больше практически полезных знаний для жизни, чем в сотнях книг по психологии****». Может быть, поэтому «Режиссура как прак­тическая психология» входит в список обязательной лите­ратуры при подготовке психологов и социологов. Особенно широкое применение новые знания о поведении человека нашли у педагогов. Им показалось, что можно рассматри­вать педагогику как практическую режиссуру. Дочь Петра Михайловича, Александра Петровна, внедрила эти иннова­ции в работу многих школьных учителей, дополнив их раз­работанными совместно с Евгением Шулешко и Вячеславом Букатовым социо-игровыми технологиями для образования.*

*Книга Ершова давно стала библиографической редкостью, поэтому мы решили именно с нее начать новый книжный проект «Золотой фонд режиссерской мысли», с помо­щью которого будем знакомить читателей с самым ценным, что написано об этой профессии на нашей планете. Легендарная книга по режиссуре впервые будет дополнена неизвестной читателям работой Ершова «Режиссура как построение зрелища», написанной мастером в 1984 году и до сих пор не опубликованной.*

*Сергей Тютин, кинорежиссер,*

*художественный руководитель*

*Творческого объединения «Мир искусства»*

## Предисловие к первому изданию

*На одной из первых страниц предлагаемой читателю книги написано, что «многолетняя педагогическая и экспери­ментально-лабораторная практика, а также и «производ­ственная» работа в театрах привели автора, после многократных проб и ошибок, к предлагаемой концепции». Мне как практику театра — и, очевидно, не только мне, а и другим режиссерам, стоящим на позиции «театра Станиславского», руководствующимся принципами режиссуры Станиславского, которые очень точно сформулированы в этой книге, — предла­гаемая концепция не кажется неожиданной; она воспринима­ется как теоретическое обобщение нашего творческого опыта.*

*Понимание профессии режиссера как умение выстраивать борьбу, налаживать взаимодействия людей на сцене демон­стрируется многими современными спектаклями.*

*Наконец, в высказываниях Станиславского, Немировича-Данченко, Мейерхольда, Вахтангова, Дикого, современных те­атральных деятелей (кстати, многие из этих высказываний автор очень удачно использует в своей книге) мы видим жела­ние перевести нашу работу в план более серьезный, конкрет­ный, профессиональный.*

*Читая эту книгу, я отмечал, что в практической работе все время пользуюсь теми или другими «измерениями» борьбы, предлагаемыми автором, может быть, только не употребляя этих формулировок. Да и не только я. Те режиссеры, с кото­рыми я знаком, тоже идут в своей практике в этом направле­нии. Все это говорит о том, что книга П. Ершова является итогом, систематизацией творческой практики не только его самого, но и многих режиссеров.*

*В книге сделан важный шаг к цели, поставленной еще Ста­ниславским, — вырвать искусство театра из такой приятной для всякого краснобая или лентяя атмосферы дилетантизма. Поэтому читать эту книгу и брать на вооружение систему, предлагаемую автором, будут режиссеры, действительно за­интересованные в изучении своей профессии, в совершенство­вании ее.*

*Книга эта возникла в результате изучения театральной практики и написана, на мой взгляд, для усовершенствования той же практики. Поэтому она адресуется в первую очередь практикам театра. Причем с особенным интересом ее будет читать тот режиссер, которого чтение застанет в момент решения самых острых практических задач. Приведу пример. Мне предложили написать предисловие к этой книге. Когда я начал читать ее, то стал делать необходимые для этого за­метки. Но постепенно я стал отвлекаться от этой задачи. Как у всякого режиссера, в голове у меня постоянно живет спек­такль, который я сейчас ставлю, и вот постепенно я стал, сам того не замечая, делать заметки, совершенно не имеющие пря­мого отношения к предисловию. Отвлекаясь от прочитанного, мысленно проверяя положения книги, я вовлекся в работу над спектаклем. Я замечал себе, что эту сцену я выстраивал не­верно, что «инициатива» должна принадлежать другому дей­ствующему лицу, записывал, что в другой сцене мы с актрисой упускали решение «соотношения сил» и от этого сцена не по­лучалась, что в следующей сцене все дело не в том, что персо­наж выдает информацию, а в том, что он ее должен добывать, и т.д. и т.п. Я работал над спектаклем, поверял его теми за­кономерностями взаимодействий, которые систематизиро­ваны в книге П. Ершова.*

*Очевидно, я правильно читал эту книгу; очевидно, такую цель преследовал и автор. Но дело в том, что я являюсь режис­сером именно такого толка, и все, что я читал, было мне близко, понятно и вызывало «желание действовать». Книгу же будут читать не только последователи Станиславского. И вот тут, мне кажется, мы сталкиваемся с другим значением этой книги. Она не только помогает практикам в их непосред­ственной работе, она убедительно и доказательно объясняет, что такое реалистическое направление в театральном искус­стве, агитирует за это направление, утверждает и развивает «школу Станиславского» в театре. А это очень важно сейчас, так как существуют очень превратные толкования системы, примитивное ее понимание.*

*Особенно я советовал бы читать эту книгу молодым ре­жиссерам. Она поможет им оторваться от словоблудия, от так ненавидимого Станиславским «вообще», определит ориен­тиры, научит их работать с актерами, а самое главное — за­ставит их взглянуть на режиссуру как на профессию серьезную и ответственную, возбудит желание изучать ее. А когда же этим заниматься, как не в молодые годы?*

*Нужно читать эту книгу и актерам. И не для того только, чтобы знать, как с ними будет работать режиссер, а потому, что искусство театра, на мой взгляд, вступает в новую фазу, когда уже мало знать актеру, что я делаю, а не­обходимо знать, что мы, актеры, делаем. Искусство режиссера состоит в том, чтобы объединить всех в выстраиваемой им борьбе. Это главное его назначение. Актер же в силу сосредото­ченности на познании одного персонажа, роль которого ему надлежит играть, подчас является тормозом в процессе та­кого объединения. Но понять, что познание своего персонажа плодотворнее и вернее, когда оно идет одновременно с изуче­нием и познанием связей его с другими персонажами, — необхо­димо. Это облегчит творческий процесс, это - путь к более совершенному искусству и, самое главное, путь к созданию но­вого ансамбля актеров, которые строят свое искусство на взаимодействии. Понять же, что такое взаимодействие во всей его сложности, поможет эта книга.*

*Наконец, очень бы хотелось, чтобы театроведы тоже ее прочитали и поняли, что они по сравнению с критиками других искусств, может быть, несколько отстают. Они в своих рабо­тах не всегда учитывают специфику театрального искусства. Музыковед, разбирая музыкальное произведение, кроме разбора идейного содержания, определения темы произведения, обяза­тельно говорит и о специфических особенностях, то есть гово­рит о построении гармонии, о звучании; критик, оценивающий живопись, говорит о цвете, о линиях. Мне думается, что и театровед должен разбираться в «материале» театрального искусства. В данной книге он может многое в этом смысле по­черпнуть.*

*И последнее. Читать эту книгу трудно, если не воодушев­лен желанием совершенствовать свою работу, если надеешься только на вдохновение и талант. Усвоить все написанное не так легко, это потребует усилий от читателя. И вот тут, мне думается, может корениться повод для будущей критики этой книги, порожденной нежеланием употреблять эти уси­лия, косностью и ленью. Хотя вооружена эта критика может быть самыми «правильными» аргументами: «измерения» могут де привести к штампам, к представлению и т.д. На это можно ответить, что ведь и «система Станиславского» не так легко пробивала себе путь и до сих пор встречается кое-кем в штыки. «Система» — а эта книга является прямым про­должением поисков Станиславского — не учит приемам и готовым решениям, а устанавливает общие закономерности. Она никак не отменяет, а, наоборот, предполагает обязатель­ное наличие таланта и вдохновения у художника. «Система» помогает ему творить. А творчество, конечно, определяется в первую очередь личностью художника, его мировоззрением, его гражданскими и эстетическими устремлениями. «Си­стема» целиком взята из жизни.*

*Должен заметить, что автор в своих высказываниях опи­рается не только на театральную практику, но и на последние данные психофизиологии, и даже, как говорит в своем предисло­вии профессор П. Симонов, ее будет полезно прочитать ученым, так как она дает материал для психологии, для изучения меж­личностных отношений. И не зря автор всякий раз подчерки­вает, что предлагаемые им «измерения» — это общие закономерности, значение которых можно сравнить со зна­нием языка. Изучать язык — это значит выучить слова и нормы их применения в сочетаниях. Знание языка — это когда ты уже мыслишь словами. Человека же выражает не знание языка, а то, как он им пользуется. Процесс творчества — это и есть отбор и расстановка слов.*

*Такая книга должна была появиться, так как в подобной систематизации нуждается наша практика. Эта книга помо­жет нам развивать свое искусство, даст нам ключ, чтобы от­крывать новые грани правды «жизни человеческого духа» на сцене.*

*О.Н. Ефремов*[[1]](#footnote-2)

*народный артист СССР*

## Предисловие ко второму изданию

*Пожалуй, ни в одной другой области человеческой дея­тельности разница между талантливым дилетантом и про­фессионалом не ощущается так остро и очевидно, как в искусстве. Попытки некоторых писателей-фантастов пред­ставить художественную деятельность наших потомков в виде увлекательного досуга чуть ли не всего населения Земли лично у меня вызывают глубокое сомнение. Во всяком случае предшествующая история свидетельствует об обратном. Прогресс искусства прежде всего и главным образом реали­зуется в совершенствовании его технологии, в его нарастаю­щем и требовательном профессионализме. Необходимость овладения профессиональной техникой в музыке, балете, ком­позиторском творчестве, архитектуре и пении бесспорна до тривиальности. Творческий подвиг Станиславского включил в этот ряд искусство драматического актера.*

*Само понятие технология предполагает наличие мате­риала. Полвека тому назад автору книги, которой мы пред­посылаем наши вступительные замечания, понадобилось написать специальную работу для обоснования того, что дей­ствие есть материал актерского искусства[[2]](#footnote-3). Сегодня подобное утверждение кажется само собой разумеющимся. Впрочем, та­кова судьба многих утверждений, отразивших, объективную сущность исследованного явления.*

*Что же является материалом искусства режиссуры как разновидности художественной деятельности, отнюдь не сводимой к организаторскому объединению усилий актеров, музыкантов и оформителей? Сколько-нибудь однозначного и общепринятого ответа на поставленный вопрос пока не су­ществует. Видные режиссеры не раз высказывали свое мне­ние о природе режиссерского творчества. В трудах и выступлениях выдающихся мастеров сцены и кино мы нахо­дим интереснейшие мысли, проницательные догадки, тонкие наблюдения, взятые из режиссерской практики.*

*П.М. Ершов предлагает свое решение проблемы. Он прихо­дит к выводу, что материалом режиссерского искусства слу­жит борьба.*

*Определение Ершова не может не импонировать. В самом деле, в фундаменте любого драматического произве­дения от античной трагедии до водевиля заложен кон­фликт. Незыблемость этой первоосновы драматического искусства доказана не только усилиями целой плеяды тео­ретиков от Аристотеля и Гегеля до Волъкенштейна и Лоусона, но и блестящим по результативности экспериментом, развернувшимся полвека тому назад. Попытка создать "бес­конфликтную" драматургию обогатила историю искусства уникальными данными: было экспериментально продемон­стрировано, что вместе с ликвидацией конфликта исчезает сама драматургия.*

*Но если конфликт есть основа основ драматургии, если все остальные компоненты драматического спектакля служат выявлению, развитию и обогащению того, что дано в пьесе, то никто и ничто на сцене, в том числе и так называемый "образ спектакля", не имеют значения и смысла без конфликта - без его возникновения, развития и разрешения, и тогда воз­ражать П.М. Ершову становится все труднее: материалом режиссерского искусства оказывается действительно борьба.*

*В четком определении специфики материала режиссер­ского творчества мы видим первую заслугу автора книги. Подобно большинству открытий нашего времени, вывод П.М. Ершова не кажется обескураживающим: прочитали и сейчас же начали вспоминать что-то похожее, близкое, пе­рекликающееся, что встречалось ранее и там, и у такого-то, и в своих собственных раздумьях. Естествоиспытатели давно уже убедились в призрачности "абсолютных приори­тетов" и сделали для себя вывод: "Важна не столько ориги­нальность идеи, сколько ее плодотворность" (Дж. Хатчинсон). Определение П.М. Ершова представляется мне в высшей сте­пени плодотворным.*

*Знание борьбы, ее законов, ее тончайших оттенков режис­сер черпает в окружающей жизни, в литературе, в других областях искусства: По-видимому, известную пользу ему должна принести и наука, прежде всего психология. Но от­кройте любой учебник психологии - и вас постигнет разочаро­вание. Вы сможете там прочесть о восприятии, представлениях, памяти, мышлении, воле, характере, даже кое-что об эмоциях... но о законах взаимодействия людей между собой вы не найдете практически ничего. Современная психология, то и дело подчер­кивающая социальную природу человека, общественную детер­минированность его психики, поразительно индивидуалистична. Изучение межличностных отношений началось совсем недавно в ответ на острейшие нужды практики, связанные с формиро­ванием так называемых "малых групп", будь то экипаж косми­ческого корабля, арктическая экспедиция или производственная ячейка, призванная как можно эффективнее решить поставлен­ную перед ней задачу.*

*У П.М. Ершова не оставалось иного выбора, как по­пытаться установить то, чего нет в руководствах по пси­хологии: основные координаты, в системе которых протекает реальное взаимодействие людей. И здесь режиссер пришел на помощь психологу: искусство театра обернулось моделью для изучения закономерностей межличностных отношений.*

*Использование сценического взаимодействия в качестве модели для исследования межличностных отношений, по-ви­димому, требует краткого разъяснения. Ведь моделировать, полагают некоторые, можно только уже познанное, уже из­вестное автору модели. В чем же тогда заключается эври­стическая ценность модели, присущее ей свойство быть инструментом и способом познания?*

*Обратимся к примеру. Существует минимум два спо­соба выяснить, как будет работать гидроэлектростанция при различных водных режимах. Первый способ - построить гидростанцию и наблюдать за ее работой. Этот путь ока­жется крайне расточителен, если выяснится, что громад­ное сооружение построено неудачно. Вот почему обычно сооружают модель гидростанции, испытывают ее в различ­ных режимах и вносят коррекции в проект до того, как начнется строительство самой гидроэлектростанции. Таким образом, обладая знанием многих существенных свойств модели, автор использует ее для получения сведений о свойствах, качествах, возможностях, которые исходно ему совершенно неизвестны.*

*А теперь вернемся к режиссеру. Организуя борьбу сцени­ческих персонажей, он в известном смысле моделирует, вос­производит взаимодействие людей в их повседневной жизни. Но, в отличие от наблюдателя реальных жизненных конфлик­тов, режиссер обладает уникальной возможностью изменять различные стороны взаимодействия, в том числе изменять их последовательно, избирательно, изолированно от других, или путем возможных комбинаций. Ощущая своей художе­ственной интуицией фальшь, искусственность, неправдопо­добие происходящего на сцене, режиссер ищет причину этой фальши и в своих поисках вскрывает закономерности борьбы, ее параметры, ее внутреннюю структуру. Моделирование борьбы на сцене становится инструментом постижения за­конов взаимодействия между людьми.*

*На возможность использования актерского творчества в качестве объекта исследования высшей нервной деятель­ности (поведения) человека в свое время указывал И.П.Пав­лов. Мы также воспользовались этой ценнейшей моделью для изучения эмоциональных реакций путем произвольного влияния на исходно непроизвольные эмоционально-вегета­тивные сдвиги в организме[[3]](#footnote-4). Сотрудничество с актерами те­атра "Современник" позволило получить экспериментальные данные относительно эмоциональной окраски речи[[4]](#footnote-5), кото­рые приобретают все более важное прикладное значение. В настоящее время с помощью модели актерского "перевопло­щения" мы исследуем систему и взаимодействие человеческих мотивов, детерминированных их многообразными, прежде всего общественными, потребностями.*

*Для П.М. Ершова режиссерское искусство стало инстру­ментом анализа параметров (измерений) взаимодействия людей, их борьбы, понимаемой в смысле достаточно широком, сопоставимом с термином "игра" в современной математи­ческой теории игр. Мы не будем комментировать каждое из предлагаемых автором "измерений". Заметим только, что результаты проведенного анализа существенно пополняют психологию межличностных отношений. О глубине и тонко­сти этого анализа свидетельствует, например, установлен­ная автором зависимость обмена информацией (давать или добывать) от инициативности и соотношения сил, а не от целей борющегося, как можно было бы предположить.*

*Говоря о возрасте, автор сосредоточивает свое внима­ние не на внешних его чертах, а на эволюции потребностей человека как определяющем факторе возрастной динамики психического развития.*

*Число подобных примеров можно увеличивать вновь и вновь, но и сказанного достаточно, чтобы сделать вывод о значительном вкладе автора в науку о поведении. И все же труд П.М. Ершова в первую очередь адресован работникам театра - режиссерам, театральным педагогам, студентам художественных вузов.*

*На ярких примерах из творческой практики автор демон­стрирует жизненность и продуктивность предлагаемых им "измерений". Он вскрывает дефект неудавшегося спектакля, обнаруживая в его основе погрешности по тому или другому "измерению"; так, отсутствие в сценической борьбе инициа­тивы или злоупотребление ею в равной мере разрушают даже самые благие намерения режиссера. Ершов убедительно пока­зывает, как преждевременно определившееся соотношение сил ослабляет интерес к спектаклю. Одно из лучших мест книги - тонкий анализ сложнейшего соотношения силы актера и силы изображаемого им лица. Слабость актера перед лицом художественной задачи неизбежно ведет к суетливости, к вы­даче избыточной информации, что нередко вступает в про­тиворечие с характером сценического персонажа.*

*Какова практическая ценность столь подробно изучен­ных "измерений борьбы"? Ответ на этот вопрос явно выхо­дит за пределы нашей профессиональной компетенции. Решающее слово здесь, бесспорно, будет принадлежать ре­жиссерской практике. Но один из бытующих мифов мы хо­тели бы опровергнуть незамедлительно.*

*Говорят, что склонный к анализу режиссер уподоб­ляется сороконожке, которая в заботах об отдельных лап­ках утрачивает способность ходить. С точки зрения есте­ствоиспытателя, этот пример абсолютно неверен. Настоя­щая живая сороконожка "не думает" о своих лапках только до тех пор, пока все у нее идет беспрепятственно и гладко. Любое осложнение автоматизированных действий, их не­удача сейчас же ведут к мобилизации аварийных, в том числе самых "сознательных" механизмов организации движе­ний. Это - один из фундаментальнейших законов живой природы: высшие уровни регуляции поведения вмешиваются тогда и до тех пор, пока что-то не ладится, что-то не получается, что-то идет не так.*

*Мы осмеливаемся сравнить значение "параметров борьбы" Ершова (как и любых других технологических прие­мов профессионального мастерства) с тем, что имеет место в законах регуляции сложных живых систем. Не для того нужны эти "параметры", чтобы бесконечно дробить живую ткань спектакля там, где и без "параметров" воз­никает убедительное и содержательное взаимодействие во­влеченных в драматургический конфликт героев. Подлинное значение "измерений" проявляется там, где спектакль "не идет", где сценическое действие отдает наигрышем, где все явственнее нависает над сценой призрак знаменитого "не верю!". Именно в такие моменты профессиональное знание законов борьбы призвано заменить мучительную трату времени и сил, слепой поиск методом "проб и ошибок".*

*Если материалом режиссерского искусства служит борьба взаимодействующих лиц спектакля, то неизбежно возникает вопрос о движущих силах этого взаимодействия, о потребностях сценических персонажей - их мотивах, стремлениях, желаниях, интересах и продиктованных этими потребностями целях борьбы.*

*К сожалению, комплекс наук о человеке, куда входят и нейрофизиология, и психология, и социология, сегодня не рас­полагает сколько-нибудь общепринятой классификацией по­требностей человека. Каждый автор называет свое число потребностей: у Маслоу их 15, у Мак Дауголла - 18, у Мер-рей и Пъерона - 20. Польский психолог К. Обуховский насчи­тал свыше 120 классификаций, предложенных в разное время разными авторами.*

*Разрабатывая при нашем участии свою классификацию потребностей, П.М. Ершов опирался, в первую очередь, на идеи В.И. Вернадского, представления Гегеля и Достоевского[[5]](#footnote-6). Были выделены пять исходно самостоятельных фундаментальных мотиваций: витальные, социальные (для себя и для других), идеальные (познания и творчества), потребность в компе­тентности (вооруженности знаниями и умениями) и потреб­ность преодоления препятствий на пути к цели, обычно именуемая волей. Глубокий анализ сферы человеческих побуж­дений позволил П.М. Ершову интегрировать метод физических действий Станиславского с его учением о сверхзадаче (доми­нирующей потребности) в нерасторжимое единство. Без сверхзадачи метод физических действий бесполезен. Без ме­тода сверхзадача безоружна.*

*Но значение предлагаемой вниманию читателей книги П.М. Ершова далеко выходит за пределы искусствоведения и театральной педагогики. Разработанная автором классифи­кация потребностей человека представляет собой новое и оригинальное слово в общем человековедении. Она, несомненно, вызовет интерес у каждого, кто по роду своей деятельно­сти обращается к анализу человеческого поведения, будь то философ, психолог, социолог, юрист, руководитель коллек­тива.*

*В последнее время не раз приходилось слышать о перспек­тивах и потенциальных возможностях синтеза науки и ис­кусства в познании человека. Книга П.М. Ершова - яркий пример плодотворности подобного синтеза.*

*П.В. Симонов[[6]](#footnote-7)*

*академик*

# ВВЕДЕНИЕ

### 1. Искренность и выразительность

Искренность подкупает. А в театральном искусстве ей принадлежит едва ли не решающая роль. И на вступитель­ном экзамене в театральную школу и при воплощении сложнейшего образа мировой драматургии прославленным мастером первое, что привлекает, подчиняет, очаровывает, - это искренность. Она убеждает в подлинности. Но, как ни велико ее значение, одной искренности в искусстве мало. Совершенно искренен всякий спящий человек, всякий действительно испытывающий физическую боль...

Два актера совершенно искренни в одной и той же роли или сцене: разве это значит, что работы их равноценны? От­личия объясняют чаще всего уровнем дарования, таланта того и другого. Такие объяснения нельзя опровергнуть, их беспо­лезно оспаривать; более того - с ними нельзя не согласиться. Но объяснять успехи талантом, а неудачи недостатком даро­вания - это значит уклоняться от вопроса, переадресовывать его в ту инстанцию, которая вообще ответов не дает.

«Всякий талант неизъясним» - сказал Пушкин (116, т.5, стр. 278). Область таланта безгранична. Поэтому любые ад­ресования таланту только в том случае не похожи на письмо «на деревню дедушке», когда указывают, *в чем именно* об­наруживается его мощь или его недостаток, а не только кос­мические пространства неисследованного.

Более точное адресование в принципе возможно; это до­казано многовековой практикой человечества буквально во всех отраслях деятельности. Значит, у таланта *можно* «от­воевывать» территорию - переводить ее из ведомства интуи­ции в ведомство сознания и мастерства. Причем из безграничного можно вычесть любую величину без всякого для него ущерба. Так что и тревожиться за интуицию нет оснований.

Без искренности, простоты и правды нет и не может быть волнующего и покоряющего театра. Это истина номер один. Она стала общепризнанной только после того, как к простоте и естественности на сцене были найдены рацио­нальные пути. Но должны существовать также пути и к *выразительности*, не в ущерб и не в замену им, а для их утверждения и торжества. Нет у них более опасного врага, чем натуралистическая серость и бесформенность, по пятам за которыми идет скука.

Где лежит то *общее*, что ведет к выразительности правды и искренности? Что присуще не тому или другому деятелю театра, а многим и разным явлениям театрального искусства, когда правда и искренность выразительны? На­метить хотя бы ориентировочные контуры этого общего применительно к искусству режиссуры - такова дерзкая цель этой книги.

Многолетняя педагогическая и экспериментально-лабораторная практика, а также «производственная» работа в театрах привели автора, после многократных проб и ошибок, к предлагаемой концепции. Все, что читатель найдет в книге, возникло в практике и проверялось ею, но ничто, разумеется, не претендует на окончательность. Да она здесь, видимо, и неуместна.

Я призываю читателя - режиссера и актера - сделать некоторые общие выводы из тех *известных* ему разнооб­разных и многочисленных случаев, когда простота и ис­кренность выступают яркими явлениями театрального искусства. Чтобы подтолкнуть к таким выводам, я предла­гаю свои. Читатель, знакомый с моей книгой «Технология актерского искусства» (М., ВТО, 1959; 2-е изд.: М., РОУ, 1992), поймет меня, я надеюсь, точнее и конкретнее; но и тот, кто с этой книгой не знаком, думаю, не встретит чрез­мерных неудобств. Дело ведь не в терминологии, а в общем направлении интересов и поисков. Не претендуя на зани­мательность, я адресуюсь к читателям любознательным, как и двенадцать лет тому назад.

### 2. Общение – взаимодействие

В число многих и разнообразных обязанностей совре­менного режиссера драматического театра входит работа с актерами. Она ведется в разных театрах и разными режис­серами по-разному. При этом режиссер выступает как лицо, ответственное за психологические обоснования поведения актеров в образах спектакля.

Эта одна из самых сложных функций современной ре­жиссуры нередко вступает в противоречие с нуждами теат­рального производства, да и с полетами творческой фантазии самого режиссера.

Если режиссер работает с актерами, то чем именно занят он в этой работе? Насколько продуктивно исполь­зуются репетиционные часы, дни и недели? Эти сугубо практические вопросы всегда актуальны. Они касаются од­новременно и содержания творческого труда и производ­ственного планирования, и уйти от них практически невозможно. Требовательному режиссеру обычно недостает репетиций, но и их избыток не всегда приводит к положи­тельному результату. Если режиссер укладывается в про­изводственный план, то потому ли, что умело использует время (это хорошо), или потому, что снижены его творче­ские требования (это плохо)? Если он не укладывается, то потому ли, что эти требования высоки, или потому, что он неумело работает с актерами?

Трудно себе представить современного режиссера, со­вершенно не озабоченного тем, чтобы в подготовляемом им спектакле действующие лица походили на живых людей. Такие понятия, как «задача», «сверхзадача», «при­способление», «предлагаемые обстоятельства», «отношение к объекту» и т.п., прочно вошли в репетиционную прак­тику. Они возникли в поисках путей к правде, к жизни на сцене в образах пьесы и касаются любого актера в любой роли.

К числу подобных понятий относится и *общение*. Но оно затрагивает уже не только каждого актера в отдельно­сти, но всегда и одновременно нескольких. Правдивое ис­полнение роли невозможно без общения с партнерами, и в этом каждый актер зависит от других, а практически, в по­давляющем большинстве случаев и в наибольшей степени - от режиссера. И если режиссер заботится об общении, то он добивается не только того, чтобы каждый в отдельности был живым действующим человеком на сцене, но чтобы каждый находился *во взаимодействии* с другими.

Чрезвычайное, решающее значение общения в актер­ском искусстве установлено классической «системой Стани­славского». И все же взаимодействие актеров на сцене остается одним из труднейших участков работы режиссера.

Взаимодействия людей в каждом случае протекают своеобразно; на них отражаются и их определяют многие и самые разнообразные факторы социального, психологи­ческого и даже биологического порядка. В предлагаемой книге будут рассмотрены факторы психологические, но не в специальном научно-аналитическом плане, а в плане «практической психологии».

Однако прежде чем останавливаться на факторах, определяющих *различия* во взаимодействиях людей, необходимо рассмотреть некоторые общие понятия, касающиеся всякого взаимодействия. Начинать приходится с отвлеченной теории. Таков уж наш предмет: в нем философия, эстетика и непосредственная рабочая практика слиты в одно неразделимое целое, и различия между тем, другим и третьим суть различия, заключенные не в самом предмете, а в подходах к нему.

### 3. Общие закономерности и штампы

Рассматривая взаимодействия людей как в жизни, так и на сцене, можно искать, отмечать, устанавливать общее, повторимое, типическое и можно фиксировать внимание на индивидуальном, неповторимом, своеобразном. На первый взгляд эти подходы прямо противоположны. Тот, кто не­зыблемо держится одного, не находит общего языка с тем, кто так же незыблем в другом. Отсюда возникает множе­ство бытующих недоразумений. Их нам и хотелось бы из­бежать.

Томас Манн проницательно заметил: «Типическое оставляет холодным, самообладание мы утрачиваем только перед лицом того, что воспринято нами индивидуально» (89, т.5, стр. 613). Произведение театрального искусства не может и не должно «оставлять холодным». Зачем же ис­кать общее, повторяющееся, типическое, когда имеется в виду практика режиссерской работы? Отвечая на этот во­прос, не миновать общих законов диалектики о сущности и явлении, общем и частном, определенном и особенном, необходимости и свободе. Законы эти общеизвестны, и нет нужды повторять их. Но, к сожалению, их практический смысл и ценность в театральной среде часто забываются, и тогда возникают недоразумения с далеко идущими послед­ствиями.

Чаще всего они начинаются с того, что в театре назы­вают «штампом». Живое искусство превращается в холод­ное ремесло вслед за механическим штампованием общего, повторяющегося. Отсюда - из боязни штампов - возникает и боязнь всего, что претендует на обязательность и все­общность. Но проклятия штампам часто прямо к ним и ведут.

На деле, без общего, повторяющегося обойтись невоз­можно, а то, что сверхоригинально, всегда грозит быть непонятным, то есть, в сущности, ничего не выражает.

Как же, не теряя индивидуального, сохранить общее и как, держась этого общего, не утратить индивидуальное? Благими намерениями вымощен ад. «Невежественная мать будет очень плохой воспитательницей, несмотря на свою добрую волю и любовь. Врач, преисполненный величайшей симпатией к больным, но без необходимых знаний, может принести им огромное зло. Безупречные с нравственной стороны политические деятели тем не менее по невежеству часто проводят вреднейшую политику» (95, стр. 289). Эти слова И.И. Мечникова вполне применимы и к режиссеру; в работе с актерами его не без оснований уподобляют и за­ботливой матери, и врачу, и политику. Как и им, режиссеру нужно *знать*.

Для начала важно четко разграничивать общие законо­мерности и штампы (хотя первые в своих конкретных про­явлениях можно легко спутать со вторыми). Вслед за тем нужно не смешивать свободу с произволом, которые, как справедливо подчеркивал Г.Г. Нейгауз, «в действительности являются противоположностями» (101, стр. 108). Свобода есть вознаграждение за знание; произвол - следствие не­знания или пренебрежения к знанию. «Практической дея­тельности предшествует умение, необходимыми условиями для появления умения служат знания и понимание», - писал создатель квантовой физики М. Планк, утверждая «единство физической картины мира» (113, стр. 189).

Он повторяет, в сущности, формулу И. Канта: путь vom Kennen zum Konnen. На этом принципе настаивают и жи­вописцы, и поэты, и композиторы. Вот к какому заключе­нию пришла скульптор А.С. Голубкина: «бессознательная непосредственность незнания долго удержаться не может. Даже дети очень скоро начинают видеть свои ошибки, и на том их непосредственность кончается... У самоучек в конце концов вырабатывается свой шаблон и, по правде сказать, очень противный. Осторожная скромность незна­ния превращается в бойкость невежества, да еще при таком расцвете самодовольства, что моста к настоящему искусству и быть не может» (41, стр. 24-25).

Так шаблоном и произволом оборачивается ревнивая охрана своеобразия и свободы.

Если все повторяющееся во множестве явлений искус­ства называть штампом, то в литературе штампами при­дется считать все грамматические формы, в поэзии - все стихотворные размеры, в архитектуре - колонну, арку, свод; а чем тогда не штампы все позиции и па классического балета? Но верно ли будет это? Штампы, трафареты, шаб­лоны во всех родах искусства коварны. В театральном ис­кусстве они, может быть, наиболее мстительны именно потому, что здесь им недостаточно противостоят знания обязывающих законов.

Коварство штампов заключено в их благородном про­исхождении. Любой из них когда-то был художественной находкой, достижением таланта и интуиции. Находка эта превращается в штамп в тот самый момент, как только пе­рестает служить тому, для чего была найдена. Перерожде­ние в штамп это перерождение в *назначении*, а не в повторяемости самой по себе того или иного приема. Пер­воначально подмена одного назначения другим бывает едва заметным сдвигом, и, чтобы заметить его, нужна острая профессиональная проницательность. Чем дальше идет пе­рерождение целей, тем яснее выступает штамп. Но довер­чивые и невзыскательные зрители или слушатели в любом исполнительском искусстве иногда и самых грубых штампов не замечают. Они не отличают исполнения от исполняе­мого, если его ценность не *до конца* ликвидирована штам­пом исполнения.

Свое коварство есть и в том, что уникально оригиналь­ное, в исключительных обстоятельствах наиболее целесооб­разное, вне этих обстоятельств делается самым явным штампом.

Когда творческой цели, отвечающей назначению искус­ства, у актера или режиссера нет, штампы возникают не­избежно. Чаще эта цель все же существует, но она недостаточно ясна, а потому нет уверенности и в путях ее достижения. Пока идут поиски путей, живое, целесообразное чередуется с приблизительным, в чем нет развязности от­кровенного штампа, но нет и художественного своеобразия. Ситуация - типичная для начала репетиционной работы. Но такая неуверенность проб и попыток не может длиться долго. Постепенно обретается уверенность - либо в пра­вильности пути к художественной цели, либо... в наборе штампов. Уверенность (первого или второго типа) приходит иногда и к пятому, а то и к десятому спектаклю - как у кого. От штампов предохраняет, в сущности, только увле­кающая, позитивная, отдаленная и достаточно значительная цель. А боязнь, как бы не погрешить против правды, как бы не попасть на штампы, сама открывает им путь: боязнь эта отвлекает от цели и говорит о неуверенности в путях к ней. Уверенность дается знанием, а оно восходит по ступе­ням от конкретного к самому общему и нисходит от общего к самому ближайшему конкретному. Прочность связи между тем и другим в актерском искусстве - основа основ «си­стемы Станиславского». Она потому и *система*.

Как известно, К.С. Станиславский рекомендовал начи­нать работу актера с самого простейшего физического дей­ствия. Но он же запрещал диктовать и фиксировать «приспособления». На первый взгляд одно противоречит другому: самое простейшее действие это как раз и есть «приспособление» - средство, способ приблизиться к реше­нию задачи - то самое, с чего начинается любое движение к цели. Но двигаться к цели по-настоящему - это значит быть занятым ею и подчинять ей все применяемые средства и способы, вплоть до мельчайших движений. Вместо этого можно *делать вид*, будто занят целью, в действительности занимаясь демонстрацией способов и приемов, которые якобы служат или когда-то служили ее достижению. С таким смещением целей и боролся К.С. Станиславский, за­прещая фиксировать «приспособления». Что же касается самой верно установленной целенаправленности, то все, что может ее укрепить, обосновать, упрочить, зафиксировать и развить, - все это он рекомендовал изучать и осваивать, до­ходя до тончайшего анализа. Добиваясь ее, он убедился в чрезвычайной важности мельчайших звеньев человеческого поведения - в них своего рода эмбрион и сценической правды, и лжи, да, пожалуй, и не только сценической...

Чем определеннее целеустремленность актера на сцене, чем крепче выкована его целенаправленность на репетициях, тем больше неожиданностей, своеобразия, свежести и непо­средственности в его «приспособлениях» и тем менее веро­ятно появление среди них каких бы то ни было штампов.

Штампы по природе своей *статичны*. Действие дина­мично. Оно - *процесс*. Оно ведет от чего-то к чему-то - «когда одно делает, а другое делается, то действие нахо­дится посредине», как сказал еще Аристотель. Поэтому единственное, что *не может быть* штампом, - это «под­линное продуктивное и целесообразное», по выражению Станиславского, действие. Цель, и *только цель*, определяет каждое данное действие. Пока человек действует как чело­век, а не как механическая конструкция, действия его, в сущности, неповторимы: если одно и то же действие со­вершают два разных человека, или даже один и тот же че­ловек несколько раз повторяет, то, хотя во всех этих действиях есть много общего, тем не менее в каждом при­сутствует и нечто своеобразное, и именно в этом своеобра­зии - проявление подлинной целенаправленности действия.

Целенаправленность вполне реально связывает ближай­шее, самое простое («физическое») действие с самым слож­ным («психологическим»). Связь эта впервые открыта К.С. Станиславским как объективная природа актерского ис­кусства, - все оно, от начала и до конца, в своих лучших и худших проявлениях, есть искусство действия. Истина эта не так проста, как кажется, и потому до сих пор, к сожале­нию, нередко игнорируется. Тогда, упуская связь между про­стейшим и сложным, режиссер занимается либо тем, либо другим. Если только простейшим, то, вынужденный все же переходить к сложному, он переходит одновременно и к приемам работы, не имеющим ничего общего с рекоменда­циями Станиславского, - к «натаскиванию» актеров. Если только сложным, то, декларируя свои высокие и благород­ные намерения, но не умея реализовать их, он опять-таки вынужден пренебрегать рекомендациями Станиславского, если даже при этом он и пользуется его терминологией.

Область действия практически безгранична. О том, сколь оно в театральном искусстве важно, нужно, полезно, сказано и написано достаточно. На очередь встает разведка откры­того материка - география его обширна и разнообразна. Не самую ли богатую и интересную территорию на нем зани­мают вершины философской, социальной и эстетической природы действия? Но прежде чем пытаться добраться до вершин, необходимо разведать предгорья, где действия ак­тера в наибольшей степени зависят от режиссера. Это взаимодействия людей, взятые, как уже говорилось, в плане практической психологии, когда люди выступают в социаль­ной среде, но, так сказать, в ближайшем человеческом окру­жении, в непосредственных межличностных контактах.

Подход со стороны практической психологии (...в жизни), обусловленный темой книги, взят как дополнительный запас прочности материала, из которого должны быть сделаны вы­воды, касающиеся практики работы режиссера с актерами (...на сцене). Ведь речь идет о театре, «цель которого во все времена была и будет: держать, так сказать, зеркало перед природой, показывая доблести ее истинное лицо и ее истин­ное - низости, а каждому веку истории - его неприкрашен­ный облик» (Шекспир). Итак: в жизни, а потому и на сцене.

### 4. Экономия сил и субординация целей

Теоретической физике с середины XVIII века известен «принцип наименьшего действия». Он заключается в том, что «если в природе происходит само по себе какое-нибудь изменение, то необходимое для этого количество действия есть наименьшее возможное» (цит. по 51, стр. 273). Этот фи­зический принцип применим и к человеческому поведению: если данной, возникшей у человека цели можно достичь различными путями, то человек пытается использовать тот, который, по его представлениям, требует наименьшей за­траты сил, а на избранном пути он расходует не больше усилий, чем, по его представлениям, необходимо. Но пред­ставления человека лишь более или менее верно отражают объективные свойства явлений действительности, и поэтому в количестве затрачиваемых усилий объективно отражаются именно эти представления, в частности, - *значимость* для данного человека данной конкретной цели.

Человеку нужно и то, на что он постоянно расходует малые усилия, и то, чему он отдает все свои силы в едином порыве. Говорят, утопающий хватается за соломинку; ино­гда он топит того, кто пытается его спасти. В таком нера­циональном расходовании сил объективно отражается чрезвычайная важность цели сохранить жизнь. Но в обыч­ных условиях субъективные представления нормального че­ловека все же относительно верно отражают объективные качества вещей и явлений, с которыми ему приходится иметь дело. К этому ведут жизненный опыт, обучение, практика. Чем выше уровень профессиональной квалифи­кации человека, тем меньше непроизводительных усилий он расходует. Так, затраты усилий указывают не только на значительность целей человека, но и на его жизненный опыт, со всем из него вытекающим.

Поскольку человек за достижение каждой цели рас­плачивается усилиями и ему свойственно экономить их, он, во-первых, отказывается от целей, которые, по его представ­лениям, не стоят необходимых затрат; во-вторых, не отка­зываясь от цели, он, сколь возможно, склонен «торговаться». Поэтому стремление к труднодостижимым целям чаще всего осуществляется путем *постепенных* затрат все больших и больших усилий. Если препятствий на пути к цели нет и она достигается одним минимальным усилием, то остается неизвестным, насколько важно ее достижение. По мере возникновения препятствий и в зависимости от их трудности растет затрата усилий и делается ясно - сколько сил, энергии, времени, мысли и труда данный человек готов отдать и чем пожертвовать для достижения данной цели. Обнаруживается, что и в какой степени является для него благом и что злом, - как в самом общем, широком смысле, так и в конкретном 6.

Вслед за степенями значительностей целей человека обнаруживается и их *субординация*: какие цели каким под­чинены и какие над какими главенствуют. Эта субордина­ция у каждого человека своя, индивидуальная - более или менее своеобразная. Видя субординацию целей данного че­ловека, мы начинаем понимать в главных, решающих чер­тах, что он собой представляет: что для него является категорически необходимым - самым дорогим и значитель­ным; что - важным, значительным и дорогим, но не в такой степени; что - желательным, но все же не очень важным; что - совершенно нетерпимым, невыносимым; что - очень нежелательным, но терпимым; что - досадным, неприятным, но с чем, хотя и с трудом, можно мириться.

В одно мгновение обнаруживается чрезвычайная значи­тельность для человека его цели, когда он для ее достиже­ния без промедления жертвует чем-то очевидно дорогим. Так, уступая страсти, швыряют состояния, так из корысти пренебрегают репутацией. Так обнаруживается бескорыстие; таковы и подвиги самопожертвования, героизма.

Библейский царь Соломон решал спор двух женщин о ребенке - обе претендовали на материнские права. Он при­казал разрубить ребенка пополам и безошибочно определил мать в той, которая отказалась от дорогих для нее прав, чтобы сохранить жизнь ребенку. Отказ от материнских прав послу­жил ему доказательством материнства, так как в этом отказе обнаружилась субординация целей, естественная для матери.

Субординация целей наиболее полно раскрывает внут­ренний мир человека, когда сами его цели так или иначе связаны с другими людьми. Если одновременно в одном месте присутствуют несколько человек, то почти всегда по­ведение каждого связано с поведением других; но связь эта может быть большей или меньшей, в зависимости от того, какое место в субординации целей каждого занимает та, ко­торой он в данное время занят, и зависит ли ее достижение от присутствующих. Например: я подвинулся, потому что кто-то сел рядом; я пересел на другое место потому, что кто-то открыл окно; я улыбнулся потому, что кто-то нахму­рился и т.п., но занят я (скажем, в читальном зале) тем, что само по себе к присутствующим отношения не имеет. Или: я подвинулся для того, чтобы кто-то не сел рядом; я открыл окно для того, чтобы кто-то пересел: я улыбнулся, чтобы кто-то не хмурился. Я занят кем-то из присутствую­щих. А если он все-таки садится рядом? Если, несмотря на открытое окно, не пересаживается? Пренебрегая моей улыб­кой, продолжает хмуриться? Возникает новая ситуация: мне остается либо примириться с тем, что мое усилие не до­стигло цели, либо настаивать на своем и для преодоления встретившегося сопротивления затрачивать повторные и до­полнительные усилия. В последнем случае налицо уже не только общение и взаимодействие, но и борьба.

Каковы бы ни были действия человека, они следуют в той или иной последовательности в результате двойной за­висимости. На их составе и порядке отражаются объективные свойства и качества предметов и процессов, ставших целью человека, но отражаются и его субъективные представления, привлекшие его внимание к этим именно объектам.

В *отдельно взятом*, малом, действии обычно наиболее ясно видна его объективная обусловленность; она дает ма­териал для суждений и о субъективной. В *ряде* действий отдельного человека их общая целенаправленность уже не лежит на поверхности, но ее можно прочесть по действиям, составляющим этот ряд, по их порядку и по связи между ними. Это - логика действий данного лица. Во *взаимодей­ствиях* людей картина усложняется: целенаправленный ряд действий одного переплетается с целенаправленным рядом действий другого - логика действий одного влияет на ло­гику действий другого и отражается в ней иногда самым причудливым образом. А если они вступают в соревнование, то это и есть борьба. Не увидев такого соревнования рядов действий, мы упускаем из виду и борьбу, не замечаем ее. Это тем более естественно, что отдельные действия или вы­сказывания человека могут быть интересны, вне зависимо­сти их от действий или высказываний других людей. Так игнорируется иногда не только борьба, но и взаимодействие вообще. В жизни - с полным на то основанием.

Две домохозяйки случайно встретились и мирно бесе­дуют о погоде, о планах на лето, о прочитанной книге, о кинофильме и т.д., держась одной из этих тем или пере­ходя от одной к другой. В такой бытовой картине можно увидеть самое разное, причем одно вовсе не исключает дру­гого. Если вы спросите самих домохозяек: что вы делали? - каждая из них может ответить: «ничего, поговорила с соседкой», или: «соседка мне сказала...», или: «я рассказала ей...» И действительно, все это *происходило*. А происходила ли между ними борьба? Сами домохозяйки могут катего­рически утверждать, что «нет, не происходила». А она все-таки происходила, и это вовсе не исключает искренности их ответа. Все зависит от того, что называть «борьбой».

В повседневном обиходе взаимодействия людей мы на­зываем «борьбой», когда *очевидна* противонаправленность их целей. Наши домохозяйки так это слово и употребляют. Но в более точном смысле, пока длится взаимодействие людей, в нем всегда более или менее скрыта или обнажена борьба, даже в тех случаях, когда это совершенно не суще­ственно, и потому самими борющимися не осознается. Бе­седуют ли мирно домохозяйки, рассказывает ли пассажир в купе вагона случайным спутникам анекдоты, загорают ли на пляже отдыхающие, беседуют ли на приеме гости - пока между ними происходит то или иное общение, пока кто-то к чему-то стремится и на чем-то настаивает или даже только пытается настаивать, - они борются, хотя это может быть почти незаметно, да и не важно.

*Всегда и в любом* взаимодействии людей в жизни можно увидеть борьбу, если обратить на это специальное внимание и если взаимодействие хоть сколько-то длится. Раз так - «всегда и в любом», - то, казалось бы, нет на­добности уточнять смысл и без того всем понятного слова. Да, *в жизни* речь может идти о том, за что, с кем, когда и как бороться; это могут быть вопросы первостепенной важности именно потому, что с кем-то и как-то любой че­ловек, непосредственно общаясь, уже борется, хочет он того или нет, отдает себе в том отчет или нет. А вот актеры на сцене могут не общаться и не бороться как действующие лица спектакля, находясь вместе и произнося поочередно слова, обращенные как будто бы друг к другу.

То, что непроизвольно и беспрерывно происходит в жизни, это же самое, хотя и в новом качестве, на сцене приходится *создавать*. Поэтому режиссеру необходимо за­ботиться не только о том, с кем, когда, за что и как актер в роли должен бороться, но и о том, чтобы борьба на сцене *происходила*. Она всегда, разумеется, ведется кем-то, за что-то и как-то, но все это - вопросы о качестве ее. А чтобы обоснованно судить о качествах процесса, чтобы изучать и создавать их, необходимо определить сам процесс - его сущность, отвлекаясь от многообразия его форм, в частно­сти тех и таких, в которых эта сущность почти незаметна и потому скрывается от внимания.

Только поэтому слово «борьба» нам приходится пони­мать в этом особом, специальном смысле, применяя его к жизни.

Добавляемый смысл нисколько не противоречит жиз­ненным наблюдениям, хотя в повседневном обиходе и нет нужды его акцентировать. Но профессионала он обязывает видеть борьбу даже и в тех взаимодействиях, к которым слово это в обиходном употреблении, казалось бы, не под­ходит. Но в интересах театрального искусства к тому есть и дополнительные основания.

### 5. Обнажение борьбы

Обнаженной, острой борьбе свойственно привлекать к себе внимание даже тех, для кого ее исход никакого прак­тического значения не имеет. (Примеров множество: фут­больные матчи, шахматные турниры, судебные процессы, диспуты). Почему? В борьбе, в затрачиваемых каждым уси­лиях обнаруживаются боевые качества борющихся - те или другие, в зависимости от ее содержания: сила, ловкость, на­ходчивость, быстрота реакции (например, футбол), изобре­тательность, расчет, проницательность (например, шахматы), ум, эрудиция, юмор, находчивость (всякого рода диспуты).

В любой борьбе человек неизбежно раскрывается, а если она сложна и протекает в противоречивых условиях -она вынуждает человека обнаруживать самые разнообраз­ные стороны своего внутреннего мира. Причем тем ярче и полнее, чем борьба эта острее, сложнее и напряженнее.

Но процесс борьбы не интересен тем, кто не понимает ее содержания; оно предельно просто в борьбе спортивной - забить гол, положить противника на лопатки. На сцене взаимодействие и борьба призваны выражать богатое и сложное содержание, но и здесь, как только острота борьбы притупляется и вследствие этого делается непонятным ее содержание, - так падает и интерес к ней; как только за­траты усилий делаются слишком малыми и невозрастающими, так она перестает обнаруживать цели, силы и способности борющихся.

Обострять борьбу - это значит *обнажать* даже и ту, которая в натуре бывает скрыта, какой бы ни была она сложной, запутанной, противоречивой. Натуралистический театр боится такого обнажения: раз в жизни нам часто со­вершенно не ясно, что вообще происходит и в чем заклю­чается борьба между мирно беседующими людьми, то так же, мол, это должно быть не ясно и на сцене.

Но обнажение борьбы вовсе не искажает натуру и не изменяет правде жизни. Наоборот, это делает реально ощу­тимой сущность происходящего. Каждое действующее лицо, поскольку оно борется, обнаруживает верность самому себе, своим целям, в то время как «в натуре» это далеко не всегда бывает так. Ю. Юзовский в одной из своих рецензий гово­рит о «восхищающей естественности, доведенной до высокой степени артистичности, о той *культуре органичности*, ко­торая позволяет чувствовать себя на сцене не просто так же натурально, как в жизни, но даже более натурально, более, так сказать, жизненно, чем в самой жизни. Ибо ведь в самой жизни из-за внешних обстоятельств, да и внутренних помех, человек куда чаще, чем это принято думать, чувствует себя скованным и связанным; и вот искусство, освобождая от за­торможенности, учит достигать и в обычной жизни есте­ственного, свободного самочувствия» (166, стр. 231).

«Скованность и связанность», о которых говорит кри­тик, возникают в повседневном поведении людей вследствие их неуверенности в целесообразности своих действий и из-за незначительности, мелочности их будничных целей.

То и другое в большей или в меньшей степени скрывает и от самого субъекта и от окружающих его участие в борьбе и засоряет, так сказать, его поведение во взаимодействии.

В повседневном обиходе люди совершают великое мно­жество таких засоряющих действий; правда, строго говоря, ни одно из них не случайно, каждое имеет свою мимолетную цель, и в каждом отражается своеобразие «жизни человеческого духа» данного человека, но только в микроскопической дозе. Потому и говорят: чтобы узнать человека, нужно с ним «пуд соли съесть». Но в правдивом, ярком спектакле мы познаем «жизнь человеческого духа» героев, не проглотив с ними ни грамма «соли». Это достигается, как известно, отбором действий. В актерском искусстве школы переживания отбор действий осуществляется подчинением малых и мельчайших задач все более и более крупным, вплоть до сверхзадачи, которая сама может расширяться беспредельно в каждой роли. Крупные, значительные задачи, поглощая внимание, и «автоматически» отсеивают, устраняют все не имеющие к ним ношения действия. Точно так же происходит и в жизни - по мере возрастания интереса к чему-то одному, человеку делается все труднее не только делать, но и замечать что-либо другое, не связанное с увлекшей его целью. А если цели противопоставляют одного человека другому, так или иначе связывают их, то увлеченность каждого такой целью как раз и обнажает борьбу, очищая поведение борющихся от засоренности. Значит, обнажение борьбы есть в то же время и отбор действий.

Воплощение сверхзадачи спектакля - высшая страте­гическая задача создателей. Задача трудная. Поэтому практическую работу с актерами приходится начинать с членения целого на части (куски, эпизоды), доступные вы­полнению на данном этапе репетиций. При этом членении борьба иногда утрачивается. Она распадается на действия той и другой из борющихся сторон, а действия каждой раз­лагаются на мелкие и мельчайшие звенья, вплоть до таких, в которых нет ничего, что говорило бы о их принадлежно­сти к борьбе определенного содержания. Тогда даже самые добросовестные заботы о действиях одной из сторон ока­зываются недостаточны. Отбор действий остается односто­ронним в буквальном смысле.

Между тем даже в пределах куска или эпизода в ходе борьбы происходит отбор действий каждого участвующего в ней и отсев тех, которые не имеют к ней отношения и ее засоряют.

Борьбу можно членить на отдельные звенья, этапы, эпизоды, не выходя за ее пределы. Тогда самым малым звеном борьбы будет такой ее отрезок, в котором все же видно, что это не только ряд действий, но и столкновение сил: повторные усилия одного добиться чего-то) определен­ного и противодействие этим усилиям другого.

### 6. Задача, предмет и тема борьбы

То, что называют «сценической задачей», *разъединяет* людей и характеризует каждого, указывая на его отличие от других; а связывает борющихся как раз то в этих зада­чах, что ставит их в зависимость друг от друга.

Если для достижения своей цели одному нужен тот самый *предмет*, который находится в распоряжении дру­гого или нужен другому, и если нужда в нем того или дру­гого достаточно значительна, то *из-за этого предмета* они вступают в борьбу. Любой конкретный процесс борьбы на­чинается в тот момент, когда что-то единое оказывается своего рода «яблоком раздора», объектом разных хотений, устремлений, интересов[[7]](#footnote-8).

*Предмет борьбы* - это всегда настолько значительная цель, одной из борющихся сторон, что сторона эта затрачивает повторные и все возрастающие усилия, чтобы принудить противную сторону к уступке. Поэтому не всякая цель - предмет борьбы и не все действия, совершаемые челове­ком в борьбе, подчинены той цели, которая является ее предметом. Например, споря с товарищем, я добиваюсь от него чего-то - борюсь с ним; но попутно я курю, одеваюсь, пью чай и т.д. Действия, необходимые, чтобы курить, одеваться и т.п., могут не иметь никакого отношения к предмету нашего спора и, следовательно, не быть необходимыми в той борьбе, которую я веду.

Действия, направленные к таким целям, возникают, так сказать «на досуге», когда человек имеет возможность отвлечься от того, за что он борется. Чем меньше усилий расходует человек на овладение предметом борьбы, тем больше у него «досуга», который он и употребляет в соответствии со своими мимолетными побуждениями, привычками, вкусами. Обнажение борьбы ведет к обнаружению предмета борьбы, появление «досуга» у борющихся скрывает борьбу и ведет к неопределенности, неясности ее предмета.

Предметом борьбы может быть все, что человек способен достаточно желать; а чего только люди ни желают: от действительно необходимого в биологическом или социальном смысле до вредного, иллюзорного, фантастического, даже бредового.

Среди предметов борьбы можно различать откровенно материальные и столь же бесспорно идеальные, духовные. Но такое разделение верно лишь как относительное и упро­щенное. В действительности в самых, казалось бы, оче­видно материальных предметах содержится нечто более или менее определенное идеальное, духовное, а самые, казалось бы, идеальные интересы и предметы борьбы практически выступают как материальные.

Таким образом, любой предмет борьбы имеет как бы *две стороны* - *материальную и идеальную*.

Но люди далеко не всегда осознают связь между этими сторонами своих желаний - предметов борьбы. Иногда им кажется, что они борются за высокий идеал, как если бы он был лишен материальной конкретности; иногда, борясь за что-то вполне материальное, конкретное, они не отдают себе отчета в том, что в действительности ими движет та или иная благовидная или неблаговидная идеальная цель. «Мы редко до конца понимаем, чего мы в действительно­сти хотим», - говорит Ларошфуко (76, стр. 56). «Причины действий человеческих обыкновенно бесчисленно сложнее и разнообразнее, чем мы их всегда потом объясняем, и редко определенно очерчиваются», - как сказал один из героев Достоевского (57, т.6, стр. 547). Связь между матери­альной и идеальной сторонами предмета борьбы есть, в сущности, предметная реализация субъективных устремле­ний или субъективная значимость объективных явлений.

Наблюдатель борьбы (как и зритель спектакля) вначале видит обычно борьбу за относительно конкретные пред­меты. Из того, каковы они, в какой последовательности сменяют друг друга, в каких условиях и как борются на­блюдаемые, наблюдатель делает выводы об идеальной, ду­ховной стороне предмета борьбы.

Важнейшее, к чему человек стремится в жизни, его главный предмет борьбы если и предстает перед ним в иде­альном качестве и в непосредственной близости, то в ис­ключительные, переломные моменты его жизни. Но часто людям кажется, что они подошли к нему вплотную. Так бы­вает с влюбленными, так бывает с поступлением в институт (скажем, театральный), с выбором места работы. Одни люди больше подвержены подобным иллюзиям, другие меньше.

Верно определить главную цель человека в действи­тельной жизни, в жизни, изображенной в пьесе, и в борьбе, долженствующей произойти в спектакле, - дело обычно сложное и трудное Ее как сверхзадачу образа актер при­зван обнаружить для зрителей своими действиями в тече­ние спектакля, как сущность определенного живого человека. Так, концентрируя свое внимание на одной из Порющихся сторон, мы приходим к сверхзадаче, и этим определяется важность, значительность понятия «задачи» в актерском искусстве.

Во взаимодействии образов предмет борьбы играет ту же роль, что *задача* в искусстве актерском. Так же как задача есть «столица» соответствующего актерского «куска», а сверхзадача - «столица» всей роли, - борьба в спектакле и целом имеет своей «столицей» главный предмет борьбы.

Предмет борьбы - это то, *о чем идет речь* в данном куске, эпизоде; то единое, чем фактически занимаются бо­рющиеся, хотя стремления и мотивы их различны. Например я хочу разрушить данное здание, а мой противник хочет сохранить его. Мы оба заняты *зданием*. Этот вполне материальный предмет имеет идеальную сторону. Она - историческая, художественная, утилитарно-практическая или иная его *ценность*, борьба идет из-за нее. А может быть, по существу «яблоком раздора» является понимание ценностей в самом широком смысле? Для одного на первом бытовые нужды жителей микрорайона, для другого интересы города, страны, будущих поколений?

Материальная сторона предмета борьбы ясна и конкретна, а идеальную можно увидеть по-разному, расширяя чуть ли не безгранично. Конкретизируясь в материальном предмете, она в то же время неразрывно связана в спектакле с *темой* или даже равна ей. Для зрителей тема (спектакля, акта, эпизода) раскрывается в борьбе персонажей за конкретные предметы, поскольку предметы эти идеально значимы не только для действующих лиц, но и для самих зрителей.

Поэтому тематическое богатство спектакля зависит от того, насколько разносторонне, широко и обстоятельно рас­крыта в борьбе идеальная сторона вполне конкретных пред­метов борьбы.

Но предмет борьбы выступает и как определенная цель одной из борющихся сторон, в то время как для другой он является темой, навязанной противной стороной, - к этому нам еще предстоит вернуться.

Главный предмет длительной, сложной и значительной по содержанию борьбы слагается из частных предметов и управляет ими; те в свою очередь - из еще более частных. Соответственно каждый эпизод взаимодействия на сцене имеет свою тему, и все они подчинены главной теме спек­такля - служат ее воплощению, развитию и обогащению. Связь главного предмета с подчиненными может быть при этом весьма сложной и даже противоречивой. Она дана и обнаруживается в развитии *сюжета*, который, таким об­разом, играет роль как бы «общего знаменателя» истории, легенды, литературы и сцены - искусства театрального. По­этому сюжет как содержание развивающихся в пьесе собы­тий - основа драматургии, предназначенной для сцены. Но предметы борьбы в то же время определяют и поведение актеров. Тогда в их взаимодействиях главная тема спек­такля воспринимается как единая, ясная и одновременно - сложная, богатая.

С понимания темы как предмета борьбы начинается перевод отвлеченной мысли на язык конкретных взаимо­действий персонажей. Добиваясь определенного течения борьбы, режиссер устанавливает, из-за чего в каждой дан­ной сцене она должна происходить. А это зависит от того, как он понимает *главный предмет борьбы*, то есть единую тему всей пьесы.

В каждой пьесе можно обнаружить столкновение сквоз­ного и контрсквозного действий; значит, в ней возможно не менее двух тем и двух предметов, претендующих на главен­ство. В спектакле они соревнуются, и практически одна не­избежно насколько-то преобладает. Это преобладание - в сочувствии зрителей, а оно подготовлено темой противостоя­щей. Если же для подчеркивания одной предусмотрительно «сократить» другую и смягчить остроту борьбы, то тему оста­ется декларировать. Так случается иногда при самых благих намерениях, когда забывается известная мысль Энгельса: «Чем больше скрыты взгляды автора, тем лучше для про­изведения искусства» (90, т.37, стр. 36). Тогда, по выражению Ю. Юзовского, в спектакле «идея торчит как кость в горле» (166, стр. 252). Поэтому в содержательном спектакле преобла­дание одной темы над другими достигается не затушевыва­нием подчиненных и не ослаблением контрсквозного действия, а, наоборот, - обнажением борьбы, но с такой рас­становкой борющихся сил, при которой каждый предмет борьбы служит выявлению главного по субординации и по контрасту. Тогда каждая тема, вплоть до главной, раскрыва­ется в жизненных противоречиях, и тем глубже, чем острее эти противоречия. Тогда любая из борющихся сил выполняет свою, строго определенную функцию в *направлении* затрачи­ваемых усилий; в актерском искусстве это выражается в том, *что* актер делает, а не в том, *как* он играет (отсюда - афо­ризм АД. Дикого: «Шестьдесят процентов успеха зависит от того, *что* ты играешь, и только сорок процентов - от того, *как* ты играешь»). Впрочем, здесь, как и всегда, «что» и «как» диалектически взаимосвязаны, и к этому мы еще вернемся.

В современном театре режиссеру приходится заботиться о том, чтобы, во-первых, борьба *происходила* в спектакле, а во-вторых, чтобы она была обнажена и протекала не сти­хийно, не случайно, не так, «как выйдет», а так, как того требует толкование режиссером темы пьесы.

Казалось бы, эти заботы должны полностью совпадать. В действительности они нередко вступают даже в противо­речие. Дело в том, что борьба может *происходить* на сцене, и борьбу можно *изображать*. Добиться того, чтобы борьба, общение, взаимодействие действительно происходили, значительно труднее, чем достичь изображения борьбы (той или другой), даже и относительно правдоподобного. А труд­нее всего добиться того, чтобы она не только действительно происходила, но и была такой, а не другой.

Поэтому при изучении борьбы целесообразно четко раз­граничивать общие закономерности существования *всякой* борьбы и те специфические условия, в зависимости от которых она протекает *так, а не иначе*. Мы рассмотрели то, что относится ко всякой, к любой борьбе - к возможности ее существования.

Я позволю себе логическую схему «Введения» кратко повторить, чтобы больше не возвращаться к определению понятий, которыми предстоит пользоваться в следующих главах.

На очереди стоит вопрос о *выразительности* правды, искренности на сцене; доверие к ним подрывают и эффект­ная неправда и невыразительность архинатурального. Все, что связано с выразительностью человеческого поведения, начинается с *экономии сил*. Эта всеобщая закономерность делает в жизни понятными, а на сцене выразительными не только цели человека, но и относительную, *по суборди­нации, значительность* для него каждой. Наиболее харак­теризуют человека те из них, которые так или иначе *связывают человека с другими людьми*; цели эти, достиг­нув относительной значительности и конкретности, дают начало борьбе. В ней выражаются характеры людей и то общее, что, через *предмет борьбы*, связывает их между собой, это: темы, идеи, мысли философского, общественно-политического, психологического порядка, которые театр берет в *драматургии* и призван обогащать.

В следующих главах мы остановимся на обязательных условиях, в которых протекает всякая борьба, но которые могут быть *теми или другими* и поэтому *по-разному* влияют на характер ее протекания. Условия эти можно называть «ха­рактеристиками», «параметрами», «измерениями» или «коор­динатами». Я буду употреблять слово «измерения». Предлагаемые мною «измерения» касаются: инициативности в борьбе (гл. I), предмета борьбы (гл. II), представлений че­ловека о том, с кем он борется (гл. III и IV), и обмена ин­формацией в борьбе (гл. V). Их я считаю *основными* потому, что нельзя представить себе борьбу, которую никто не начал, хотя начать ее можно по-разному. Это относится к «инициа­тивности». Невозможна и борьба без причины, повода и предмета; это было бы совершенно бесцельным (то есть не­возможным) расходованием усилий. Характер предмета борьбы не может не отразиться на ее ходе, а двойственная природа всякого предмета борьбы сказывается в преоблада­ний в разных случаях материальной или идеальной его сто­роны. В этом - основание для второго «измерения». Борьба всегда протекает так или иначе в зависимости от обеих бо­рющихся сторон, и у каждой существуют или возникают представления о противной стороне, влияющие на ее течение. Эти влияния рассматриваются третьим и четвертым «изме­рениями». Специфически человеческая борьба протекает в обмене информацией, и в его характере находят отражение едва ли не все особенности хода и развития борьбы. Это де­лает пятое «измерение» удобным для подведения итогов и проверки всех предшествовавших основных «измерений».

Но помимо основных можно представить себе сколько угодно других, в частности - *производных*. Некоторые из них будут рассмотрены после основных (гл. VI). В заключе­ние (гл. VII и VIII) будут предложены некоторые общие практические рекомендации и теоретические выводы.

В *примечания* вынесены высказывания художников, ученых и публицистов, которые могут быть полезны чита­телю, если он заинтересуется историей вопроса, литератур­ными источниками и обоснованиями. В примечаниях дано то наиболее яркое, что, в дополнение к непосредственной практике, привело к выводам, изложенным в книге.

# Глава I

# «ИНИЦИАТИВНОСТЬ»

Важно не то место, которое мы занимаем,

 а то направление, в котором мы движемся.

Л. Толстой

## 1. Принадлежность инициативы

«...Действие начинается, собственно говоря, - пишет Гегель, - лишь тогда, когда выступила наружу противопо­ложность, содержавшаяся в ситуации. Но так как сталки­вающееся действие *нарушает* некоторую противостоящую сторону, то этим разладом оно вызывает против себя про­тивоположную силу, на которую оно нападает, и вследствие этого с *акцией* непосредственно связана *реакция*. ...Теперь противостоят друг другу в борьбе два вырванных из их гар­монии интереса, и они в своем взаимном противоречии не­обходимо требуют некоего *разрешения*» (34, стр. 221).

Гегель говорит здесь о борьбе в иной связи и в ином (философско-теоретическом) плане - борьбе как столкно­вении противоположных сил по основе противостоящих друг другу интересов. Поскольку нас интересует главным образом область человеческих взаимодействий, то и вопрос о борьбе мы переводим в более конкретный и более узкий план - план *практической психологии*.

Итак, основным условием для борьбы, о которой идет речь, как и для всякой другой, является, по формуле Ге­геля, наличие противоположных интересов. Если такая си­туация налицо, борьба *может начаться*; но носителями тех или других интересов, противоборствующих сил в жизни являются люди. Следовательно, чтобы борьба нача­лась, кто-то должен сделать первый шаг в борьбе, как след­ствие нарушенной «гармонии» интересов, - иначе говоря, кто-то должен *проявить инициативу*. Борьба будет *проис­ходить*, если он встретит ответное сопротивление и будет пытаться преодолеть его. Проявление инициативы - первое обязательное условие возникновения какой бы то ни было реально ощутимой борьбы.

Слова «инициатива», «инициативность» мы будем здесь употреблять в неизменном условном значении тер­минов. Не нужно при этом думать, что речь должна пойти только об инициативных, то есть деятельных, предприим­чивых, находчивых людях. Термин «инициатива» нам нужен для того, чтобы наглядно раскрыть и продемонстри­ровать сам механизм борьбы в жизни и на сцене. «Овла­деть инициативой», в принятом нами смысле, - это значит получить в свое распоряжение поле деятельности во взаи­модействиях людей, чтобы осуществить на нем свои нужды, связанные с партнером.

В этом и только в этом смысле использованы слова «инициатива», «инициативность», с которыми читатель еще не раз встретится на страницах книги.

Проявляя инициативу, человек требует внимания со стороны партнера к своим целям, делам, нуждам. Но часто партнер и сам претендует на инициативу, и тогда приходится затрачивать дополнительные усилия, чтобы удержать инициативу, - бороться одновременно и за вни­мание партнера и за то, *для чего* оно нужно.

Если каждый из борющихся стремится полностью овла­деть инициативой - их цели соревнуются; они вынуждены решить - чем они оба будут заниматься? Тем ли, что нужно одному, или тем, что нужно другому? Предметом борьбы ока­зывается уже не цель того или другого, а сама инициатива. Но пока происходит борьба за нее, пока кто-то из борющихся не овладеет ею, остается неизвестным, зачем она нужна каж­дому из них. Так, пока Бобчинский и Добчинский спорят о том, кто из них будет рассказывать о «чрезвычайном про­исшествии», - сообщить о нем ни тот, ни другой не может.

Каждый из борющихся за инициативу считает, что именно он имеет на нее преимущественное право или что его дело более важно, более срочно, чем дело другого. Рано или поздно одной из сторон приходится уступить - ини­циатива сама по себе не может быть нужна, а занятость ею не дает заняться делом, побудившим претендовать на нее.

На многолюдных собраниях председательствующий берет инициативу при помощи звонка; милиционер, регу­лирующий уличное движение, пользуется жезлом и сви­стком. В словесной борьбе, чтобы привлечь к себе внима­ние, овладеть инициативой и удержать ее, люди обычно повышают и усиливают голос. Поэтому борьба за инициа­тиву часто выражается в стремлении перекричать друг друга, и в спорах по неотложным делам люди легко пере­ходят на крик. От этого всегда страдает ясность целей бо­рющихся - явление, характерное для многих ситуаций.

Пытаясь перехватить инициативу, человек проявляет не­внимание к целям партнера, занимающим того в данный момент. Поэтому из претендующих на инициативу уступает обычно тот, кому нужнее партнер, кто хочет или должен быть внимательным к нему и к его нуждам. Но он уступает лишь приоритет. Это выглядит примерно так: вместо того чтобы спорить о том, кто кого будет слушать, я уступлю, но с тем чтобы потом мы оба занялись моим делом. Как вос­пользуется этой уступкой партнер? Это зависит не только от важности и срочности дела того и другого, но и от их предварительных представлений друг о друге.

В споре логичном, разумном инициатива в каждый определенный период борьбы принадлежит какой-то одной стороне, и борьба за инициативу не отвлекает от предмета и темы спора.

Пользование инициативой я буду называть *наступле­нием*, отказ от инициативы по отношению к данному парт­неру или партнерам - *обороной*. По формулировке Гегеля, последняя будет «реакцией» на нежелательную, мешаю­щую, отвлекающую от чего-то важного «акцию».

Наступающему нужно что-то *получить*, а для этого ему приходится так или иначе выразить, назвать, обозначить то, чего именно он добивается, а далее - так или иначе обосновать, мотивировать свои требования, претензии или нужды; поэтому в наступлениях обнаруживаются цели че­ловека как его *позитивная* программа.

Партнер обороняется, пока и поскольку он занят чем-то своим и ему не важно и не нужно все, что зависит от другого и находится в его распоряжении в данный момент. Обороняясь, он уклоняется или отбивается от воздействий наступающего как от помехи своему делу. Обороняться можно только в ответ на наступление. В этом основная выразительная функция обороны. Не уступая, обороняющийся вынуждает к настойчивости наступающего. Оборона поэтому характеризует интересы человека с их негативной стороны.

От обороны к контрнаступлению человек переходит иногда мгновенно - как только негативная цель (укло­ниться, отделаться) сменится позитивной (например: обви­нить, удалить, заставить примириться с отказом и т.д.).

Постепенный переход от наступления к обороне можно назвать *отступлением*. Наступая, человек занят тем, что ему нужно от партнера, но, уделяя все больше внимания партнеру - его интересам, соображениям, доводам, - он все больше занимается тем, что нужно уже не ему, а парт­неру. Так, отказываясь от своих позитивных целей, посте­пенно сокращая их, а в итоге стремясь не лишиться хотя бы того, чем он уже располагает, наступающий иногда пре­вращается в обороняющегося.

В борьбе, окружающей каждого из нас, наступление по­стоянно переплетается с отступлением и обороной. Глухая оборона не может длиться долго, если ей противостоит на­стойчивое наступление. Так же редко встречается и «сле­пое» наступление: ведь чтобы добиться чего-то от партнера, нужно выслушивать его возражения и считаться с ним - то есть на время уступать ему инициативу. А он может более или менее свободно пользоваться ею; поэтому черты обороны и отступления проникают в наступление и черты наступления - в оборону. В этом сказывается множествен­ность интересов людей, сложность их целей, разнообразие во взаимоотношениях.

Определение того, кому в борьбе принадлежит инициа­тива (в жизни, в пьесе, в спектакле, в отдельной сцене), ведет к ясности предмета и темы борьбы, а далее - к уяснению конкретного содержания развивающихся событий и поведения каждого участвующего в них. Вместе с ини­циативностью человека все яснее раскрывается, что именно в жизни представляется ему хорошим, нужным, привлека­тельным. Чем человек инициативнее, тем с большей об­основанностью можно утверждать, к чему он стремится.

Оборона говорит об обратном. Но, как и наступление, она всегда состоит из вполне конкретных действий, кото­рые, если рассматривать их по отдельности, мало отли­чаются от действий, входящих в состав наступления. Отли­чия выступают преимущественно в контексте действий - в той общей цели, которая связывает их в один последова­тельный ряд и едва сквозит в каждом в отдельности. В на­ступлении одна позитивная цель объединяет этот ряд; она побуждает человека повторными усилиями преодолевать или пытаться преодолеть сопротивление партнера. Каждое из этих усилий имеет свою непосредственную, ближайшую цель, но все они подчинены общей цели ряда. Весь такой *ряд действий*, направленных к *одной* цели, представляет собою единое наступление.

Таким образом, наступление повторными и возрастаю­щими затратами усилий для достижения одной цели гово­рит о значительности для субъекта этой цели. Действовать с минимальными затратами усилий можно не наступая; на­ступать, не затрачивая все больших и больших усилий, не­возможно.

Беспрерывно действуют не только такие деятельные люди, как, скажем, Штольц или Кочкарев, но и самые без­деятельные, такие, как Обломов или Подколесин. Инициа­тивность человека определяет его как *более или менее деятельного*, причем содержание его деятельности этим, разумеется, не определяется. Деятельность Штольца по со­держанию своему имеет мало общего с деятельностью Кочкарева, но оба они люди деятельные, - им свойственно проявлять инициативу, наступать. Это противопоставляет их обоих таким мало похожим друг на друга персонажам, как Обломов и Подколесин. Последних в свою очередь объ­единяет лишь то, что для них характерна минимальная наступательность, - таких людей называют обычно «бездеятельными».

Но инициативность борющихся далеко не всегда отчет­ливо выступает согласно предложенной схеме: один насту­пает, другой либо обороняется, либо контрнаступает. Вытекающая в основном из заинтересованности в цели инициативность выступает обычно с разного рода поправ­ками, сдерживающими, освобождающими, маскирующими и ограничивающими ее.

## 2. Распределение инициативы

Если несколько человек вместе делают одно дело и оно продвигается успешно, то это значит, что каждый знает, когда и как он должен пользоваться инициативой, и что кто-то из них ею распоряжается. Чем хуже каждый поль­зуется инициативой, тем важнее для успеха дела, чтобы кто-то хорошо ею распоряжался. Он предоставляет партне­рам инициативу для определенного использования в более или менее широких границах. Когда границы эти нару­шаются, он вмешивается в их поведение и уже не только распоряжается, но и пользуется инициативой: удерживает указывает, направляет. Чем уже границы и чем чаще они нарушаются, тем чаще это происходит. При самых широких границах, как и при точном выполнении каждым своей функции, он только распоряжается. Если при этом все же происходит борьба, то ее либо ведут партнеры между собой, либо они наступают на него, а он им то или другое позво­ляет. Когда кто-то нарушает границы отпущенной ему ини­циативы и настаивает на их расширении вопреки сопротивлению распоряжающегося, то возникает борьба за инициативу, а точнее - за более свободное ее использова­ние.

Министр в своем министерстве, директор в подведом­ственном ему учреждении, хозяин дома, принимающий гос­тей, человек, пользующийся безусловным авторитетом, - все они в обычных, нормальных обстоятельствах и согласно своему положению более или менее строго распоряжаются инициативой, хотя каждый делает это по-своему. Те, кто позволяет им распоряжаться инициативой, тем самым при­знают за ними это право, хотя у каждого могут быть на то свои основания. Поэтому на сцене, по известной пого­ворке, «короля играют приближенные» и, по выражению Брехта, «барин лишь настолько барин, насколько ему поз­воляет быть им его слуга» (19, стр. 200).

Борьба за инициативу в различных обстоятельствах более или менее вероятна. Согласно библейскому рассказу о царе Артаксерксе, «все служащие при царе и народы в областях царских знают, что всякому, и мужчине и жен­щине (даже любой из его жен! - П.Е.), кто войдет к царю во внутренний двор, не быв позван, один суд - смерть». Здесь невозможно даже предположение о борьбе за ини­циативу.

Иногда человек считает, что его партнер должен бы пользоваться инициативой, но не делает этого. Такого парт­нера нужно заставить взять инициативу в свои руки. Если оба партнера требуют действий один от другого, то они опять борются за инициативу, но не отнимают ее, как Добчинский и Бобчинский, а навязывают друг другу. Так в спектакле МХАТ Манилов принимал у себя Чичикова. При­чем навязывание инициативы может быть, конечно, более или менее настойчивым, обнаженным.

В борьбе такого рода протекают иногда любовные объ­яснения. Каждый ждет «первого шага» от партнера. Но долго ждать остро желаемого трудно. Либо кто-то сам за­хватит инициативу, либо один заставит другого, либо оба решатся одновременно взять ее. В последнем случае навя­зывание инициативы может резко смениться борьбой за овладение инициативой.

Человек предоставляет инициативу партнеру, разуме­ется, не только навязывая ее или уступая его требованиям. Иногда человеку просто некуда спешить, иногда он дей­ствительно заинтересован нуждами партнера и не прочь помочь ему; иногда он изучает партнера, чтобы потом уве­реннее добиваться своих целей. Умение предоставлять ини­циативу есть умение слушать. Оно характерно не только для людей отзывчивых, но и для самых отъявленных эгои­стов и карьеристов.

В спортивной борьбе цель всегда ясна, ясны и границы использования инициативы. Их охраняет судья. Футболисты передают ее игрокам своей команды и стремятся не усту­пать ее противникам. В шахматах исходное преимущество белых заключается в том, что им принадлежит инициатива первого хода; черным приходится отнимать ее, и борьба на доске в значительной степени заключается в борьбе за ини­циативу. Но шахматист охотно предоставляет инициативу противнику, если предполагает, что тот использует ее себе во вред. На этом построены шахматные «ловушки». Так же бывает и на пристрастных допросах, экзаменах, дискуссиях. Всякого рода провокации, «ловушки» - это, в сущности, все те случаи, когда время (то есть фактически кто-то дру­гой) «работает на нас» и когда целесообразна остановка наступления в ожидании момента для его продолжения в более выгодных условиях.

В борьбе всякое предоставление инициативы партнеру рассчитано, в сущности, на то, что она будет использована определенным образом. Это - более или менее длительные паузы, необходимые в наступлении для проверки его эф­фективности, для ориентировки, для оценки изменяющейся обстановки. Чем конкретнее цель наступления, чем оно на­стойчивее и стремительнее, тем более ясно, что инициатива предоставляется партнеру для вполне определенного ис­пользования - и только.

Экзаменатор распоряжается инициативой и предостав­ляет экзаменующемуся пользоваться ею. Последний должен держаться границ заданного вопроса. Положено распоря­жаться инициативой следователю на допросе, врачу - на приеме больных, командиру - в своей части, руководителю - в подведомственном учреждении, режиссеру - на репе­тиции. Если экзаменующийся вырвет инициативу у экза­менатора, обвиняемый - у судьи или прокурора, руководимый - у руководителя, то все такие и подобные им случаи неизбежно воспринимаются как нарушение об­щепринятой нормы и вызывают крутой поворот в борьбе. Таким поворотом было, например, выступление Г. Димит­рова на Лейпцигском процессе в 1933 году, когда, вопреки положению обвиняемого, он обвинял и разоблачал фашист­ский суд, фактически превратив в обвиняемого всесильного в ту пору Геринга.

Границы предоставляемой партнеру инициативы зави­сят от содержания предмета борьбы, от представлений бо­рющихся друг о друге и от условий, в которых борьба протекает. Чем сложнее цель и чем больше зависит от со­знания (информированности, мышления, воображения) партнера ее достижение, тем менее применимо наступление «напролом» и тем шире должны быть границы предостав­ляемой ему инициативы.

Если в любовном объяснении, например, партнеру на­вязывается инициатива для строго определенного исполь­зования, то это не объяснение, а либо обольщение, либо запугивание. Любовное же объяснение требует широких границ предоставляемой партнеру инициативы, поскольку предметом борьбы, целью любящего является взаимопони­мание, сближение идеальное.

Но и в самой сложной борьбе, когда инициатива часто переходит от одного к другому, когда каждая сторона охотно уступает ее, можно заметить, что на каждом этапе взаимодействий инициатива принадлежит либо той, либо другой стороне.

Предполагаемому единомышленнику и другу, так же как и лицу значительному, инициатива предоставляется легче и для более свободного употребления, чем предпола­гаемому врагу или лицу незначительному. (На этом мы специально остановимся в последующих главах.) Поэтому распределение инициативы в борьбе - кто ею распоряжа­ется, кто и как пользуется - не только обнаруживает значи­тельность и сложность предмета борьбы, но и раскрывает взаимоотношения между борющимися.

Оборона «в чистом виде», как уже упоминалось, воз­никает, когда от воздействий партнера нужно только укло­ниться или отбиться и, следовательно, в те моменты, когда сам партнер совершенно не нужен обороняющемуся. Но че­ловек - существо общественное; поэтому самые черствые эгоисты, самые ленивые и независимые люди обычно все же дорожат своей репутацией. Поэтому оборона «в чистом виде» возникает сравнительно редко - пока обороняю­щийся настолько поглощен своим неотложным делом, что не может уделить внимание делам партнера, который на­стойчиво претендует на внимание и потому чрезвычайно мешает.

Таким образом, рассматривая борьбу с точки зрения инициативности борющихся (то есть по нашему первому «измерению»), в каждом конкретном случае и на каждом этапе можно обнаружить тот или другой вариант ее рас­пределения с бесчисленным множеством оттенков в преде­лах каждого. Причем мы особо подчеркиваем, что само это распределение еще ничего не говорит *о степени инициа­тивности* борющихся. Надо иметь в виду, что инициатив­ность в борьбе, о которой здесь идет речь, и инициативность как свойство человеческого характера хотя и взаимосвязаны, но не тождественны (как об этом гово­рилось выше).

Может происходить борьба из-за инициативы: каждый из борющихся может *претендовать* на нее и может *навя­зывать* ее партнеру.

Кто-то из борющихся может *распоряжаться* инициа­тивой, только *предоставляя* ее партнеру или также и *поль­зуясь* ею.

Кто-то может *пользоваться* инициативой и кто-то *уклоняться* от ее использования - *обороняться*.

Пользоваться инициативой любой из борющихся может наступая, контрнаступая и отступая.

Конкретная борьба происходит только тогда, когда кто-то **наступает**, а чаще всего борющиеся наступают *пооче­редно*.

Если человек только распоряжается инициативой, но сам не пользуется ею - он непосредственно не участвует в борьбе, хотя его присутствие может влиять на ее развитие самым решающим образом; если он отступает - он отходит от борьбы, но это значит, что кто-то на него наступает; если он обороняется - он добивается прекращения борьбы; если он наступает - он *ведет* борьбу.

Поэтому первое «измерение» борьбы требует внимания прежде всего к *наступлению*.

## 3. Наступление

А характер - это то, в чем обнаруживается

направление воли.

Аристотель

Можно много видеть, читать, можно

кое-что вообразить, но, чтобы сделать, -

не­обходимо уметь, а уменье дается только

изучением техники.

М. Горький

### Мобилизованность

Среди старейших профессиональных актерских выра­жений известны такие: «ронять тон», «подымать тон», «держать тон». Неумение «держать тон» и склонность «ро­нять тон» издавна считались признаками профессиональ­ной неподготовленности. Современный театр отказался от этих выражений. Специальные заботы о «тоне» уводят ак­тера от действия, от живых человеческих переживаний. И все же это старинное выражение не лишено некоторого ра­ционального смысла. Ведь им пользовались и актеры, ко­торых невозможно заподозрить в ремесленном отношении к искусству и в пренебрежении к правде.

Выражение «тон» фиксирует формы, результаты, не ка­саясь того, что к ним ведет и за ними скрывается. Так воз­ник набор штампов под общим названием «тон»: повышенно громкий голос, стандартная взволнованность, подвижность - «бодрячок». Актер-ремесленник с такого «тона» или с поисков его начинает любую репетицию.

Сущность того, что омертвело в этом наборе, заключа­ется в инициативности. Наступательность обнаруживается, между прочим, в телодвижениях и в звучании речи; по­этому инициативность требует определенного телесного по­ведения и определенного звучания речи. Но если актер специально занимается тем и другим, наблюдая свои позы и жесты и слушая свои интонации, он упускает из внима­ния цель, связывающую его с партнером, и неизбежно пе­рестает воздействовать на него. Тогда действительного наступления происходить, разумеется, не может, как бы точно ни выполнялась его омертвевшая форма.

Чем же отличается поведение наступающего человека от поведения человека не наступающего? По каким вполне конкретным признакам мы вообще убеждаемся, что данный человек в данном случае наступает? В каких непосред­ственно ощутимых фактах реализуется всякое наступление? Начнем с признаков телесных - видимых, но не слыши­мых, держась нашего исходного принципа - целенаправ­ленности, определяющей все человеческие действия.

Всякое воздействие начинается с *оценки*. Оценка - это процесс; цель его - восприятие нового. В первый момент воспринимающему еще не ясно значение воспринимаемого, и потому никаких выводов и решений по поводу восприни­маемого у него еще нет. Поэтому нет представлений о том, что и как делать. Отсюда - неподвижность, полная и мгно­венная. Пока она длится (может быть, буквально мгнове­ние), возникают первые и самые общие предварительные связи воспринимаемого с интересами воспринимающего; происходит формирование представлений о значении оце­ниваемого. Это обнаруживается в изменении «веса тела»: человек становится либо «тяжелее», либо «легче», и вни­мательный наблюдатель это без труда заметит.

По изменению «веса тела» видно в самых общих чер­тах *плохо* или *хорошо* для оценивающего то, с чем он не­ожиданно столкнулся, - в первом случае он «никнет», во втором - как бы «расцветает»; видно и то, *насколько* со­ответствует или не соответствует воспринимаемое его самым общим интересам по его первым непосредственным представлениям[[8]](#footnote-9). (Это можно наблюдать, когда в «розыг­рышах» радостное сообщение для эффекта сначала пода­ется как печальное, а печальное - как радостное.)

Далее эти первые представления конкретизируются, и человек принимает решение, что и как делать; возникает объективная цель, стремление к которой реализуется или начинает реализоваться в действии. После оценки события, достаточно значительного для субъекта, может последовать не только действие, но и наступление.

Достаточно ли значительно событие - обнаруживается в том, что одновременно с изменением «веса тела» (или с не­которым отставанием, вслед за ним) происходит более или менее ясно видимая либо *мобилизация*, либо *демобилизация* сил. В первом случае за оценкой может последовать наступле­ние или попытка начать его; во втором случае наступления не последует. Как мобилизация, так и демобилизация могут идти одновременно и с облегчением тела (с положительной оцен­кой) и с потяжелением тела (с отрицательной оценкой), но могут и следовать за ними. Мобилизация в некоторой степени нейтрализует отрицательную оценку, демобилизация также нейтрализует положительную оценку. Поясним примером.

Вы получили письмо. Оно содержит важное для вас сооб­щение - положительное или отрицательное (соответствующее вашим интересам или противоречащее им). И в том и в дру­гом случае оно может требовать от вас немедленной деятель­ности и может, наоборот, делать ненужной предполагавшуюся деятельность. Соответствие или несоответствие сообщения вашим интересам неизбежно и непроизвольно отразится на «весе тела»; вывод о необходимости действовать отразится на мобилизованности. Первое зависит только от содержания ваших *интересов* и от *понимания* вами полученного сообще­ния; второе - *кроме того*, еще и от качеств вашего харак­тера, от вашего состояния в данное время, от учета вами окружающих условий вообще и в данный момент.

В *мускульной мобилизованности* наступление факти­чески зарождается и назревает, хотя целенаправленность его еще и не вполне конкретна. Человек уже готовится к *деятельности* и *борьбе*, но может начать ее так или иначе и еще не знает, как именно он ее начнет. Эту обобщенную, «генерализованную» подготовку мы и называем телесной мобилизованностью. Она всегда видна; ни наблюдатель, ни сам наблюдаемый еще не знают, какие действия последуют, но готовится ли человек к преодолению препятствий, к борьбе, или он готовится отказаться от борьбы, уклониться - это внимательный наблюдатель увидит.

Мобилизованность выражается в общей собранности внимания и, следовательно, в направлении взгляда, в гла­зах, в дыхании и в общей подтянутости мускулатуры тела, в частности в подтянутости спины - позвоночника. Это - рабочее состояние тела, приспособленность его к затрате усилий и относительно широкому выбору действий - к тем и таким, какие потребуются, как только цель достаточно конкретизируется, готовность преодолевать препятствия, ко­торые еще не возникли, но вот-вот возникнут, которые воз­можны, вероятны на пути к цели[[9]](#footnote-10).

Мобилизованность есть готовность к *ряду* действий, к перспективе дел, ведущих к одной цели. Она похожа на сборы в путь: в соседнюю комнату, через весь город, в за­граничную поездку; на полчаса, на неделю; в гости, по делу, к приятелю, к начальству, на свадьбу, на похороны и т.д. Каждый человек собирается по-своему, но любой, успешно или нет, пытается предвидеть то, что ему предстоит, и соот­ветственно готовится. Подобно этому человек готовится и к борьбе, тем больше и тем тщательнее, чем значительнее для него цель и чем больше препятствий он предвидит.

В связи со все более полным осознанием оцениваемого факта и в результате учета изменяющихся внешних условий мобилизованность может, разумеется, смениться демобилизованностью. Когда человек *колеблется*: то ли вступить ему в борьбу, то ли нет - мобилизованность и демобилизованность чередуются. Так иногда слушают речи и споры; так наблюдают за борьбой, если в исходе ее заинтересованы (например, болельщики на футболе в моменту острых си­туаций мобилизуются, со спадом остроты - демобили­зуются). Особенно ярко это видно, когда дети следят за развитием событий в спектакле, если герой пьесы завоевал их сочувствие, - весь зал бывает мобилизован, когда герою угрожает опасность.

На этих примерах видно, что мобилизованность вовсе не всегда переходит в наступление - дети не бегут на сцену и болельщики не вмешиваются в игру, - но к началу на­ступления мобилизованность (хотя бы минимальная) не­обходима - без нее наступление не может состояться.

Наступление наиболее ясно отличается от обороны именно мобилизованностью: наступающий *всегда* мобили­зован для воздействий на *партнера-противника* в борьбе, а обороняющийся *может быть* мобилизован для деятель­ности, не имеющей, по его представлениям, *никакого от­ношения к партнеру*. Он вынужденно (и потому не полностью) отрывается от своего дела для воздействия на мешающего партнера. Но как только обороняющийся зай­мется партнером, оставив свое дело или отвлекшись от него, он тут же превратится в наступающего, а выразится это в том, что он перестроит свою мобилизованность на другой фронт.

Такая переориентировка мобилизованности достигается иногда буквально в несколько мгновений.

Ремесленным суррогатом мобилизованности является актерский «бодрячок» - один на все роли, и для каждой - от начала до конца; цель его - развлекать зрителей.

На характере и степени мобилизованности человека в каждом конкретном случае отражается множество обстоя­тельств окружающей среды и его прошлой жизни. Иногда мак­симальная мобилизованность не осознается им самим (как в наших примерах с болельщиками и детьми); иногда она не столь стремительна, но сопутствует сознательно принятому ре­шению. Часто непроизвольно возникающая, она предшествует решению, а решение влечет за собой дополнительную мобили­зованность. Вариации тут возможны самые разнообразные.

Степень мобилизованности в ходе наступления ме­няется в зависимости от упорства противника и характера его сопротивления. Наступающий все больше мобилизуется по мере возрастания преодолимых, как он думает, препят­ствий и постепенно демобилизуется, если противодействие оказывается слабее, чем он ждал, или если он начинает подозревать их непреодолимость. Для отступления харак­терна постепенная демобилизация тела; именно в ней от­ступление обычно и начинает обнаруживаться. «Во всех сражениях глаза побеждаются первыми», - заметил Кор­нелий Тацит (142, т.1, стр. 371).

### Пристройки

Качества и свойства препятствий на пути к цели дик­туют способы их преодоления. Во всякого рода обработке неодушевленных предметов это очевидно. В борьбе с жи­вотным выбор способов шире и сложнее; тут возможны всякие неожиданности; но побуждения борющихся ясны, почти так же ясны и их возможности. В борьбе человека с человеком у наступающего обычно более сложная цель, и о побуждениях и силах партнера он может строить лишь более или менее верные предположения. Наступающему приходится искать и применять способы преодоления не­ожиданных противодействий, в то же время не уступая инициативу.

В наступлении способы эти суть воздействия на парт­нера, а каждое воздействие требует соответствующей при­стройки[[10]](#footnote-11). Сила воздействия зависит от полноты пристройки: чем сильнее «удар», тем больше, точнее должен быть пред­шествовавший «замах»; чем энергичнее воздействие, тем больше (полнее, точнее) подготавливающая его пристройка.

Если для ряда следующих одно за другим воздействий человек пристраивается *все больше и все тщательнее*, то это объективно говорит о том, что всем рядом воздействий (причем они могут быть весьма разнообразны) он добива­ется *одной* цели, и цель эта достаточно значительна для него, чтобы затрачивать на ее достижение возрастающие усилия. Следовательно, он наступает.

Человек обращается к другому с просьбой. Это - воз­действие, но, может быть, еще не наступление. Человек несколько раз повторяет свою просьбу, но каждый раз с одной и той же пристройкой (случай в жизни крайне ред­кий, так попрошайки-нищие иногда просят милостыню) - это ряд воздействий (если не штамп ритуала), но это опять не наступление. Если же к каждой последующей просьбе он пристраивается больше, с учетом отказа на предыдущую, то это - наступление. Теперь мы видим, что человек *действительно* добивается того, о чем просит. Первое воздействие на партнера не дало ожидаемого ре­зультата, значит, второе должно быть сильнее первого, а третье - сильнее второго. Каждое последующее только по­тому и потребовалось, что предыдущее оказалось недоста­точно сильным.

Постепенное снижение полноты и определенности при­строек - признак отступления. По ряду пристроек борю­щегося уже можно видеть - наступает он или отступает, а если наступает, то ближе ли его наступление к *прямоли­нейному* или *сложному*.

В прямолинейном наступлении «напролом» человек мало или совсем не считается с конкретным содержанием препятствий и почти не слушает партнера. Он видит только сопротивление и не входит в соображение о его причинах. Поэтому он все более энергично и ясно применяет один и тот же способ воздействия (например, приказ, просьба), и тогда одна и та же по природе своей пристройка выпол­няется им для каждого последующего воздействия все более точно и полно, - в нее постепенно вовлекается все тело наступающего.

В сложном наступлении человек учитывает причину и своеобразие каждого противодействия, делает выводы, пы­тается найти «слабое место» сопротивления, принимает ре­шение и подходит к своей цели с разных сторон и потому пользуется разными способами воздействия, а для этого - *перестраивается*.

Прямолинейное наступление почти всегда входит в со­став какого-то сложного, а самое сложное состоит из не­скольких, иногда предельно коротких прямолинейных. В сложном наступлении наступающий пробует разные пути к одной цели и по каждому из них движется или пытается двигаться прямолинейно. Каждая попытка имеет свою бли­жайшую цель, которая так или иначе связана с предметом борьбы. Она, следовательно, есть в то же время частная тема (или аргумент) диалога, подчиненная общей теме всего наступления . Чем больше путей и, соответственно, подчиненных тем (аргументов) испробовал наступающий, тем сложнее его наступление, тем сложнее выглядит его цель; чем больше использован при этом каждый путь -тем настойчивее наступление, тем больше давление на партнера.

Такова структура наступления в пристройках. Ее можно обнаружить в самых сложных и запутанных случаях, а в ее основе лежат три важнейших фактора, дополняющих и уравновешивающих друг друга: стремление к цели, учет препятствий, экономия сил. Если все эти факторы влияют на характер наступления в полной и равной мере, то перед нами разумное, расчетливое, «правильное» наступление. Но увлеченность целью может мешать разумной оценке пре­пятствий, и это повлечет за собой объективно нерациональ­ное расходование сил. Возникает наступление «слепое», «напролом». В свою очередь учет препятствий и экономия сил сдерживают стремление к цели, а иногда даже приво­дят к отказу от цели.

Чем больше наступающий входит в соображения своего противника, предоставляет ему инициативу, учитывает его интересы и вообще применяется к обстоятельствам и чем строже он экономит силы, тем сложнее его наступление и тем менее оно похоже на штурм. Если же человек больше занимается тем, что нужно партнеру, чем тем, что нужно ему самому, то он, может быть, готовится к наступлению, но сам не наступает. Или его наступление - прощупывание, разведка, более или менее настойчивая. Человек, постоянно озирающийся кругом и, экономя силы, размышляющий о правильности каждого своего шага, двигаться вперед не способен или, вернее, не хочет.

Экономия сил, хотя бы минимальная, - необходимое условие всякого наступления. Полная отдача всех сил в едином воздействии (порыве) исключает возможность раз­вития наступления. Но, во-первых, человеку обычно только кажется, что он употребил все силы без остатка, в то время как в действительности они еще не исчерпаны; во-вторых, если ему и действительно не хватает сил для еще более энергичного воздействия, то у него всегда остается возмож­ность *искать* силы и способы воздействия. Именно в по­исках сил люди способны лезть в драку, плакать, падать на колени, биться головой о стену и т.д. - совершать объ­ективно бесполезные и бессмысленные движения. От своей цели человек отказаться не может, а все разумные способы, как ему кажется, им уже испробованы безрезультатно. Бес­силие проявляется не в бездействии, а в безрезультатных *поисках* сил. Люди слабые (дети, например), нервноболь­ные, капризные, избалованные чаще других занимаются та­кими поисками, потому что силы свои они не умеют использовать рационально, а значительность целей преуве­личивают.

### Воздействия

...Когда спорящиеся, желая приобресть друг

 над другом поверхность, стараются затро­нуть

друт в друге какие-нибудь стороны ха­рактера

 или задеть за слабые струны души и когда

через это в споре выказываются их характеры,

а конец спора становит их в новые отношения

друг к другу, это уже своего рода драма.

В. Белинский

Наступление в большинстве случаев реализуется в сло­весных воздействиях.

«Где ты был? Что ты там делал? Зачем ты туда ходил? Чего ты добиваешься?»

«Я хотел бы поставить эту пьесу. Она мне нравится. Я знаю, как ее следует ставить. В нашей труппе она хорошо разойдется».

Два обращения, в каждом по четыре фразы. Каждое может быть наступлением - и прямолинейным и сложным. В первом случае после каждой произнесенной фразы на­ступающий видит только факт неповиновения, и каждой последующей он усиливает то, что было выражено в пре­дыдущей; во втором - он пытается разгадать также и при­чины сопротивления, созревающее возражение, и стремится устранить каждую, по мере того как представления о ней у него возникают. Причины он может видеть разные и к устранению каждой будет подходить по-новому. Тогда каж­дой следующей фразой он указывает на то, что не было высказано в предыдущей. Такой подход требует пауз, пере­строек, подбора аргументов.

Приведенные примеры крайне примитивны. Но ту же в принципе структуру словесных воздействий можно заме­тить в любом наступлении.

По свидетельству Б.М. Сушкевича, К.С. Станиславский говорил: «...Актер работает фразами; их нужно держать как бы за спиной. Вот вам одна. Мало? Так вот другая, третья, четвертая» (132, стр. 122).

Наступающему нужно выразить то, чего он от партнера добивается, но, во-первых, слова наступающего только при­ближенно выражают его мысли и желания; во-вторых, по­нимание их зависит также и от партнера: он может быть недостаточно внимательным, может по разным причинам со­знательно уклоняться от искомого понимания, или не при­давать услышанному должного значения, или не обладать нужными знаниями. Поэтому для усиления воздействия, на­стаивая на своем и, в сущности, повторяясь, во всех случаях целесообразно формулировать свою мысль (представление, образ, требование) каждый раз по-новому - иными словами и выражениями. В любой пьесе это предусмотрено текстом; в жизни происходит почти всегда непроизвольно.

*Повышением голоса* наступающий удерживает инициа­тиву в своих руках и не позволяет партнеру отвлекаться от предмета; это - способ «приобресть над ним поверхность», по выражению Белинского. Он характерен для наступлений прямолинейных. Повышение голоса призывает партнера с большим вниманием слушать наступающего. Недостаточное внимание партнера досадно, это раздражает, а «при возбуж­дении мы непроизвольно повышаем голос», - утверждает исследователь вокальной речи В. П. Морозов (99, стр. 73).

Усилению воздействия служит «*укрупнение речи*». Партнер мог не оценить в должной мере слова наступаю­щего, потому что не вник в их смысл - не разглядел кар­тину, нарисованную ими. Значит, эту картину нужно показать еще раз, либо только в большем размере (в пря­молинейном наступлении), либо, кроме того, в усовершен­ствованном виде - обогащенную новыми чертами или для ясности упрощенную (в сложном наступлении). Важно, чтобы партнер вынужден был увидеть всю картину в целом или, плюс к тому, разглядеть ее и в подробностях.

Укрупнение речи есть увеличение значительности вы­ражаемого словами содержания. Любую фразу можно про­изнести как малозначительную - скороговоркой, но можно и «развернуть» - произнести «вразрядку», медленнее, удли­няя гласные и сохраняя при этом логическую стройность фразы, то есть ее композиционное единство. Любопытно, что на это указывал Вл. Яхонтов: «Мы не боялись протяжно произносить слова. Мы догадались, что от этого они стано­вятся крупнее и, как с большой силой пущенная стрела, падают дальше... Нужно стремиться к такой речи, чтобы слова стали объемными и вокальными» (168, стр. 356).

В каждой фразе, как бы ни была она длинна или ко­ротка, есть слова более значительные и менее значительные. В целенаправленном произнесении более значительные - крупнее («объемнее» и «вокальнее»). При укрупнении фразы соотношение (в частности, разность или контраст­ность) значительностей подчеркивается, поэтому в развитии наступления разные слова фразы укрупняются не в одина­ковой степени. Укрупняется всегда и обязательно главное, ударное слово, оно звучит как напечатанное курсивом. Для того чтобы произнести крупно даже одно многосложное слово, его нужно произнести по складам (как говорят людям глухим, плохо знающим язык, очень глупым и т.п.), но с обязательным подчеркиванием ударного слога. Слово с не­верным ударением трудно понять; во фразе, произнесенной без укрупнения главного ударного слова, пропадает целе­устремленность.

За укрупнением речи следует *уярчение лепки фразы*. Чем короче фраза, тем относительно проще композиция картины, рисуемой ею при помощи голосовых средств. Во фразе из трех-четырех слов лепка сводится к укрупнению одного ударного слова, а укрупнять его можно до размеров плаката. По мере удлинения фразы средства этого стано­вится недостаточно. Длинная фраза воспроизводит сложную картину; в композицию ее могут входить в самых разнооб­разных сочетаниях противопоставления, перечисления, со­поставления, пояснения и добавления. Активность такой фразы - ясность ее назначения в наступлении - обнару­живается в рельефности лепки, в отчетливом разнообра­зии фрагментов и деталей и в их прочной взаимосвязи - в подчинении их всех тому главному, что каждая деталь оттеняет, уточняет, поясняет и живописует. Рельефность лепки - и в красочности, и в цельности, и в завершенности фразы. Если фраза не вылеплена, она распадается на не­сколько фраз или даже на разрозненные обозначения фак­тов, мыслей, состояний и лишается целеустремленности. Так в театральной практике нередко случается. Вл.И. Немиро­вичу-Данченко приходилось указывать на это на репети­циях «Трех сестер» даже мастерам МХАТ. Рельефность лепки не только дополняет укрупнение, но на практике иногда даже и противостоит ему: произнести фразу рель­ефно и крупно труднее, чем рельефно, но мелко, или крупно, но не рельефно.

В жизни люди иногда коверкают слова, с трудом под­бирают выражения и плохо формулируют свою мысль. Но, наступая, любой человек непроизвольно усиливает воздей­ствие на партнера. В частности, каждый умеет произносить фразу целиком и, если нужно, рельефно и крупно. На ре­петициях этого часто приходится от актеров добиваться. Ведь текст - слова и фразы роли - дан автором. Лепить заданную длинную фразу ярко и крупно, как свою собст­венную, актеру нужно *уметь*.

Повышение голоса, укрупнение речи и уярчение лепки фразы как средства наступления не только дополняют, но в известной мере и заменяют друг друга. А возможности каждого из этих средств в отдельности, в сущности, весьма ограниченны. Наиболее типичным и распространенным яв­ляется повышение голоса, а оно ведет обычно к усилению звука и применяется в прямолинейном наступлении. Но и в самом сложном наступающий, начиная новую фразу, не­произвольно повышает голос, пока держится одной темы.

Рельефно вылепленная, крупно и звучно произнесенная фраза может быть адресована сознанию партнера - без спе­циальной ориентировки на те или другие его психические способности. Но если партнер сопротивляется, то это может значить, что какие-то из этих способностей оказались не за­тронутыми. Так, скажем, наступающий может видеть при­чину сопротивления в недостатке воображения, или в недостатке воли, в мышлении, в памяти, или в общем само­чувствии партнера. Увидев ту или другую из этих причин, он преимущественно ее и пытается устранить каждым после­дующим воздействием словами. Таким путем воздействие как бы концентрируется на одном участке сознания парт­нера. Отражается это на *способах словесного воздействия*, а именно: наступающий переходит от более сложных способов к более простым, таким, как: удивлять и предупреждать, приказывать и просить, объяснять и отделываться, узнавать и утверждать, ободрять и упрекать - они адресуются пре­имущественно к определенным сторонам сознания партнера, не касаясь остальных или только слегка затрагивая их.

Чем ближе наступление к прямолинейному, тем проще и способы словесного воздействия и тем уже их выбор. В штурме наступающий обычно давит на какую-то одну сто­рону сознания партнера и ограничивается либо просьбами, доходящими до мольбы, либо приказами и вопросами. В сдержанном, сложном наступлении чаще варьируются слож­ные способы словесного воздействия, в которых присут­ствует та или иная комбинация простых и которые меньше претендуют на концентрацию удара. Они метят, так сказать, не в одну точку, а на некоторую площадку вокруг этой точки. Смена способа словесного воздействия - одно из средств усиливать давление на партнера. Иногда его одного бывает достаточно, но чаще оно применяется в дополнение к перечисленным выше[[11]](#footnote-12).

Итак, не считая тех, которые заключены в тексте пьесы и даны автором, мы можем перечислить средства, допол­няющие текст и превращающие произнесение его в наступ­ление. Их сознательное использование на сцене затруднено тем, что в жизни они обычно не осознаются наступающим, поскольку его внимание поглощено целью наступления, возникшей в достаточно значительной оценке:

1. Мускульная мобилизованность - обязательное усло­вие начала всякого наступления.

2. Достройки и перестройки в процессе наступления с возрастанием полноты каждой последующей пристройки в сравнении с предыдущей - приспосабливание своего тела для усиления последующих воздействий.

3. Повышение и усиление голоса в начале каждой последующей фразы по сравнению с предыдущей - чтобы удержать инициативу в своих руках.

4. Укрупнение рисуемой звучащей речью картины (пока рисуется одна и та же картина или разные стороны, части одной картины), чтобы настаивать на ее значитель­ности для партнера.

5. Уярчение лепки каждой последующей фразы. Для этого, в частности: все более четкая завершенность фразы, все более рельефное выделение ударных слов. Для выделе­ния контрастирующих фрагментов картины, рисуемой фра­зой, - все большее использование наступающим диапазона своего голоса («верхов» и «низов»), чтобы сделать ясным для партнера смысл высказывания.

6. Смена способов словесного воздействия: переход от сложного к простому и от одного простого к другому слож­ному или простому - разные подходы к сознанию партнера.

Все эти средства наступления суть различные признаки того, что оно действительно происходит. Мы еще вернемся к тому, когда и как они применяются в жизни и могут быть использованы на сцене, а пока речь идет лишь о том, из чего конкретно, практически состоит наступление.

Отступление обнаруживается в признаках прямо про­тивоположных, поэтому перечислять их нет нужды.

Если в данном наступлении налицо все его признаки, -это наступление максимально целеустремленное, настойчивое и упорное. Оно должно быть и достаточно длительным. Ко­роткое может быть стремительным, с использованием не­многих средств.

Начинается наступление обычно (бывает, конечно, и по-другому) с неполной пристройки, с использования сред­него регистра голоса, речью некрупной или даже мелкой, с лепки фразы малорельефной и способом воздействия, ли­шенным полной определенности. В этом сказывается прин­цип экономии сил. По мере сопротивления партнера наступающему (поскольку он не может или не хочет отка­заться от своей цели) приходится употреблять дополнитель­ные усилия. И они выливаются в применение тех или других средств из числа перечисленных в зависимости от того, как наступающий представляет себе препятствия, воз­никающие на его пути к цели.

Выбор средств и порядок их использования в каждом конкретном наступлении обусловлены многими обстоятель­ствами: характером предмета борьбы, степенью заинтересо­ванности в нем, представлениями о партнере и о себе самом, условиями времени, места, ближайшего окружения. Но каждый человек пользуется предпочтительно теми, а не другими средствами в той или иной последовательности. Именно тут дают себя знать «измерения» борьбы, рассмот­рению которых посвящены последующие главы.

### Развитие и темпо-ритм

Позитивная цель движет наступающего вперед, препят­ствия задерживают его. В этом противоречии наступление развивается. «Любое действие, - писал Ч. Дарвин, - даже самое незначительное, требует, если оно сопряжено с труд­ностью, принятия хотя бы какого-нибудь предварительного решения» (52, стр.836). Дж. Лоусон называет «законом» то, что «развитие действия должно возникать из решений дей­ствующих лиц» (82, стр. 371). Чем больше препятствий, чем значительнее они для наступающего, - тем сложнее на­ступление и тем больше места занимают в нем принятия решений. Темп выполнения ряда действий определяется представлениями о цели: в зависимости от наличных или мыслимых условий она требует той или иной скорости дви­жений.

Стремление к цели, сталкиваясь с обстоятельствами, требующими решений и, следовательно, противостоящими ускорению темпа, определяет *ритм* наступления.

«Предельная частота ритма, которую способен воспроиз­водить человек, зависит от функциональной подвижности нервных процессов возбуждения и торможения, сменяющих друг друга» (П.В. Симонов. - 128, стр. 88). «Ритм рождается от преодоления трудностей: физических, психологических и всевозможных других», - записал слова Станиславского Н. Горчаков (47, стр. 87). Развитие каждого конкретного на­ступления поэтому своеобразно: его темп в каждом случае определяет своеобразная цель и тормозят своеобразные усло­вия, да еще в пристрастных субъективных представлениях.

По выражению В.Э. Мейерхольда, «ритм - это то, что преодолевает метр, то, что конфликтно по отношению к метру. Ритм - это уменье соскочить с метра и вскочить об­ратно» (39, стр. 206).

Ритм выступает в единстве с темпом («метром»), хотя темп не заменяет ритма - они выражают разное. Пока нет препятствий, но растет или снижается увлеченность целью - ускоряется или замедляется только *темп*. По мере того как возникают или отпадают препятствия, требующие не­медленных решений, при той же увлеченности целью - об­остряется или притупляется ритм 21.

Темп как таковой - скорость - часто приводит к не­брежности в выполнении отдельных звеньев действия. С обострением ритма такие небрежности все менее возможны. Ритм наполняет и переполняет время наступающего забо­тами и действиями, все более субъективно важными - все их надо успеть выполнить, и именно так, чтобы не было нужды к ним возвращаться. Действия эти - преодоления преград на пути к цели. Осуществляются они не иначе как движением, то есть в ускоренном темпе. Из родства темпа ритму возникло выражение «темпо-ритм».

К.С. Станиславский писал о темпо-ритме: «Чем он силь­нее, тем выдержаннее, законченнее, внешне спокойнее само действие и произношение слов, тем идеальнее дикция и по­дача мыслей» (134, стр. 289). Обострение темпо-ритма наступ­ления осложняет положение партнера, и он либо усваивает темпо-ритм противника, либо навязывает ему свой. Так воз­никает ритм всего столкновения в целом. В нем отражается значительность предмета борьбы для каждого и представле­ния каждого о возникающих препятствиях и о партнере. По­этому без изменений ритма борьба вообще невозможна, и все, что касается любого наступления, связано с его ритмом.

На сцене ритм неотделим от искренности - веры ак­тера в подлинность предлагаемых обстоятельств. А искрен­ность увлекает, обнаруживаясь в эмоциональности. Так ритм смыкается с темпераментом через промежуточное звено увлеченности целью. Минуя это звено, обострение ритма иногда подменяют на сцене выражением чувств, взрывами темперамента. Но показная эмоциональность ведет к штампам. Поэтому даже непроизвольно проявляю­щуюся эмоциональность следует отличать от острого, стре­мительного ритма в целенаправленном поведении.

Уяснить корни этого отличия помогает «информацион­ная теория эмоций», предложенная П.В. Симоновым. Со­гласно этой теории эмоция невозможна без потребности, но потребность дает эмоцию только в тех случаях, когда извне неожиданно поступает информация, либо облегчаю­щая (положительная эмоция), либо затрудняющая (отрица­тельная эмоция) ее удовлетворение. Практически положительные и отрицательные эмоции бесконечно раз­нообразны, поскольку вызываются они различными потреб­ностями, различными предварительными представлениями о путях их удовлетворения и различной, неожиданно по­ступающей извне информацией, облегчающей или затруд­няющей их удовлетворение.

Применительно к театральному искусству все это вы­глядит, в сущности, довольно просто: единственный путь к живой, подлинной эмоциональности (к темпераменту), - это действительное участие в борьбе - такая увлеченность целью, при которой для борющегося неизбежно возникают неожиданности в поведении партнера; человек, увлеченный целью, всегда строит прогнозы и потому воспринимает как неожиданность все, что с ними не совпадает. Это расхож­дение между ожидаемым и наличным, при увлеченности целью, только и может вызвать эмоциональную реакцию - ту и такую, какая в каждом случае может возникнуть. Зна­чит, начинается все с увлеченности целью.

К сожалению, драгоценное актерское качество - спо­собность искренне верить в вымысел - иногда беспощадно эксплуатируется как раз на почве эмоциональности. Актер поверил в ту или иную (чаще всего драматическую) ситуа­цию; возникла эмоция; он «купается» в ней, не задумыва­ясь о ее происхождении, получает творческое удовольствие и забывает о целях и интересах играемого персонажа. Под­линная эмоция неизбежно угасает, но актер пытается под­держивать ее искусственно и прибегает к знакомым приемам ее изображения - к штампам.

Иногда увлеченность целью диктует отношение к окру­жающей обстановке и к партнеру, иногда представления о партнере предопределяют предмет борьбы - цель насту­пающего. Одно практически всегда связано с другим в сложных переплетениях. Чтобы разобраться в них, нужно некоторое упрощение. Поэтому остановимся отдельно на том, как влияет на ход и темпо-ритм наступления близость или отдаленность предмета борьбы в представлениях на­ступающего 22.

### Наступление «за настоящее»

### (за поступок партнера)

Наступающий добивается того, что мыслится ему более или менее быстро достижимым. От острой физической боли нужно освободиться немедленно. Немедленно нужно ловить, хватать и т.п. Это цели, в достижении которых вся­кое промедление нетерпимо или бессмысленно. Но суще­ствуют и такие, которые столь же нелепо предполагать немедленно осуществимыми; нельзя мгновенно построить дом, овладеть незнакомым языком и т.п.

Хотя от содержания цели зависит то, в сколь далеком будущем может представиться ее достижение, тем не менее одна и та же цель для одного человека - нечто сложное и отдаленное, для другого - близкое и простое. Один для устранения соперника строит хитроумные планы, другой прибегает к убийству; один многолетним трудом создает, другой - одним ловким движением присваивает; один предпочитает длинные, надежные пути, другой - краткие, рискованные. Склонность, упрощая цели, приближать их или, наоборот, усложняя, отдалять - в значительной мере характеризует человека. При этом между ближайшими и самыми отдаленными целями возникает, разумеется, мно­жество промежуточных ступеней. Ведь если человек насту­пает, то это значит, что и самую отдаленную цель он хотел бы сколь возможно приблизить. Но и тогда, когда цель до­стигнута, возникает новая, более или менее отдаленная, и ее опять нужно приближать.

Если наступающий имеет в виду, что должное осуще­ствимо сейчас, немедленно, то он наступает, в сущности, за *настоящее* непосредственно. В таких случаях цель - практический *поступок партнера*, а не его мысли, или чувства, или отношения, даже если наступающий обраща­ется к сознанию партнера, а конкретно к тем или иным его психическим способностям, как чаще всего и бывает. Такие наступления бывают использованием инициативы для навязывания ее партнеру в самых узких границах.

Наступающим уже сделан категорический вывод, непо­средственно связанный с партнером. Это либо нечто дей­ствительно немедленно осуществимое, либо, по представлению наступающего, простое, совершенно кон­кретное.

Так, можно добиваться от человека, чтобы тот *не курил*. Но врач, родственники, друзья могут при этом иметь в виду преимущественно будущее и относительно сложное - здоровье курящего; они убеждают его бросить курение навсегда. Работник пожарной охраны тоже требует от че­ловека, чтобы тот *не курил*, но он имеет в виду другое - немедленное изменение поведения, и только.

Также можно добиваться от человека, чтобы тот пошел куда-то, сделал что-то, ответил на вопрос и т.п., имея в виду и немедленный практический поступок и нечто более сложное - чтобы он что-то определенное усвоил, понял, о чем-то подумал, и тогда, мол, он сам будет поступать так, как должно. Во втором случае цель мыслится на некоторой дистанции.

Но и самая большая дистанция может быть разделена на цепь коротких, каждая из которых имеет простую бли­жайшую цель. Добиваясь поочередно каждой из них, на­ступающий может методически строго идти к цели самой отдаленной. Такое превращение «будущего» в ряд целей, относящихся к «настоящему», характерно для деятельности сугубо деловой, практической. Подобные наступления воз­никают в повседневных служебных делах и по специальным вопросам. Они выглядят как наступления, имеющие целью только немедленно осуществимое.

Хорошо вооруженные для жизненной борьбы, опытные, волевые, уверенные в себе и хладнокровные люди способны к деловым, конкретным и простым решениям даже в си­туациях сложных, неожиданных и затрагивающих их суще­ственные интересы. Люди беспомощные склонны преувеличивать всякое препятствие и осложнять свои цели даже в ситуациях относительно простых.

Бывает, что человек добивается немедленного поступка в таких условиях, при которых уже одно это со всей ясностью обнаруживает его цинизм, жестокость или глупость. Если, скажем, в любовном объяснении герой добивается от партнера определенных и конкретных действий до того, как достигнуто достаточное взаимопонимание, то это значит, что либо он не видит, что оно еще не достигнуто, либо оно ему вовсе не нужно. Такого рода «любовное объяснение» может быть сценой комической, сатирической, а может быть и драматической (если, например, игнорирование сложности ситуации объясняется в данных обстоятельствах жестокостью или цинизмом).

«Настоящее» всегда ведет к «будущему», но иногда и за «будущим» скрывается «настоящее». Кочкарев, вероятно, мало думает о будущем, и ему свойственно откровенно на­ступать «за настоящее». Чичиков, наоборот, плетет тончай­шие кружева, прикидываясь и философом и бескорыстным благодетелем. Поэтому наступает он как будто бы «за бу­дущее», даже когда добивается от партнера простейшего поступка в настоящем времени. Этим он скрывает свою от­даленную подлинную цель.

Решение вопроса о том, на какой дистанции рисуется наступающему его цель и сколь она конкретна в каждом данном случае, зависит на сцене от толкования борьбы и характеров людей, в ней участвующих. Поэтому одну и ту же сцену можно строить и так и иначе, а примеры из драматургии могут служить не обоснованием или доказа­тельством, а лишь иллюстрацией таких возможностей.

Но относится ли цель наступающего к «настоящему» или к «будущему» - зависит не только от него, но в значи­тельной мере и от партнера. Если в наступлении исчерпаны доводы в пользу немедленного поступка партнера, а он продолжает сопротивляться, то цель наступающего часто отодвигается; если партнер уступает и наступление «за бу­дущее» идет успешно - цель приближается. Чем ближе цель, тем проще наступление, тем больше похоже оно на прямолинейное.

По сути дела, всякое наступление есть наступление «за настоящее» ради «будущего», и всякая отдаленная идеаль­ная цель конкретизируется в ближайшей предметной. (По­этому «сложное» наступление состоит из «простых».) Но во множестве случаев наступающему бывает ясно (или ка­жется ясным), что прямым ходом добиться нужного по­ступка от партнера невозможно; тогда, занятый своей целью, он идет к ней окольными и сложными путями - издали.

### Наступление «за будущее»

### (за сдвиги в сознании партнера)

Если в наступлении имеется в виду немедленный по­ступок партнера, то от его сознания нужна только *простая команда* своему телу. Если же цель относится к будущему (пусть даже близкому), то к сознанию партнера предъ­является требование: проделать некоторую *работу*. Чем сложнее цель, тем большая работа подразумевается. Прак­тически ее наступающий и добивается. Безропотное физи­ческое повиновение ему не нужно; он нуждается в определенных сдвигах в сознании партнера и добивается проявлений именно этих сдвигов.

Чаще всего речь идет об определенном сознательном решении партнера.

Партнер не знает чего-то, не представляет себе, не предусматривает, не понимает, неверно оценивает что-то, не видит своих собственных интересов, не учитывает по­следствий своего сопротивления и т.д. Все это сводится в итоге к его недостаточной осведомленности. Она - тот де­фект в сознании партнера, который нужно ликвидировать как причину его сопротивления.

О том, что знает и чего не знает или не понимает парт­нер, можно строить лишь более или менее обоснованные предположения; сферу необходимой осведомленности парт­нера можно представлять себе сколь угодно широкой; насту­пающий может ошибаться, предполагая, что в неосведомленности партнера - причина его неповиновения, сопротивления или противодействия. В результате всех этих трудностей наступление за сдвиги в сознании партнера («за будущее») может быть длительным, настойчивым и сложным.

При обработке сознания партнера, для чего бы она ни проводилась, бывает нужно выяснить: усвоил ли партнер то, что сообщено ему? то ли именно сообщено ему, что нужно? верно ли сам наступающий понял партнера? отдает ли себе партнер полный отчет, утверждая то, что он говорит? и т.д. (к обмену информацией в борьбе мы еще вернемся).

По мере увеличения дистанции до цели, наступление «за будущее» все больше выглядит настойчивостью в теоретиче­ском споре. В нем ищется определенное *решение вопроса*.

Характер теоретического спора присущ наступлению «за будущее» больше или меньше, в зависимости от того, какой степени взаимопонимания добивается наступающий. В таком споре ему необходимо время от времени предо­ставлять инициативу партнеру, чтобы видеть плоды своих усилий, но пока и поскольку он наступает, перестраивая сознание партнера, он сам работает - пользуется инициа­тивой; а когда он переходит к «настоящему», он принуж­дает работать партнера - навязывает ему инициативу для определенного ее использования, полагая, что сознание его достаточно подготовлено. Чем больше в искомом решении предусматриваются конкретные, простые и немедленные действия, тем меньше в наступлении теории и тем больше навязывания инициативы.

Так, ученый или художественный совет, редакционная коллегия или иное подобного рода собрание могут обсуж­дать, например, рукопись, не касаясь какое-то время прак­тических выводов - это борьба теоретическая, и ее предмет - в отдаленном будущем. Каждый наступающий клонит к тому, чтобы восполнить недостаточную осведомленность своих партнеров. Он убеждает, обосновывает, разъясняет -сам пользуется инициативой и предоставляет ее другим. Но по мере того как собрание переходит от вопросов о до­стоинствах и недостатках рукописи к вопросам практиче­ским (печатать или нет, рекомендовать или нет и т.п.), борьба, если и продолжается, то все меньше походит на борьбу «за будущее» и с определенного момента может стать борьбой «за настоящее».

Сваха Фекла Ивановна в «Женитьбе» Гоголя, предлагая Агафье Тихоновне женихов на выбор, может быть, рассчи­тывает на то, что Агафья Тихоновна тут же воспользуется предложением и приступит к делу? Тогда наступление ее будет прямолинейным - «за настоящее», и она будет на­низывать инициативу. Но свахе едва ли выгодно упрощать вопрос о выборе жениха. Чем проще дело, тем меньше го­норар. Вероятнее, что она начинает с «теории» вопроса. С включением в борьбу Арины Пантелеймоновны речь идет уже о достоинствах и недостатках дворян и купцов вообще, и возникает спор, казалось бы, чисто «теоретический». Но как раз тут свахе, может быть, выгоднее упрощать предмет спора и добиваться не столько «теоретического» решения вопроса, сколько изменения поведения тетки в настоящий момент, хотя обнаруживать эту свою цель ей опять-таки едва ли целесообразно. Так в наступлении свахи может че­редоваться наступление «за будущее» на Агафью со сдер­жанным наступлением «за настоящее» на тетку. Ведь бороться ей приходится на два фронта. Впрочем, может быть, от тетки она только обороняется?..

В пьесе Островского «Не было ни гроша, да вдруг алтын» Баклушин неожиданно встречает Настю на окраине города, и между ними происходит диалог, в котором ини­циатива может принадлежать Баклушину. Цель может ри­соваться ему и как самое ближайшее «настоящее», и как относительно отдаленное «будущее». Во втором варианте и сам процесс борьбы, и предмет ее, и взаимоотношения между действующими лицами, и сами их характеры будут сложнее. Но в первом - наступление Баклушина будет стремительнее, и сам он будет проще, откровеннее. Оно будет тем более наступлением «за будущее», чем больше Баклушин озабочен взаимоотношениями с Настей и чем меньше - немедленными практическими выводами из слу­чайной встречи. Но ведь его фамилия - Баклушин... Может быть, инициативой должна распоряжаться и пользоваться Настя, а не он? Тогда тот и другой варианты будут отно­ситься к ней, а не к нему.

Тот же самый текст в каждом из этих четырех вариантов будет произноситься по-разному, а различные наступления выразят то или другое содержание борьбы. Это - вопрос о толковании сцены. Он восходит к толкованию пьесы в целом, ее темы и образов, как об этом было сказано выше.

Когда нужно усложнить предмет борьбы и выразить его идеальную сторону, этому помогает отдаление цели. Когда борьбу нужно обострить и обнажить, этому помогает приближение и конкретность предмета борьбы.

Чтобы вести сложное «*теоретическое*» наступление «за будущее», нужно *уметь убеждать*, то есть обладать убедительными аргументами и уметь воздействовать ими на разум, на разные стороны сознания партнера, применяя все средства наступления - каждый в надлежащий момент, смело и своеобразно.

В спектаклях, воплощающих борьбу идей, мировоззре­ний, взглядов и убеждений (а могут ли быть спектакли драматического театра без такой борьбы?), наступления «за будущее» неизбежно занимают значительное место. Длин­ные речи героев (монологи) и продолжительные диалоги чаще всего предполагают сложный предмет борьбы и на­ступление «за будущее». Не вступив в противоречие с со­держанием пьесы, их едва ли можно превратить в борьбу «за настоящее». Таковы, например, в «Антигоне» Софокла сцены Креонта и Гемона, Тиресия и Креонта, где речь идет о морально-этических обоснованиях поступка Антигоны и поведения царя. Таковы речи Алексея Турбина во 2-й и 4-й картинах «Дней Турбиных», содержащие оценку слож­ной и грозной для него политической обстановки. Если в подобных эпизодах не ясно, кто ведет наступление, или не ясно, что борьба ведется за предмет сложный и, следова­тельно, отдаленный, они легко превращаются в словоговорение; возникает возможная только в театре ситуация, когда люди говорят слова, не имея в виду определенной цели, - лишь потому, что слова эти им заданы...

Это бывает следствием недостаточного использования средств наступления, рассмотренных выше. Они находят себе наибольшее применение в реальной жизни именно в упорных и настойчивых наступлениях за отдаленную цель. Но если такие наступления в спектаклях не ведут к наступ­лениям «за настоящее» и не чередуются с ними, то перед нами нечто подобное теоретической дискуссии, а не дра­матический театр.

### Наступление «за прошедшее»

Встречаются случаи, на первый взгляд парадоксальные, когда предметом борьбы является не цель, стоящая впе­реди, а нечто только что происшедшее. Оно требует немед­ленного крутого и психологически трудного поворота в деятельности. Не будучи в силах примириться со случив­шимся, пытаясь, так сказать, ликвидировать его, люди об­рушиваются иногда даже на случайного партнера и добиваются от него осознания значительности того, что тот (якобы или действительно) не осознает в должной мере.

В наиболее ярких случаях - это своего рода «оценка факта», непроизвольно разросшаяся до уровня наступления. Наступающий призывает в свидетели партнера и требует от него признания неправомерности, неестественности, *невозможности* того, что в действительности уже имеет место. Цель такого наступления лишь в самых общих чер­тах осознается наступающим. При полном осознании не­избежно раскроется ее бессмысленность, нелепость, и наступление прекратится.

Поясним примером. У вас назначено на определенный час в определенном месте деловое свидание чрезвычайной важности; если ваш партнер не явится, то что-то существен­ное будет безвозвратно потеряно. Партнер опоздал - и все действительно погибло. Обрушиваться на него логически совершенно бесполезно. Опоздание уже произошло, и вер­нуть потерянное невозможно ни бранью, ни увещеваниями, ни констатацией безответственности партнера... И все же редкий человек в подобных обстоятельствах удержится от наступления на того, кто представляется ему виновником происшедшей катастрофы, или даже на случайно подвер­нувшегося человека. Причем партнер может быть, в сущ­ности, только поводом; наступающий занят самой катастрофой-прошлым. Оно так приковывает к себе внима­ние, что не позволяет заняться немедленно даже насущно необходимым.

Такое наступление чаще всего бывает прямолинейным - штурмом, навязыванием инициативы партнеру: требова­нием *немедленного* отчета о *чрезвычайной* важности факта. Но чрезвычайная значительность как раз исключает воз­можность немедленного ответа. Поэтому любой ответ при­знается недостаточным. Воздействия усиливаются - и наступление развивается. Наступающий демонстрирует без­выходность и сам же требует выхода. Он как бы мстит факту за его существование, утверждая его неправомерность.

Кто-то что-то испортил (разбил, сломал); кто-то что-то сказал, или не сказал, или не так сказал, как следовало; кто-то что-то не сделал или сделал, - все ото может, если представляется чрезвычайно важным, служить основанием» для наступления «за прошедшее» или «за прошлое».

Разумеется, наступление по таким поводам может быть рациональной заботой о будущем - как предостережение, урок. Так, скажем, детям указывают на их проступки из воспитательных соображений. Тогда цель наступающего - дисциплинированность партнера, его аккуратность в буду­щем и т.п.

Внимательный наблюдатель безошибочно отличит хо­рошего педагога-воспитателя от плохого, потому что хоро­шему не свойственно обрушиваться «за прошлое»; мы отличаем людей выдержанных, разумных от людей несдер­жанных, поддающихся минутным порывам и плохо владею­щих собой, потому что именно они склонны к таким наступлениям.

Обнаженно-противоречивая природа наступлений «за прошлое» делает невозможным их протекание в спокойном ритме. А по тому, в каких обстоятельствах человек теряет самоконтроль и здравый смысл, мы узнаем значительность для него этих обстоятельств, а вслед за тем - его подлин­ные (может быть, скрываемые им) интересы, его темпера­мент, привычки - вплоть до состояния его нервной системы в данный момент.

Вероятно, в отношении каждого человека можно пред­ставить себе событие, которое выведет его из равновесия. Поэтому при особом стечении обстоятельств наступление «за прошлое» естественно для любого человека; но для од­ного достаточным основанием служит ошибка кассирши в магазине или одно бестактное слово собеседника, другой не наступает «за прошлое» даже перед лицом очевидной катастрофы.

Устинья Наумовна в комедии Островского «Свои люди - сочтемся» обрушивается на Подхалюзина, предложившего ей сто рублей вместо обещанных тысячи пятисот; Чугунов в «Волках и овцах» - на Горецкого за то, что тот оказался у входа в имение Купавиной, хотя должен был сидеть дома; Кречинский - на Щебнева из-за обнаруженного последним намерения занести его имя в книгу несостоятельных кар­точных должников; Хельмер - на Нору из-за написанного ею письма. Перечисленные сцены можно толковать и строить как наступления «за прошлое» (хотя можно, ко­нечно, и по-другому). Такое толкование отразится и на общем характере борьбы в спектакле и на образах дей­ствующих лиц. Но после наступления «за прошлое» каж­дый из перечисленных персонажей переходит, вероятно, к «настоящему» или «будущему»: Чугунов пытается купить покорность Горецкого; Кречинский убеждает Щебнева по­дождать с долгом; Хельмер переходит к распоряжениям о дальнейшем порядке в доме и о поведении Норы. Устинья Наумовна, может быть, дольше других занимается «про­шлым», но, уходя с бранью и угрозами, и она, похоже, пе­реходит к мыслям о будущем. Комизм ситуации и образа свахи в данном случае заключается в нелепости ее притя­заний, а ее претензии обнаруживаются в оценке гонорара...

Еще ярче в этом смысле поведение Жеронта в комедии Мольера «Плутни Скапена». В сцене, где Скапен, стремясь выманить у него деньги, рассказывает вымышленную исто­рию о пленении Леандра турками, Жеронт многократно по­вторяет свой знаменитый вопрос: «Кой черт послал его на эту галеру?» Если Жеронт действительно потрясен собы­тием, вынуждающим к чрезвычайному расходу, то он всю длинную сцену только этим прошлым и занят, вопреки здравому смыслу. В этой сцене можно воспользоваться тем, что длительная борьба из-за безвозвратного, тем более если оно - вымысел, неизменно производит комическое впечат­ление. Впрочем, может быть, Жеронт только прикидывается потрясенным простаком, чтобы уклониться от расхода на выкуп сына?..

Любую из приведенных сцен можно, конечно, видеть и в иной сценической реализации. Драматург всегда пре­доставляет в этом отношении значительную свободу театру. Но в каждой из приведенных сцен предложены обстоятель­ства, при которых, можно сказать, напрашивается борьба «за прошлое». Если же она действительно происходит, то в этом обнаруживается значительность происшедшего для наступающего; а то, что для действующих лиц более и что менее значительно, подводит и к жанровой определенности в актерском исполнении сцены, да и спектакля в целом.

Крутой и неожиданный поворот событий в благопри­ятную сторону также побуждает иногда наступать «за про­шлое». Таковы радостные встречи, случаи избавления от угрожающих опасностей, освобождения от тяжелых обяза­тельств. В таких случаях человек опять-таки «обрушива­ется» на партнера. Но тут - с излияниями радости, восторга, счастья. Излияния эти чаще всего не встречают сопротивления, а потому длятся обычно считанные мгно­вения и ограничиваются проявлениями значительной по­ложительной оценки. Такое наступление опять же логически нерационально, хотя при надлежащем стечении обстоятельств более или менее обязательно для каждого живого человека. Осуществляется оно нередко одними меж­дометиями или словами, в которых важен не их смысл, а то, как они произносятся. На сцене они чаще всего ­область актерской импровизации. Объективная цель таких наступлений - призвать партнера к надлежащей оценке не­ожиданного радостного факта.

Полное отсутствие в спектакле эпизодов борьбы «за прошлое» приведет к обесцениванию событий пьесы для действующих лиц; преувеличенные по длительности эпи­зоды такой борьбы будут говорить о малой увлеченности их разумными целями «в будущем».

В жизни устойчивые мысли о прошлом свидетельствуют о равнодушии к настоящему и о неверии в будущее. Та­кова, например, всякая месть. Как известно, некоторым людям свойственно мстить долго, упорно, не жалея сил (Яго, Медея). Хотя практически месть выступает в целях, стоящих впереди, и чем мстительней, чем злопамятней человек, тем сложней его цели «в будущем» и тем точнее он переводит их «в настоящее», все же по сути своей месть есть борьба «за прошлое». Поэтому, как бы ни была она тщательно про­думана и умело выполнена, ее разумность иллюзорна. Че­ловек, увлеченный стоящей впереди, любой по содержанию, но трудной и позитивной целью, не бывает мстителен. Немстительны были, например, такие разные исторические личности, как Юлий Цезарь, Наполеон, Талейран. Наполеон при этом бывал весьма несдержан в кратковременных вспышках наступлений «за прошлое». Люди, обладающие властью, превышающей размеры их позитивных целей, на­оборот, бывают обычно мстительны. Недаром такими были чуть ли не все жестокие деспоты, например, римские цезари Тиберий, Нерон и многие другие.

Так как борьба «за прошлое» по сути своей неразумна и не может быть деятельностью общественно полезной, вся­кая мстительность для большинства людей крайне непри­влекательна. Это, разумеется, не значит, что так же общественно бесполезно *возмездие* - оно устремлено к бу­дущему, охраняет будущее от опасности повторения про­шлого. Именно в этом разумность возмездия противостоит безумию мести, которая никогда и никого к добру не приводила. Забота о будущем противопоставляет возмездие и всепрощению и непротивлению - антиподам мститель­ности.

Обнаженное наступление «за прошлое» непроизвольно вытекает из *восприятия* и почти сливается с ним. В нем выражаются непосредственность в противоположность рас­четливости и эмоциональность в противоположность рассу­дочности. Но наступление «за прошлое» иногда сознательно употребляется как *прием* маневрирования в борьбе. Тогда это провокационное поведение: более или менее безобидный обман, разыгрывание, показной восторг или показное негодование - «актерская игра» в быту. (Может быть, именно такими должны быть наступления Кречинского и Жеронта в упомянутых сценах?)

Возникшая в сознании под давлением определенных обстоятельств цель наступления всегда занимает какое-то место, между прочим, и во времени. Какое именно? Поста­вить такой вопрос и прикинуть возможные ответы на него иногда полезно, чтобы установить, как должно пользоваться инициативой действующее лицо в данном эпизоде борьбы для наиболее полного и ясного воплощения содержания спектакля в целом.

## 4. Оборона

Чтобы определить, наступает или обороняется уча­ствующий в данном диалоге человек, достаточно ответа на простой вопрос: возникнет ли у него желание остановить, задержать партнера, если тот обнаружит явное намерение уйти? Он обороняется, пока и поскольку ему *не нужно и не хочется* задерживать партнера.

Каждое мгновение своей сознательной жизни любой человек что-то делает, чем-то занят. Он борется, обороня­ясь, только в тех случаях, когда занят или хотел бы зани­маться тем, что для него более значительно, чем все, что говорит и делает партнер, который ему поэтому *мешает* и с которым *приходится* бороться. Значит, пока он оборо­няется, у него не может возникнуть желания задержать партнера. А как только такое желание возникло - он уже не обороняется.

Обороняются в самых разнообразных ситуациях и от самых разных партнеров - не только от посторонних, но и от самых близких людей. Человек прибегает или не при­бегает к обороне в зависимости от того, сколь важно для него то, чем он в данной ситуации занят, и то, с чем об­ращается к нему партнер. Если человек занят пустяками или отдыхает и обороняется от партнера, обращающегося к нему с важным делом, то оборона обнаруживает равно­душие к заботам и делам партнера. Если же человек занят действительно важным делом в интересах самого партнера, а партнер пристает с пустяками, то оборона выразит, на­оборот, заботу о партнере и равнодушие последнего к своим интересам или непонимание им значительности дела, которому он мешает. Так взрослые иногда обороняются от любопытных детей; специалисты - от назойливых профа­нов, молодые люди - от поучений и советов стариков. Обо­роняющийся отвечает партнеру, но внимание его занято чем-то своим.

Оборона - это ряд действий, адресованных партнеру и объединенных целью: освободиться от его воздействий. В этом, и только в этом, смысле я употребляю слово «обо­рона».

Обороняющийся находится в противоречивом положе­нии: вынужденный воздействовать на партнера, он делает не то, что хотел бы делать. Чем больше это противоречие, тем определеннее оборона. Чем настойчивее партнер, тем оборона активнее. Отсюда - ритм. Спокойный, медленный - скрывает оборону; острый, возбужденный - обнажает ее. По мере возрастания активности обороны стремительно об­остряется ее ритм.

В зависимости от содержания дела, которым занят обо­роняющийся, от его представлений о себе и о наступающем и от настойчивости последнего оборона выступает в самых разнообразных формах: от односложных любезных ответов и демонстративного ожидания, когда партнер поймет на­конец, что мешает, до торопливых, небрежных ответов на вопросы, требующих обстоятельного ответа, и резких выпа­дов - обороняющийся отмахивается от партнера, как от на­зойливой мухи.

Обороной бывает и *ругань*. Бранью часто обороняются люди, привыкшие к грубости; но к ней прибегает, оборо­няясь, иногда и человек относительно сдержанный, если наступающий «доведет» его до этого своей необоснованной настойчивостью. Так Мерчуткина «довела» Хирина в «Юби­лее» Чехова.

По действенной своей природе *ворчание* также бывает своеобразной обороной. Партнер совершил наступательный и несправедливый поступок; и хотя в данное время он уже не наступает, ворчащий все еще не может освободиться от впечатления, что давление на него продолжается. От этого существующего в его воображении наступления он и обо­роняется. Ему *мешают* навязчивые образы, и он оборо­няется, в сущности, от *прошлого*. Это возможно, поскольку настоящее и будущее недостаточно занимают его. Такое ворчание свойственно преимущественно старикам и людям, лишенным увлекательного дела.

Развитие обороны - возрастание ее активности - об­наруживается в тех же признаках, что и развитие наступ­ления: в полноте пристроек, в повышении голоса, в укрупнении плана, в рельефности лепки фразы, в упроще­нии способа словесного воздействия и в смене этих спосо­бов. Но в обороне, в отличие от наступления, применение того или другого средства продиктовано досадной необходимостью, а не позитивной целью. Поэтому средства эти применяются несколько небрежно. Как уже упоминалась, *оборона обнаруживается преимущественно* в том, к ка­кому объекту и делу подготовлено тело - *в той или иной его мобилизованности*.

Это особенно ясно, когда наступающему на одного партнера приходится попутно обороняться от другого. Здесь всегда видно направление его мобилизованности. Но мобилизованность для одного дела не может не отразиться на вынужденных пристройках к другому.

Обороняющемуся приходится каждый раз перестраи­ваться для воздействия на партнера. Такие перестройки опять-таки относительно небрежны - в них не до конца ликвидируется пристроенность к делу, заниматься которым партнер мешает. Обороняющийся рассчитывает пресечь притязания партнера одним воздействием и вернуться к своему делу. Обычно это видно в торопливости переходов от дела к партнеру и обратно; причем пристройки к делу всегда более тщательны. Так бывает, например, когда че­ловек занят чем-то важным, а его по пустякам отрывают к телефону.

Обороняются чаще всего от наступлений партнера от­носительно слабого, или скромного, или робкого, или если партнер - подчиненный. Заинтересованность обороняюще­гося чем-то более значительным, нежели дела и нужды партнера, нередко создает у последнего впечатление неза­висимости обороняющегося. Этим иногда пользуются; обо­рона делается способом провокационного маневрирования. Получить нечто нужное у догадливого просителя можно, только отказывая ему или предумышленно, но достаточно правдоподобно обороняясь. Так действуют иногда взяточ­ники и карьеристы. Оборона бывает и скрытой разведкой - вынуждая партнера к настойчивости в наступлении, она помогает выявить степень его вооруженности. Провокацион­ное использование обороны может быть более или менее умелым и, разумеется, самым разнообразным по содержа­нию.

Склонность к обороне характерна для людей осторожных, хитрых, как говорят, «себе на уме», - для тех, кто по разным причинам скрывает свои цели и подлинные интересы.

В обороне *обнаруживается* отсутствие у человека определенных наклонностей, интересов, пристрастий. На­пример: незаинтересованность его в карьере, в материаль­ных благах, в сохранении собственного здоровья и т.п. Или: незаинтересованность в деле, которое ему поручено; в обя­занностях, которые на нем лежат; в людях, о которых он якобы заботится. Так, если продавец магазина обороняется от покупателей, то ясно, что он не заинтересован в них; врач, обороняющийся от пациента, не заинтересован в нем.

Если в 19-м явлении первого действия «Власти тьмы» Л. Толстого Никита обороняется от Марины, то это выра­жает его равнодушие к ней. Располагая достаточными све­дениями о том, в чем человек не заинтересован, можно делать более или менее удачные догадки и о том, к чему он стремится.

Во взаимодействии людей наименее выразительны те случаи, когда не видно ни обороны, ни наступления. Собе­седники и не нужны и не мешают друг другу, - им просто нечего делать. Они должны бы молчать, но уступают своим самым легким, мимолетным и незначительным побужде­ниям. Возникает вялый диалог, не обнаруживающий ни по­зитивных, ни негативных интересов каждого.

Своеобразным и выразительным может быть поведе­ние, в котором присутствуют отдельные звенья обороны. Так люди иногда *уклоняются* от определенных воздей­ствий наступающего, добиваясь других его действий. Парт­неру предоставляется инициатива, но он пользуется ею не так или не совсем так, как нужно; от одних его воздействий приходится обороняться, с тем чтобы он перешел к другим, в которых уклоняющийся может быть крайне заинтересо­ван. Таково, например, может быть поведение Марьи Ан­тоновны в сцене с Хлестаковым.

Кокетство как логика поведения в борьбе включает в себя и предоставление инициативы партнеру, и использо­вание ее (наступление), и оборону. В моменты предостав­ления инициативы кокетничающий ждет; когда партнер не так пользуется ею, он обороняется; но, если партнер отка­зывается пользоваться ею, он сам переходит в наступление. В самом скромном, «невинном» кокетстве наибольшее место занимает предоставление инициативы партнеру - ожидание и, в случае необходимости, оборона. Но если ее слишком много, то это уже не кокетство, скорее - жеман­ство. В наглом, открытом кокетстве наибольшее место за­нимает наступление, и чем ближе его цель, тем больше в нем наглости. Но если в нем совсем нет обороны, то это опять не кокетство. Каждый конкретный случай, разуме­ется, совершенно своеобразен. Но любой включает одни и те же слагаемые в разных пропорциях и вариациях. На­полненные разным конкретным содержанием, они дают тот или иной результат.

В жизни сравнительно редко встречается длительная, «глухая» оборона. Но А.И. Герцен пишет: «Я часто замечал эту *непоколебимую* твердость характера у почтовых экспе­диторов, у продавцов театральных мест, билетов на желез­ной дороге, у людей, которых беспрестанно тормошат и которым ежеминутно мешают; они умеют не видеть чело­века, глядя на него, и не слушать его, стоя возле» (36, т.1, стр. 135). Это как раз и есть «глухая» оборона.

## 5. Наступление - основа борьбы

### Инициатива и тема спектакля

«Каждая маленькая, первая ассоциация - это есть мо­мент рождения мысли, - говорил И.П. Павлов. - ...Эти ас­социации растут и увеличиваются. Тогда говорят, что мышление становится все глубже, шире и т.д.» (111, стр.503).

У зрителей ассоциации растут и расширяются до по­нимания темы и идеи спектакля, когда они воспринимают содержание борьбы, следя за ходом ее развития; на сцене ход этот зависит в первую очередь от того, кто, когда и как пользуется и распоряжается инициативой.

К сожалению, в спектаклях, претендующих даже на реализм, определенное и ответственное распределение ини­циативы между действующими лицами иногда либо вовсе не предусматривается, либо предусматривается только на словах и «в общих чертах». Отсюда - нечеткость, неясность содержания и темы в отдельных сценах, а далее и спек­такля в целом. Ассоциации надлежащим образом не под­готовлены. (Бывает и хуже: мне случилось видеть спектакль «Каса маре» Друцэ, в котором инициативой целиком вла­дела Василуце, - получился рассказ о том, как пожилая женщина завоевывала сердце молодого друга своего сына...)

Между тем самая значительная тема, не реализованная в спектакле в борьбе за вполне определенные «предметы», это лишь мечты и благие намерения; а борьба за простые, конкретные предметы, не связанная со значительной темой, это борьба художественно бессодержательная. Она оставляет простор для любых ассоциаций, так как не подготавливает никаких.

В толковании главной темы пьесы, по мере ее уточне­ния в частных предметах борьбы в актах, сценах и эпи­зодах спектакля, все большую роль играют логика и воображение. А.Д. Дикий называл режиссуру «искусством логики». Это значит: с одной стороны, главная тема пьесы диктует и ограничивает содержание и порядок возможных частных предметов борьбы в спектакле - они должны ло­гически вытекать из главной темы; с другой - от смелости воображения зависит умение найти те и такие предметы, которые не только уточнят, но и обогатят ее, расширят и свяжут со всем многообразием окружающей жизни. Все это приводит к простому, в сущности, вопросу: какие цели дей­ствующих лиц должны быть в то же время и предметами борьбы? Когда, кто и в какой последовательности должен наступать? Это один и тот же вопрос. Чтобы ответить на него квалифицированно, нужны и отчетливое понимание главной темы (значит - широкий кругозор, общая куль­тура), и *логика*, и *воображение*.

Наиболее распространенными погрешностями в том, как обстоит дело с инициативой в современных спектаклях (имея в виду, разумеется, спектакли, в которых видно стремление к жизненной убедительности событий пьесы), по моим наблюдениям, являются:

1. Инициатива никому не нужна и «валяется» *без упо­требления*. Действующие лица разговаривают друг с дру­гом, но никто ни от кого ничего определенного, что требовало бы повторных и возрастающих усилий, не доби­вается. Мимолетные наступления если и возникают, то тут же гаснут. Актеры живут как будто бы вполне натуральной человеческой жизнью, но ничто не нарушает ее будничного течения; содержательность «жизни человеческого духа» принесена в жертву естественности существования. Все углы сглажены, активность снижена. Для проявления инициа­тивы у них нет достаточно увлекающих целей - и они не ищут путей к таким целям. Они не интересны, если не ви­деть в них некоторой «загадочности», а ее при желании всегда можно найти... в любом обывателе.

2. *Злоупотребление* инициативой. Она мечется - пе­реходит от одного к другому без достаточных на то худо­жественных оснований. Все взволнованы и озабочены, каждому что-то нужно. Но что именно? Этого происходя­щие столкновения не раскрывают. Другой вариант буднич­ного «потока жизни» - нечто вроде беспрерывного скандала. Происходит это потому, что каждый актер и по малейшему поводу стремится овладеть инициативой; воз­никает борьба только из-за нее, но никто не овладевает ею настолько, чтобы найти ей применение и чтобы было по­нятно, зачем она нужна тому или другому. Так случается, когда ко всем актерам предъявляется одно универсальное требование: «Борись! Настаивай на своем! Наступай!» Борьба действительно происходит, но она примитивно упрощена, со всеми вытекающими последствиями... Все рав­ноценно значительно, значит, все - незначительно.

3. *Безответственность* в распределении инициативы (сюда относится и упомянутый случай с «Каса маре»). Че­ловек распоряжается инициативой, борется за нее и поль­зуется ею в зависимости не только от того, каков он сам и к чему стремится, но и от того, как ведут себя его парт­неры. Чтобы один мог вести сколько-нибудь сложное на­ступление, другие должны не наступать и иметь к тому психологические основания. Когда тот, у кого есть все ос­нования наступать, не наступает, то приходится наступать (чтобы борьба происходила) тому, у кого таких оснований нет. Часто инициативу берет самый уверенный в себе ис­полнитель, независимо от того, какую роль он играет. Про­исходит подмена предмета борьбы, а вслед за этим -искажение темы эпизода, акта, а тема спектакля в целом может неожиданно оказаться непредусмотренной, ложной, двусмысленной...

Погрешности в распределении инициативы ведут к самым разнообразным последствиям: от очевидных и гру­бых искажений действительности, изображенной в пьесе, до досадных пробелов или оплошностей в кГелочах. В любой сцене при неизменном тексте содержание ее более или менее резко изменяется в зависимости от того, как в ней распределена инициатива. Мы уже упоминали вари­анты в сцене Баклушина и Насти из пьесы «Не было ни гроша...». А представьте себе, что в басне «Волк и Ягненок» инициатива будет у Ягненка. Что получится? А вот «Ку­кушка и Петух» могут претендовать на нее в равной мере. Перечисленные выше погрешности обычно коренятся не в сложности вопроса о принадлежности инициативы, а в том, что вопрос этот не ставится вовсе. Между тем, может быть, прав Дж. Бернал: «Гораздо труднее увидеть проблему, чем найти ее решение. Для первого требуется воображение, а для второго только умение» (13, стр.24). Практически же вопрос этот, в сущности, весьма прост и может быть по­ставлен в традиционной форме: кто ведет события спек­такля в целом? события акта? кто ведет сцену? данный эпизод? данный кусок эпизода?

Практически *ведет* борьбу всегда тот, в чьих руках инициатива. Он может вести ее так или иначе, в зависи­мости от многих и разных обстоятельств. Но прежде всего кто-то должен вести борьбу. Далее - достижение цели представляется ему где-то во времени. В результате в каж­дом наступлении присутствуют те или другие характерные черты, рассмотренные нами выше. И каждое наступление не только указывает на предмет борьбы, но и выражает его значительность («за прошлое»), его простоту («за настоя­щее») или сложность («за будущее») для наступающего. Так в порядок наступлений может входить *то или другое* ис­пользование инициативы, и сам порядок этот есть после­довательность разных наступлений. Правда, в пределах первого «измерения» - это еще скупая характеристика и грубые контуры. В работе над спектаклем они могут, ко­нечно, меняться, но без развивающихся наступлений и без приближений и удалений предметов борьбы она в спек­такле вообще происходить не может.

Распределение инициативы в борьбе практически не­отделимо от других ее характеристик - «измерений» - тех, к которым мы еще обратимся. Сейчас мы прибегаем к не­которой условности. Но для этого есть основания: когда борьба на сцене уже *происходит*, наиболее отчетливо видно, *та ли это борьба*, которая должна происходить в данном случае (акте, сцене, эпизоде). Поэтому практически, даже имея в виду какие угодно другие ее характеристики, прихо­дится много усилий тратить именно на инициативность как таковую, отвлекаясь на время от всего остального.

Прочтя отдельную сцену пьесы, можно тут же распре­делить инициативу и ярко, талантливо эту сцену сыграть. Но может случиться так, что чем ярче она будет сыграна, тем дальше будет уводить от темы всей пьесы в целом. От таких уклонений предохраняет путь от общего к частному, а никак не наоборот, но, разумеется, при неукоснительном контроле общего частным.

Принадлежность инициативы тому или другому в акте, эпизоде, сцене - это всего лишь один вывод из толкования пьесы, но вывод первостепенный по значению. Распреде­ление инициативы - это как бы фундамент, на котором в процессе репетиций будет строиться многоэтажное здание сложной или сложнейшей композиции спектакля.

Борьба между людьми в жизни не призвана что бы то ни было выражать. Но объективно она выражает содержа­ние событий, ее вызвавших, и духовный мир тех, кто в них участвует, иногда вопреки своим интересам и намерениям. Работа режиссера с актерами включает в себя использование этой выразительности. Как всегда: то, что происходит в жизни согласно ее законам и существует независимо от ис­кусства, это же воспроизводится в искусстве преднамеренно, путем организации, упорядочения, отбора. В этой обработке жизненного материала интуиция и воображение художника сочетаются с его знаниями, догадки - с расчетом.

Но обработка - это процесс, и его продуктивность в значительной степени зависит от того, в какой последовательности он протекает. С чего начинать его? Если его цель - богатое содержанием течение борьбы, то целесообразно начинать с темы, смысла - с отбора предметов борьбы, то есть с распределения инициативы и с действий (может быть, самых простых и простейших), но ведущих к осуществлению на сцене именно этой борьбы, а не любой - какая получится.

### На репетиции

Работа над ролью нередко затрудняется тем, что актер с благими намерениями перегружает себя. Пытаясь сразу охва­тить множество предлагаемых обстоятельств, определяющих эпоху, жанр, идею, образ, состояние, взаимоотношения, задачу и т.п., он почти неизбежно что-то упускает. Ему указывают на недостающее. Он заполняет пробел, но упускает другое, тоже нужное и важное. Многие часы уходят на работу: хвост вытащишь - нос увязнет, нос вытащишь - хвост увязнет...

Бывает, что после ряда хаотических и случайных проб все вдруг делается относительно легким и простым. Возни­кает жизнь. Правда, она еще нуждается в уточнении, от­делке, обогащении, но это представляется уже не столь сложным - что-то основное и трудно определимое словами найдено. Это знакомо едва ли не каждому актеру (если не по собственному опыту, то по работе партнеров).

Стремление непосредственно к результату обычно тор­мозит работу и часто - именно по вине режиссера. Режис­сер иногда думает, что чем больше предлагаемых обстоятельств он перечислит и чем они сложнее, тем значительнее его работа, выше квалификация, эрудиция и богаче интуиция. Он наивно полагает, что актеру учесть любое и поверить в него - дело нетрудное. А если это не удается, виновны сами актеры - их необразованность или леность. Он, режиссер, свое дело сделал, а в неудаче он оправдывается: «Я ж им тысячу раз говорил...»

Такой режиссер не понимает чрезвычайной ответствен­ности выбора: какие именно *немногие* предлагаемые обстоя­тельства в первую очередь должны быть взяты на вооружение, предложены актерам и реализованы, чтобы в дальнейшем обогащать их все новыми и новыми и таким образом уверенно и методически надежно *идти* к результату, не посягая на то, чтобы он сразу красовался во всей яркости и полноте. Режиссер, как и актер, в погоне за результатом нередко пробует наугад то одно, то другое, все добавляя и добавляя, когда следовало бы убирать и упрощать. В ожида­нии случайного попадания идут часы и дни, а если оно до­стигнуто, режиссер чувствует себя победителем...

Что хуже: верное ощущение жанра, стиля, эпохи, общей атмосферы, образа, взаимоотношений, состояния и при этом отсутствие убедительного взаимодействия или подлинное взаимодействие при недостатках во всем остальном? Вопрос на первый взгляд чисто отвлеченный, риторический. Оче­видно, что плохо и то и другое, да к тому же одно без дру­гого практически невозможно. Да, вопрос праздный, если говорить о результате, об итогах работы. Но если речь идет о процессе, о путях к подлинно художественному результату, то он имеет первостепенное значение.

Когда актер нашел удобное самочувствие в образе (в соответствии со стилем, эпохой, взаимоотношениями, со­стоянием и пр.), то, хотя ему нечего делать с партнерами, ему иногда кажется, что недостает чего-то второстепенного. Это и со стороны может выглядеть именно так. В действи­тельности недостает самого главного и необходимого в пер­вую очередь. Но самочувствие актера не случайно обманывает и его самого, и снисходительного наблюдателя.

Строго говоря, верно ощущать себя в образе, не уча­ствуя во взаимодействии с партнерами, невозможно. Но можно связи с партнерами *подгонять* к хорошему самочув­ствию в образе и можно на этих связях *строить* образ и верное самочувствие. Подходы - прямо противоположные.

Какое поведение во взаимодействии актеру наиболее легко, доступно, просто, а потому и удобно? - Оборона. При некоторой изобретательности чуть ли не любому персонажу в любой сцене можно найти для нее основания, если рас­сматривать эту сцену отдельно, саму по себе. Все будет в ней как будто бы правдиво - многие обстоятельства учтены и даже связи с партнерами налицо. Но тогда нужно, чтобы кто-то наступал. А если никто не наступает? Если все стре­мятся к такому же вполне правдивому самочувствию в обо­роне? - Тогда все здание благих намерений и даже достижений в области самочувствий и отношений рушится.

Начинать репетиции хотя бы и с предварительного, но достаточно четкого порядка наступлений целесообразно как раз потому, что, сколько бы актеров ни было занято в любой сцене, кто-то *один* может вести ее, и поведение всех осталь­ных должно зависеть от того, как именно он ее ведет. Иными словами: если актеру в данной сцене нужно обороняться, то самые верные пожелания, требования и рекомендации, адре­сованные ему, правомерны только *после того*, как уже су­ществует наступление на него. Как бы ярко и тонко актер ни играл обороняясь, он не может быть вполне убедительным, пока на него никто не наступает. С другой стороны, наступать можно на любого партнера, как бы он себя ни вел.

В практике репетиций при построении наступления вначале работы актеру лучше даже не знать, как будет вести себя партнер. А вот когда забота будет уже не о том, чтобы он наступал, а о том, чтобы он наступал определен­ным образом, вот тогда только правомерны требования к обороне или контрнаступлению - чтобы и они велись над­лежащим образом.

Наступление бывает примитивно простым, а оборона - сложной и трудной; бывает, что главное в сцене - именно оборона. (Такова может быть, например, сцена Протасова и следователя в «Живом трупе».) Казалось бы, на нее и должны быть направлены все усилия режиссера. Да, но только *после того*, как удалось добиться достаточно на­стойчивого наступления.

Даже психологически трудная оборона технологически легче относительно легкого наступления, а наступление тем труднее, чем оно длиннее, сложнее и стремительнее. На до­стижение настойчивости в сложных наступлениях на репети­циях уходит львиная доля труда и времени; в наступлениях реализуются сквозное и контрсквозное действие спектакля и сверхзадачи действующих лиц; в них раскрываются тема и идея спектакля. Сложность и трудность роли, в сущности, определяются тем, сколь длительны, сложны и разнообразны должны быть наступления действующего лица.

В осуществлении наступлений творческие трудности по­исков неповторимого образа и его сверхзадачи перепле­таются с трудностями технологическими; те и другие взаимосвязаны и взаимообусловлены. Но на репетициях больше усилий идет на преодоление трудностей технологи­ческих, и только когда они преодолены, интуиция актера освобождается от помех и его творческие мечтания находят себе практическое применение.

Наиболее легкое для актерского исполнения наступле­ние - среднее по сложности и стремительности; с него и можно начинать репетиции любой сцены, если более труд­ное не удается. Дальше его можно постепенно приближать к той или другой крайности - к максимально сложному или к самому прямолинейному, стремительному. Теперь чрезвычайное значение имеют и реальное поведение парт­нера и воображение самого наступающего. То или иное противодействие партнера может требовать усложнения или упрощения наступления, но что именно (конкретно, об­разно) увидит наступающий в каждом противодействии - это зависит от его воображения, ума и интуиции.

В конечном итоге на спектакле красочность и стреми­тельность любого конкретного наступления зависят не столько от распределения инициативы, сколько от пользо­вания ею актером. Но кто именно в каждой данной сцене наступает и чего добивается - определение этого не может быть предоставлено случаю, потому что здесь ключ к тол­кованию всей пьесы.

### Инициатива и сверхзадача роли

По определению С.М. Михоэлса, «тренировать вообра­жение - значит тренировать логику. Вы берете какое-ни­будь характерное обстоятельство, какие-нибудь характерные причины в качестве предпосылки и затем, согласно зако­нам логики и своему жизненному опыту, представляете себе, какое следствие могут повлечь за собой эти обстоя­тельства, эти причины» (98, стр. 157). Наше первое «изме­рение» может служить логическому развитию предпосылки, данной в фабуле: если должно произойти такое-то событие, то кому из участвующих в нем должна принадлежать ини­циатива? Далее - каковы функции других? Инициатива должна быть так распределена, чтобы событие это на сцене действительно произошло, чтобы участие каждого было об­основано его прошлым и чтобы из данного события, со­гласно фабуле, вытекало следующее.

Так распределение инициативы *конкретизирует* фа­булу; но конкретизация фабулы есть в то же время та или иная *мотивировка* ее событий. В зависимости от мотиви­ровок «главный предмет» борьбы спектакля предстает тем или другим. В частности, он может быть и конечной целью наступающей стороны и *средством* большего, иде­ального предмета, даже и не упоминаемого в фабуле. Плос­кие, хотя и правдивые спектакли не идут дальше фабулы. В таких спектаклях остается не ясно, *ради чего* действую­щие лица борются за то, что дано в фабуле пьесы.

Подлинно художественные спектакли поднимаются до об­общений, которых зритель и не заподозрил бы, читая пьесу.

Великие актеры поднимались выше фабулы потому, что предмет борьбы, данный в ней, был для них лишь одним из средств в борьбе за сверхзадачу, казалось бы, не предусмотренную текстом пьесы. Примером может слу­жить спектакль «Тартюф» в МХАТ (1939) - По фабуле ко­медии главная цель Оргона - внедрение Тартюфа в свой дом и подчинение ему всех и всего в доме. Зачем это нужно Оргону? Для чего? В спектакле МХАТ Оргон боролся за высокий идеал человека. Для В.О. Топоркова - Оргона Тартюф - олицетворение этого идеала; служение ему - это не глупость, не каприз, а законная жертва непризнанному праведнику, вдруг появившемуся среди недостойных его людей. Поэтому спектакль говорил не только и не столько о лицемерии (как обычно толкуется пьеса), сколько о вере в реальность идеалов и о крушении этой веры. Все, за что боролся Оргон-Топорков согласно сюжету, было лишь пре­одолением препятствий в борьбе за главенствующий пред­мет, неожиданно найденный в пьесе режиссурой и актером.

Такое обогащение фабулы было достигнуто толкова­нием частных событий, ее составляющих; они были кон­кретизированы таким образом, что в итоге привели к новому качеству целого. Оказалось, что знаменитая и бли­стательная сатирическая комедия содержит философские обобщения, свойственные, скорее, трагедии.

Если проследить технологию этого творческого откры­тия, то можно обнаружить два основных «рычага», с помо­щью которых оно было осуществлено и которые действовали в тесной взаимосвязи. Оба они относятся к инициативности, по нашей терминологии. Первый: тщатель­ный и строжайший отбор частных целей Оргона; «внедре­ние Тартюфа в свой дом» - сверхзадача Оргона - служило критерием оценки всего происходящего вокруг для Оргона-Топоркова; его внимание привлекало только то, что так или иначе касалось Тартюфа и его интересов, все остальное оставляло его совершенно равнодушным. В таком отборе целей нет места случайностям, отвлекающим от темы, нет места действиям и конфликтам, отвлекающим зрителей от главной цели, например - для характеристики быта, эпохи, образа, тех или иных ситуаций. Первый «рычаг» - это стро­жайшая логическая последовательность в выборе целей -от самых значительных, непосредственно вытекающих из сверхзадачи, до мелких и мельчайших, вызывающих всего лишь жест, улыбку, отдельное слово, брошенное партнеру.

В жизни так строится поведение человека, который вы­полняет очень трудное дело в очень сложных условиях; так люди ведут себя в напряженном бою. Этот «первый рычаг» готовит почву для *второго*.

Выполняя последовательно те задачи, какие выполнял бы увлеченный, одержимый человек, актер сам вовлекается в логику одержимости, увлеченности. *Наступательность* - «второй рычаг», при помощи которого цели делаются предметами борьбы и тему спектакля можно сделать более значительной, чем она представляется при ознакомлении с фабулой пьесы.

Роль была построена В.О.Топорковым как стремитель­ное и сложное наступление; оно проводилось по тщательно выверенным и детально разработанным каналам партитуры действий, но Оргон-Топорков всегда уверенно распоряжался инициативой и смело пользовался ею, как только находил это полезным для достижения своей главной цели. Поэтому в спектакле МХАТ Оргон стал ведущим действующим лицом, хотя, казалось бы, согласно названию комедии, та­ковым должен бы быть Тартюф.

Благодаря сочетанию строжайшей логичности, разум­ности и последовательности со стремительной наступательностью у зрителя неизбежно возникает представление о чрезвычайной значительности главного предмета борьбы, в данном случае - о высоких идеалах Оргона.

В сущности, по этому же принципу при помощи этих «двух рычагов» В.О. Топорков строил и такие свои роли, как Берест в «Платоне Кречете» Корнейчука, Морис в «Глу­бокой разведке» Крона, Чичиков в «Мертвых душах» Го­голя, Битков в «Последних днях» Булгакова.

Строгая зависимость частных сценических задач от глав­ной темы и предмета борьбы без ярко выраженной наступа-тельности не обнаруживает отдаленные общие интересы действующего лица, идеальная сторона которых им самим не осознается. Таков бывает практик, не задумывающийся о смысле своего существования. Образ его едва ли может быть богат философским содержанием, хотя он может быть вполне убедителен и даже типичен в социальном или бытовом смысле.

Ярко выраженная наступательность без тщательно вы­веренной логики частных предметов борьбы приводит к ре­зультатам обратным. Теперь возникает образ взбалмошного, суматошного, беспорядочного человека, который тем не менее всегда интуитивно знает, что хорошо и что плохо. Это идеалист, лишенный ясных представлений о своем идеале. Поэтому он плохо ориентируется в обстановке, сам себе вредит, постоянно оказывается в противоречиях и ту­пиках. Может быть, такого рода наступательность присуща и безумному рыцарю Дон Кихоту Сервантеса?..

Наступательность в спектакле в целом *указывает* на главную тему и на ее значительность; логически связанные друг с другом частные предметы борьбы *разрабатывают* широту и значительность темы - раскрывают в ассоциациях, что она собою представляет и как ее следует понимать.

Наступление *ведет* героя к цели; препятствия - *задер­живают* его и заставляют разносторонне раскрывать себя. Наступательность объединяет; частные предметы борьбы - дробят. В наступательности - *однозначность*, в частных предметах - *многозначность*. Богатство содержания - в единстве, в сочетании и максимальном развитии и того и другого.

Для того чтобы одна сторона дополняла и обогащала (а не поглощала и не обедняла) другую, нужно, чтобы каж­дый частный предмет борьбы был целью настойчивого, ак­тивного наступления и чтобы наступательность в спектакле в целом осуществлялась в *разных* наступлениях, чтобы каж­дое конкретное наступление было своеобразным, чтобы ха­рактер наступления и развитие его всегда вытекали из обстоятельств, в которых оно ведется, в частности и в пер­вую очередь - из представлений наступающего о тех, с кем ему приходится бороться.

# Глава II

# «ДЕЛА И ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В БОРЬБЕ»

«Дайте мне стакан чая» - ага, вы хотите чая.

 Я сразу говорю: а к кому вы обращаетесь?

Какие у вас взаимоотношения? ... и оказыва­ется,

что вы пришли вовсе не за чаем, а потому что...

«она» здесь...

Вл.И. Немирович-Данченко

## 1. Представления о партнере и представления о себе

Чтобы обратиться к кому бы то ни было, необходимо иметь о нем некоторые представления. Слагаются они все­гда из представлений об интересах партнера и о его воз­можностях. Ведь партнер наверняка не согласится выполнить то, что противоречит всем его интересам или кажется ему непосильным.

Представления о партнере диктуют выбор средств воз­действия на него. Верные представления о партнере - усло­вие продуктивности этих воздействий; и чем значительнее для человека цель, тем нужнее ему точно знать, как сам партнер представляет себе свои интересы и возможности. Но представления людей друг о друге бывают не полны, плохо обоснованны и даже ложны. Поэтому сразу, единич­ным воздействием, не удается достичь цели, и возникает необходимость дополнительных и повторных усилий - воз­никает борьба. Значит, пока она длится, каждый неточно или неверно рисует себе представления партнера о своих интересах и возможностях. Поэтому представления о парт­нере не только предшествуют борьбе, но и уточняются, ви­доизменяются, строятся в этой борьбе. Их неточность или недостаточность становятся препятствиями на пути к цели, и все же, в ходе наступления преодолевая их, человек часто от своей цели не отвлекается.

Но иногда партнер ведет себя так, что несоответствие его *фактического* поведения представлениям о том, как он *должен* был бы себя вести, настолько значительно, что оно, это несоответствие, делается *важнее* того, из-за чего оно обнаружилось. Тогда то, что партнер не таков, каким дол­жен быть, заставляет специально им заниматься, и пред­ставления о нем или, точнее, его представления о себе самом, делаются целью. Возникает *устанавливание взаи­моотношений*. Каковы бы ни были искомые взаимоотно­шения, цель эта по характеру своему существенно отличается от всех других.

Взаимоотношения с партнером, достаточно ясные и определенные, чтобы не перестраивать их, такие, которые лишь уточняются и совершенствуются в процессе взаимо­действия, но не останавливают на себе специального вни­мания, можно называть установившимися. Они насущно необходимы каждому человеку, когда и поскольку собст­венные его интересы и цели касаются других людей, и они подобны уже достигнутому ранее, или подразумеваемому, соглашению с ними.

В человеческом обществе всегда существуют известные нормы взаимоотношений. В основе их лежат общественные представления о правах и обязанностях человека по отно­шению к другим людям и к человеческому обществу в целом. Вопрос о социально-экономических и политических корнях этих представлений увел бы нас в сторону от нашей темы. Для нас в данном случае достаточно того, что в каж­дую историческую эпоху, в каждой социальной среде и у каждого индивидуума существуют те или другие объективно обоснованные или необоснованные, справедливые или не­справедливые, субъективные представления об интересах, правах, обязанностях и возможностях своих и всех тех, с кем ему приходится иметь дело.

Взаимодействия людей, непосредственно связанные с тем или иным производством, с работой вообще, с обще­ственной деятельностью, в наибольшей степени регламен­тируются общественными нормами. Они, в сущности, и возникли как рациональный способ организации совмест­ного труда. Не будь их, любому участвующему в этом труде пришлось бы тратить усилия и время на установление взаи­моотношений. Существующие нормы устраняют эти заботы и тем высвобождают силы людей для конкретной трудовой деятельности. Но любые установившиеся и даже «чисто служебные» взаимоотношения практически всегда более или менее своеобразны - что-то в них соответствует обществен­ной норме, что-то продиктовано неписаной традицией, что-то сложилось в данных конкретных условиях в дополнение или вопреки норме, что-то совершенно индивидуально и не поддается точному словесному определению.

Так обычно складываются взаимоотношения между со­служивцами, между начальником и подчиненными, между учащими и учащимися, между старшими и младшими, между обслуживающими и обслуживаемыми. Стабильность таких и подобных им взаимоотношений определяется тем, что обе стороны в общих чертах *одинаково* представляют себе интересы и права, обязанности и возможности каждой стороны. Если же в производственных делах часто возникает необходимость устанавливать взаимоотношения, то это от­влекает внимание от дела, затрудняет работу и говорит об отсутствии четкой организации в работе данного коллектива.

Взаимоотношения внутри организованного коллектива устанавливаются относительно просто, поскольку ясна и определенна его *общая цель*. Представления каждого о пра­вах, обязанностях и возможностях другого вытекают из всеми принятого соответственно этой общей цели распре­деления функций. Но какое место занимает она в ряду дру­гих целей данного члена этого коллектива - в субординации его личных целей? Чем мотивировано то, что он входит в состав этого именно коллектива? - Нормами служебных взаимоотношений это конкретно не предусмат­ривается, предполагается лишь в самых общих чертах, как нечто данное, само собой разумеющееся. Отсюда следствия: если взаимоотношения между людьми полностью опреде­ляются только теми или иными нормами, то это взаимо­отношения упрощенные или формальные, бездушные. Они встречаются редко даже в сфере чисто деловых, служебных отношений. При таких установившихся взаимоотношениях совершенно достаточны представления о партнере как об определенной рабочей функции - и только. Но и они возможны, а иногда и правомерны, пока и поскольку *очевидно* необходима немедленная и полная согласованность поведения нескольких для достижения бесспорной, значительной и близкой общей цели - в бою, в разного рода катастрофах авариях, в исключительно острых ситуациях.

Принятые сторонами установившиеся взаимоотношения могут быть далеки от такого примитива. Но чем они слож­нее, тем труднее укладываются в ту или иную общую норму. Таковы, например, семейные взаимоотношения, если они отвечают тому наименованию. Подразумевается, что каждой член семьи имеет те или другие права и обязан­ности по отношению к другому и ко всей семье в целом. Но как бы ни были сложны такие и подобные им пред­ставления, поскольку они приняты и признаваемы обеими сторонами, их не нужно ни выяснять, ни устанавливать, ни изменять. Каждый знает «свое место», и борьба происходит не из-за «мест», а из-за конкретных дел. Если же борю­щиеся занимаются «местами» - взаимоотношениями, то это значит, что в чем-то и кем-то нарушены взаимоотно­шение, считавшиеся одной из сторон признанными, установившимися; что, по представлениям этой стороны, существовавшее «соглашение» нарушено. Такого рода кон­фликты можно видеть, например, в «Мещанах» Горького, в «Детях Ванюшина» Найденова, в «Дяде Ване» Чехова.

В борьбе по конкретным поводам испытывается проч­ность установившихся взаимоотношений. Самые определенные, сформировавшиеся иногда за многие годы и, казалось бы, принятые давно обеими сторонами представления парт­неров друг о друге могут потребовать перестройки, как только обнаружится расхождение в этих представлениях, достаточно значительное хотя бы для одной стороны. Какое именно - зависит от того, на какую степень близости представлений претендует данная сторона - какие взаимоотношения она считает установившимися или должными. Чем больше ее претензии, тем меньшее расхождение в представлениях о вза­имных интересах и возможностях может служить для нее ос­новами, чтобы требовать перестройки взаимоотношений.

Так, родившись от практических, «деловых», целей и ин­тересов, взаимоотношения вырастают в специфическую обширную и значительную сферу деятельности и борьбы - столь значительную, что она нередко бывает главенствующей среди всех или многих других целей, забот и дел человека.

Паскаль утверждал: «Чем бы человек ни обладал на земле, прекрасным здоровьем и любыми благами жизни, он все-т0ки недоволен, если не пользуется почетом у людей, он настолько уважает разум человека, что, имея все возможнее преимущества, он чувствует себя неудовлетво­ренным, если не занимает выгодного места в умах людей».

Добиваются «выгодного места в уме другого» как значительной и специальной цели и карьеристы и влюб­ленные; стремятся создать о себе надлежащее представле­ние у партнера и деспоты, и подхалиму и властолюбцы, и просители, и любящие, и ревнивцы. Причем любой из них - не обязательно, не всегда и не вполне предусматривает конкретные последствия искомых взаим00тношений, - зная лишь то, что эти отношения принесут ему какую-то пользу, а какую именно об этом он часто не задумывается.

Борьба из-за этого своеобразного предмета - «места в уме другого» - всегда протекает не так, как борьба за какой бы то н0 было другой предмет. Ее особенности 0бнаруживаются всегда и независимо от того, что побудило человека специально заняться взаимоотношениями, а поводом для ее возникновения может быть буквально все: от измены и пре­дательства до небрежного жеста, улыбки и молчания - все, в чем может выразиться отношение одного чел0века к другому.

В формировании взаимоотношений участвуют всегда обе стороны. Мое отношение к партнеру побуждает и его к определенному орошению ко мне, и наоборот Трудно себе представить скольк0-нибудь прочно установившиеся взаимо­отношения без того, чтобы одна сторона не укрепляла те, к которым какие-то основания даны друг0й стороной.

Как уже упоминалось, представлен 0 партнере бывают нужны, когда нужен сам этот партнер, а если он нужен, то почему-то и для чего-то. Значит, представления о партнере связны с целями; но любая цель человека по субординации подчинена его вышестоящей цели, а в ко­нечном итоге - его *интересам*.

Интересы одного, по его представлениям; могут совпа­дать или не совпадать с интересами другого. Дружествен­ные взаимоотношения основаны на представлениях о близости или о совпадении интересов, от значительности совпадающих интересов и от полноты их совпадения (на­чиная с относительной близости до полного единства) в представлениях каждого о другом зависит степень друже­ственного отношения к этому другому. Так же степень враждебности вытекает из представлений о расхождении интересов, начиная от разности второстепенных до проти­вонаправленности важнейших.

Интересы человека обнаруживаются в его поведении; но, если они еще не обнаружились или обнаруживаются недостаточно ясно, приходится довольствоваться представ­лениями о том, какими они *должны быть* - к чему данный человек должен стремиться, чего хотеть и чего избегать.

Обращаясь к встречному прохожему с вопросом «как пройти», полагают, что всякий должен оказывать мелкие услуги другим, когда они ему ничего не стоят; подразуме­вается, что молодой и здоровый должен уступать место больному и старому; что всякий человек должен соблюдать приличия и исполнять свои служебные обязанности.

Все это должное разные люди называют по-разному: для одних это «обязанности», для других - «логика и здра­вый смысл», для третьих - «долг». А может быть, это же самое имеется в виду, когда употребляют такие понятия, как «совесть», «нравственность», «моральные устои»? Ко­нечно, все эти понятия не равнозначны и в разных ситуа­циях имеют различный смысл, но в них есть и нечто общее, хотя каждый вкладывает в них в каждом случае свое, более или менее определенное содержание.

Иногда партнер должен что-то понимать, иногда - что-то признавать, быть догадливым, иногда что-то делать, ино­гда не делать; значит, он *должен быть* в данный момент достаточно внимателен, умен, осведомлен, находчив, добр, принципиален, снисходителен и т.д.

Такие, всегда субъективно окрашенные, представления о должном бывают не только разнообразны по содержанию (вплоть до противоположных), но и весьма различны по степени определенности, категоричности.

Мера требовательности к партнеру находится в прямой зависимости от представлений субъекта *о себе самом*. Моя требовательность к любому другому зависит от моей уве­ренности в том, что я компетентен судить о его обязанно­стях. Я должен присвоить себе *право* оценивать выполне­ние велений совести, здравого смысла, долга. Значит, всякий борющийся присваивает себе такое право. Но раз­ным людям это свойственно в самых различных степенях.

Одни пользуются им широко, свободно, уверенно и легко; другие, наоборот, скромно, в самых ограниченных пределах и без широких обобщений; одни склонны к окон­чательным и категорическим представлениям, суждения дру­гих бывают чаще неуверенны, условны, предположительны.

Крайняя степень категоричности суждений, самоуверен­ности и даже агрессивности человека может быть принята другими как норма взаимоотношений с ним только в том случае, если он действительно располагает либо неограни­ченной властью, либо чрезвычайно высоким, неоспоримым авторитетом. Крайняя непритязательность не вызывает со­противления партнера, но обрекает человека на покорность и делает его не способным к борьбе. Поэтому практически эти противоположные крайности встречаются редко, но та или иная степень приближения либо к той, либо к другой постоянно бывает принятой обеими сторонами нормой установившихся взаимоотношений. Нормы эти бывают, ра­зумеется, самыми разнообразными в различных социальных слоях и в разных исторических условиях.

Зависимость представлений человека о партнере от его представлений о себе самом наиболее ярко проявляется, когда он вступает во взаимодействие с партнером, ему со­вершенно незнакомым. Здесь он вынужденно исходит из представлений о себе самом, а они у всякого и всегда су­ществуют на основе его предшествовавшего опыта общения с людьми. Поэтому, когда незнакомый человек дает дру­гому основания для определенных представлений о себе (а такие основания он может дать в первом соприкосновении с ним, даже при первом взгляде на него), то эти посту­пающие к другому сведения всегда накладываются на те или другие представления этого другого о себе самом.

Сведения о партнере иногда противоречат представле­ниям о нем, вытекающим из представлений о себе самом; когда скромный неожиданно сталкивается с еще более скромным, а самоуверенный - с таким же или еще более самоуверенным, то получаемые впечатления вступают в противоречие с подготовленными прошлым опытом. В об­щественных местах обращения к незнакомым людям хотя и осуществляются так или иначе, в зависимости от пред­ставлений каждого о себе самом, но все же наиболее ясно корректируются общепринятыми нормами поведения.

## 2. Взаимоотношения как предмет борьбы

Взаимоотношения между различными людьми всегда в чем-то проявляются. Но *проявления* отношений к человеку еще не есть *само* это отношение. Любое произнесенное слово, любое действие и любой поступок сами по себе могут иметь тот или иной *предметный смысл*, независимо от того, что в них проявляется и *отношение* к партнеру. Последнее обнаруживается не столько в этих действиях самих по себе, сколько в том, *как* они в каждом данном случае выполняются, то есть иногда в тончайших оттенках, в мельчайших подробностях выполнения даже самого простого действия. Разумеется, отношение проявляется *не только* в оттенках поведения, но оно *проявляется* в них, даже если не выражается ни в чем другом. Поэтому «не всегда важно - что говорят, но всегда важно, как говорят» (М. Горький - 48, стр.14).

Можно точнейшим образом выполнить конкретные просьбы человека и все же проявить при этом пренебре­жительное или враждебное к нему отношение, и можно, наоборот, отказывая требованиям или выполняя их небрежно, обнаружить доброжелательное отношение.

Взаимоотношения - это предмет борьбы, идеальная, духовная сторона которого осознается как таковая и выступает в качестве главной, решающей. Человек, добивающийся изменения отношения к себе, нуждается в определенных физически ощутимых проявлениях искомого отношения, но он отдает себе отчет в том, что не они сами по себе ему нужны. Он добивается тех тонкостей поведения, тех его оттенков, которые в совокупности выразят нужное ему отношение - не действий определенного конкретно-предметного содержания, а определенного *качества* действий того или иного предметного содержания. Самое короткое и простое действие, богатое этим качеством, удовлетворит его больше, чем какие бы то ни было действия, лишенные этого качества или бедные им.

Наступление за всякий другой предмет, развиваясь, идет ко все большей *конкретности* предмета, а наступление за изменение взаимоотношений - ко все большим *обобщениям*.

 Минимальное требование в таком наступлении: сейчас, сию минуту, применительно к данному, наличному поводу, имейте о наших взаимоотношениях такие-то представления и докажите это определенными действиями. Максимальное - не только сейчас, но и *вообще*, *всегда* и категорически, применительно к любым обстоятельствам, имейте обо мне и о себе определенное представление. И пусть это подтвер­ждается всегда и *всем* вашим поведением. Так бывает, на­пример, с влюбленными. Андрей Платонов пишет: «Может быть, для самой любви ничего и не нужно, кроме двух лю­бящих людей, но каждому из них необходимо удостоверить перед другим свою ценность, чтобы укрепиться в его сердце, и для этого привлекаются в свидетели, в доказа­тельство любые прекрасные факты из постороннего мира, самого по себе неинтересного для сосредоточенного чувства любящих» (114, стр. 344).

В борьбе за взаимоотношения предметом и темой ее яв­ляются не поступки партнера, а *общая исходная позиция* - та, которую он должен занимать, но которую он не занимает (или занимает недостаточно ясно, прочно, определенно).

Наступления в борьбе из-за взаимоотношений мы будем называть *позиционными*, в отличие от всех других случаев наступления и обороны, которые можно называть (условно, конечно) *деловыми*. Так как любое позиционное наступление развивается во все больших и больших обоб­щениях, оно противонаправлено деловому содержанию борьбы; оно «уводит» борющихся от конкретных дел, от предметной материальности целей.

Духовность, идеальность предмета борьбы делает сколько-нибудь длительное позиционное наступление про­цессом трудным, противоречивым. Наступающий вынужден конкретными материальными, физическими средствами до­биваться идеальных результатов. Имеющиеся в его распо­ряжении средства кажутся грубыми, примитивными в сопоставлении с целью; он вынужден искать способы эф­фективного использования средств, лишь приближенно от­вечающих цели, - других у него нет. Какими конкретными действиями, словами, средствами выражения принудить партнера переменить его обобщенные, ложные представле­ния о себе самом? Как вообще совершенно частным, кон­кретным изменить общее, идеальное, да еще в области субъективных представлений?

В попытках практически решить эти задачи - сущность и специфика всякой позиционной борьбы. Это относится к любому участвующему в ней - распоряжается ли он ини­циативой, пользуется ли ею (наступая, отступая или контр-наступая) или уклоняется от борьбы - обороняется. Противоречивость его поведения обнаруживается в обост­ренности ритма - пока и поскольку борющийся занят по­зицией партнера как таковой, он ощущает это противоречие и потому не может быть вполне спокоен и хладнокровен.

Все позиционные наступления качественно отличны от всех деловых наступлений, но между теми и другими нет непроходимой пропасти. Более того, те и другие «в чистом виде» встречаются не чаще, чем в сложных сочетаниях и переплетениях.

Ясность и прочность установившихся взаимоотношений практически не могут быть исчерпывающе полными; пред­ставления двух людей об одном и том же во всех своих звеньях не бывают и не могут быть тождественны. Интересы, вкусы и характер каждого человека, а значит, и его пред­ставления о других людях не стоят на месте; они строятся и развиваются, когда человек специально и не занимается ими.

Позиционная борьба начинается обычно по какому-то поводу, и часто она развивается первоначально вокруг по­вода делового. Он бывает первой частной - как будто бы деловой - темой столкновения, за которой скрывается ис­тинная тема - позиционная. За первым деловым поводом может следовать другой, опять по видимости деловой, за ним следующий, еще и еще. Поводы эти служат основа­ниями для все больших обобщений все более принципи­ального значения, и в них все больше просвечивают позиционные претензии. Так наступающий может дойти и до необходимости открыто выразить свое требование в области взаимоотношений.

Но до такого обнажения своей сущности позиционная борьба далеко не всегда доходит. Она нередко прекраща­ется на том уровне, когда темой столкновения остается еще тот или другой конкретный повод делового содержания. Коль скоро повод всегда конкретен, у партнера есть воз­можность толковать цель наступающего как деловую, пред­метную, даже если он видит, что наступающий имеет в виду вовсе не дело, а взаимоотношения.

Тогда борьба протекает так: один говорит о деле, имея в виду позицию партнера; другой говорит об этом же деле, имея в виду именно его. При этом может быть достигнута догово­ренность о деле. Из-за него бороться уже нет оснований.

Но наступающий не добился своей позиционной цели. Если он не найдет нового повода, то борьба прекратится. Но если он и найдет его - партнер может повторить весь цикл. Он опять может строго держаться дела и даже усту­пать в нем, не уступая в позиции.

Богатство, яркость, убедительность аргументации, пози­ционного наступления - в обилии и *конкретности* фактов, которыми можно обосновать необходимость для партнера из­менить его позицию. Уязвимость - в том, что конкретные аргументы всегда можно толковать в их предметно-деловом смысле. В использовании этой возможности - сила партнера, уклоняющегося от позиционной борьбы. Она выражается в его упорстве, хладнокровии, выдержке и зависит от твердо­сти занимаемой им позиции - от ясности и категоричности имеющихся у него представлений о себе и о наступающем.

В театре «Современник» в спектакле «Оглянись во гневе» Дж. Осборна так протекают длинные и сложные диа­логи Джимми и Элисон Портер. Джимми (арт. И.В. Кваша) настойчиво ведет к позиционным обобщением - он откро­венно и ярко демонстрирует жене ошибочность ее представ­ления о нем и о себе самой. Но Элисон (арт. А.Б. Покровская), понимая истинную причину неудовлетворенности мужа и неосновательность его придирок, твердо держится дела. В том, что позиция каждого ясна, хорошо укреплена и ис­пользована, раскрываются их цели, а вслед за ними - пси­хологический и социальный смысл происходящей в диалоге борьбы.

Если *обе* стороны занимаются взаимоотношениями, то позиционная борьба обычно приводит либо к искомому взаимопониманию и согласию, либо к полному разрыву.

Ясность представлений друг о друге и определенность взаи­моотношений достигается, как только одна сторона выразит обобщения, достаточно широкие для окончательных выво­дов другой стороны. Так иногда протекают объяснения в любви подлинно любящих; так же происходят и разрывы отношений, когда обе стороны ясно видят, что дружеские взаимоотношения, существовавшие ранее, стали очевидно необоснованными.

Иногда в борьбе, в которой, казалось бы, обе стороны заняты взаимоотношениями, в действительности одна из них ведет позиционную борьбу провокационно, делая вид, будто заинтересована в отношениях, а по существу пресле­дуя чисто деловую цель. В установлении якобы искомых взаимоотношений противная сторона может охотно идти навстречу, но это не удовлетворит того, кто в действитель­ности хлопочет о деле. Он будет требовать все новых и новых доказательств надлежащего к себе отношения, пока в их число не войдет то предметно-деловое, чего он в дей­ствительности добивается. Позиционный характер такого наступления есть более или менее ловкая маскировка. Так избалованные люди (дети, любовники) *капризничают*; не располагая деловой аргументацией, они прибегают к пре­тензиям в области взаимоотношений.

Подобным же образом позиционные цели маскируются деловыми. Это то, что называют «придирками». Придирающийся не только говорит о чем-то вполне конкретном, но и занят как будто бы только делом, в то время как в действительности его цель относится к взаимоотношениям.

Так возникают переплетения деловых и позиционных мотивов, входящих в состав разных этапов, звеньев, эпизо­дов борьбы. Но каждое звено в той или иной мере при­ближается либо к позиционной, либо к деловой, в зависимости от того, чем именно и в какой мере занят на­ступающий *по существу*.

Одна и та же, любая и самая простая, фраза может быть использована как в деловой, так и в позиционной борьбе. «Приходите завтра», «Дайте мне стакан чая», «Я слушаю вас», «Я сделал все, о чем вы просили» и т.д. и т.п. - произнесение любой из этих фраз может быть продиктовано и вполне конкретной деловой целью и целью принудить партнера переменить занимаемую им неверную позицию.

Во взаимодействия людей, часто соприкасающихся друг с другом, легко и постоянно проникают отдельные звенья или мотивы позиционной борьбы. Так, скажем, если од­ному приходится многократно повторять другому одно и то же (просить, напоминать, требовать), а этот другой не от­казывает, но и не выполняет (или неточно, неаккуратно выполняет) должное, то после нескольких повторений об­ращения первого почти всегда бывают воздействиями по­зиционного характера. В них подразумевается обобщение - они говорят не только о том конкретном, что заключено в смысле произносимых слов, но и о поведении партнера, о его обязанностях, о его позиции во взаимоотношениях. Самое распространенное выражение такого позиционного обобщения - появление упрека в словесных воздействиях. Оно характерно в житейском обиходе и для позиционной обороны: человек уже понял все, чего добивается от него другой, и все ему уже сказал, что нужно и достаточно ска­зать в данной ситуации, а этот другой продолжает приста­вать; первому, обороняясь, естественно отбиваться от претензий и настойчивости партнера, имея в виду не только данный случай, но и занимаемую им позицию.

Среди людей, занимающих одинаковое общественное положение в отношении прав, обязанностей и возможно­стей (например, среди студентов одной группы, среди со­служивцев равного служебного положения), позиционные конфликты чаще всего возникают, когда кто-то среди рав­ных так или иначе выражает претензию на такое о себе представление, какого у окружающих нет.

Но равенство объективных условий жизни и реальных возможностей каждого нередко побуждает людей, вопреки их неудовлетворенным позиционным претензиям, жить, ра­ботать или учиться вместе. Тогда деловые взаимоотношения между ними могут продолжаться, а позиционных столкно­вений им приходится избегать. В дальнейшем деловые кон­такты могут привести даже к дружбе, обоснованной общностью интересов.

Но бывает и так, что позиционные претензии оказы­ваются сильнее, и тогда в форме деловых взаимоотношений продолжается скрытая позиционная борьба. Она может тя­нуться месяцы и годы, более или менее осложняя и за­трудняя деловые контакты.

В повседневном обиходе позиционные претензии среди равных обычно не бывают столь значительными, чтобы со­вершенно отвлекать их от дела. Требования к позиции парт­нера не идут дальше наличной ситуации - чтобы он, например, с большим вниманием и уважением слушал то, что ему говорят, или выполнял надлежащим образом то, что он должен делать или уже делает. В таких случаях воз­никают кратковременные позиционные стычки и речь идет не только о деле, но и о характере его выполнения. Это выражается в претензиях такого примерно порядка: «Сколько раз я тебя просил...», «Ты вообще, когда тебе го­ворят...» - «А ты сам должен бы...» - «Я-то давно это по­нимаю, а вот ты...» - «Как же так - ты понял, ведь вот вчера ты обещал...» и т.д. и т.п. Такого рода перебранки - позиционные стычки - наглядно иллюстрируют противонаправленность позиционной борьбы всякому деловому взаи­модействию. Они всегда мешают делу, отвлекают от него, а иногда ведут к обострению даже и тех незначительных не­договоренностей, которые неизбежны и вполне совместимы с продуктивным деловым сотрудничеством. Если же эти, иной раз пустяковые расхождения возводятся в принцип, подводятся под широкие обобщения, то они диктуют и определенное толкование (иногда совершенно ложное) кон­кретных фактов-поступков и слов партнера. Чем меньше связывают людей дела, тем чаще это происходит. Так по­ссорились из-за гусака Иван Иванович с Иваном Никифо-ровичем в повести Гоголя...

Позиционная борьба за близость, доверие, взаимопо­нимание может быть более или менее острой в зависимости от того, какой степени близости с партнером добивается наступающий и сколь значительны препятствия, возникаю­щие на его пути. Партнер может противодействовать, стре­мясь к обратному - к увеличению дистанции, может уклоняться от сближения, предпочитая сохранить суще­ствующую дистанцию; может идти на сближение, но недо­статочно определенно и смело. Так происходят всякого рода примирения, приводящие к положительному результату и не приводящие к нему; так протекают иногда любовные объяснения, успешные и безуспешные.

Такая позиционная борьба имеет с рассмотренной про­тивоположной по содержанию позиционной борьбой в то же время много общего. Здесь опять борющийся имеет в виду нечто более важное, более значительное, чем то, что заключено в смысле произносимых слов и в совершаемых действиях. Борьба опять идет в направлении все больших обобщений; то идеальное, духовное, чего добивается насту­пающий, опять с трудом, иногда особенно мучительным, укладывается в конкретные выражения. «Чем сильнее че­ловек любит, тем труднее ему говорить о любви» (131, стр. 218). Наступающий добивается внешних выявлений иско­мого отношения к себе, но ему опять же важно не то или иное действие или слово сами по себе, а то, как они упо­треблены. Фраза: «Я на вас не сержусь» - может выражать отчужденность и отказ от сближения, а фраза: «Я вам этого никогда не прощу» - может выражать готовность к при­мирению и быть первым шагом навстречу сближению.

То, о чем конкретно (предметно) идет речь в такого рода позиционной борьбе, поэтому опять может быть ис­толковано противной стороной по-деловому; иногда действи­тельное или мнимое понимание партнером позиционных целей наступающего служит ему средством принудить по­следнего более ясно, полно и точно выразить в словах свои истинные позиционные намерения. Прием этот используется иногда в наивном кокетстве. (Так, может быть, например, Марья Антоновна пользуется им в «Ревизоре» Гоголя?)

Борьба за сближение может к сближению и привести. Но если в результате сопротивления другой стороны его не про­изойдет и если сопротивление не провокационное (как, ска­жем, сопротивление Марьи Антоновны Хлестакову), то неизбежно произойдет отдаление - яснее обнаружится суще­ствующее несовпадение в представлениях борющихся о взаим­ных интересах. Поэтому борьба за сближение нередко приводит к позиционной борьбе противоположного типа - к претен­зиям к партнеру, к обвинениям, а они в свою очередь могут привести и к обострению отношений. Так неумеренные стрем­ления к близости ведут иногда к отдалению, например, в се­мейных взаимоотношениях, в разного рода «сценах ревности».

Так как содержание борьбы определяется содержанием ее предмета, то, в сущности, борьба может быть позицион­ной, пока изменений во взаимоотношениях с партнером добивается наступающая сторона.

В сколько-нибудь длительной и настойчивой борьбе за инициативу почти всегда присутствуют мотивы позицион­ные. Перехватывая инициативу у партнера, недослушивая его и не давая ему говорить, борющийся за инициативу тем самым невольно указывает партнеру на неправомер­ность его исходной позиции.

Оборона не определяет предмета борьбы. Но появление в ней позиционных мотивов обычно раздражает наступаю­щего - он видит пренебрежительное, несерьезное отноше­ние к своему делу и к себе. Вслед за этим в его наступлении появляются позиционные мотивы, а если он несдержан, то нередко целиком переходит к «позиции».

В повседневном обиходе зачастую не ясно - то ли люди заняты *делом*, то ли *взаимоотношениями*; их пове­дение засорено ничтожными позиционными претензиями, на которых они, впрочем, не настаивают... Но как только цель борющегося проявится с достаточной определенностью - тут же обнаружится принадлежность ее либо к деловым, либо к позиционным.

Позиционная борьба наиболее приближается к деловой, когда предмет ее - *ясность взаимоотношений* с партнером.

Но в выяснениях взаимоотношений всегда, в сущности, более или менее тщательно скрыто стремление к опреде­ленным взаимоотношениям. Ведь если человека заинтере­совало отношение к нему другого, то это могло произойти только потому, что он увидел возможность тех, а не других взаимоотношений с ним, и он заинтересован в том, чтобы у этого другого были о нем определенные представления.

Выяснение взаимоотношений - это, в сущности, деловая подготовка к позиционному наступлению, которое может за ним и не последовать, но в оттенках поведения всё же просвечивает.

## 3. Разновидности позиционных наступлений

Чем настойчивее любое позиционное наступление, тем яснее его принадлежность к той или другой из немногих его разновидностей. А именно:

1. Наступающий стремится увеличить дистанцию между собою и партнером; для этого он указывает партнеру на то, что не совпадает в интересах, правах, обязанностях и возможностях, вкусах, положении и пр. и пр. его и парт­нера. Предпосылкой наступлений этого типа являются представления о том, что партнер ведет себя не так, как следовало бы, ибо претендует на то, на что не может, не должен, не имеет права претендовать. Его, следовательно, нужно *удалить от* себя.

2. Наступающий стремится сократить дистанцию между собою и партнером; для этого он указывает партнеру на совпадение интересов, прав, обязанностей, возможностей, вкусов и пр., своих и партнера; партнер не понимает, не видит, игнорирует, недостаточно учитывает или совсем не учитывает близость, долженствующую существовать между ним и наступающим. Партнера нужно *приблизить* к себе.

3. Промежуточный тип: наступающий стремится выяснить, можно ли, целесообразно ли рассчитывать на те или иные опре­деленные взаимоотношения - существуют ли действительно у партнера те представления о нем, какие должны бы быть.

Любое позиционное наступление идет либо за отдале­ние от того, кто претендует или представляется претендую­щим на близость, либо за сближение с тем, кто далек или представляется недостаточно близким.

Разнообразие позиционных наступлений обнаружива­ется, между прочим, в том, что в пределах каждого типа можно заметить по две резко отличающиеся одна от другой разновидности.

«Удалять» партнера можно и *отдаляя его* и *возвышая себя*.

И там и тут - цель одна: увеличить дистанцию между собою и им. Отдаляя партнера, наступающий демонстрирует неоспоримую незыблемость, прочность своей позиции и ука­зывает партнеру на то, что тот не имеет права, оснований находиться на занимаемой им позиции. «Унизить», «поста­вить на место», «одернуть», «отругать», «сделать выговор», «распечь» - все эти и подобные им глаголы именуют раз­личные варианты и оттенки этой разновидности. Обобщаю­щим названием ее может служить - *ставить на место*.

*Возвышая себя*, наступающий указывает партнеру не на то, что тот не таков, каким должен быть, а на то, что *сам наступающий* не таков, каким его представляет себе партнер.

Наступающий демонстрирует партнеру не его недо­статки, а свои достоинства, возможности и достижения, как будто бы не касаясь позиции партнера. По его представле­ниям партнер лишен того, что давало бы ему основания предполагать близость, равенство, совпадение прав, обязан­ностей и возможностей. Это и «бахвальство», «хвастовство», «самореклама», но это и самоутверждение; оно бывает даже и трагическим утверждением своей исключительности или сознания своей особой ответственности.

В *возвышении* себя иногда видно стремление «унизить» партнера; иногда оно глубоко скрыто и сам наступающий может его не осознавать. Хвастовство бывает доброжела­тельным и даже покровительственным, но по сути своей оно объективно служит изменению представлений партнера о хвастающемся в сторону увеличения дистанции между им и собой. Таково всякое подчеркивание своих возможностей, недоступных партнеру.

Так по существу своему к одному типу позиционных наступлений принадлежат и злобный «разнос», и добро­душное бахвальство, хотя отличия между тем и другим ра­зительны и очевидны. Это, так сказать, полюсы внутри одного типа; между ними - бесчисленное разнообразие частных случаев, а место каждого определяется представ­лениями наступающего о партнере и о себе самом. Об этом речь пойдет в следующих главах.

В позиционных наступлениях противоположного типа тоже можно заметить две разновидности. Чтобы сблизиться с партнером, нужно либо *самому* идти к нему, либо заста­вить *его* идти к себе. Сближение может, конечно, происхо­дить и при обоюдном, встречном движении, но либо то, либо другое в каждом случае преобладает. Ведь встречное движение кто-то должен начать и оно чем-то должно быть вызвано.

«Приближать» в смысле психологическом (во взаимо­отношениях) - это значит бороться за определенные изме­нения в представлениях партнера и *о нем*, и *о себе*, о наступающем. *Идти к нему* - это значит приспосабливать себя к предполагаемым представлениям партнера о долж­ных взаимоотношениях; *привлекать к себе* - добиваться новых, более верных представлений *партнера о себе самом*, призывать его к более высокому мнению о себе, к признанию им своего превосходства или равенства в пра­вах, возможностях, интересах с наступающим.

На одном полюсе услужливость, угодничество и *выпра­шивание* доверия, на другом - покровительственное поощре­ние, обольщение и благосклонное *понукание*. Каждое конкретное наступление «за сближение» в той или иной степени содержит в себе черты либо той, либо другой из этих крайностей, в зависимости от множества обстоятельств времени и места.

Принадлежность этих разновидностей к одному типу об­наруживается в том, что «идущий к партнеру», как только увидит ответное движение навстречу, тут же нередко стано­вится «привлекающим к себе», а тот, кто первоначально «привлекал к себе», сам начинает «идти», если партнер упорствует. Тут все зависит, в сущности, от того, в какой мере наступающий заинтересован в сближении, сколь упорно партнер сопротивляется и каковы представления наступаю­щего о соотношении сил его и партнера (об этом будет идти речь в гл. ГУ). Поэтому в настойчивые примирения, напри­мер, иногда входят упреки и даже действия, казалось бы, близкие к тем, какие характерны для выговора или хвастов­ства. А лесть, восхваление партнера легко переплетаются то с упреками и хвастовством, то с самоуничижением.

Глаголы: унижать, ругать, хвастаться, льстить, восхвалять и т.п. - обычно понимаются как обозначения смысла про­износимых фраз или совершенно конкретных действий малой длительности. Любое из таких действий может входить в со­став наступления любой разновидности. Поэтому, когда речь идет о наименованиях различных *наступлений*, то есть о более или менее длительных *рядах действий*, подчиненных одной цели и определяемых этой целью, то слова эти и по­добные им нужно понимать в не совсем обычном смысле. В сущности, здесь они выступают как специальные термины...

Любая разновидность позиционных наступлений может быть весьма тщательно скрыта в наступлении «выяснять взаимоотношения» так, что практически это последнее можно рассматривать как еще одну разновидность.

Но прежде чем рассматривать каждую в отдельности, необходимо отметить еще одно обстоятельство, касающееся их всех. За позиционным наступлением, которое, казалось бы, следовало отнести к одной разновидности, может скры­ваться принадлежность его к другой. Поэтому, чтобы увидеть сущность данного конкретного позиционного наступления, иногда совершенно необходимы пристальное внимание и острая наблюдательность. За лестью можно увидеть выговор, за восхвалением партнера - издевательство над ним, а за ироническим высмеиванием - восхваление.

Как содержание произносимых слов не всегда совпадает с содержанием происходящей борьбы, так и позиционное наступление одной разновидности протекает иногда в форме другой. Но это, разумеется, не остается без последствий для содержания. Так, на сцене «Современника» в «Голом ко­роле» Е. Шварца Первый министр (арт. И.В. Кваша) восхва­ляет короля, хвастаясь своей прямотой: «Я прямо говорю правду в глаза, даже если она неприятна», - и ругая его словами: «Ох, король! Ох, умница!» Восхвалением он бо­рется за сближение с королем, а употребляемыми приемами демонстрирует присутствующим придворным свое право на близость к королю - на фамильярность, недоступную им.

То, в каких именно обстоятельствах по отношению к какому именно партнеру человек переходит в позиционное наступление, в наступление какого типа и какой разновид­ности, с какими отклонениями от этой разновидности, - в какую сторону и в какой степени, сколь открыто или, на­оборот, скрыто - все это в значительной мере может ха­рактеризовать и самого человека и значение для него данных обстоятельств. Если в спектакле это не случайность, а следствие его композиционной целостности, то принад­лежность каждого конкретного наступления к деловым или позиционным - той или другой разновидности - приобре­тает отчетливый художественный смысл.

### «Удалять» - «ставить на место»

Чем настойчивее наступление, тем более ясно оно пре­следует цель близкую, представляющуюся немедленно осуще­ствимой. К «настоящему» времени оно тяготеет по мере возрастания его настойчивости. С партнером нельзя иметь никакого дела, пока он не изменит позиции, поэтому он дол­жен изменить ее сейчас же и должен это ясно и просто вы­разить. Достаточное количество достаточно ярких проявлений перемены позиции служит наступающему доказательством его успеха. Если его требовательность высока - доказательств нужно много и они должны быть очевидны. Наступающему нужно в кратчайший срок, образно говоря, круто «повернуть мозги» партнера и увидеть этот поворот; партнер настроил их «не в ту сторону», и поэтому доверять ему что-то осмыс­ливать и додумывать без надзора нельзя. Всю работу он дол­жен проделать тут же, на глазах у наступающего. Чем круче поворот, тем он должен быть решительнее.

Поэтому наступление «ставить на место» всегда тяготеет к прямолинейному. Промедления, возражения, лавирование, увертки или, того хуже, попытки перейти в открытое контр­наступление - каждый контрход партнера наступающий стремится немедленно подавить воздействием значительно сильнейшим, ни в коем случае не входя в обсуждение воз­ражений партнера по существу, то есть не уступая ему ини­циативу. Его возражения можно дискредитировать, можно показать партнеру всю их нелепость, смехотворность, но нельзя при этом позволять ему отвлекаться от предмета борьбы. Ясно и определенно «ставить на место» партнера наступающий может лишь до тех пор, пока сам он уверенно *распоряжается* инициативой и *навязывает* ее партнеру для использования в самых жестких границах.

Если партнер претендует на инициативу (или даже на рас­ширение границ ее использования), то одним этим он демонстри­рует ту позицию, отказа от которой требует наступающий. Если же, входя в соображения партнера, уступая ему инициативу, на­ступающий изменит свою позицию, то в той же мере это ослож­нит его наступление. Оно будет все менее ясно принадлежать к разновидности «ставить на место» или будет каким-то другим.

Наступление «ставить на место», как и всякое прямоли­нейное наступление, не может длиться долго. Длительность его зависит от сдержанности и требовательности наступаю­щего и от упорства сопротивления партнера. Чем выше тре­бования наступающего и чем он сдержанней, тем оно может быть длительнее. Но высокая требовательность редко соче­тается с большой сдержанностью, а сдержанность ведет к де­ловой конкретности. К рассматриваемой разновидности может принадлежать наступление Гордея Торцова в первом акте пьесы «Бедность - не порок». Так эта сцена обычно и толкуется. Гордей распекает своего приказчика Митю.

Чем труднее путь к цели и чем она значительнее для наступающего, тем сокрушительнее должны быть его удары; но тем труднее и поиски аргументов, формулировок, слов.

Поэтому крайнее возмущение позицией партнера ставит наступающего в тупик: он ищет достаточно сильных выра­жений, не находит их, теряет время и, чтобы не упускать его, хватается за первые попавшиеся, иногда случайно под­вернувшиеся и неудачные; они его не удовлетворяют и не достигают цели, но отказаться от них - это значит отдать инициативу; поэтому он настаивает на них - теряет логику и хладнокровие. (Так, может быть, протекает позиционное столкновение Аглаи и Настасьи Филипповны в «Идиоте» Достоевского.) Отсюда - взволнованный или, как говорят, «рваный» ритм. Он обостряется в поисках все более точных и сильных выражений. Для прямолинейного наступления «ставить на место» это характерно: оно претендует на не­медленный результат и требует средств безошибочных.

Ставить на место партнера можно и в спокойном ритме - без острых противоречий. Место, какое должен он занять, можно подразумевать в самом конкретном смысле, но тогда это деловое, а не позиционное наступление. (Кстати, именно так строил поведение Гордея в упомянутой сцене А.Д. Дикий: Гордей не распекает, а наставляет, учит неве­жественных, по его убеждению, молодых людей.)

«Позиционные» наступления «ставить на место» посто­янно встречаются в повседневном обиходе. «Ставят на место» не только начальники подчиненных, но и родители детей и дети родителей, покупатели продавцов и продавцы покупателей, на работе, во время отдыха, в бытовых делах - чуть ли не в любой ситуации и по любому поводу. Склонность к этой разновидности наступления свойственна людям придирчивым, тем, кому кажется, что окружающие не признают их достоинств; она характерна и для людей с уязвленным самолюбием, для нахальных, властолюбивых, уверенных в своем праве на всеобщее почитание; бывает она связана и с болезненной раздражительностью, повы­шенной чувствительностью к невниманию, к бестактности и грубости. Правда, в большинстве случаев требования на­ступающего ограничиваются ближайшей ситуацией, и такие наступления, даже и часто возникая, остаются кратковре­менными вспышками.

Если один человек «ставит на место» другого в полном соответствии с общепризнанным правом на это, то все при­знаки этой разновидности наступления выступают ярче и полнее. Именно так обычно «ставят на место» родители детей, начальники подчиненных и воспитатели воспитан­ников. Но бывает, что один «ставит на место» другого, не имея на то общепризнанных или признаваемых партнером прав. В таких случаях требовательность обычно меньше, а сдержанность больше, или, наоборот, появляется некоторая истеричность. Отсюда - неповторимо своеобразные особен­ности каждого данного наступления «ставить на место».

Наиболее характерными общими признаками наступле­ний «ставить на место» являются те же, что типичны для всякого прямолинейного наступления; прежде всего навя­зывание инициативы и, следовательно, внимание, прикован­ное к партнеру, а в дополнение к ним: в теле - пристройки «сверху» (хотя бы в минимальной степени, но никак не пристройки «снизу»); в словесных воздействиях - преиму­щественно повышение голоса (в большей степени, чем укрупнение плана и уярчение лепки фразы) как предупре­дительная мера против возможной попытки партнера захва­тить инициативу. В этой «предупредительной мере» партнер иногда сразу видит позиционную претензию и начинает противодействовать с заявления: «Не повышайте голоса!»

Характерный для рассматриваемых наступлений обост­ренный ритм по ходу наступления все более обнажается в четкости оценок, в быстроте и резкости движений - широ­ких или, наоборот, скупых.

Иллюстрациями могут служить басни Крылова. Ведь мелкой драмой называл иногда Белинский крыловские басни. «...Басня представляет собой зерно лирики, эпоса и драмы...» (Л. Выготский. - 32, стр. 172 и 186).

Волк, очевидно, «ставит на место» Ягненка. Но в этом «позиционном» наступлении скрывается «деловая» цель -«хочется мне кушать». А что делает, оправдываясь, Ягненок? Тут возможны разные толкования: может быть, он надеется на снисходительность Волка и добивается «сближения»? Тогда, выпрашивая снисхождение, он жалок и беспомощен. А может быть, он ведет «деловое» контрнаступление и до­бивается от Волка, чтобы тот понял и усвоил (наступление «за будущее»), что претензии его лишены оснований? Тогда - «у сильного всегда бессильный виноват» - грубой, при­митивной силе противостоит сила разума, и она игнориру­ется, хотя превосходство ее очевидно.

В басне «Кот и Повар» наступает, конечно, Повар, Васька «трудится над курчонком» и, «мурлыча и ворча», обороняется. Наступление Повара, вероятнее всего, «пози­ционное» (а может быть, «деловое»?). Для того чтобы «ста­вить на место», оно многословно - в данной ситуации можно, «слов не тратя по-пустому», поставить на место. К тому же Повар вернулся с поминального обеда. Так что, вероятнее, он добивается, наоборот, «сближения», а точнее - «привлекает к себе» Кота. Тогда басня высмеивает не глупость, а именно краснобайство как таковое потому, что оно не слито с другими пороками, а выделяется на фоне добродетелей: доброты, справедливости, разумности, снис­ходительной терпимости.

### «Удалять» — «возвышать себя»

Это наступление «за будущее». Партнеру должно быть предоставлено время, чтобы сделать вывод из того, что со­общает ему о себе наступающий. Последнему важно, чтобы партнер оценил по достоинству *значение* сообщаемого, а оно всегда *больше* самого сообщаемого. Наступающий дает направление воображению партнера и поощряет его дви­гаться в этом направлении - и чем дальше, тем лучше.

«Возвышающий себя» должен, следовательно, не столько навязывать, сколько предоставлять, предлагать партнеру инициативу в границах относительно свободных, причем неизменно распоряжаться ею. Поэтому такое на­ступление всегда более сложно, чем наступление «ставить на место».

Если человек настойчиво стремится «произвести впе­чатление», то ему нужно быть в центре внимания; партнер должен быть занят им, а малейший недостаток внимания к нему воспринимается им ревниво - как пренебрежение к нему, как противодействие. Человек, привыкший быть «душой общества» и с удовольствием выполняющий эту роль, охотно предоставляет инициативу конкуренту, если уверен, что, победив его, повысит тем цену себе. Такой на­ступающий, «возвышая себя», как будто бы совершенно не стремится подчеркивать дистанцию между собой и партне­рами, а тем более унижать их; он даже может «возвышать себя» для их удовольствия, и все его поведение может быть самым добродушным и доброжелательным. Тем не менее, подчеркивая те или другие свои качества, он увеличивает дистанцию между собой и партнерами. (Так трактовал К.С. Станиславский сцену Епиходова, Яши, Дуняши и Шар­лотты в «Вишневом саде» Чехова. - см. 147, стр. 57.)

Длительность таких наступлений бывает ограничена только вооруженностью, изобретательностью наступающего, поскольку противная сторона не посягает на инициативу. (Так может протекать, например, сцена вранья Хлестакова в «Ревизоре».) Наступающий сам меняет точки зрения на свои преимущества, смотря по тому, какой получается эф­фект. Каждая последующая должна открывать вид, все более впечатляющий.

Вначале цель такого наступления бывает обычно скрыта. Ведь то необычайное, что сообщает наступающий, может произвести впечатление уже одним тем, что сам на­ступающий не видит в нем ничего исключительного, словно речь идет о чем-то само собой разумеющемся, для него привычном и естественном.

Хвастовство, в котором видно, что оно хвастовство, - малоэффективно; прибегать к нему можно, только забыв об этом, - когда внимание и доверие партнера уже завое­ваны. Поэтому хвастовство связано с некоторой долей на­ивности, а как следствие доверчивости оно бывает добродушно и даже обаятельно.

Демонстрируя свои достоинства, «возвышающий себя» создает впечатление, что не он, наступающий, нуждается в партнере, а партнер должен нуждаться в нем. Поэтому для наступлений этой разновидности характерны: максимально возможная освобожденность мышц, скрывающая и нейтра­лизующая телесную мобилизованность; способы словесного воздействия, затрагивающие воображение партнера (такие, в которых присутствуют словесные действия «удивлять» и «предупреждать»); а в развитии наступления - средства по большей части сложные, тонкие, а именно: укрупнение фразы, уярчение ее композиции и разнообразие способов воздействия словом.

Своеобразный узор любого конкретного наступления этой разновидности не сводится, разумеется, к этим общим правилам. Наступать, «возвышая себя», разным людям более или менее свойственно в самых разнообразных об­стоятельствах и во взаимоотношениях с самыми разными людьми. Все это отражается на характере каждого данного наступления, создавая богатейшее многообразие в пределах одной разновидности.

Наступлениями «возвышать себя» пользуются преиму­щественно люди добродушные и преуспевающие, а потому склонные к покровительству. Такой человек добивается от партнера не покорности, а восхищения, не страха - а при­вязанности, не верности - а преданности. Примером может служить все тот же Хлестаков...

Едва ли существует человек, который не совершал бы иногда наступлений этой разновидности, и далеко не всегда оно выглядит так, что к нему вполне подходит наше услов­ное наименование. В малых дозах оно постоянно встреча­ется во взаимодействиях самых разных людей - иногда «вклиниваясь» в позиционную борьбу другой разновидно­сти или в борьбу деловую.

Бывает так, что наступающий хотел бы не касаться взаи­моотношений и заниматься «делом», но не может удер­жаться от пересмотра взаимоотношений с партнером. Тогда «позиционное» наступление (в частности - рассмотренных разновидностей) «прорывается на поверхность», иногда в двух-трех словах или фразах, более или менее отчетливо.

Иллюстрации можно опять найти в баснях Крылова. В «Лжеце» «какой-то дворянин» «расхвастался», а «прия­тель» «поставил его на место». Начинает первый, второй контрнаступает. Инициативу каждый охотно предоставляет другому - спешить некуда («гуляя в поле»). Овладевает ею второй, начиная с сообщения о чудесном мосте. В его сдер­жанном наступлении «ставить на место» присутствует и хвастовство (мы, мол, не хуже других: «на свете чудеса рас­сеяны повсюду, да не везде их всякий примечал») и «де­ловая» конкретность («два журналиста да портной»). Такая сложная маскировка содержательна: «приятель» побеждает лжеца его же оружием, и ложь изобличается - вдвойне - противопоставлением правде и еще более смелой ложью. В наступлении «какого-то дворянина» можно видеть посте­пенное «возвышение себя» по логике, изложенной выше. Сначала он утверждает свою исключительность («что я видал...») и этим заинтересовывает собою; потом отзывчи­вым сочувствием («Что здесь у вас за край?») подготавли­вает почву; потом идет почти неприкрашенная правда («ни шуб, ни свеч совсем не надо») и только после этого - лжи­вые преувеличения. Они бы все росли, если бы «приятель», как будто поддерживая партнера доверием, не перевел тему чудес на деловую почву. Тут «дворянин» начинает отсту­пать - от широких обобщений он вынужден перейти к «де­ловому» предложению: «поищем лучше броду».

В басне «Волк на псарне» цель Волка ясна - выбраться живым. В данных обстоятельствах иного пути нет, и «пу­стился мой хитрец в переговоры» - в наступление явно провокационное. Прежде всего ему нужно овладеть ини­циативой - привлечь внимание к предстоящей речи. Эта цель достигается неожиданным обращением: «Друзья!» - и столь же неожиданной постановкой вопроса: «к чему весь этот шум?» Потом идет энергичное наступление «за сбли­жение», замаскированное доброжелательным хвастовством - демонстрацией своего миролюбия (причем именно таким, как если бы было странно и наивно в нем сомневаться); затем следуют вытекающие из миролюбия заманчивые пер­спективы - основания для искомой близости; цель этого хвастовства - сохранение дистанции, а она нужна для даль­нейшего использования близости. Наступление Волка пре­рывает решительное контрнаступление распоряжающегося инициативой сильного и хорошо осведомленного Ловчего («ставить на место»), его доводит до конца «гончих стая». Прямолинейный штурм Ловчего тем более необходим, чем красноречивее, хитрее, умнее и сильнее Волк. Поэтому по­ведение Волка едва ли целесообразно толковать как обо­рону или как попытки оправдаться перепуганного преступника, который, покаявшись, может быть, и заслу­живал бы снисхождения. А если Волк нагл, то и речь Лов­чего - не поучение, не мораль, а штурм.

### «Приближать» - «возвышать партнера»

### («призывать к себе»)

Как ни парадоксально на первый взгляд, сокращать дистанцию между собой и партнером можно, убеждая его в том, что требуемая им или существующая значительная дистанция неоспоримо правомерна, что невозможны со сто­роны наступающего претензии на близость - на равенство интересов, прав, обязанностей. Это относится к обеим раз­новидностям наступлений «за сближение».

«Возвышающий партнера» стремится доставить ему *удовольствие* своим пониманием его исключительных до­стоинств. Партнер обладает чем-то, что другие - все, кроме наступающего, - либо вовсе не видят, либо видят недоста­точно ясно и чему они не придают должного значения. Эта исключительность в глубине и тонкости *понимания* до­стоинств партнера дает наступающему основания для чисто духовной близости. Поэтому такое наступление тяготеет к борьбе «за будущее».

Иногда наступающий исходит из того, что партнер уже знает об этих достоинствах, иногда он как бы «открывает глаза» партнеру на его преимущества, которых тот не видит или не оценивает должным образом. В обоих случаях на­ступающий призывает партнера к себе как к человеку, до­стойному близости, вопреки представлениям партнера.

Если наступающий при этом преувеличивает достоин­ства партнера или сочиняет их вопреки тому, что думает, то это *лесть*. В первом случае более скромная, во втором - открытая, нахальная, наглая. Еще Г. Филдинг заметил: «Лесть всегда нам нравится, когда она касается качеств, ко­торых нам недостает. Скажите дураку, что он очень умен, и плуту, что он честнейший человек на свете, и они за­ключат вас в свои объятья».

Призывать партнера «к себе» - значит считать себя сильнее или, во всяком случае, не слабее его; сильный пред­ставляется лицом независимым, и его восхваления похожи на объективную оценку. Поэтому призывающий «к себе» стремится распоряжаться инициативой, а не только пользо­ваться ею. Как только он теряет чувство собственного до­стоинства и перестает распоряжаться инициативой, он тут же переходит к другой разновидности - он начинает «сам идти» к партнеру. Яснее всего это обнаруживается в пристройках.

Предупреждая подозрения в неискренности, «призываю­щий к себе» (сознательно или непроизвольно) пользуется средствами воздействия, самыми простыми - теми, что дик­туются доверием и прямотой. Это же и самые простые спо­собы словесного воздействия, но в них почти всегда присутствует адресование воображению партнера («удивлять»).

В то же время наступающий стремится рисовать до­стоинства партнера в картинах максимально ясных и ярких; ему нужны не столько повышения и усиления звука, сколько образы, сравнения, метафоры - живописная поэти­ческая речь. Развитие такого наступления выражается во все большей и большей рельефности лепки все более много­значительных фраз, со все более отчетливо подразумевае­мыми обобщениями в каждой последующей.

Так добиваются примирения и наступают в любовных объяснениях в разнообразных вариациях люди относительно самоуверенные. Такой влюбленный может, например, де­монстрировать партнеру его достоинства с преувеличением и вполне искренне, но не упуская из виду и его недостатков; по контрасту они подчеркивают достоинства и в то же время говорят о беспристрастности, объективности насту­пающего. Но тогда противопоставление в речи должно быть вылеплено рельефно - так, чтобы недостатки не выглядели крупнее достоинств.

Впрочем, восхвалять партнера можно и без длинных речей, даже бессловесно - демонстрацией оценок. Для этого нужно придавать исключительное значение каждому слову, жесту, поступку партнера, его вещам и обстановке. Именно так - оценкой вышивки губернатора - добился его расположения Чичиков в спектакле МХАТ.

Эта оценка была найдена в работе над сценой с К.С. Станиславским. А работа заключалась, как пишет В.О. Топорков, в том, что «шаг за шагом мы изучали тон­кости поведения гостя, желающего произвести самое бла­гоприятное впечатление на хозяина дома. Тут и особый бесшумный вход в дверь, и остолбенение перед величием хозяина, и высокая оценка его высказываниям, и скром­ность в собственном поведении, и бережное отношение к предметам обстановки квартиры (музейные вещи), и про­думанные, толковые, обстоятельные ответы на заданные во­просы, и прочее. Но главное, чтобы во всем этом была искренность, отсутствие малейшей фальши... Пусть зритель, который не видел пролога, примет Чичикова действительно за порядочного, скромного человека, а видевший пролог удивился бы ловкости этого мошенника» (147, стр. 8о).

Все перечисленное В.О. Топорковым входит в состав уме­лого, целенаправленного наступления «за сближение», при­чем такого, в котором наступающий не производит впечатления мелкого подхалима или льстеца. Восхваление партнера в нем может быть совершенно скрыто, хотя именно этим путем наступающий добивается сближения с ним.

Как и всякое позиционное наступление, наступление рас­сматриваемой разновидности проникает иногда в деловые отношения и применяется в обстановке, казалось бы, не до­пускающей никакого восхваления. Часто бывает не вполне ясно: то ли человек добивается от партнера чего-то кон­кретно-делового, то ли установления с ним близости. Так со­лидные люди завоевывают расположение начальства; так приглашают в гости, принимают гостей, делают друг другу приятные деловые предложения, так оценивают работу. Ино­гда партнер остается даже в конкретном недоумении: при­нимать слова, сказанные ему, всерьез (по-деловому) или как любезность, проявление доброжелательства, комплимент?

Некоторые любовные объяснения в пьесах Островского могут быть построены и как чисто деловая борьба, и как борьба позиционная той или другой разновидности. Напри­мер, объяснение Коршунова с Любовью Гордеевной в третьем действии пьесы «Бедность не порок» может протекать в любом из этих вариантов с последствиями, распространяю­щимися на толкование образов и всей пьесы в целом.

### «Приближать» - «унижать себя» («идти к партнеру»)

Наступления этой разновидности тяготеют к борьбе «за настоящее». Приблизить партнера, «унижая себя», - значит *предвосхищать* любые его суждения и выдавать их как соб­ственные категорические убеждения. «Вы полагаете, что я совершил ошибку? Вы, как всегда, совершенно правы: я сделал величайшую глупость!» «Вы видите во мне скупость, жадность, легкомыслие? Вы очень проницательны - я именно таков; но я глубочайшим образом понял это, я кляну себя за то, что этим удалил вас от себя!»

Таковы, в сущности, всевозможные случае покаяния, изъявления покорности, готовности на жертвы, готовности поддерживать партнера и служить ему (иногда даже хвастов­ство этой готовностью!). Близость опять подразумевается чисто духовная; она необходима наступающему, а партнер не идет на сближение, медлит и тем выражает свою отчужденность. Поэтому чем нужнее наступающему близость, тем яснее он борется «за настоящее». Он добивается близости, пренебрегая существующей дистанцией между собой и партнером во всем, кроме одного: партнер должен отказаться от какого бы то ни было недоверия. Наступающий видит это недове­рие и тем самым обнаруживает свою проницательность - по­нимание скрытых мотивов, мыслей, отношений партнера.

«Забегание вперед» начинается иногда с попытки найти контакт с партнером, потворствуя тем его слабостям, в которых он сам себе, может быть, не отдает отчета или которые стесняется обнаруживать. Так возникают контакты на почве порока, развращающие людей богатых, сильных, обладающих властью, но тяготящихся одиночеством.

Наступления разновидности «унижать себя» - «идти к партнеру» могут развиваться успешно, пока партнер, может быть, не открывая этого, ждет (или хотя бы допускает) уни­жения наступающего. Поэтому распоряжается инициативой партнер; «унижающий себя» вынужден спешить, пользуясь инициативой в пределах, которые предоставлены ему партне­ром. Это опять-таки побуждает его заниматься «настоящим».

Для успешного продвижения к цели наступающему нужно внимательно следить главным образом не за тем, что говорит партнер, а за тем - *нравится или не нравится* ему то, что делает он, наступающий. Если партнеру что-то не нравится, то нужно угадать, что именно, и, *забежав вперед*, угодить ему.

Может быть, партнеру больше понравится, если его восхвалять? - Нужно немедленно переходить к соответ­ствующей разновидности наступления. Может быть, ему не нравится откровенность угодничества? - Нужно скрыть его, придать ему видимость объективной обоснованности, а для этого показать даже свою независимость. Ему не нравится слабость? - Нужно обнаружить силу. Не нравится сила? - Проявить слабость. И так далее.

Наступающий может использовать предоставленную ему инициативу, чтобы даже требовать от партнера при­знания им тех или иных качеств, свойств, возможностей своих или наступающего. Он может даже бороться с парт­нером за инициативу, перебивать его. Но он не отнимает, а, скорее, ловит или выпрашивает инициативу, заботится не о себе, а о партнере - чтобы тот не утруждал себя, не думал, не искал и не тратил лишних слов.

Наступающему нужно практически разрешить логиче­ски неразрешимое противоречие: *принудить повинуясь*; он «идет к партнеру» и давит на него; угождает ему, но и вы­тягивает из него доверие. Поэтому чем настойчивее насту­пает унижающий себя, тем острее он ощущает это противоречие. Отсюда - характер ритма и обострение его в развитии наступления.

Чем больше наступление приближается к борьбе «за настоящее», тем меньше у наступающего времени для уга­дывания желаний партнера и для нахождения способов угождения ему. Оно делается наступлением откровенно сла­бейшего и выступает угодничеством, заискиванием, прежде всего в пристройках «снизу».

Если «унижающий себя» борется «за будущее» - воз­можности изучения партнера, учета его интересов и выбора средств воздействия расширяются (и чем дальше отстоит это будущее, тем больше). Теперь он может прибегать к самым разнообразным средствам борьбы. Тут могут по­явиться пристройки «наравне» и даже «сверху». В борьбе «за будущее» унижать себя можно, сохраняя полное до­стоинство (так, что окружающие и не заметят никакого са­моуничижения) и повышая тем цену своему унижению, облеченному в форму скромности или беспристрастной тре­бовательности к себе. Так добиваются сближения люди со­лидные, степенные, занимающие высокое положение и имеющие в виду взаимоотношения с партнером, склады­вающиеся постепенно и нужные вообще, постоянно, для возникновения будущих дел, а не только в данный момент.

Здесь тоже присутствуют «забегание вперед» и угож­дение, но, так сказать, на далекую дистанцию и преимуще­ственно в области идеальной, духовной... Именно в таком варианте рассматриваемая разновидность наступлений «за сближение» наиболее распространена.

В наступлениях «за сближение» обе его разновидности так близки одна другой, так часто и тесно переплетаются, что различия между ними легко ускользают. Они яснее вы­ступят на «четвертом измерении» - в соотношении сил. В том, как наступающий начинает добиваться сближения - привлекает ли он партнера к себе или сам идет к нему, - обнаруживается его исходная позиция; а в ходе борьбы она неизбежно более или менее изменяется или колеблется.

Обратимся еще раз к басням Крылова. Кукушка и Петух восхваляют друг друга; при этом они спорят. Каждый при­писывает партнеру достоинства, все более далекие от ис­тины, хотя о своих собственных не упоминает. Поэтому и получается спор. Чего в нем больше: стремления самому «идти к партнеру» или стремления привлечь партнера «к себе»? Можно видеть и то и другое. Но при втором вари­анте смысл басни богаче и выражен точнее. Кукушке и Пе­туху ничего практического друг от друга не нужно. (В басне поставлен вопрос «за что?» и нет ни слова о том - «зачем?») Но оба получают удовольствие от комплиментов. Значит, каждый дорожит репутацией хорошего певца. Цель далекая и идеальная; унижаясь, можно только отдалиться от нее. Происходит обмен любезностями вполне довольных собою, самоуверенных персон. Ведь сказать комплимент ничего не стоит, а услышать его - приятно. Идет соревно­вание в «привлечении к себе», и в нем показано, как ми­нутному удовольствию от приятных слов приносится в жертву очевидная истина. Если же (в другом варианте тол­кования басни) в восхвалениях преобладает выпрашивание близости, «забегание вперед» и, следовательно, унижение себя, то басня разоблачает не искажение истины в угоду приятельским отношениям, а лесть как таковую. Но этому посвящена другая басня - «Ворона и Лисица».

Лисица добивается от Вороны немедленного и простей­шего движения - чтобы та раскрыла рот. Тут некогда «при­влекать к себе», тут нужно «работать» - идти, угождать, угадывать желания. Опасно прежде всего спугнуть. Поэтому: «на цыпочках подходит, вертит хвостом, с Вороны глаз не сводит» и говорит «чуть дыша» первые слова. Они, может быть, даже как бы и не обращены к партнеру, а всего лишь непроизвольно сопутствуют восторженной оценке - «как хо­роша!». Ворона не улетает; похоже, что ей этот восторг не противен; поэтому далее следуют все новые, менее осторож­ные и более распространенные комплименты, вплоть до явной и наглой лести - «ты б у нас была царь-птица!». Во­рона держится стойко - до спертого дыхания и головокру­жения. Довести до этого могут только воздействия возрастающей силы, и каждое воспринимается Вороной по смыслу, ярко и убежденно выраженному. Так басня пока­зывает высокое мастерство лести в широте и разнообразии средств, использованных в кратчайшее время («за настоящее») и в зависимости от поведения партнера. А поведение Вороны видно в приемах, применяемых Лисицей.

В обеих баснях налицо восхваление. Оно применяется в той и другой для сближения в эгоистических целях. Но содержание (темы, предметы борьбы) - разное. Оно выра­жено в каждой басне соответствующей разновидностью на­ступления. Причем Лисица унижается, хотя ни одного слова самоунижения не произносит, а Петух и Кукушка от­нюдь не унижаются, хотя подчеркивание достоинств парт­нера часто бывает самоунижением.

В трагедии Шекспира «Юлий Цезарь» Антоний после убийства Цезаря выступает перед народом непосредственно вслед за Брутом, который только что добился признания своей правоты в убийстве диктатора-властолюбца. Антонию нужно переубедить народ — вызвать любовь к убитому и ненависть к убийцам. Вл.И. Немирович-Данченко в режис­серском плане пишет об этой речи: «Виртуозность его под­хода к возбужденной толпе заключается в том, что важнейшие мысли, которые он высказывает в этом моно­логе, он помещает не в главных предложениях, а в прида­точных. Все, что составляет сущность этого монолога, он подсовывает толпе, и подсовывает так ловко, что она, ра­зинув рты, и не заметила, как проглотила их. Ему пока нужно только, чтобы его слушали. Толпа так возбуждена, что нельзя сказать ни одного слова в похвалу Цезаря и нельзя ни одним намеком порицать Брута. Он! спешит по­такать ей». «Перед ним громадная аудитория. Надо сначала завербовать друзей и сторонников. Обращаясь к ним, легче подсовывать мысли другим». Далее следует перечисление, к кому он последовательно обращается - Кальпурния, галлы, женщины, сенаторы. Потом он «вдруг оборачивается к народу и застает толпу врасплох» (104, стр. 457-461). По плану Немировича-Данченко Антоний, стремясь воздей­ствовать на толпу, использует разные средства сближения: «подсовывая» свои мысли и «потакая» толпе, он сам идет на сближение; «вдруг оборачиваясь к народу», он привле­кает его к себе; в промежутке он «возвышает себя» в глазах тех, к кому обращается, вербуя «друзей и сторонников», - кто способен оценить глубину его горя.

### Выяснение отношений

Выяснение отношений не может быть совершенно пря­молинейным; прямолинейность обнаруживает цель, а вы­ясняющий отношения скрывает ее. Выяснение отношений - это ряд коротких «проб»; пока оно длится, каждая дает недостаточно определенный результат; получаемые сведе­ния могут быть ясны в предметно конкретном смысле, но наступающему нужна ясность той общей позиции, которая лишь частично проявляется в этих сведениях. Поэтому каж­дая следующая «проба» должна не только развивать пре­дыдущую, но и быть новой по характеру - разведкой то тех, то других представлений партнера о себе самом и о наступающем.

Несколько разных «проб», взятых, так сказать, с раз­ных точек, дают основание для общих заключений. Из об­общений этих *будут* сделаны выводы: можно ли и нужно ли добиваться определенных изменений во взаимоотноше­ниях, а если нужно, то каких именно.

Тщательность и настойчивость выяснения отношений вы­ражаются в числе проб, в их разнообразии и в их взаимо­связи. Отношения действительно выясняются, если каждая последующая «проба» делается с учетом результатов пре­дыдущей. В этом цельность, единство такого наступления. Оно выражается в непрерывном внимании к партнеру - не столько к его словам, но и к тому, как они произносятся, как партнер слушает, думает, молчит. Поэтому выясняю­щий взаимоотношения осторожно пользуется инициативой; он больше предоставляет ее партнеру, причем в самых ши­роких границах и даже деликатно навязывает ее. Ему нужна инициативность партнера. Его скрытая цель про­является только в изменениях «веса его тела» - в том, какие сведения его радуют и какие огорчают. Но в каждом конкретном случае выяснения отношений скрывается то или другое «позиционное» наступление из рассмотренных разновидностей и, следовательно, присутствуют черты, ха­рактерные для одной из них.

Наиболее чистым «выяснением взаимоотношений» бы­вают первые этапы объяснений в любви, когда наступаю­щий действительно не знает отношения к себе партнера, когда он крайне заинтересован в партнере, когда он одно­временно и самолюбив, и зависим, и хочет верить, и не верит, и боится, и надеется, когда его цель и значительна для него, и идеальна.

То, что в повседневном обиходе называют «выяснением отношений», - это чаще всего лишь слегка прикрытое на­ступление за установление *определенных* взаимоотношений. Но черты, характерные для выяснения отношений, в таком наступлении могут присутствовать достаточно отчетливо. Бывает так, что в свое время сложившееся и ставшее при­вычным представление о партнере сразу или постепенно начинает вступать в противоречие с его поведением. Воз­никает потребность *проверить*: действительно ли представ­ления эти так далеко отошли от имевших место ранее, что их необходимо перестраивать? Наступающий уже подготов­лен к ссоре или, наоборот, к примирению, и он более или менее пристрастно проверяет готовность к тому или дру­гому своего партнера.

«Проверка» эта - как бы промежуточное звено между узнаванием неизвестного существующего и утверждением должного. Поэтому в одной «проверке» может быть больше навязывания, в другой - больше выяснений. (В басне «Кот и Повар», очевидно, преобладает навязывание отношений, но может присутствовать и их выяснение.) Наступление, в котором совершенно отсутствует навязывание отношений, лишено признаков позиционного. В таком «выяснении от­ношений» сами взаимоотношения подразумеваются в кон­кретном чисто деловом смысле.

## 4. В пьесе, в режиссуре, на репетиции

Никакой драмы, ничего волную­щего

 нет ни в чем, кроме чело­веческих

 взаимоотношений.

Сент-Экзюпери

Всякую пьесу можно рассматривать как цепь перестраи­вающихся взаимоотношений между людьми. Экспозиция раскрывает представления действующих лиц друг о друге, сложившиеся к началу событий пьесы; развиваясь, эти со­бытия вынуждают их вступить в борьбу, и тут обнаружива­ется, что исходные и казавшиеся верными представления каждого о другом не соответствуют действительности. Путем более или менее сложных перипетий устанавли­ваются новые представления, и к моменту развязки они выступают как окончательные и вполне обоснованные. В них заключено суждение автора о героях.

Видеть в пьесе борьбу - это значит видеть, что дей­ствующие лица ведут себя не так, как они должны были бы вести себя по представлениям их партнеров; поэтому представления эти неизбежно изменяются, и в этом в значительной степени заключается развитие каждого об­раза; ведь то, что человек собою представляет, определяется его представлениями о других людях.

Все сказанное относится к любому значительному про­изведению драматургии. Взаимоотношения между героями всегда, в сущности, раскрывают представления каждого о многих других, а в идеале - обобщенные представления о человеке вообще. Так представления о партнере, взаимо­отношения с партнером, перестраиваясь по ходу сюжета пьесы, говорят о взаимоотношениях человека с человече­ством. В «социальной» драме это обнажено. Здесь и исход­ные и итоговые представления каждого о партнере типичны для данной общественной среды. Но и тут самые обобщен­ные взаимоотношения всегда предстают как вполне инди­видуальные представления конкретных людей друг о друге.

Если пьесы всегда говорят о взаимоотношениях между людьми и если эти взаимоотношения призваны выражать социальную тему, то, казалось бы, режиссер должен искать в пьесе и строить в спектакле преимущественно позицион­ную борьбу. На практике это привело бы к прямо проти­воположным результатам.

Человек не может не быть озабочен взаимоотноше­ниями с другими людьми; но эти его заботы бывают про­дуктивны, по существу, только когда выражаются в его конкретных делах - в предметной деятельности. Человек же, постоянно хлопочущий о взаимоотношениях, занятый только ими, в сущности, хлопочет о себе. Деятельность того, кто озабочен другими, всегда конкретна, вопросы взаимоотношений как таковые лишь иногда и по острой необходимости выходят в ней на первый план. Поэтому, чтобы создать в спектакле интересные, содержательные об­разы, приходится больше заботиться о том, чтобы кон­фликты на первый взгляд «позиционные» превращать в «деловые», а не наоборот. Тогда взаимоотношения между действующими лицами изменяются и могут доходить до самых широких обобщений не потому, что у них нет других интересов, а потому, что дела их к тому *вынуждают*. Если действующие лица избегают «позиционной» борьбы, но не могут ее избежать, - она делается значительной и для них и для зрителей. Иначе говоря, сцены позиционных столк­новений уместны и художественно целесообразны в спек­такле, если они назрели и их отсутствие *невозможно* для данных действующих лиц в данных обстоятельствах. Так, «Тартюф» в МХАТ начинался с острейшей «позиционной» борьбы. Покидая дом, г-жа Пернель (мать Оргона) «ставила на место» всех, кто пытался удержать ее. Ее аргументация давала понять зрителям экспозицию пьесы, а то, что об­становка созрела для острого «позиционного» столкнове­ния, вводило в напряженную атмосферу непримиримых противоречий. (Репетиции этой сцены у Станиславского описаны В.О. Топорковым. - 147, стр. 145.)

В спектакле, переполненном «позиционными» конфлик­тами, действующие лица повышенно чувствительны или даже сентиментальны, круг интересов каждого узок, обще­ственная значимость их борьбы невелика. В спектакле, ли­шенном позиционных столкновений, персонажи - бездушные педанты, у них нет той человеческой заинтере­сованности, какая свойственна реальному живому человеку. Поэтому на репетициях важно строго разграничивать эпи­зоды «деловой» и «позиционной» борьбы. Неопределенность границ между теми и другими ведет к неопределенности предмета и темы эпизода. Тогда сцена, роль играются не так, как того требует толкование пьесы, а так, как «удобнее» данному актеру произносить данный текст. Актеры любят использовать его для «позиционной» борьбы, поскольку в ней легче показать свою эмоциональность.

В каких именно обстоятельствах и какие именно «пози­ционные» конфликты возникают между людьми - это зави­сит от того, какие представления друг о друге у них сложились к началу событий пьесы. Поэтому на репетициях, пока у актеров еще нет тех представлений о партнерах, какие должны быть у образов спектакля, может помочь осторожное использование позиционных мотивов. Иначе говоря, допус­кать «позиционную» борьбу целесообразно, только когда она подготовлена предшествовавшим развитием событий, и только такую, какая *неизбежно произойдет* между данными действующими лицами вследствие этих событий.

Большинству актеров легче всех других даются наступ­ления разновидности «ставить на место». Но, употреблен­ные не к месту, они ведут не к воплощению сюжета и темы пьесы, а часто в противоположном направлении. Вместо толкования пьесы получается искажение жизни, изображен­ной в ней. Если, например, герои пьес Чехова «Чайка» и «Три сестры» беспрерывно ругаются и откровенно унижают один другого, поверить в принадлежность их к той среде, из которой их взял автор, невозможно (быть может, во­преки намерениям театра); вслед за этим теряет убедитель­ность и сюжет. С другой стороны, мотивированное и экономное использование «позиционной» борьбы ведет к выработке и воплощению установившихся взаимоотноше­ний между образами спектакля. Если уже на репетициях актер только тогда, когда нужно, и только того, кого нужно, «ставит на место» («унижая его» или «возвышая себя») и «приближает к себе» («унижая себя» или «возвышая его»), то неизбежно обнаруживается, что у него уже есть опреде­ленные взаимоотношения с партнерами.

В следующих главах мы обратимся к тому, при каких сложившихся взаимоотношениях, какие позиционные столкновения и мотивы психологически возможны и наибо­лее вероятны.

# Глава III

# «СООТНОШЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ -ДРУЖЕСТВЕННОСТЬ И ВРАЖДЕБНОСТЬ»

Людей прежде всего и главным образом

интересует то, что находится в отноше­нии

с их собственными намерениями и целями.

Гегель

Жизнь устроена так дьявольски искусно,

что, не умея ненавидеть, невозможно

ис­кренно любить.

A.M. Горький

## 1. Общность и разность интересов

Среди целей любого человека есть отличающие его от других людей и есть объединяющие его с другими. Человек бывает занят и теми и другими, а в зависимости от многих и различных обстоятельств он подчиняет одни другим. При этом обнаруживается, какие именно цели, интересы и идеалы данного человека для него более значительны - те ли, которые объединяют, или те, которые разъединяют его и окружающих.

Исключительные катастрофические события (война, сти­хийные бедствия, политические революции) нередко объ­единяют людей, казалось бы, не имеющих ничего общего между собой, и разделяют людей, считавших себя близкими друг другу (такие ситуации даны, например, в пьесах «Ко-риолан» Шекспира, «Потоп» Бергера, «Любовь Яровая» К. Тренева, «Одна ночь» Б. Горбатова). Но и несравнимо менее значительные события также объединяют и разъеди­няют людей, работающих на одном производстве, учащихся одной группы, членов одной семьи. Одни охотно идут на сближение и легко находят общность целей; другие, наобо­рот, склонны по всякому поводу видеть расхождения в целях; они сближаются неохотно, и только с немногими. Первые доверчивы, вторые недоверчивы. Крайне доверчивы дети и такие люди, как, например, князь Мышкин у До­стоевского. К наиболее недоверчивым принадлежат такие, как, скажем, Плюшкин в спектакле МХАТ «Мертвые души».

Об Иване Грозном Ключевский писал: «Он был вос­приимчивее к дурным, чем к добрым впечатлениям; он принадлежал к числу тех недобрых людей, которые скорее и охотнее замечают в других слабости и недостатки, чем дарования или добрые качества. В каждом встречном он прежде всего - видел врага. Всего труднее было приобрести его доверие» (67, стр. 190). Поль де Крюи седьмую главу своей книги «Борьба с безумием» начинает словами Хе­мингуэя: «Для хорошего человека всякая неприятность -это расплата за собственный грех» (73, стр. 111).

Жизненный опыт противостоит доверчивости, корректи­руя ее, и в каждом конкретном случае своеобразно отражается на ней, а затем приводит иногда и к склонности противо­положной. В результате само доверие в разных случаях может быть различно и по степени (полноте) и по содер­жанию. Пример тому - обычное доверие авторитетному специалисту в специальных вопросах.

Общность интересов, своих и партнера, подразумевае­мая в каждом случае, бывает не только большей или мень­шей; исходными в ней могут быть и собственные интересы и интересы *партнера*.

Дети не только доверчивы, но и эгоистичны; они исходят из своих интересов: в удовлетворении их нужд, по их наив­ным представлениям, заинтересованы и все окружающие. Так понял эгоизм своей доверчивости юный Иосиф в романе Т. Манна «Иосиф и его братья». Самоотверженные альт­руисты (такие, например, как Соня Мармеладова, князь Мышкин), наоборот, исходят из интересов партнера; они видят в его интересах свои собственные. Различны и недо­верчивые: одни подозревают всякого в обмане, другие склонны сами обманывать простаков, а простака видят в каждом.

При всем возможном разнообразии степеней и обосно­ванности доверчивости или недоверчивости либо то, либо другое в значительной мере характеризует каждого чело­века как свойственная ему склонность. Это выражается в том, что особые и веские основания одним нужны для до­верия, другим - для недоверия. Едва ли не первого об­ращения к человеку достаточно, чтобы увидеть - доверчив он, приветлив, доброжелателен или нет.

Пока речь идет о пустяках, быть приветливым не­трудно; но доброжелательность в мелочах располагает ис­кать и находить общность и в существенных интересах, если она, разумеется, вообще возможна. Также и всякая не­доверчивость готовит почву для поисков расхождений в значительных интересах.

Глубокое взаимопонимание и единство интересов, так же как вражда, ненависть и резко антагонистические отно­шения, могут возникнуть, как известно, между людьми во­преки их первоначальным представлениям друг о друге. Но дружба начинается с представлений об общности интересов, а вражда - об их разности. Те и другие представления раз­виваются, доходят до разных степеней, иногда колеблются и сменяются противоположными.

Совершенно нейтральное в этом отношении поведение - случай, в сущности, чисто теоретический. Как говорят ир­ландцы: «Я знаю, что вы были беспристрастны в этой борьбе, но к какой стороне вы были беспристрастны?» (Дж. Бернал.-13, стр. 571). Наиболее близки к беспристрастности хорошо «вышколенные» секретарши высоких учреждений. Такая сек­ретарша умеет и не уступать посетителю, оберегая начальство, и быть с посетителем достаточно любезной, чтобы создать впечатление заинтересованности в его делах. Но если партнер настойчив, то рано или поздно он вынудит в самом строгом нейтралитете обнаружить его односторонность.

Борясь с партнером, каждый исходит из предварительного представления либо об общности, либо о противонаправлен­ности каких-то существенных интересов, своих и партнера. В противодействиях партнера можно видеть разность или противонаправленность интересов, но можно видеть и недоразуме­ние: непонимание партнером его собственных интересов, его неосведомленность об условиях, в которых оба находятся, его недогадливость, его скромность и т.д.

В борьбе возникает, по выражению А.Ф. Кони, «сложная и в большинстве случаев совершенно произвольная по своему источнику формула действий: «*я* думаю, что *он* ду­мает, что я думаю... а потому надо поступить *так*, а не иначе» (69, т.1, стр. 181). Произвольность этой формулы весьма относительна. «Человек, у которого есть глаза, чтобы видеть, и уши, чтобы слышать, может убедиться, что ни один смертный не может сохранить тайну. Если молчат его губы, он выбалтывает тайну кончиками пальцев: он выдает себя каждой своей порой» (цит. по 151, стр. 360). Это утвер­ждение Фрейда наиболее практически применимо к субъ­ективным представлениям о *соотношении интересов*, своих и партнера. У каждого такие представления имеются. Но они больше подразумеваются, чем осознаются, и это особенно ясно, когда партнер незнаком или мало знаком.

Пока у человека нет оснований судить о другом, он ис­ходит из представлений о себе самом (как это уже отмеча­лось в предыдущей главе). Если я добиваюсь чего-то от партнера, то только потому, что подразумеваю существование у него определенных обязанностей и интересов, хотя и не утруждаю себя размышлениями об этом. Даже если я рас­считываю только на доброту, уступчивость партнера, то и тут я подразумеваю в числе существующих у него интересов бескорыстное желание мне добра. Так, в обращениях со вся­кого рода мелкими, пустяковыми делами все же содержатся и более или менее обнаруживаются предварительные пред­ставления о том, *что именно* человек считает само собой разумеющимся, а далее, следовательно, - *в чем именно* под­разумевает он обязанности или интересы партнера.

Преодолевая каждое данное противодействие партнера, борющийся уже учитывает, можно ли ждать, почему и ка­кого именно противодействия с его стороны. В этом пред­угадывании в первую очередь и сказываются представления о вышестоящих по субординации интересах партнера, а точнее - о соотношении интересов, своих и партнера.

Чем проще, ближе цель - тем менее отдаленные и менее важные интересы, свои и партнера, подразумеваются. Так, ска­жем, в чисто служебных делах совершенно достаточно пред­ставлений о служебных интересах и обязанностях; в торговле достаточно представлений о заинтересованности продающего и покупающего в совершении сделки. А в дипломатических переговорах, например, могут понадобиться представления о соотношении интересов самых отдаленных и самых существен­ных для каждой стороны. Поэтому в дальновидной политике они тщательно изучаются и взвешиваются.

Представления об антагонистичности, противонаправлен­ности существенных интересов, своих и партнера, мы будем называть *враждебностью*. Представление о близости инте­ресов, об их совпадении мы будем называть *дружествен­ностью*. Так как расходиться или сходиться интересы людей могут в их представлениях в самых разнообразных степенях и так как в разных случаях могут подразумеваться более или менее значительные для той и другой стороны интересы, то и дружественность и враждебность могут быть большими или меньшими, а каждый случай того и другого своеобразен.

Представления борющихся о соотношениях их интере­сов проявляются иногда вполне ясно, но проявления эти бывают противоречивы и даже парадоксальны. Одним из обстоятельств, побуждающих человека преодолевать суще­ствующие у него представления о враждебности интересов, является его нужда в данный момент в данном партнере.

Чем больше эта нужда, тем больше он ориентируется на общность интересов и тем меньше признаков враждеб­ности в его поведении, какова бы ни была ее степень до возникновения этой нужды. Она побуждает искать хоть какие-нибудь общие интересы среди ближайших и отвле­кает от представлений о противонаправленности отдален­ных интересов.

Но и резкая враждебность по поводу совершенно кон­кретного предмета бывает следствием повышенной уверен­ности в общности интересов. Ссоры между близкими людьми возникают иногда только потому, что от близкого человека представляется неправомерным противодействие даже и в мелочах.

Без преднамеренной маскировки, без всякого при­творства враждебность и дружественность выступают то более, то менее ярко на разных этапах борьбы и в разные моменты ее течения, в зависимости от претензий борю­щихся и от того, как практически колеблется в этой борьбе нужда в партнере, - зависимость от него.

Человек, знающий, что он обращается к тому, кто, по всей вероятности, откажет, иногда начинает свое обращение с повышенной доброжелательности, доверчивости, как бы в расчете на полное единство интересов.

Так, вероятно, действует в басне Крылова Волк, очу­тившись на псарне.

Случается и обратное: человек, твердо уверенный в сов­падении интересов, именно поэтому начинает обращение чуть не враждебное, как бы с расчетом на отказ. Так, может быть, Повар отчитывает Кота. В таких первых обра­щениях налицо позиционные наступления: в первом - по­пытка наладить отношения с врагом (расположить его в свою пользу или хотя бы нейтрализовать), во втором - «по­ставить на место» друга, провокационно продемонстриро­вать возникающую по его вине отчужденность, чтобы получить заверения в близости. Но даже в этих, парадок­сальных на первый взгляд случаях действительные пред­ставления каждого о соотношении интересов все-таки обнаружатся: в *повышенной* дружественности одного и в *нарочито откровенной* враждебности другого.

«Прогноз» на будущее во взаимодействиях с каждым дан­ным партнером похож на некоторую инерцию, на выработан­ный навык ожидания от данного партнера той, а не другой реакции. Ожидание враждебной реакции требует расчета и осмотрительности; предполагаемая дружественность, наоборот, влечет за собой непосредственность и прямоту. Правда, пози­ционная борьба картину осложняет, но принцип остается не­изменным; осторожность, педантизм, рационализм, разработанность тактики в борьбе тяготеют к враждебности, а бездумность, беззаботность, откровенность, даже «беспорядоч­ность» действий борющегося - к дружественности.

Дружественность раскрывает человека, враждебность закрывает его и психически и физически - телесно. Враж­дебность мобилизует с некоторым скрытым излишком -запасом на случай нужды в дополнительных усилиях; дру­жественность обнажает действительную степень заинтере­сованности - освобождает и облегчает тело. Поэтому при меньшей мобилизованности дружественность проявляется в большей свободе и легкости движений, а враждебность при большей мобилизованности - в скупости и ответственности, точности, лаконичности движений.

Все эти признаки существующих у человека представ­лений о соотношении интересов наиболее ясно видны, когда ему приходится бороться одновременно с несколь­кими партнерами: с одними дружественно, с другими -враждебно, и если ему нет нужды скрывать свои представ­ления о тех и других. Сторонний наблюдатель легко и без­ошибочно *увидит* и дружественность и враждебность как таковые. Они обнаруживаются на всех звеньях поведения в борьбе, иногда - в самых тонких оттенках.

Взаимодействия дружеские более или менее радостны, в противоположность взаимодействиям враждебным, кото­рые могут быть лишь злорадны. Это неизбежно сказывается на «весе тела», о чем речь уже шла.

Балетмейстер М. Фокин отметил: «Выражение печали в танце требует очень мало движения. Оно кажется легким. Выражение же радости, наоборот, требует массы движения. Это труднее. Чем радостнее на душе, тем больше нам хо­чется двигаться» (156, стр. 396).

## 2. Соотношение интересов и инициативность

Общий физиологический закон работы скелет­ной

мускулатуры есть движение ко всему, за­хватывание

всего, что сохраняет, обеспечивает целость животного

организма, уравновешивает его с окружающей

средой – положительное движение, положительная

реакция; и наобо­рот, движение от всего, отбрасывание,

 выбра­сывание всего, что мешает, угрожает жизненному

 процессу, что нарушило бы урав­новешивание организма

со средой, - отрица­тельная реакция, отрицательное

движение.

И.П. Павлов

Если человеку нужно обратиться по делу к одному из нескольких возможных партнеров, то он предпочитает того, с кем у него наиболее определенные и прочные друже­ственные взаимоотношения.

Дружественность облегчает деловое общение и в деловой борьбе располагает к пользованию инициативой – к *наступлению*. Враждебность - к тому, чтобы *распоряжаться* инициативой, или к *обороне*. Наступая, человеку приходится раскрывать свои цели и интересы; враждебность побуждает скрывать их - вооружать врага сведениями о себе человеку невыгодно. От друга нет оснований утаивать их. Враждебность побуждает беречь силы для максимально эффективного их использования, а распоряжающийся инициативой не столько сам работает, сколько побуждает работать других.

Оборона требует меньших усилий, чем наступление. Переход к обороне при малейшей к тому возможности, ее упорство, расчетливое и скупое использование инициативы - все это признаки враждебности в деловой борьбе. Отсут­ствие этих признаков говорит о дружественности. Именно оборонительность в делах, в частности - в деловом диалоге, прежде всего создает впечатление враждебности, а упорная оборона это впечатление укрепляет.

Человек обороняется от друга, единомышленника, со­юзника, только если он поглощен делом действительно не­отложным, увлекающим его или более важным, чем то, с каким обратился к нему партнер. При враждебном представ­лении о наступающем человек может обороняться, даже если никаких дел, забот и увлечений у него нет; скрывая свою оборону, он может быть занят даже и самим партнером, но его интересует не то, о чем тот говорит, - не дела партнера, а его скрытое намерение; он, может быть, изучает партнера; обороняясь, он отвлекается от этого своего занятия.

Если в деловое наступление на врага человек идти из­бегает, то в позиционное наступление на врага, наоборот, некоторые люди идут охотно по любому поводу и при вся­ком удобном случае. Так, скажем, начальники придираются к подчиненным, к которым они враждебно настроены; так враждующие родственники, соседи и сослуживцы не упус­кают случая сделать друг другу неприятность. К деловому наступлению на врага человеку *приходится* принуждать себя; от позиционного наступления «ставить на место» при­ходится *удерживать* себя.

Враждебное деловое наступление требует максимально возможной конкретности; получить от партнера-врага нужно нечто минимальное. Разумеется, представление о «минимальном» у разных людей разное, но сам наступаю­щий на врага уверен в том, что он добивается элементар­ной справедливости, и это его очевидное право, а самая примитивная обязанность партнера - удовлетворить его. В этом «элементарном» он находит ту минимальную общ­ность интересов, которая необходима для деловой борьбы.

Встречая сопротивление и настаивая на своем, наступаю­щий на врага, пока его наступление остается деловым, строго держится подготовленной логики самых простых, общеобя­зательных соображений и фактов, как они ему представ­ляются, не позволяя ни себе, ни противнику уклоняться в другие деловые темы или переходить к позиционной борьбе. Хладнокровие, логика доводов, конкретность цели - все это требует сдержанных пристроек, ясной лепки фразы без яркой живописи, строгой экономии сил и четкого перехода от од­ного способа воздействия к другому. Примером может слу­жить объяснение Павла Петровича с Базаровым перед дуэлью в романе Тургенева «Отцы и дети». Потеря хладнокровия и выдержки ведет к постепенному или резкому обнажению по­зиционных претензий и, следовательно, к позиционному на­ступлению, которое неизбежно уведет от дела.

Враждебно обороняющийся иногда упорством своей обороны специально провоцирует на это наступающего: отказывая в деле, он тем самым стремится его «поставить на место», унизить и наказать за недостаточное к себе уваже­ние. Так деловая борьба между несдержанными и враж­дебно настроенными людьми часто завершается позиционной - руганью и ссорами. Поражение терпит тот, кто начал с дела, необоснованно рассчитывая хотя бы на минимальную общность интересов.

Для дружественного делового наступления характерны: разнообразие свободно используемых средств, расточитель­ность в расходовании усилий и непринужденность переходов от одного воздействия к другому. Если в деловой борьбе партнер обнаружил недостаток понимания, недоверие или разность интересов, то наступающий дружественно смело прибегает к мерам сближения; деловое наступление мгно­венно заменяется дружественным позиционным, той или другой разновидности. Но если и оно не дает положитель­ных результатов, то наступающему остается либо отказаться от своей цели, либо отказаться от своих представлений об общности интересов. Результатом бывает обида, причем оби­девшийся прежде всего переходит к обороне, а возникаю­щая таким путем враждебность часто бывает поспешным и необоснованным выводом - недоразумением, ссорой, за ко­торыми следуют примирение и возврат к деловой теме.

На врага нельзя полагаться и о будущем с ним, в сущ­ности, нельзя ни условиться, ни договориться. Его можно только принудить нажимом, и результатов можно ждать, лишь пока он ощущает на себе давление; отпусти его - и он так или иначе уклонится, увильнет, обманет. Поэтому враждебность наступления делает его чаще всего навязыва­нием инициативы партнеру и наступлением «за настоящее».

Но такова лишь общая тенденция; она дает о себе знать больше или меньше, в зависимости от того, сколь остро, по представлениям наступающего, и насколько значительные его интересы противонаправлены интересам партнера, то есть зависит от *меры* враждебности.

Наступая на врага «за будущее», приходится ограничи­вать свою враждебность, то есть находить относительно близкие или, наоборот, самые далекие совпадающие инте­ресы и цели, предполагать их возможность. Чем дальше во времени отстоит то, чего считает возможным добиваться от партнера наступающий, тем соответственно меньше в его наступлении враждебности.

Максимальная степень враждебности в деловом наступ­лении - немедленное физическое принуждение; обращаться к разуму, к воле, к сознанию партнера бесполезно; говорить с ним не о чем. Остается отнять, всучить, вытолкать, втащить и т.д. Стремление к физическому принуждению спадает вме­сте с ослаблением враждебности, то есть когда появляется надежда хотя бы на минимальное взаимопонимание; в той же мере цель наступающего отодвигается от настоящего в будущее.

Часто во враждебном позиционном наступлении речь идет о прошлом, но обычно цель его - унизить партнера, «поставить на место». Конкретное «прошлое» служит со­блазнительным *поводом* немедленно указать партнеру на ложность его позиции и на свойственные ему вообще ошибки, оплошности, легкомыслие, невежество и т.п.

Если же внимание наступающего действительно занято прошлым, это значит, что как бы ни был он до этого враж­дебен, в данный момент он забыл (упустил из виду) противонаправленность своих существенных интересов интересам партнера.

Враждебность не допускает такого нерационального расходования сил; происшедшее отвлекло от нее. Поэтому порывы и горя и радости в присутствии врага непро­извольно сдерживаются.

Но события чрезвычайно значительные - как трагиче­ские, так и радостные - иногда настолько овладевают со­знанием, что заставляют забыть о каких бы то ни было соотношениях отдаленных интересов. Наиболее характерно это для событий самых радостных (таких, как, скажем, по­беда, неожиданный успех, избавление от стихийного бед­ствия) и для враждебности не слишком острой. Не отсюда ли и древний обычай прощать преступников по случаю праздника - амнистия?..

Если от партнера нужно добиться чего-либо сложного (усвоения им сложных умозаключений или запутанных фактов, выполнения им сложной программы действий, из­ложения им большого числа сведений и т.д.), то враждебно наступающий расчленит такую обширную программу тре­бований на отдельные вполне конкретные цели и достиже­ния каждой будет добиваться по отдельности, как цели, относящейся к настоящему времени. Следователь, напри­мер, допрашивая обвиняемого, задает ему серию вопросов, рассчитанных на будущее, но каждый вопрос он может за­давать как совершенно самостоятельный, требующий не­медленного ответа. Обвиняемый тоже может строго держаться настоящего момента, отвечая: «не помню», «не знаю», «забыл». Такой чисто деловой допрос может быть совершенно объективен и беспристрастен. Но существующие представления о противонаправленности интересов все же обнаруживаются - именно в том, что свою отдаленную цель каждый превращает в цель настоящего времени.

Впрочем, как свидетельствует Л. Шейнин (см. 163), прак­тически успех следователя в значительной степени зависит от того, удастся ли ему завоевать доверие допрашиваемого.

Поэтому вначале его наступление может быть тем или другим позиционным; но даже если позицию допрашивае­мого ему изменить и не удастся, он может держаться собст­венных представлений об общности интересов, вопреки враждебным представлениям партнера.

Для того чтобы наступать дружественно на того, кто обо­роняется или контрнаступает враждебно, Наступающему нужно обладать терпением и выдержкой, иметь ясные и прочные убеждения в общности интересов, своих и партнера.

Такую твердость обнаруживают иногда любящие жены по отношению к мужьям (как, например, артистка А.Б. По­кровская в роли Элисон в упомянутом выше спектакле «Оглянись во гневе») и мужья по отношению к женам, мать и отец по отношению к сыну или дочери, воспитатели по отношению к трудновоспитуемым подросткам. «Вспыльчи­вый человек возбуждает раздор, а терпеливый утишает рас­прю», - сказано в Библии, в книге притчей Соломоновых...

Чем враждебнее партнер, тем прочнее должны быть сложившиеся ранее у наступающего представления об общ­ности интересов, чтобы его наступление оставалось друже­ственным, и тем более отчетливо он должен сознавать, что ближайшие цели, в которых налицо расхождение, подчи­нены отдаленным совпадающим, в которых не может быть расхождений, что конфликт этот - недоразумение.

О степени враждебности, так же как и о степени дру­жественности, в каждом конкретном случае можно судить по полноте и яркости признаков той и другой, если борю­щиеся не прилагают специальных усилий для их преодоле­ния или маскировки. Но в большинстве случаев людям приходится прилагать такие усилия, и они значительно и всегда своеобразно осложняют каждый частный случай.

## 3. Соотношение интересов

## в деловой и позиционной борьбе

Длительная и острая деловая борьба, когда ни один из борющихся не уступает, всегда является испытанием проч­ности сложившихся взаимоотношений. В ней испытывается не только сдержанность, благодаря которой она возможна при враждебных взаимоотношениях, но и дружественность сама по себе. Коль скоро партнер упорствует - возникает возможность обобщений, и наступающий вынужден решать: что для него важнее - сохранение дружеских взаимоотно­шений или то, в чем в данный момент не уступает ему партнер. Если последнее важнее, то - конец дружественно­сти, как в басне Крылова «Собачья дружба». Но часто стремление сохранить отношения побеждает. Дело прино­сится в жертву взаимоотношениям, как в басне «Кукушка и Петух». Но дело это может быть более или менее значи­тельным (объективно и субъективно), а дружественные от­ношения - более или менее дороги по разным причинам.

Ритм дружественных деловых наступлений зависит от остроты этого противоречия. Если наступление развивается вяло и протекает в спокойном ритме, то это значит, что либо дело, либо отношения (либо то и другое) не очень важно или не дорого. Чем важнее дело, тем труднее сдер­живать назревающую враждебность; это выражается в об­острении ритма: чем дороже отношения, тем более значительные цели приходится приносить в жертву.

Какими целями (своими потребностями, интересами, убеждениями) человек жертвует во имя сохранения, упроче­ния, завоевания отношений? Каких именно? С кем? «У нас, - писал А.И. Герцен в середине прошлого века, - тот же человек готов наивно либеральничать с либералом, прики­нуться легитимистом, и это без всяких задних мыслей, про­сто из учтивости и из кокетства» (36, т.1, стр. 123).

Здесь - широчайшее поле проявлений индивидуальных качеств человека. Одни люди самые определенные и проч­ные взаимоотношения подчиняют делу; другие - самые, казалось бы, значительные дела подчиняют взаимоотноше­ниям, иногда мимолетным. Для одних все люди резко де­лятся на друзей и врагов (при этом определяющие все их поведение интересы могут быть более или менее объ­ективно значительны, обоснованны, полезны и т.д.); для других - подавляющее большинство человеческого рода и не враги и не вполне друзья, - стремясь к хорошим взаи­моотношениям с каждым, они легко находят совпадающие с ним интересы в чем-то относительно близком, игнорируя далекое. Такими бывают, например, коммерческие деловые взаимоотношения.

Беспринципные дельцы избегают всякой враждебности. Отношения у них со всеми «приятельские», основанные на общности мелких бытовых интересов, а что касается отда­ленных и существенных, то подразумевается их фатальная противонаправленность. А если, мол, она неизбежна, то до­статочно той общности интересов, которую в данных об­стоятельствах можно использовать в своих собственных выгодах. Такой практический эгоизм обрекает человека, в сути своей, на враждебные представления обо всех, а в итоге - на полное одиночество. Но эту враждебность «де­ловой человек» тщательно скрывает, завоевывая (точнее, покупая) дружественные взаимоотношения всюду, где они продаются не слишком дорого и потому связаны с интере­сами близлежащими.

В той мере, в какой интересы человека действительно совпадают с интересами другого в существенном и далеком, между ними возможна и подлинно дружественная деловая борьба. Она ведется из-за конкретных путей, средств и спо­собов реализации того, в чем заинтересованы обе стороны; обе ищут оптимальное решение, но цель каждой - отстоять свой проект; пока решение не найдено, каждый имеет в виду общность отдаленной цели55. У каждого есть подлин­ные друзья-единомышленники и есть поэтому определен­ные враги. Борясь с друзьями, он, в сущности, сотрудничает с ними, так как борется за общее дело.

Увлеченность таким делом - источник дружественности, по природе своей оптимистической: ориентация на здоровые общественные устремления и уверенность в конечной победе разума и справедливости. При такой дружественности - в принципе ко всему человечеству - враждебность, даже самая острая и непримиримая, распространяется лишь на тех, кто мешает, вредит успеху дела. Враждебность эта - не более, как необходимая и вынужденная мера защиты позитивных, отдаленных и значительных целей.

Таковы крайности: на одном полюсе основанием для дружественности служит общность самых близких конкрет­ных (чаще всего материальных) интересов, на другом -единство отдаленных жизненных идеалов. Для большин­ства, расположенного между этими полюсами, основанием для делового взаимопонимания служат совпадения интере­сов, более или менее отдаленных.

Вл. Солоухин пишет: «Говорят, что лучше всего сбли­жает людей дорога. Но это неверно. Не дорога, а работа, делание одного и того же дела - вот что сближает людей по-настоящему и наверняка» (131, стр. 449). Действительно, совместный труд требует общности целей и вырабатывает ее. Но сами дела эти могут быть разными.

Так, бывает, что группа лиц, работающих, скажем, в одном учреждении, объединена общим интересом: получать регулярно зарплату по заведенному порядку и с минималь­ными затратами усилий. Такой микроколлектив может быть чрезвычайно спаян и дружественно работоспособен, хотя ра­бота его может быть объективно бесполезной. Если в его среду попадает человек, заинтересованный в общественной полезности дела, а следовательно, и в коренной перестройке всей работы учреждения, то он неизбежно встретит враждеб­ное к себе отношение, как бы он сам ни стремился к друже­ственности. Деловое функционирование учреждения будет осложнено позиционной борьбой. Микроколлектив приложит все усилия, чтобы избавиться от человека с чуждыми ему интересами. Борьба между ними может быть более или менее длительной и сложной, в зависимости от соотношения сил борющихся сторон. Так обычно сталкиваются интересы рево­люционера, рационализатора, новатора с интересами реак­ционеров, консерваторов и рутинеров. Их деловое сотрудничество невозможно, пока противонаправленность их интересов не удается сменить хоть какой-то их общностью. На подобных коллизиях построено немало современных пьес, присутствует она и в «Доходном месте» Островского.

Позиционное наступление любой разновидности можно вести и дружественно и враждебно. Но дружественное позиционное наступление резко отличается от враждебного, и одни разновидности позиционных наступлений более ес­тественны при дружественных представлениях о партнере, другие - при враждебных.

Казалось бы, «ставить на место» можно только враж­дебно. Но родители детей, воспитатели воспитуемых, во­обще близкие друг другу люди нередко решительно и определенно «ставят на место» вполне дружественно. В таком наступлении неизбежно присутствуют отдельные мо­тивы или моменты наступления «приблизить партнера». Получается противоречивое сочетание: «удалить прибли­жая». Это значит, «удалять» не максимально, как во враж­дебном наступлении, а не слишком далеко или даже близко. Основанием для этого может служить расхождение и представлениях о соотношении интересов, при снисходи­тельности, возникающей из общности представлений о чем-то бесспорном, например о соотношении сил. Но упорное сопротивление партнера может поколебать и эту общность. Тогда в наступлении будет все меньше дружественного «приблизить» и все больше враждебного «ставить на место». (Все это можно увидеть в разных вариациях в на­ступлении Повара на Кота в басне.)

«Возвеличивать себя» - хвастаться можно тоже и дру­жественно и враждебно. Но наступления этой разновидно­сти тяготеют к дружественности, а враждебность проникает в них вместе с мотивами наступления «ставить на место».

Основанием для дружественного самовозвеличивания яв­ляются расхождения в представлениях о тех или иных воз­можностях наступающего (о его знаниях, умениях, опыте, связях, положении, способностях и т.д.) при совпадении пред­ставлений об интересах. Поэтому в «возвеличивании себя» как таковом враждебность если и присутствует, то сдержанно, скрыто. В той мере, в какой она выходит на поверхность, хвастовство делается открытым противопоставлением себя партнеру, унижением его или издевательством над ним.

Насколько дружественно или враждебно наступающий «удаляет» партнера - это более или менее ярко отражается на всех звеньях наступления; в том, как он воспринимает каждое противодействие партнера, в степени мобилизован­ности, в характере пристроек. Признак враждебности в спо­собах словесного воздействия - «предупреждать», признак дружественности - «удивлять». Первый придает «закры­тость», второй - «открытость» тем сложным способам сло­весного воздействия, в состав которых они входят. В книге притчей библейского царя Соломона сказано: «Глаза твои пусть прямо смотрят, и ресницы твои да направлены будут прямо перед тобою. Человек неблагонамеренный... прищу­ривает глаза свои, чтобы придумать коварство, закусывая себе губы, совершает злодейство».

Яркий признак дружественности - право на непринуж­денную улыбку, даже в относительно остром столкновении; враждебность исключает возможность такой улыбки даже в столкновении мимолетном и малозначительном. «Мы сближаемся в улыбке наперекор различиям языков, каст, партий» (96, стр.417).

Добиваться сближения, казалось бы, можно только дру­жественно. Если друг в чем-то отказывает, с чем-то не соглашается или медлит, то причину естественно предполагать в том, что он упускает из виду общность интересов - близость.

Но бороться за сближение можно и отдавая себе пол­ный отчет в противонаправленности интересов своих и партнера. Если такое исходное представление у наступаю­щего существует, то борьба за сближение делается неис­кренней. В «восхвалении партнера» появляется лесть, в «унижении себя» - угодничество. То и другое в обнажен­ном виде всегда говорит о разности существенных интере­сов. Здесь все признаки дружественности могут присутствовать, исключая непроизвольные. Чаще всего скрываемая враждебность проявляется в повышенной мо­билизованности внимания и всей телесной мускулатуры со всем, что отсюда вытекает: в поспешности и стремительно­сти выполнения угадываемых побуждений партнера, в то­ропливости «забегания вперед», в ответственности, обдуманности словесной аргументации, в стремлении к точ­ным формулировкам. Искренней дружественности как та­ковой, непринужденности все это противоречит. Но еще Ларошфуко заметил: «Никакое притворство не поможет долго скрывать любовь, когда она есть, или изображать -когда ее нет» (76, стр. 16). Поэтому и дружественность и враждебность, если они действительно существуют, в конце концов обнаруживаются.

Недостаток искренности в наступлениях «за сближе­ние» не всегда делает их бесплодными. Правда, близость интересов притворным изображением дружественности не достигается, но партнер бывает доволен самим стремлением другого изобразить ее и платит иногда даже за явную лесть снисходительностью.

Некоторая доля искусственности появляется иногда в самом искреннем наступлении «за сближение», когда оно сталкивается с явно враждебными обороной или контрна­ступлением и когда наступающий находит какие-либо объ­яснения, оправдания или извинения враждебности партнера - когда тот раздражен, подавлен, справедливо разгневан, по той или иной причине невменяем. Добиться сближения с таким партнером, так же как и восстановить утраченную близость, трудно, и наступающий прибегает к искренним преувеличениям, что и приближает его поведение к пове­дению человека, добивающегося сближения вопреки пред­ставлениям о разности интересов.

В басне Крылова «Парнас» радостное событие объеди­нило ослов. Они дружно взялись за дело («я затяну, а вы не отставай!»), имея в виду цель, отдаленную в перспективе («прославим наше стадо», «подымем музыку»). Эта деловая дружественность подчеркнута строгой враждебностью к тем, «нет в чьем голосе ослиного приятства». Деловое единомыс­лие спаянного коллектива приводит к ярко отрицательному результату. В этой истории деловая дружественность важна для ясности главной темы: все в поведении ослов безукориз­ненно, кроме одного - необоснованного вывода из занимае­мого высокого положения о своих реальных возможностях.

В басне «Мор зверей» объединение возникает перед лицом катастрофы. Вражде нет места. На общем сборе все ищут путь к спасению; с трудом нашли: «приговорили - и на костер Вола взвалили». Почему его, единственного без­винного? Потому, что он участвовал в совете искренне дружественно и по-деловому, а остальные - провокационно. Они добивались «сближения» - упрочения шаткой друже­ственности с царем и всеми другими. Вол мог этого не за­метить по глупости (тогда тема басни - его глупость); мог - доверчиво увлеченный делом (тогда тема - коварство Лисы и поддерживающих ее льстецов). Но для этого их провокационная борьба «за сближение» должна быть умело и тщательно скрыта «деловой дружественной». Чем больше дружественности в поисках - кого бы «по доброй воле от­дать в жертву», тем труднее найти жертву, а дело требует именно ее. Возникает тупик. Выбор неизбежно падает на того, кто заинтересован делом, не подозревая надобности заниматься взаимоотношениями. Причина гибели Вола - его озабоченность общим спасением. Коварство льстецов - в использовании этой озабоченности, а глуп Лев, не сумев­ший отличить дело от болтовни о деле.

В басне «Стрекоза и Муравей» Стрекоза, чтобы получить помощь от Муравья, может заниматься налаживанием взаи­моотношений с ним. Тогда басня рассказывает о неудавшейся попытке «сближения» - о неприступности Муравья. Но едва ли в этом ее смысл. Вероятнее, что Стрекоза исходит из пред­ставлений о незыблемой дружественности «кума милого» Му­равья и обращается к нему по конкретному делу, для него не такому уж сложному - «до вешних только дней». То, что она «злой тоской удручена», скорей говорит о ее досаде и вплетает в ее деловое наступление мотивы позиционного «ставить на место» иди «возвышать себя»: как же, мол, ты сам не видишь моих интересов или забыл о них?! В зависи­мости от того, сколь сильны эти мотивы, так или иначе вы­глядит Муравей, потому что в них - претензия Стрекозы. Если их нет и наступление Стрекозы чисто дружественное и деловое, то легкомыслие ее подобно наивности ребенка, а Муравей - черствый педант. Если же она самоуверенно пре­тендует на дружественность, подразумевая обязанность Му­равья заботиться о ней, то он, может быть, всего лишь доброжелательно учит ее не исходить в дружественности только из своих интересов. Тогда басня рассказывает об эгоизме легкомыслия и о его возможных последствиях.

## 4. В пьесе, в режиссуре, на репетиции

В предыдущей главе мы остановились на некоторых выводах из того, что драму можно рассматривать как цепь перестраивающихся взаимоотношений. Но их перестройка может быть интересна, а вслед за тем содержательна, если ясны и определенны те установившиеся взаимоотношения, на смену которым приходят новые. Примеров сколько угодно. Трагедия Отелло возможна, если он сперва доверяет Яго как лучшему другу; чтобы прозреть, Оргон должен за­блуждаться в Тартюфе; Беатриче издевается над Бенедик­том, а потом влюбляется в него; Елена презирает Белугина, а потом уважает и любит его...

На сцене позиционная борьба выразительна, если ей предшествует борьба, которую герои ведут, имея те или дру­гие установившиеся представления друг о друге, в частности о соотношении интересов.

При сколько-нибудь добросовестной подготовке спек­такля вопрос о взаимоотношениях образов неизбежно воз­никает. Но дело ведь не в том, чтобы они были предметом размышлений и темой разговоров, а в ясности и обязы­вающей определенности выводов из этих размышлений. Взаимоотношения между людьми всегда сложны и свое­образны; поэтому важно найти в них то наиболее суще­ственное, что лежит в их основе, то, что именно осложнено, обогащено подробностями и своеобразными чертами в каждом данном случае. Этими основами яв­ляются представления о соотношении интересов и пред­ставления о соотношении сил (прав, возможностей). Те и другие тесно связаны и взаимообусловлены.

Поверхностные суждения о взаимоотношениях часто остаются разговорами о желаемом результате, а не выра­боткой пути, ведущего к нему. Дело в том, что специальная забота даже и о верных, но сложных отношениях с партне­ром отвлекает от задачи, а заниматься задачей невозможно без верных взаимоотношений с партнером. Примирить это противоречие помогает отбор способов достижения цели (за­дачи), а именно - использование только тех, которые воз­можны при данных взаимоотношениях, в частности, соответствуют представлениям о соотношении интересов.

Здесь и могут найти себе применение рассмотренные при­знаки дружественности и враждебности. Но при этом необходимо учитывать, что любой признак в отдельности, да еще условно названный, может не отвечать назначению, а иногда и ярко противоречить тем представлениям о соотношении инте­ресов, для каких он характерен. Та же улыбка, обычно выражающая дружественность, бывает ведь и иронической, саркастической, насмешливо-пренебрежительной - враждебной.

Представления о соотношении интересов суть субъек­тивные представления, то есть нечто, существующее в со­знании. Поэтому в работе с актерами отдельные признаки дружественности и враждебности применимы лишь как средства практического освоения определенной логики по­ведения, то есть для формирования представлений о парт­нере в сознании, а точнее, в воображении актера. Возникнув, представления эти непроизвольно отразятся на составе, порядке и характере его действий, на оттенках по­ведения, как того потребуют данные обстоятельства борьбы с данным партнером.

Но если у актера нет никаких представлений о соотно­шении интересов, то это неизбежно нарушает жизненную достоверность его поведения в борьбе.

Представления о соотношении интересов, определенные и ясно выраженные, обнаруживают *существование* у борющихся более отдаленных и значительных интересов и целей, чем те, которыми они конкретно заняты в отдель­ные моменты борьбы. Представления эти как бы «соби­рают» малые частные цели борющихся как позиционные, так и деловые во все более и более значительные интересы и предметы борьбы - во все более крупные конфликты, объединенные единой темой.

В конкретной практической деятельности люди иногда по необходимости переходят от одного дела к прямо противоположному; круто изменяются внешние условия, круто поворачивает и человек - шел направо, повернул налево. В представлениях о соотношении интересов он не может совершать таких крутых поворотов. Если в исключительных случаях это и происходит, то именно в силу их исключи­тельности, и говорит это о значительных идеальных устрем­лениях человека. В дружбе и во вражде таятся наиболее существенные (иногда сокровенные) интересы и идеалы че­ловека, сложившиеся в течение всей его предшествовавшей жизни представления о хорошем и плохом, о себе и о людях, о своем месте в обществе, - хотя сам он этого может и не осознавать.

Разность идеалов и отдаленных интересов обнаружива­ется в том, *как* люди себя ведут в борьбе. Часто это «как» объективно недоказуемо - в конкретном малом действии почти не уловимо. Представления о соотношении интересов - одна из скрытых причин тех многочисленных неулови­мых оттенков поведения, которые лишь в совокупности вы­ражают их.

Оттенки эти - область актерского искусства, а точнее -актерской импровизации. Поэтому фиксации подлежат не признаки взаимоотношений сами по себе, не краски, выра­жающие их, и даже не сами взаимоотношения, всегда слож­ные, разносторонние, часто противоречивые, а основы этих взаимоотношений. Одной из них являются представления о соотношении интересов. Представления эти у каждого бо­рющегося и его партнеров могут быть установлены вполне определенно и ясно, что выгодно отличает их от так назы­ваемых «взаимоотношений». Достаточно определенные, они концентрируют внимание актера на интересах образа, на его целях и на препятствиях на путях к ним. Тем самым они обязывают к активности, к борьбе; определяя характер вос­приятия препятствий на пути к ближайшей конкретной цели, они в то же время указывают на связь каждой бли­жайшей цели с целями более отдаленными, со сверхзадачей и идеалами как самого воздействующего, так и его парт­нера. Ясность представлений о соотношении интересов вно­сит конкретность в общий характер взаимодействий с данным партнером и тем определяет выбор возможных средств и способов ведения борьбы с ним.

Практическим следствием определенности этих пред­ставлений обычно бывает уверенность актера в правильно­сти своего поведения в роли - в том, что, добиваясь ближайшей конкретной цели в любой сцене спектакля, он в то же время движется и к своей главной цели, к сверх­задаче роли, по фарватеру сквозного действия.

Таким образом, ясность, определенность верных пред­ставлений действующих лиц о соотношении интересов, во-первых, выражает *существование* у каждого отдаленных целей и идеалов; *во-вторых*, указывает на *разность* этих целей и идеалов у противостоящих друг другу действующих лиц и определяет *расстановку сил*; *в-третьих*, служит *развитию характера* каждого действующего лица.

Неясность течения борьбы со стороны рассмотренного «измерения» неизбежно более или менее препятствует яс­ности ее содержания в целом. Учет соотношения интересов в развитии борьбы в спектакле - путь к выразительности «жизни человеческого духа» каждого персонажа в зависи­мости от «жизни человеческого духа» всех тех, с кем ему приходится соприкасаться в борьбе.

По устному преданию, актер необычайного дарования К.А. Варламов, не учивший ролей и вообще не утруждавший себя на репетициях, тем не менее на первой считке задавал режиссеру краткие и простые вопросы о действующих лицах пьесы. «Кто это?» Следовали ответы: «Ваш сын, К.А.», «ваш приказчик», «ваш сосед» и т.п. Вторым был вопрос: «А я его люблю?» Ответы опять были односложны: «Да», «нет», «не очень». Варламову этого было достаточно, и на том кончалось обсуждение отношений и вообще предлагаемых обстоятельств.

Если актеру без всяких забот о взаимоотношениях уда­ется поверить в определяющие их предлагаемые обстоя­тельства, то, разумеется, нет надобности о них специально заботиться. Но так случается редко.

Когда обоснованным распределением инициативы и четким разграничением этапов борьбы деловой и пози­ционной на репетициях достигнуто правдивое течение жизни, то каждый участвующий в ней уже связан с дру­гими какими-то взаимоотношениями, а значит, и представ­лениями о соотношении интересов. Но часто они бывают либо не те, либо не совсем те, какие нужны. Если они *со­вершенно* не те, то все никуда не годится и всю работу нужно начинать сначала. Если же они *не совсем* те, значит, работа на сколько-то продвинута. Следовательно, вначале нужно руководствоваться не столько тем, какими *должны быть* в итоге представления о соотношении интересов, сколько тем, какие в данном случае *невозможны*, и их не опускать.

Это важно по той причине, что актерам почти всегда (за редким исключением) легче дается враждебность, чем дружественность (на это указывал еще С. Волконский). По­этому с первых репетиций нужно оберегать актеров от враждебности как от линии наименьшего сопротивления. Даже там, где она будет необходима, ее следует сдерживать. Эта рекомендация дополняет предложенную ранее - пере­водить, где это только возможно, позиционную борьбу в деловую.

На репетиции дружественность практически легко за­менить враждебностью, так же как деловую борьбу - пози­ционной. Обратные замены, напротив, трудны - они требуют полной перестройки всего поведения. Позиционная борьба уместна, когда невозможна деловая. Враждебность уместна, когда невозможна дружественность. Некоторая сте­пень дружественности почти всегда возможна, если возмо­жен диалог.

В способности и умении находить дружественность в роли в значительной степени кроется секрет актерского обаяния. Важно, чтобы оно было использовано макси­мально для воплощения сверхзадачи спектакля.

# Глава IV

# «СООТНОШЕНИЕ СИЛ. СИЛА И СЛАБОСТЬ»

...Всякое отдельное живое существо

за­стревает в следующем противоречии: оно

 представляет собою для самого себя

дан­ную замкнутую единицу и, однако,

зави­сит вместе с тем от другого.

Гегель

## 1. Возможности и интересы

Пока человек не борется, о его силах можно судить лишь предположительно, и только в преодолении препят­ствий обнаруживаются его реальные возможности. Сила яв­ляется, в сущности, *средством* ведения борьбы, но так как она нужна каждому человеку, накопление сил часто превра­щается в специальную *цель*. Таковы цели всякой тренировки, образования, повышения квалификации; но в накоплении сил и цель обогащения, цель карьеризма - борьба за посты, должности и звания, борьба за власть. «Два человеческих Стремления - к Знанию и Могуществу - поистине совпадают в одном и том же», - сказал Бэкон (23, стр. 26).

Во взаимодействии людей сила каждого измеряется си­лами других. Поэтому, накапливая силы, человек стремится не просто «знать», а знать лучше или не хуже, чем знают другие, не просто «уметь», а уметь лучше других; не просто разбогатеть, а быть богаче или не беднее других; любые возможности привлекательны только в сравнении с воз­можностями других людей, причем практически не всех «других», а каких-то определенных.

Студент обычно не соревнуется в знаниях с академи­ком, начинающий любитель в спорте не посягает на победу над чемпионом страны.

Но существующее в данное время соотношение сил между людьми, признаваемое окружающими как правомер­ное, находится все же в более или менее остром противо­речии с субъективными представлениями чуть ли не каждого человека. Последние зависят от представлений че­ловека *о себе самом*, а о себе, как он полагает, он знает больше, чем кто бы то ни было другой.

Представления о *своих* силах - непроизвольно сложив­шийся итог всего предшествовавшего опыта человека - следствия того, с кем и сколь успешно ему приходилось бороться. Одержавший много побед над самыми слабыми противниками или избалованный исполнением своих же­ланий склонен преувеличивать свои силы. Повторяющиеся поражения ведут к склонности преуменьшать их. Полная беспристрастность в оценке тут едва ли возможна, как в оценке всего, в чем человек чрезвычайно заинтересован.

В представлениях о силах *другого* меньше заинтересо­ванности, и возможна поэтому большая объективность. Но если этот другой - ближайший единомышленник и друг или злейший враг, то оценка бывает обычно либо преуве­личена, либо преуменьшена.

В представлениях о *соотношении* сил, своих и парт­нера, заключены непроизвольно сложившиеся обобщения, и разные люди в различных степенях склонны к тем или другим обобщающим выводам. На одном полюсе - самые самоуверенные, на другом - самые скромные, непритяза­тельные, тем и другим немногих фактов бывает достаточно для обобщающего вывода. Не делает таких выводов тот, кто увлечен значительной для него целью; она делает человека изобретательным и находчивым и отвлекает от обобщений. Такая цель мобилизует силы; при этом обнаруживаются те их резервы, о которых человек не подозревал. Гаснет увле­ченность - возникают обобщающие выводы о трудностях. Влюбленные всегда находят время и силы для встречи; охлаждение начинается с недостатка того и другого.

Так представления о соотношении сил связаны с инте­ресами. Если накопление сил - *цель и специальная забота*, то сравнения и обобщения напрашиваются постоянно, с пе­реходами от одной крайности к другой и с окончательным выводом всегда, в сущности, пессимистическим. Как бы че­ловек ни преуспевал сравнительно с другими, копя деньги, знания, власть, - он бессилен перед временем, старостью, смертью, как об этом говорит пушкинский «скупой ры­царь». Любое стяжательство кончается плохо...

Поэтому наиболее обоснованные представления о силах складываются у человека непроизвольно и преимуще­ственно тогда, когда он практически мобилизует свои силы и их реальность измеряется объективными достижениями.

Они могут быть относительно точно намерены и опре­делены в физической работе, в спорте, в конкретных спе­циальных умениях и знаниях; но в плане личных взаимоотношений представления о соотношении сил обычно лишены столь прочных оснований, так как сами силы здесь не поддаются вполне объективному и бесспор­ному измерению.

Свои возможности люди нередко видят *в глубине* и точ­ности понимания фактов, процессов и принципов, в наход­чивости, в ценности своих знаний, в *правильности* своих прогнозов. Тут каждый мерит на глаз и более или менее «на свой аршин» - в этом как раз дают себя знать упомянутые выше инерция привычки и субъективная пристрастность. Если объективные факты таковы, что должны бы привести человека к пересмотру представлений о своих силах этого рода, то он обычно ищет и находит такое им объяснение, чтобы сохранить представление о себе, сложившееся ранее.

Люди легче и охотнее признают за собой частные ошибки, чем свою неспособность глубоко понимать и верно оценивать существо дела, факта, явления. Если же у чело­века сложилось прочное представление обратного содержа­ния, то и оно так же трудно подвергается перестройке. Порой он ищет глубокий, скрытый смысл и даже особую мудрость там, где их нет. Увидеть короля «голым» мешает инерция представлений.

В представлениях о соотношении сил значительную роль играют, следовательно, представления не только о на­личных знаниях, но и о глубине понимания, и не столько о конкретных умениях, сколько о способностях. Из пред­ставлений о своих преимуществах этого рода вытекает общее представление о своем праве распоряжаться и об обязанности партнера повиноваться. Из представлений о преимуществах партнера - о его праве повелевать и о своей обязанности повиноваться.

На четком представлении о соотношении сил построена всякая дисциплина. Когда соотношение прав и повиновение вытекают из признанного соотношения любых сил, неза­висимо от их содержания, то это - дисциплина, но она может быть чисто формальной; если же повиновение об­основано признаваемым соотношением сил в знаниях, по­нимании и способностях, то это - дисциплина сознательная. Ясность, определенность и обоснованность представлений о соотношении этих именно сил и вытекаю­щая отсюда ясность в распределении прав и обязанностей - основы стройной и целесообразной организованности лю­бого человеческого коллектива. В таком коллективе пози­ция каждого общепризнанна, и в нем нет места ни позиционной борьбе, ни борьбе за инициативу. Права и обязанности каждого ясны в неоспариваемых границах, и каждый занимает свое место в общем деле...

Военная организация может служить примером. Но, до­стигнув предела неоспоримой определенности, разность в силах партнеров делает невозможной и борьбу между ними; если нет сопротивления одного другому, то не обнаружива­ется и разность целей - обязательное условие возникновения борьбы: слабейший уподобляется орудию в руках сильней­шего. Борьба с очевидно слабейшим и повинующимся по­добна обработке неодушевленного материала, который может не поддаваться, но не может *противодействовать*.

Такая «обработка материала», даже когда им являются живые люди, есть, в сущности, подготовка средств для под­линной борьбы как соревнования с кем-то в силах. А на ха­рактере этой борьбы *во всех случаях* сказываются представления каждого о соотношении сил, своих и партнера. Обычно пред­ставления эти не так просты и определенны, чтобы полностью совпадать. Ведь что особенно важно - у каждого человека они своеобразны по отношению к любому партнеру. Каждый видит в чем-то свое преимущество и в чем-то слабость парт­нера, а партнер держится иных представлений.

Можно не сомневаться в преимуществах сил партнера в одном и быть столь же уверенным в своих преимуществах в другом; борясь, каждый стремится пользоваться тем ору­жием, каким, по его представлениям, он располагает и вла­деет лучше партнера. Поэтому в борьбе обнаруживается вооруженность каждого, в первую очередь то, в чем он видит свои силы и в чем - слабость партнера. Своим пре­имуществом борющийся может считать, например, то, что совесть, справедливость, моральное право на его стороне, хотя юридическое право и власть всецело принадлежат партнеру. Тогда именно эти свои силы он и направляет против партнера. Если последний видит, что в этом оружии он слабее, он не будет пользоваться им, а пустит в ход то, в котором видит свое преимущество. Если же партнер при­нял оружие противника, значит, он считает себя сильнее именно в нем. А если это окажется действительно так, то переменить оружие будет вынужден первый применивший его. Но когда выдвигаются такие силы, как совесть, честь, долг, моральные принципы, и партнер не отказывается от пользования ими, то борьба разворачивается вокруг этих принципов и потому делается позиционной; если же парт­нер уклоняется от применения таких сил, то нередко как раз для того, чтобы избежать отклонений от дела. Поэтому сколько-нибудь длительная деловая борьба требует смены оружия, и в ней избегают обобщений, а многократное при­менение одного и того же оружия выдает стремление к борьбе позиционной.

В словесной борьбе смена оружия требует перехода от одной аргументации к другой. Но если в выборе аргументов борющиеся руководствуются только их объективной убеди­тельностью, как она каждому представляется, если каждый свободно указывает на слабые места в доводах партнера и без колебаний, решительно и смело отводит его аргумен­тацию, выдвигая преимущество своей, - значит, в той мере, в какой это имеет место, сознание каждого свободно от об­общенных представлений о разности сил, своих и партнера. Это - борьба равных по силам в представлениях каждого. Ни один из них не делает вывода ни о своем превосходстве в силах, ни о превосходстве своего партнера.

Как только такой обобщающий вывод борющимся сде­лан, он тут же ограничивает выбор его аргументации и спо­собов ее использования. Каков бы ни был этот вывод, он делает борьбу менее стройной, менее логичной, последова­тельной, в строгом смысле слова - менее деловой. Если же в борьбе обнаружится расхождение в представлениях о со­отношении сил, недопустимое хотя бы для одной из сторон, то сторона эта перейдет к борьбе позиционной. Поэтому де­ловая борьба возможна, пока у борющихся существуют более или менее сходные представления о соотношении сил, строя­щиеся, непроизвольно развивающиеся в ходе самой борьбы.

Таким образом, на рассматриваемом нами «измерении» в представлениях о соотношении сил можно увидеть, по­мимо силы и слабости, еще две крайности: с одной сто­роны, полная и для обеих сторон признаваемая ясность *в разности сил*, исключающая возможность борьбы, с другой - полное *игнорирование разности сил*, их равенство; тогда выбор средств и способов борьбы ограничен только пред­ставлениями о соотношении интересов. Но свобода в сред­ствах воздействия и беззастенчивость их применения, при длительном и упорном сопротивлении партнера, создают условия, при которых деловая борьба грозит перейти, и обычно переходит, в борьбу позиционную. Возникает не­обходимость сначала для одной, а потом и для другой сто­роны пересмотреть существующие взаимоотношения.

Разность сил вызывает либо *уважение*, либо *пренебре­жение*; соотношения интересов - либо *симпатию*, либо *антипатию*. В итоговом, общем отношении к партнеру одно с другим сливается в сложное, часто противоречивое, трудно определимое словами целое. Но чем больше разность в силах, тем меньше места представлениям о соотношении интересов; а чем больше ясности, определенности в представлениях о близости интересов, тем меньше роль соотношения сил. Лег­кая симпатия иногда сочетается с пренебрежением, но горя­чая любовь с ним несовместима. Сильного врага можно уважать, но крайняя ненависть исключает уважение. Совер­шенно беспомощный, бессильный враг вызывает даже жа­лость; он, в сущности, уже и не враг. Единомышленник, авторитет которого возведен в культ, не может быть другом.

Практически взаимоотношения редко доходят до таких крайностей, но на представлениях о соотношении сил всегда более или менее ярко сказываются и дружественность и враждебность. Поэтому разные люди по-разному оценивают те или другие возможности и свои и других людей.

Решающее значение в оценке человеком сил другого имеют представления, непосредственно вытекающие из об­щественной природы человеческого сознания. Насколько бы ни был объективно сильнее тот или другой человек лю­бого другого, он всегда слабее человечества в целом. По­этому в представлениях о силах подразумевается их общественная значимость. Богатство, власть, связи имеют большое значение; люди добиваются их разными путями. По и тот, кто, не имея ни власти, ни денег, уверен, что бо­рется в интересах человеческого общества, именно в этом находит силу и основание для уверенности в ее превосход­стве. Тот, кто видит такие обоснования, признает существо­вание силы (или правомерность притязаний на нее) у самого, казалось бы, слабого человека.

Следовательно, силы человека измеряются не только его наличными объективными возможностями, но и его убежденностью в правоте его идей. Увлеченность даже и практически недостижимой целью, уверенность в ее конеч­ном торжестве оказываются реальной силой, иногда пре­возмогающей все другие значительные силы.

Принципиальное отличие самоуверенности как отрица­тельной черты характера от уверенности в своих силах как черты положительной заключается в том, что одна полага­ется на личные силы, противопоставленные силам окру­жающих людей, а в другой имеется в виду сила самого общественного полезного дела, убежденность в его правоте и победе, которые дают и личную силу, даже если спра­ведливость, нужность, полезность этого дела еще не при­знаны или не поняты окружающими. Первый в общечеловеческом масштабе всегда, в сущности, одинок. Второй, по его представлениям, борется от лица многих (иногда даже от лица будущих поколений!).

Как бы ни был пророк «угрюм и худ и бледен», как бы ни «презирали все его» и как бы ни был он «наг и беден», он не может считать себя слабее окружающих обы­вателей, потому что его устами гласит бог, народ, челове­чество. Так же и сила дипломата измеряется силами не его самого, а той державы, которую он представляет; сила пар­тийного работника - партии, к которой он принадлежит; сила корреспондента - газеты, для которой он работает. Но представления человека о соотношении сил обнару­живаются в его борьбе с другими людьми всегда и независимо от их происхождения и правомерности; полнота и яркость проявлений зависят только от их определенности в каждом конкретном случае, даже если они сложны и противоречивы.

Мать семейства, например, может ясно видеть преиму­щество сил своих детей и домочадцев в делах служебных, но в то же время свое неоспоримое преимущество - в тол­ковании вопросов нравственности, быта и семейных обя­занностей; определенность ее представлений в тех и других делах по-разному ярко обнаружится. Медицинская сестра может с полным правом и сознанием своего превосходства в силах командовать пациентом, который во всех отноше­ниях несравнимо сильнее ее, хотя, может быть, и не совсем так, как пациентом слабейшим (ребенком, например).

Когда представления о соотношении сил сложны и противоречивы, разные тенденции борются в них; но какое-то на каждом данном этапе борьбы все же преобладает, даже если оно и ограничено противоположным. Какое именно побеждает? Это зависит от того, какая сила в дан­ный момент в данной ситуации для данных людей имеет наибольшее значение ьн. Ведь иногда даже к уважаемому человеку приходится применять физическую силу.

То, что в данной ситуации наиболее близко интересам человека, - это и представляется ему наиболее значитель­ным в возможностях другого. Математические знания ар­тиста могут - совершенно не интересовать режиссера, а артистические возможности инженера - директора пред­приятия. В «Литературных портретах» А.М. Горький расска­зывает о купце Н.А. Бугрове, который с Витте и с министром двора Воронцовым разговаривал «сверху», а с самим Горьким - «на вы». Бывает, что богач, миллионер, не бросая своих коммерческих операций, наибольшее значение придает все же интеллектуальным, творческим силам человека. (Такими были, говорят, меценаты Морозов, Мамонтов, Зимин...) А иной деятель культуры больше всего ценит звания и «чины». Иногда представления о соотно­шении сил диктуются суеверием, мистическими фанта­зиями. «Распутин стучал на царя кулаком», - записал А. Блок (16, стр. 335).

Но эволюционируют интересы человека - изменяются и его суждения о силах, и своих собственных и тех, с кем ему приходится иметь дело. Дети любят игрушки и игры, самый могущественный человек для них - обладатель игру­шек и сочинитель игр. Жизненный опыт формирует цели, интересы и идеалы человека, а одновременно строятся его представления о сравнительной ценности разнообразных возможностей, способностей, сил. Чем более ограничен круг интересов человека, тем более подвержен он ошибкам в оценке сил и своих собственных и партнеров. Но, вероятно, нет людей, которые не ошибались бы в этих оценках. Оргон ошибся в Тартюфе, Отелло - в Яго, Войницкий - в профессоре Серебрякове. Именно они, ошибки, более или менее значительные и более или менее естественные, де­лают борьбу между людьми увлекательным и поучительным процессом.

Занимаясь вполне конкретным делом, человек в то же время занимает какое-то место в человеческом обществе, а потому считается с окружающими и строит свои взаимо­отношения с ними. В частности - в соотношениях сил. Так происходит их накопление, а в нем позиционные цели наи­более тесно связаны с деловыми.

Само *стремление быть сильнее других* - цель пози­ционная, а приобретение чего-то *вполне определенного* - того, из чего, в сущности, складывается всякое накопление, - цель деловая. Пока и поскольку человек занят предмет­ной стороной накопления (вещью, знанием, умением), он занят деловой борьбой; пока и поскольку в его сознании господствует идеальная сторона того же накопления («за­нять место») - он ведет борьбу позиционную.

В пределах вполне конкретной ситуации принадлеж­ность цели к деловым или позиционным обычно относи­тельно ясна - наступающий вынужден ее так или иначе выразить. Но какой именно более отдаленной цели, пози­ционной или деловой, подчинена данная, - это обнаружить бывает значительно труднее, а особенно в накоплении сил.

Так бывает, что человек постоянно и при малейшем поводе вступает в позиционную борьбу, хотя главная цель, поглощающая его, - чисто деловая, конкретная. Он постоянно «ставит на место», пытается вытеснить людей, враж­дебных его делу, и ищет близости с теми, кто может этому делу помочь. Такими бывают самоотверженные изобрета­тели, экспериментаторы, всякого рода одержимые фана­тики, не обладающие гибкостью в обращении с людьми.

Когда человек занят накоплением сил как своей глав­ной целью, он, наоборот, как будто бы всегда занят делом. Если он ведет позиционную борьбу, то чаще «за сближе­ние», а поэтому производит впечатление делового, при­ятного (или даже бескорыстного), хотя в действительности все его дела подчинены только и исключительно карьере - цели чисто позиционной. Общественное положение, подчи­нение себе других - главное *дело* его жизни. Примеров тому множество в литературе, в истории, да и в окружаю­щей нас действительности...

Разоблачение карьеризма есть его поражение; поэтому карьерист вынужден скрывать свою цель и идти к ней так, чтобы его борьба выглядела деловой. Симуляция кипучей де­ловой занятости - один из видов такой маскировки. Заня­тость важными делами создает впечатление преимущества в силе; умножить это преимущество в глазах партнера можно, занимаясь даже и его делом. Но карьерист ищет в этом деле то, в чем он может партнеру *помешать* якобы из деловых соображений; он делает вид, будто понимает это дело глубже, серьезнее, ответственнее, чем его партнер. Чисто по-деловому отказывая, умело изображая при этом взаимопонимание, он страхует себя от разоблачения. И он тем сильнее по отноше­нию к партнеру, чем больше заинтересован последний в до­стижении своей цели. Сила такого карьериста в том, что он *может отказать*, может помешать делу.

Этим средством обычно пользуются те, кто не обладает силой в деле (знаниями, умениями) и кто стремится вос­полнить это свое бессилие властью самого, казалось бы, не­значительного «места». Такой человек, прежде чем поставить свою «визу» на документе, тянет, якобы изучает вопрос, взвешивает, собирает справки и колеблется; он как будто бы никого не хочет ни унижать, ни вытеснять, ни подчинить себе. По видимости он занят делом. В действи­тельности он добивается признания своих преимуществ в силе и признания значительности занимаемого им места. Подлинно заинтересованные в деле оказываются вынужден­ными считаться с ним, даже благодарить его, если он вдруг не воспользуется своей возможностью мешать им...

Накопление сил иногда маскируется и позиционными целями «за сближение». К такой маскировке прибегает чаще тот, кто только начинает набирать силу и потому находится и зависимости от партнера. Так, стремясь жениться для умножения своих сил, карьерист изображает влюбленного; гак добиваются от начальства выгодной работы, повышения в должности, премии, звания и т.п. Так строил карьеру Борис Друбецкой в «Войне и мире». «Он вполне усвоил себе ту понравившуюся ему в Ольмюце неписаную субординацию, по которой прапорщик мог стоять без сравнения выше ге­нерала и по которой, для успеха по службе, были нужны не усилия, не труды, не храбрость, не постоянство, а нужно было только уменье обращаться с теми, которые вознаграж­дают за службу, - и он часто удивлялся своим быстрым ус­пехам и тому, как другие могли не понимать этого. Вследствие этого открытия весь образ жизни его, все отно­шения с прежними знакомыми, все его планы на будущее совершенно изменились... Сближался он и искал знакомств только с людьми, которые были выше его и потому могли быть ему полезны» (146, т.5, стр. 100).

## 2. Проявления представлений о соотношении сил

...О своем

Паденьи мы в глазах друзей читаем

Скорей, чем сами чувствуем его.

Шекспир

Представления о соотношении сил (как и представления о соотношении интересов) определяют ту исходную психо­логическую позицию, с которой человек начинает борьбу, а в дальнейшем сказываются на его оценках и мобилизован­ности, в характере его пристроек и в выборе средств воз­действия, то есть на всем его поведении в борьбе.

В комнату вошел человек и обратился к одному или нескольким из присутствующих. Если вы обратите на это внимание, то увидите: вошел ли человек, считающий себя равным, считающий ли себя сильнее или слабее того, к кому он обратился. Например, вошел ли товарищ по ра­боте, начальник или проситель; разумеется, вы можете ошибиться - бывают начальники скромные, просители са­моуверенные и товарищи по работе самые разные. Это-то и любопытно - вы увидите не должностное или служебное положение человека, а его субъективную психологическую позицию, но и она выступает каждый раз с разными от­тенками и в разных вариациях. Сегодня начальник распо­ряжается не совсем так, как вчера, одному он отдает распоряжения не совсем так, как другому. Внимательный наблюдатель, знающий этого начальника, заметит: приба­вилось ли у него силы или убавилось, о ком из своих под­чиненных и в каком направлении изменились его представления, укрепилось ли его служебное положение или пошатнулось. Кто из подчиненных знает или догады­вается об этом, как это повлияло на представления этого подчиненного о соотношении сил? Все это неизбежно и не­произвольно, более или менее ярко отразится на конкрет­ном поведении каждого.

То же относится и к представлениям о равенстве сил: равный по силам сегодня хоть на сколько-то сильнее или слабее, чем вчера; а если у него самого не прибавилось и не убавилось сил, то, по его представлениям, хоть сколько-то прибавилось или убавилось у его партнера. Тут могут играть роль самые, казалось бы, незначительные и случай­ные мелочи, вплоть до одежды (особенно у женщин), влияющей на самочувствие и настроение в данный момент. Мелочи эти вносят оттенки и поправки в отмеченную выше инерцию - привычку иметь дело с сильнейшими, со сла­бейшими или с равными по силам. Что же касается самой привычки, то она наиболее ярко обнаруживается при пер­вом знакомстве с ее обладателем и при случайных мимо­летных соприкосновениях с ним: тут яснее всего выражаются его представления о своих собственных силах.

То, что для слабого важно, значительно, сильный может не заметить вовсе. Это обнаруживается в оценках; все, что входит в состав оценки (неподвижность, облегчение или потяжеление тела, изменение степени мобилизованно­сти), ярче, определеннее видно в оценках слабого, чем в оценках сильного, пока тот и другой еще только восприни­мают одни и те же касающиеся их события, не участвуя в них п. Это сказывается на дальнейшей мобилизованности.

Борясь с тем, кто, по его представлениям, сильнее его, слабый надеется на успех, но не может быть уверен в нем; поэтому противодействия партнера являются для него меньшей, а успехи, достижения, победы - большей неожи­данностью, чем для сильного. Сильный воспринимает ис­полнение своих требований как должное, а противодействия и замедления в повиновении - как нечто неожиданное, ненормальное. Сильный удивляется проти­водействию партнера, его отказам; слабый - его уступкам и своим успехам. Но эта общая тенденция в значительной степени вуалируется и осложняется тем, что для слабого все вообще изменения в окружающей среде более значи­тельны, чем для сильного. Поэтому могут быть велики и его оценки отказов партнера. Известно, что скромного че­ловека обрадовать легче, чем человека с претензиями.

К началу борьбы слабейший всегда более мобилизован, чем сильнейший. В ходе борьбы значительные оценки (как положительные, так и отрицательные) слабого вызывают не­которую, хотя бы мгновенную, демобилизацию; правда, вслед за ней он обычно усиленно мобилизуется вновь, спешно на­верстывая упущенное. Отсюда - некоторая суетливость.

Телесная мобилизованность, с которой начинает борьбу сильный, более устойчива; она есть пристройка «сверху», допускающая те или другие уточнения в зависимости от того, какие именно воздействия потребуются.

В результате мобилизованность сильного характеризу­ется признаками, которые приводит Ч. Дарвин: «Гордый человек проявляет свое чувство превосходства над другими тем, что держит голову и туловище прямо. Он высокомерен и всячески старается казаться выше... Заносчивый человек смотрит на других сверху вниз и опустив веки... В целом выражение гордости представляет полную противополож­ность выражению смирения» (52, стр. 855).

Отсюда и характер последующих пристроек к конкрет­ным воздействиям: для сильного - «сверху», для слабого - «снизу». Но это опять-таки лишь общие тенденции. Сильный, как и слабый, иногда применяет в борьбе спо­собы вопреки этим тенденциям. Сильный, например, может просить, объяснять, слабый может удивлять, упрекать - в специальном значении этих терминов.

Но самоуверенность, независимость освобождают тело; поэтому пристройки сильного всегда проще и более определенны, и чем он сильнее, тем меньше в его пристройках всякого рода мелких, суетливых движений, говорящих о противоречивости устремлений, о трудности нахождения способа воздействия на партнера. Слабость требует осторож­ности каждого шага. Внимание сильного направлено прямо к отдаленной цели; мелочи, пустяки не задевают его. А то, что его действительно коснулось, побуждает к вполне опре­деленному действию, и он уверенно его выполняет.

Поэтому пристройки сильного более четки, ясны и за­кончены, даже в тех случаях, когда он пристраивается «снизу», хотя пристройки слабого часто бывают более пол­ными. Если сильный, например, *просит*, то он именно про­сит, а не клянчит, не выпрашивает. Если сильный *объясняет* - он именно объясняет, а не совершает сложное словесное воздействие, в состав которого входит, между прочим, и объяснение. Он спокойнее... «Всякое достоинство, всякая сила *спокойны* - именно потому, что уверены в самих себе», - отметил В. Белинский (12, т.VII, стр. 623).

Балетмейстер М. Фокин рассказывает, как он строил пластический рисунок поведения двух основных персонажей балета «Петрушка» - Арапа и Петрушки: «Самодовольный Арап весь развернулся наружу. Несчастный, забитый, запу­ганный Петрушка весь съежился, ушел в себя. Взято ли это из жизни? Конечно, да...

Мы часто видим самодовольного человека, который, са­дясь на стул, широко раздвигает ноги, ступни в стороны, упирается кулаками в колени или в бока, высоко держит голову и выставляет грудь.

А вот другой: сядет на кончик стула, колени вместе, ступни внутрь, спина согнута, голова висит, руки, как плети. Мы сразу видим, что этому не везет в жизни» (156, стр. 287).

Разумеется, к приведенным здесь проявлениям пред­ставлений о соотношении сил относится то, что было ска­зано в предыдущей главе о признаках представлений о соотношении интересов: признаки эти выражают представле­ния о себе и о партнере более или менее полно и ярко в зави­симости от многих и разных обстоятельств, влияющих на них.

Дружественность, увлеченность деловой целью, нужда в партнере, а также - утомленность, физическая слабость, плохое настроение в данный момент, кроме того, навыки благовоспитанности - все это с разных сторон противона­правлено представлениям о своем превосходстве в силах. Всевозможные сдерживающие обстоятельства в той или другой степени сказываются прежде всего в отклонениях от общей тенденции сильного пристраиваться «сверху», а слабого - «снизу».

Слабый заранее, на всякий случай, подготавливает свое тело для какого-то воздействия «снизу»; такова и его общая мобилизованность; его пристройки характеризуются призна­ками, противоположными проявлениям самоуверенности.

Для представлений о равенстве сил характерны при­стройки «наравне», или - то слегка «сверху», то слегка «снизу»: чем ярче была «сверху», тем ярче последующая «снизу», а легкость переходов от одних к другим обеспечивается малой и потому относительно небрежной мобилизованностью. Разность сил обычно игнорируется, пока нет достаточной заинте­ресованности в ближайшем предмете борьбы7б.

Черта, характерная для слабости и заслуживающая спе­циального упоминания, касается полноты пристроек. Зави­симость слабого от партнера обнаруживается в расточительности мелких движений в пристройках. Отсюда: беспорядочность жестикуляции, работа лицевой мускулатуры, излишки мышечного напряжения, стремительность в пере­ходах от пристройки к воздействию и от одной пристройки к другой, иногда прямо противоположной по характеру. По­этому слабость проявляется в обостренности ритма, в лихо­радочных поисках средств воздействия, вплоть до попыток продемонстрировать отсутствующую независимость.

Хорошей иллюстрацией ко всему сказанному о телес­ных проявлениях силы и слабости представляется мне от­рывок из повести Николая Дубова «Беглец»:

 «С приездом Виталия Сергеевича все незаметно начало меняться. И чем дольше он жил, тем больше менялось. Папка остался папкой, но стал казаться как-то меньше, а Виталий Сергеевич все больше его заслонял. И не потому, что Виталий Сергеевич высокий, сухопарый и костистый, а папка малень­кий. Он не совсем, конечно, маленький, а все-таки меньше всех ростом, даже меньше мамки. Но дело совсем не в росте. Они просто очень разные. Во всем. И говорят, и ходят, и де­лают все иначе. Даже, когда папка стоит на одном месте, ка­жется, что он ужасно куда-то спешит - переступает с ноги на ногу, станет то так, то эдак, и двигает руками, и перебирает пальцами, и улыбается, и шевелит губами, и хмурится, и щу­рится, как-то все время шевелится. Раньше Юрка этого не за­мечал или не обращал внимания, а теперь, когда приехал Виталий Сергеевич, стал замечать, и почему-то ему это все больше и больше не нравилось, и он даже стал стесняться, будто суетился не папка, а он сам. А Виталий Сергеевич ни­когда не торопился. Юрка сколько раз потихоньку наблюдал за ним, когда тот молчал и о чем-то думал, - он с полчаса, а может, и больше сидел, как каменный, смотрел в одну точку, и в лице у него ничего не шелохнулось - ни твердо сжатый рот, ни глубокие складки на впалых щеках. И он со всеми одинаков. Хоть с дедом, хоть с Максимовной, или с мамкой, или с нами, ребятами. Голос у него спокойный, не­громкий, но почему-то, когда он заговаривал, все умолкали и слушали, и он будто знал, был уверен, что так и будет, даже не пытался говорить громче, перекрикивать других. Ну, прямо как Сенька Ангел сказал - авторитетный. И когда они с дедом выпили, деда вон как развезло, а ему хоть бы что - не кри­чал, песни не орал и ни разу не заругался...

 Вот таким и захотелось стать Юрке. Спокойным, силь­ным и авторитетным. Однако, как Юрка ни старался отыскать в себе что-нибудь, что делало бы его похожим на Виталия Сергеевича, отыскать не удавалось» (59, стр. 124-125).

С психологической стороны соотношение сил хорошо охарактеризовано И.А. Гончаровым в «Обломове»: «Илья Ильич... не глядит на всякого так, как будто просит осед­лать его и поехать, а глядит он на всех и на все так смело и сво­бодно, как будто требует покорности себе» (44, стр. 392).

Суетливость как признак слабости и спокойствие как признак силы особенно ясно видны в немом кино и в пан­томиме. Не случайно именно балетмейстер Фокин обратил внимание на проявление того и другого в бессловесном по­ведении... Но и Ф. Шаляпин говорил, по воспоминаниям B.C. Рождественского: «В драпировке-то каждый дурак сумеет быть величественным. А я хочу, чтобы это и голы­шом выходило. И представьте себе, в конце концов добился того, что хотел: «Знай прежде всего свое тело...» - это стало с тех пор моим нерушимым правилом» (123, стр. 170).

Представления о соотношении сил проявляются и в словесных воздействиях. Давая понять партнеру, чего именно он от него добивается, слабый склонен преувеличи­вать значительность своей цели для себя и уменьшать ее значительность для партнера; сильный, наоборот, - умень­шать ее значительность для себя и увеличивать для парт­нера. (Это выражается в лепке фраз.) То, чего добивается слабый, *ему очень нужно*, а партнеру сделать легко; то, чего добивается сильный, ему достаточно важно, но парт­нер выполнить *обязан*. Проявления повышенной заинтере­сованности в своих целях в борьбе с партнером говорят о недостатке сил. Повышенный интерес к обязанностям, делам, целям и нуждам *другого* говорит о силе.

Слабый, стремясь облегчить партнеру выполнение того, чего он от него добивается, склонен подробно и обстоя­тельно аргументировать свои притязания. Экономя время и внимание партнера, он в то же время стремится подробно изложить сложившиеся обстоятельства: такое стечение их, какое нуждается в немедленном вмешательстве партнера. Партнер *не знает* этих обстоятельств. Если его информи­ровать, он сделает то, что нужно слабому. Если же он все-таки медлит или отказывает, виноват сам слабый, и нужно дать дополнительные разъяснения и обоснования.

Сильный не прибегает к обстоятельным обоснованиям своих деловых требований. Партнер знает достаточно, по­скольку ему так или иначе выражено то, что от него тре­буется, а больше ему и незачем знать. Если же он чего-то не понимает, то сам виноват - он недостаточно сообрази­телен. Приходится узнавать: почему он не понял элемен­тарно простое, что должен бы понять. Поэтому, имея в виду дело (в позиционной борьбе картина меняется), силь­ный кратко формулирует то, что ему нужно, а излагая свои требования, он уже ждет начала их выполнения (или разъ­яснений о причинах промедления).

Слабый добивается только крайне необходимого и не вполне уверен в успехе; отсюда - торопливость в исполь­зовании обстоятельной аргументации; но торопливость вле­чет за собой ошибки, оплошности; их необходимо исправлять с еще большей торопливостью. Это ведет к суетливости в речи. У сильного нет оснований торопиться: суетливость от­сутствует и в строе его речи.

Вот пример того, как представления о собственных воз­можностях, изменившись, преобразуют поведение человека.

Л. Гровс пишет:

«В дневнике Стимсона очень живо описаны события тех дней (речь идет о днях испытания американцами атом­ной бомбы 16 июля 1945 года - *П.Е.*). Черчилль прочитал доклад Гровса полностью и рассказал мне о вчерашней встрече большой тройки. По тому, как Трумэн энергично и решительно противился нажиму русских и категорически отвергал их требования, он понял, что тот вдохновлен каким-то событием. «Теперь я знаю, что с ним произошло, - сказал он. - Вчера я не мог понять, в чем дело. Когда он пришел на конференцию после прочтения доклада, это был другой человек» (50, стр. 253-254).

Рассказ Чехова «Толстый и тонкий» может служить хо­рошей иллюстрацией того, как представления о соотноше­нии сил резко меняются не в результате изменения собственного положения, а под впечатлением об изменив­шемся положении партнера.

Можно не знать причин существующих или возникаю­щих у человека представлений о соотношении сил, но сами эти представления всегда так или иначе обнаруживаются. Ярких примеров в литературе поистине неисчерпаемое мно­жество; у Достоевского в «Бесах» Петр Верховенский, на­пример, борется как имеющий преимущества в силе со всеми, кроме Николая Ставрогина; Ставрогин - со всеми, кроме Лизы в начале последнего свидания с ней.

Если в подавляющем большинстве случаев человек *видит*, имеет ли он дело с партнером, считающим себя силь­нее, слабее или равным ему, и это относится даже к самым поверхностным знакомствам и мимолетным встречам, - тем не менее часто это нельзя *доказать*. Та же самая черта по­ведения, окруженная чертами одного характера, может ясно обнаруживать одни представления о соотношении сил, и эта же черта в другом окружении может выражать представления даже противоположные. Крайняя неуверенность в своих силах иногда обнаруживается в повышенной самоуверенности, а крайняя самоуверенность - в скромности.

Признаки представлений о соотношении сил выпол­няют определенную функцию в борьбе между людьми. Про­явления силы побуждают партнера к вниманию и даже к повиновению.

«Кто верить сам в себя умеет,

Тот и других доверьем овладеет,

И вот - ему успехи суждены», -

- говорит Мефистофель у Гёте (38, стр. 132). Признаки слабости, беспомощность располагают к снисходительности и уступкам. Поэтому люди иногда «настраивают себя» - созна­тельно внушают себе те представления о соотношении сил, какие они *хотели бы иметь*: готовясь к важному свиданию, человек повторяет для себя свои права и рисует обязанности партнера или рисует могущество партнера и свое безвыходное положение. Когда такие самоубеждения удаются, человек ис­пользует усвоенные по собственному заказу представления.

Чтобы принесла плоды самоуверенность, нужно пове­рить либо в свою силу, либо в слабость партнера. «Человек только там удовлетворяет других, где он удовлетворяет са­мого себя, лишь там он чего-то добивается, где он сам верит в свои силы» (Л. Фейербах. - 153, стр. 242). Чтобы произвести впечатление скромности, нужно поверить в силу партнера или в свою слабость. Тогда борющийся призывает партнера к великодушию и покровительству: вам, мол, ничего не стоит то, что для меня крайне важно, и вся моя надежда на вас... Партнеру приятно признание его превос­ходства в силе, и за полученное удовольствие он, может быть, согласится уплатить уступкой. (Этого мы уже каса­лись, когда речь шла о лести.)

Примеры слабости, вызывающей жалость, - поведение высокопоставленных сановников царского правительства на допросах, в которых участвовал А. Блок в 1917 году. В своей записной книжке он отметил: «Никого нельзя судить. Чело­век в горе и в унижении становится ребенком. Вспомни Вы­рубову, она врет по-детски... Вспомни, как, по-детски посмотрел Протопопов на Муравьева - снизу вверх, *как виноватый мальчишка*, когда ему сказали «Вы, Александр Дмитриевич, попали в очень сложное историческое движе­ние». Он кивнул: «Совершенно верно». И посмотрел снизу вверх: никогда не забуду. Вспомни, как Воейков на вопрос, есть ли у него защитник (по какому-то коммерческому иску к нему) опять *виновато по-детски* взглянул и сказал жа­лобно: «Да у меня никого нет» (16, стр. 340). Как видно, на Блока эти признания слабости произвели впечатление; едва ли в них был сознательный расчет - Блок заметил бы это...

Признаки силы и слабости непроизвольно исполь­зуются иногда в борьбе, например, между близкими - между родителями и детьми, между учителем и учеником. Так, чтобы утешить, ободрить огорченного друга, подчеркивают свою бодрость - силу; чтобы добиться извинения, примирения, демонстрируют свою беспомощность. Но такие подчеркивания ведут к осложнениям, как только переходят границы и задевают самолюбие партнера.

## 3. Соотношение сил, инициативность,

## дело и позиция, дружественность и враждебность

...Наибольшей любви достоин такой

че­ловек, который, будучи самым

 могуще­ственным, не внушает страха.

Плутарх

В обороне сила обнаруживается преимущественно как величина потенциальная. Оборона говорит лишь о том, что партнер не нужен в данных обстоятельствах. Но независи­мость от сильного - уже демонстрация силы. Такая неза­висимость может быть следствием непритязательности или незаинтересованности во всем том, что может дать или чего может лишить сильный партнер. Но подлинного соревно­вания сил здесь нет и не раскрываются действительные возможности того, кто производит впечатление сильного.

А производит он такое впечатление потому, что сила располагает к тому, чтобы не пользоваться инициативой, а только *распоряжаться* ею. Партнер, подчиняясь, пользу­ется инициативой в отпущенных ему границах. Сильный сам не «работает» - он руководит, а «работает» его слабый партнер - исполнитель. Л. Толстой указывает на такой закон (определение Л.Толстого - П.Е.): «...Чем меньше то прямое участие, которое они (люди. - *П.Е*.) принимают в самом действии, тем они больше приказывают» (146, т.7, стр. 357).

Слабому приходится как бы контрабандой протаскивать то, что в его интересах, ибо инициатива предоставлена ему лишь для исполнения того, что нужно сильному. Отсюда все та же суетливость. Ее тем больше, чем больше дистан­ция в силе между слабым и его партнером, по представле­ниям слабого, чем нужнее ему то, чего он добивается и чем уже границы предоставляемой ему инициативы. Если же сильный торопится пользоваться инициативой и про­являет суетливость, значит, в данный момент он утратил независимость и его представления о своем преимуществе в силе пошатнулись.

Сильный либо решительно берет инициативу и тут же передает ее партнеру для совершенно определенного исполь­зования, либо ждет, когда тот, кто ему нужен, сам обратится к нему и предоставит ему инициативу. Но долго ждать -обнаруживать нужду; чтобы скрыть ее, сильный склонен на­чинать с какого-либо заявления, касающегося не его, а парт­нера интересов, с тем чтобы заинтересовать собой, показав при этом свою независимость. Такое начало производит впе­чатление силы, хотя может совершенно не соответствовать действительности. «Сильный» может быть всего-навсего са­моуверенным нахалом. Но партнер робкий или скромный склонен верить первому впечатлению о силе другого. Этим и пользуются. Поэтому апломб - уже некоторая сила. Он помогает одерживать победы - сперва в мелочах. Но победы эти, накапливаясь, создают репутацию силы; далее, демон­стрируемая в связях и знакомствах с действительно силь­ными людьми, она может стать и вполне реальной силой. «...Апломб - три четверти успеха... скромность - вернейшая дорога к неизвестности» (А. Кугель. - 74, стр. 202).

Но явно необоснованные претензии на силу, неумело и неуместно проявляемые, всегда встречают противодействие; они обнажают слабость и создают впечатление враждебности. А слабого врага унижают или общения с ним избегают.

Чем больше разность в силах, тем соответственно более значительны для слабого должны быть его цели, чтобы он вступил в борьбу за них с сильнейшим. Для борьбы с ним слабые объединяются, и недостаток силы компенсируется комбинациями. И, наоборот, чем больше в представле­ниях человека его превосходство в силах, тем менее нуж­дается он в союзниках и тем более вероятно, что любое сопротивление партнера (или даже его медлительность в исполнении) послужит поводом для позиционного наступ­ления. В нем сильнейший не обнаруживает своей слабости - продолжая деловую борьбу, вопреки противодействию партнера, он рискует проявить ее.

Степень превосходства своих сил в представлениях бо­рющегося выражается в его требовательности, начиная с позиции, занимаемой партнером.

Если обе борющиеся стороны обладают реальной силой, обе претендуют на преимущество и каждая нуждается в другой, то обе стремятся распоряжаться инициативой и обе уклоняются от ее делового использования. Каждая держится независимо и ждет от противной стороны проявлении ее деловой заинтересованности, то есть зависимости, слабости, чтобы использовать ее в своих целях. Такое ожидание может быть бесплодно. Вместо деловой борьбы происходит «прощупывание сил» - примеривание, прикидка. Тем дело может и ограничиться. Но тогда обнаружится относительная слабость той стороны, которая больше теряет от бесплодно­сти, так как более заинтересована в цели и потому больше пользуется инициативой в этой разведке.

Значит, чтобы не уронить свое достоинство, нужно, не раскрывая своих действительных деловых целей, заинтере­совать собою противную сторону и принудить ее к исполь­зованию инициативы. Но для этого необходимо и самому проявить ее. Приходится начинать наступление. А чтобы оно не было проявлением слабости, оно должно быть от­кровенно или даже демонстративно позиционным. Пока каждая из сторон претендует на преимущество в силе и нуждается в другой, инициатива может быть использована без ущерба для престижа только в позиционном наступле­нии «за сближение». Если обе стороны так и используют ее, то борьба протекает в проявлениях симпатии, щедрости, единомыслия, которые, совершенно не касаясь дела, служат в то же время доказательством одновременно и силы и дружественности и потому должны располагать противную сторону к деловым уступкам.

Не здесь ли причина того, что в старину дипломати­ческие миссии начинали свою деятельность с ритуала и обильных подарков?

Иллюстрацией может служить библейский рассказ о возвращении «в землю свою» Иакова. Боясь гнева своего брата Исава, он начал с подарка; разделил его на пять ча­стей (200 коз и 20 козлов; 200 овец и 20 баранов; 30 верб­людов с жеребятами; 40 коров и ю волов; 20 ослиц и ю ослов) и с каждым стадом послал по рабу, чтобы Исав в равные промежутки времени до встречи с ним получал по подарку. Встреча прошла вполне мирно.

После того как в подготовительной позиционной борьбе «за сближение» каждая из сторон, оберегающих свой престиж, смело пользовалась инициативой, переход к самому делу опять требует настойчивого стремления ею распоряжаться. Партнеру предлагается в виде очередного подарка уступка делового содержания и предоставляется инициатива для выдачи компенсации. Если уступка мала, то она под тем или иным предлогом отклоняется и предо­ставляется инициатива для уступки более значительной.

Имея в виду дипломатическую борьбу, Г. Никольсон утверждает: «Переговоры представляют собой уступки и встречные уступки» (109, стр. 92). Теперь возникает, в каж­дом случае более или менее обнаженная или скрытая, дело­вая «торговля» - пользование инициативой для изложения и обоснования требований и предоставления ее партнеру для уступок. Реальные силы борющихся сказываются в том, что именно каждый из них уступает и сколь существенно для него то, чего он добивается. При этом чем более сильным считает себя борющийся, тем больше он навязывает инициа­тиву и тем меньше сам пользуется ею.

Требования к партнеру в ходе борьбы уменьшаются или увеличиваются в зависимости от того, как раскры­ваются в ней реальные силы: при недостатке сил прихо­дится увеличивать уступки, сокращать претензии или отказываться от деловой борьбы; при избытке - претензии расширяются, по мере того как возрастает цена уступок для партнера и обнаруживается его зависимость. У сильного часто «аппетит приходит во время еды»...

Уступки обнаруживают дружественность и зависимость - то есть недостаток силы. Отклонения уступок и компен­саций - силу и независимость или враждебность; при этом сила импонирует и потому в какой-то мере сглаживает про­явления враждебности. Заинтересованность в деле и дру­жественность ведут к уступкам; представления о своем превосходстве и враждебность - к повышению требователь­ности. Так, в колебаниях от проявления силы к проявле­ниям слабости, от дружественности к враждебности и обратно протекает борьба между людьми, каждый из кото­рых нуждается в другом, но не желает расстаться с пред­ставлением о своем превосходстве в силах. Такая борьба может быть тем более длительной, чем важней для борю­щихся одновременно и ее предмет и престиж.

Сильнее тот, кто меньше нуждается в партнере, но нужда в нем может быть продиктована и самой друже­ственностью и недостатком силы. То и другое влечет за собой уступчивость, и одно может быть выдано за другое. Недаром пристрастия человека и его симпатии называют его «слабостями».

Если в дружественной деловой борьбе каждый считает себя слабее своего партнера, то каждый стремится к макси­мальному использованию инициативы. Цель того, кто первый начал наступление, сейчас же делается заботой и его парт­нера - свою он забывает или откладывает как менее важную. Если каждый может удовлетворить нужду другого, то борьба на этом кончится. В ней выяснится, что сильнее тот, кто больше сделал для своего друга, но ведь каждый склонен преувеличивать заслуги своего сильного единомышленника.

Если слабейший не может выполнить то, чего добива­ется от него партнер, то он спешит воспользоваться ини­циативой или даже отнимет ее, чтобы объяснить и оправдать причину своего отказа. Здесь борьба обычно пе­реходит в позиционную: отказавший пытается исключить возможное отдаление, предлагая или даже навязывая те услуги, какие он в состоянии сделать взамен того, в чем отказал. (При этом иногда применяется, по выражению Гончарова, «уловка лукавых людей - предлагать жертвы, которых не нужно, или нельзя приносить, чтоб не прино­сить нужных». - 44, стр.362) Но и партнер может претендовать на инициативу, чтобы успокоить готового на жертвы встревоженного своим вынужденным отказом партнера. Возникает дружественная борьба за инициативу. А относи­тельно сильнейшим в итоге будет тот, кто проявил мень­шую нужду в партнере, меньшую деловую инициативность и большую позиционную.

В борьбе со значительно слабейшим наиболее полно, ясно и определенно сильнейший проявляет свое друже­ственное или враждебное к нему расположение в том виде, в каком оно действительно у него существует в данный мо­мент, может быть, даже под влиянием минутного настрое­ния, каприза, причуды. Ничто в представлениях о партнере не сдерживает его побуждений к самым необоснованным и мимолетным позиционным наступлениям любой разновид­ности - от «барского гнева» до «барской любви».

В борьбе с сильнейшим, наоборот, действительные представления о соотношении интересов того, кто считает себя слабее, всегда более или менее значительно перестраи­ваются - иногда совершенно непроизвольно, иногда созна­тельно и преднамеренно. Существующая дружественность усиливается (иногда до нарочитой подчеркнутости), а су­ществующая враждебность сдерживается (иногда до лице­мерного доброжелательства).

Это относится и к тем случаям, когда каждая сторона преуменьшает свои силы и преувеличивает силы другой сто­роны. Так, если я считаю своего партнера человеком более сильным, чем я сам, а он считает меня более сильным, то мы оба будем подчеркивать дружественность, и у каждого остается некоторая неясность относительно отдаленных целей другого, хотя в ближайшем деле мы оба, может быть, придем к удовлетворительному для каждого результату.

Представление о равенстве в силах способствует откры­тому проявлению существующих стабильных представлений о соотношении наиболее значительных интересов и предо­храняет, с одной стороны, от повиновения моменту, от кап­риза, от причуд, с другой - от искажений, вынуждаемых зависимостью, от компромиссов и скидок.

В борьбе враждебной выигрыш одного есть проигрыш другого. В борьбе дружественной в выигрыше могут быть оба. Но так как совпадают их интересы всегда не вполне, то один выигрыш больше, другой - меньше. При этом людям свойственно преувеличивать свои достижения, чтобы не делать широких обобщений о преимуществе сил другого; это - самолюбие. «Грустно, а надо признаться, - писал М. Лермонтов, - что самая чистейшая любовь наполовину перемешана с самолюбием» (79, стр. 174).

По мере увеличения дружественности сторон деловая борьба все яснее выступает как «*совещание*». Упорные при­тязания одной из сторон на преимущество в силе ведут к враждебности (таковы спесь, гордость, самомнение). Тогда «совещание» превращается в «*торговлю*», деловую, а потом - позиционную.

Если в деловой борьбе сильный стремится только распо­ряжаться инициативой, то в позиционной он больше склонен пользоваться ею. Поэтому в длительных выступлениях силь­ного (например, в пространных речах) почти всегда содер­жится то или иное позиционное наступление, хотя и сам наступающий и его партнеры могут считать такое выступле­ние по смыслу произносимых слов совершенно деловым.

Сильные словоохотливы и в выговорах («разносах» и «разгромах») и в поучениях (дружественных наставлениях, увещеваниях и разъяснениях). Ведь и лекция, например, в сущности имеет целью завоевание единомышленников по определенному вопросу в интересах отдаленного будущего. Даже в многословном «унижении себя» сильным таится обычно хвастовство своей прямотой или скромностью.

Слабый, наоборот, в позиционной борьбе не может быть настойчивым - ему приходится довольствоваться ре­зультатами тем более скромными, чем, по его представле­ниям, он слабее. Даже в наступлении «за сближение» его настойчивость есть некоторая претензия на силу. Занимаясь только делом, он такой претензии не обнаруживает.

Вследствие этих тенденций слабый избегает позицион­ной борьбы и стремится держаться дела, а если добивается сближения, то сколь можно по-деловому. Сильный чаще маскирует деловые цели позиционными, слабый - пози­ционные деловыми.

Со всем, что прямо или косвенно связано с соотноше­нием сил, приходится встречаться чуть ли не на каждом шагу и в любом литературном произведении. В «Обломове» И. Гончарова есть интересный пример маскировки силы. Речь идет о начальнике, в подчинении у которого пробовал слу­жить герой романа: «Никто никогда не слыхал от него не­приятного слова, ни крика, ни шуму; он никогда ничего не требует, а все просит. Дело сделать - просит, в гости к себе - просит и под арест сесть - просит. Он никогда никому не сказал ты; всем вы; и одному чиновнику, и всем вместе.

Но все подчиненные чего-то робели в присутствии на­чальника; они на его ласковый вопрос отвечали не своим, а каким-то другим голосом, каким с прочими не говорили. И Илья Ильич вдруг робел, сам не зная отчего, когда на­чальник входил в комнату, и у него стал пропадать свой голос и являлся какой-то другой, тоненький и гадкий, как скоро заговаривал с ним начальник» (44, стр. 6о).

Басня Крылова «Волк и Ягненок» специально посвящена соотношению сил: «У сильного всегда бессильный виноват». Поэтому есть основания здесь вновь вернуться к ней.

Если в соревновании разных сил сталкивается сила грубая, примитивная с силой разума, логики, здравого смысла, то победа принадлежит первой. Но в таком соревновании неизбежно разоблачается ее истинная природа - эгоизм, отрицание разума, права, совести и всех устоев человече­ского общежития. Поэтому, пользуясь ею, эту ее природу приходится скрывать - ее обнажение есть, в сущности, по­ражение: «Тому в истории мы тьму примеров слышим».

Этот смысл басни раскроется тем ярче и полнее, чем больше каждая из сил проявит себя. Для Ягненка это: безукоризненная логика фактов - неопровержимая аргумента­ция, изложенная точно, кратко и ясно - чисто «по-деловому». Для Волка: беспомощные попытки восполь­зоваться убедительными обоснованиями и в результате этой беспомощности - брань («наглец», «негодный», «щенок»), издевательства («приятель»), а в итоге - отказ от разумных доводов. Отсюда ритм - неизбежно острый у Волка и от­носительно спокойный, уверенный у Ягненка. Он отнюдь не бессилен, если не признавать силой только силу физи­ческую, - иначе он не был бы способен точно и кратко формулировать свои доводы.

В басне «Две собаки» Крылов опять рассказывает о со­отношении сил. На этот раз имеются в виду общественные положения - неожиданное повышение его у Жужутки. Эта возникшая разность сил сопоставляется с дружествен­ностью. Барбос преисполнен ею. Он откровенен и в своей радости за Жужутку и в оценке собственного безотрадного существования; задавая вопросы: «Какую службу ты не­сешь?», «Чем служишь ты?» - он по-деловому конкретен, обстоятелен и инициативен. Жужутка, наоборот, пытается уклониться от деловой темы; поначалу она почти откро­венно, снисходительно и как будто бы доброжелательно, «возвышая себя», ставит Барбоса «на место». Но Барбос настойчив, как и надлежит при дружественности, а последний ответ Жужутки: «На задних лапках я хожу» - после насмешливого «Вот прекрасно!» выражает уже отчужденность. Ответ этот краток, скуп, что и характерно для сильнейшего в конкретном деле; насмешка, вероятно, относится к наивности Барбоса. А может быть, и к цене своего нового «высокого» положения? Ведь в заключительной «морали» вероятно, есть ирония автора - за «счастье» привилегированного положения заплачено унижением.

## 4. В пьесе, в режиссуре, на репетиции

Коль скоро в событиях драмы изменяются взаимоотно­шения между героями, меняются и их представления о со­отношении сил. Король Лир в начале трагедии превосходит всех в силе, в конце - он слабее всех; Наташа в драме «Три сестры» входит в дом Прозоровых как слабейшая, а концу она - хозяйка дома; в «Традиционном сборе» В. Ро­зова смотр жизни, прожитой каждым героем, есть в то же время и смотр накопленных им сил.

Театр воплощает жизнь человеческого духа героя пьесы, в частности, в оценке им итогов борьбы на каждом ее этапе; оценка происшедшего определяет его последую­щее поведение. Достижение целей, которые герой выстав­ляет для маскировки, не удовлетворяет его, хотя, казалось бы, он только о них и хлопотал. Достижение же цели, к которой он действительно стремился, скрывая это, делает ненужной дальнейшую маскировку. В таких случаях чело­век иногда мгновенно преображается. Это произошло с Гла­фирой в «Волках и овцах» Островского, после того как Лыняев сделал ей предложение.

Всякого рода маскировки сил осложняют и без того сложную картину их соревнования в борьбе. Но каково бы ни было ее течение в каждом случае, для ее выразитель­ности важно установить: кто, когда и с кем представляется самому себе сильным или слабым? В чем именно?

Если герой драмы только расходует или уступает силу (как король Лир и чеховские три сестры), то как это после­довательно происходит? Если персонаж копит силу (как, может быть, Тартюф, Кречинский, Глумов), то - какую? для чего? как это происходит? Все это отражает суборди­нацию целей героев, а в итоге - тему и идею пьесы, и, следовательно, должно быть предусмотрено режиссером и воплощено актерами. Окончательные ответы дает только развязка сюжета. Зрители с интересом следят за борьбой, когда видят колеблющееся соревнование сил и не знают итога или когда их внимание настолько занято своеобра­зием этого соревнования, что отвлечено от известного им итога (так бывает, когда смотришь знакомую пьесу в хоро­шем исполнении). Острота борьбы неотделима от колеба­ний в соревновании сил.

В конкретном поведении каждого борющегося его сверхзадача более или менее глубоко скрыта, а в борьбе за накопление сил она бывает специально подменена именно для того, чтобы истинная цель оставалась неизвестной партнеру. Какая же из этих целей должна быть заботой ак­тера на репетиции - истинная или подставная? Ответ на этот вопрос зависит от того, насколько ловко и умело *дан­ное действующее лицо* скрывает свои истинные цели, на­сколько успешно оно маскирует их целями подставными. Удается ли этому лицу обмануть своих партнеров, и на­сколько, следовательно, они проницательны? Так, если Яго или Тартюф плохо скрывают свои истинные устремления, то враждебность их к Отелло и Оргону для зрителей оче­видна, но тогда не окажутся ли Отелло и Оргон наивными до глупости людьми? Какова мера наивности того и дру­гого? Значит, провокационное поведение Яго и Тартюфа должно быть таким, чтобы, с одной стороны, было убеди­тельно доверие к ним партнеров, с другой - чтобы истин­ные их устремления достаточно ясно раскрывались для зрителей. Вероятно, если не все, то многие подставные цели персонажей на репетициях первоначально должны рассматриваться как их подлинные цели, а их истинная общая цель обнаружится лишь в общем-строе их частных целей - в спектакле в целом. Во всяком случае, так работал К.С. Станиславский с В.О. Топорковым на репетициях «Мертвых душ» и так рекомендовал работать над ролью Яго в «Отелло».

Между тем на практике нередко вопрос о соотношении сил действующих лиц либо игнорируется, либо решение его возлагается целиком на актеров; им предъявляются лишь требования общего характера. Но взаимоотношения, взятые в общем виде, не конкретизированные, не разработанные в степенях и по этапам развития роли по отношению к каждому партнеру, ведут к плоским, схематическим «обра­зам». На сцене возникают не живые люди с развивающи­мися и самыми разными взаимоотношениями с разными людьми, а упрощенные стандарты - штампы: командиров, директоров, бюрократов, подхалимов, патриотов, предателей и т.д. и т.п. Штампы эти наиболее распространены именно в исполнении ролей, которые при поверхностном чтении пьесы требуют силы и независимости.

На репетициях много труда в работе с актерами уходит как раз на то, что связано с уверенностью действующего лица в своих силах. Из прошлого опыта яркой иллюстра­цией (к ней мы еще вернемся) может служить работа Не­мировича-Данченко над образом Кулыгина при постановке «Трех сестер» в МХАТ в 1940 году (см. 103). Настойчиво борясь, актер теряет уверенность в своей силе, - найдя ее, он перестает подлинно действовать. Причем одним актерам (преимущественно молодым) более свойственно действо­вать, пренебрегая уверенностью в силе; другим (преимуще­ственно опытным) - изображать силу, игнорируя задачу. Дело в том, что сила, как мы видели, предполагает спо­койствие и внушает к себе уважение, в частности - зрите­лей. Мастерство актера - это его профессиональная сила. Она выражается, между прочим, и в творческом спокой­ствии - в уверенности актёра во всем том, что он делает на сцене, какую бы «беспокойную» роль он ни играл. А самоуверенный актер-ремесленник, однажды усвоив ма­неры, приемы, повадки сильного человека, далее, не утруж­дая себя, применяет их чуть ли не в каждой роли, создавая себе репутацию «мастера».

Но опасно и другое. Режиссер требует от актера тем­пераментного, настойчивого действия. Сам актер стремится к тому же. Он *старается*, а старательность, озабоченность сейчас же делают его слабым. Между тем в данной сцене актер должен бы действовать, имея представления о своем преимуществе в силе. Пока эти представления не включены в число предлагаемых обстоятельств, роль не может получиться. Но актер не подозревает этого. Он за­ботится только о действии, все больше старается и уходит все дальше и дальше от живого образа, чаще всего в итоге к тем же штампам. При этом с самыми благими намере­ниями он пытается неукоснительно «идти от себя» и дей­ствовать «подлинно, продуктивно и целесообразно». Но человек не может воздействовать на других без представ­лений о соотношении сил, какие ему свойственны.

В таких случаях А.Д. Дикий говорил: «Ищет не там где потерял, а где светлее». Актер и режиссер ищут логику" действии «вообще», а не ту, которая в данном случае только и может привести к перевоплощению в образ Такие просчеты в современной театральной практике и педаго­гике, к сожалению, весьма распространены.

# Глава V

# «ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ -ДОБЫВАТЬ И ДАВАТЬ»

Я возникаю, спрашивая и отвечая, из

вопроса и ответа.

Б. Брехт

Действенно жить - это значит жить,

 располагая правильной информацией.

Н.Винер

## 1. Информация - способ борьбы

Для того, чтобы человек сознательно совершил что бы то ни было, в его представлениях должно произойти то, что именно к этому свершению ведет. Поэтому борьба между людьми протекает чаще всего в области знаний, суждений, решений - в сфере *сознания*. Это - борьба специфически че­ловеческая. «Животное, - писал И.М. Сеченов, - всю жизнь остается самым узким практиком-утилитаристом, а человек уже в детстве начинает быть теоретиком» (126, стр. 496).

Для того чтобы в сознании партнера что-то произошло, нужно дать ему соответствующую информацию. Наиболее совершенным, гибким и доступным средством дать ее яв­ляется звучащее слово. Оно «сигнализирует о действитель­ности», по выражению И.П. Павлова. «Если ты хочешь употреблять слова, - говорил он, - то каждую минуту за своими словами разумей действительность» (ill, стр. 529).

Но слово всегда обобщает. Поэтому о *конкретной* дей­ствительности слово дает лишь относительно верные пред­ставления - в разных случаях более пли менее точные. Кроме того, оно дает большую или меньшую информацию в зависимости от того, в каком контексте, в каких обстоя­тельствах, как именно оно произносится, и от состояния воспринимающего в данный момент - от того, как он прединформирован.

Так как последнее не во власти воздействующего, то продуктивность его речи зависит от того, насколько верно он учитывает эту прединформированность, от точности ее формулировок и от того, насколько успешно он обогащает и уточняет их *характером произнесения*. Чем менее точна словесная формулировка, тем более нуждается она в выра­зительном произнесении.

Когда речь идет об абстрактных категориях и общих понятиях, то решающую роль играет содержание и точность формулировок. К характеру произнесения предъявляются минимальные требования, и цветы красноречия, в сущно­сти, не играют роли. Но как только борьба переходит из области отвлеченных понятий к живой конкретной действи­тельности, так партнера информирует иногда даже больше то, как фраза произносится, чем то, из каких слов она сформулирована; да и содержательность самих формулиро­вок определяется уже не только логикой их построения, но и их образностью, метафоричностью. То и другое служит преодолению неизбежной абстрактности слова.

Все люди в какой-то мере информированы об окру­жающем мире, о других людях и каждый о себе самом, но одни информированы лучше, другие хуже. Поэтому в борьбе каждый пользуется своей осведомленностью, по его собственным представлениям, более полной, чем та, кото­рой располагает партнер. Борющийся выдает новую, как он думает, для партнера информацию, чтобы произошли нужные ему сдвиги в сознании партнера, а чтобы знать, что они действительно произошли, он добывает информа­цию. Поэтому всякую борьбу, осуществляемую речью, можно рассматривать как *обмен информацией*.

Сопротивляясь, партнер всегда дает информацию в воз­ражениях, в бессловесной реакции или даже в отсутствии какой бы то ни было реакции. Всякое сопротивление партнера говорит о том, что полученная им информация оказалась не­достаточно эффективна. Тогда, чтобы продолжать борьбу, нужно опять выдать информацию - более значительную, чем выданная ранее, чтобы добыть в обмен информацию о том, что выданная достигла цели. Это выражается в приведении новой, более веской аргументации и в использовании тех спо­собов наступления, которые были рассмотрены выше на «пер­вом измерении» борьбы и которые можно рассматривать как средства передачи информации звучащей речью. Наступаю­щий выдает все новую и новую информацию.

Так обнаруживается, какой информацией он обладает и что считает наиболее значительным в своей осведомленно­сти и в неосведомленности партнера. Нередко выдаваемая информация оказывается либо недостаточно новой, либо не­достаточно значительной для партнера потому, что важное для одного не представляет той же ценности для другого. При этом проявляется так же и умение каждого учитывать интересы и прединформированность партнера - умение вы­давать информацию, которая в данной ситуации наиболее эффективна. Так Ипполит в пьесе «Не все коту масленица» играет на интересах Ахова, демонстрируя свою готовность к самоубийству, а Горецкий в «Волках и овцах» - на трусли­вости Чугунова, угрожая сжечь усадьбу Мурзавецкой.

Иногда в произнесении фразы выдача и добывание ин­формации слиты в одно, и в нем содержится некое «не правда ли?». Человек выдает и *одновременно* добывает; он информирует о том, какой именно информации он ждет. Это - проверка уже известного более или менее. Но и в самой проверке больше либо добывания, либо выдачи, а поэтому в обмене информацией она служит тому или другому.

Каждый случай обмена информацией своеобразен, но, поскольку участвующие в нем и *выдают и добывают* - ждут, требуют и получают информацию, - характер обмена зависит от того, добывание или выдача преобладает. Если же в поочередном произнесении слов нет обмена инфор­мацией, то нет ни борьбы, ни взаимодействия. Впрочем, так бывает только на сцене...

Поясним простейшим примером. Профессор читает курс лекций. На каждой он выдает информацию. Если он заинте­ресован в усвоении слушателями излагаемого им материала, то время от времени он требует ответной информации: все ли им достаточно ясно? Значит, происходит обмен. Но лек­тор преимущественно *дает* информацию. На экзамене ха­рактер обмена меняется. Экзаменатор преимущественно добывает информацию, а экзаменующийся преимущественно выдает ее. А если такая логика обмена нарушается, то лек­цию и экзамен уже нет оснований называть этими словами.

Выступающий на собрании чаще всего преимущественно дает, хотя и ему нужно получить определенное решение большинства или хотя бы одобрение своих единомышленни­ков. Допрашивающий преимущественно добывает, но и ему приходится давать. Такова грубая схема. И лектор, и экзаме­нующийся, и следователь в разных случаях в бесконечно раз­нообразных степенях отклоняются от нее. Но как сама схема, так и отклонения от нее могут служить способом характери­стики любого конкретного процесса борьбы.

«Цель аплодисментов в театре, в сущности, состоит в том, чтобы напомнить исполнителю о наличии двусторон­ней связи» (Н. Винер.- 25, стр. 6о).

Преобладание одного над другим (добывать или да­вать) может быть самым разнообразным по степени; по­этому между ярко выраженными крайностями существуют промежуточные случаи, когда не сразу ясно, кто из борю­щихся больше добывает и кто больше выдает. Это - обмен в наиболее прямом смысле.

Некто проводит совещание. Но ему нужно только полу­чить единодушное, краткое и всеобщее одобрение, и он пре­имущественно добывает. Это - не совещание в настоящем смысле слова. В подлинном совещании люди советуются. Тогда выдача и добывание информации в поведении каж­дого максимально уравновешены. Каждый, предлагая свою, в равной мере и сам нуждается в предложениях других - ждет и добывает информацию от них. Когда люди тор­гуются (в узком, конкретном смысле) - это опять наиболее уравновешенный обмен, но другого характера по соотноше­нию интересов. Каждый выдает информации не больше, чем необходимо, чтобы добыть, но и не так мало, чтобы полу­чить в обмен на ту, которой он добивается.

Казалось бы, в диалоге в моменты молчания человек занят получением информации, а когда он говорит, он дает ее. И действительно, паузы в логически стройном, разум­ном диалоге бывают заполнены ожиданием, получением и подготовкой информации для последующей выдачи ее партнеру. Но можно с очевидно преобладающим стремле­нием добыть информацию произнести самую длинную и сложную фразу, которая объективно дает много информа­ции. Так может быть произнесена и не одна фраза, а под­ряд две, три и более, лишь с самыми малыми паузами между ними, обнаруживающими эту их общую цель - до­быть нужную информацию. Одна и та же фраза может быть произнесена и для того, чтобы преимущественно дать, и для того, чтобы получить информацию, и, в сущности, *любая фраза* любого диалога произносится либо для того, либо для другого. Поэтому и во всяком словесном воздей­ствии, каким бы сложным оно ни было и какой бы фразой ни осуществлялось, всегда содержится более или менее ясное «узнавание», либо «утверждение».

Если главное - добыть информацию, и с этой целью произносится длинная фраза или несколько фраз, которые выдают много информации, то это значит, что она, эта по­путно выдаваемая информация, всего лишь направляет партнера, подталкивает его и помогает ему выдать *нужную* информацию определенного содержания. В своем грамма­тическом построении такая речь может вовсе не выглядеть вопросительной. Добывая информацию, *можно* много гово­рить, а выдавая ее, можно говорить мало. Относительно ко­роткая речь, заканчивающаяся даже вопросительным знаком, может быть преимущественно выдачей информации - утверждением факта, выводом, суждением. Тогда к вопро­сительному знаку произносящий как бы добавляет более сильный знак - восклицательный. Здесь все зависит только от произнесения слова, фразы, ряда фраз, а оно продикто­вано ходом обмена, к которому вынудило стремление к цели в данных обстоятельствах. Преимущественно выдавать - это значит на данном этапе борьбы восполнять неосведомлен­ность партнера; преимущественно добывать - восполнять свою неосведомленность. Но, разумеется, отдельные утвер­дительные фразы могут входить в речь того, кто преимуще­ственно добывает информацию, а в высказывании, которое в целом есть выдача информации, могут найти себе место слова и фразы, произносимые с целью добыть ее.

Преобладает ли на каждом данном этапе или звене диалога у данного участника добывание информации или выдача ее - это обнаруживается не только в том, как про­износятся слова (в примененных способах словесного воз­действия), но и в характере его пристроек, и в положении его тела в моменты, завершающие произнесение каждой фразы и непосредственно следующие за пристройками.

Тело человека, преимущественно добывающего инфор­мацию, как бы разворачивается, раскрывается к партнеру. В процессе самого словесного воздействия, пока длинная фраза, например, произносится, положение тела обычно не­сколько изменяется - добывающему приходится, вопреки его главному желанию, также и выдавать информацию. Но в моменты, *завершающие* каждое высказывание, тот, кто добывает информацию, замирает в полной неподвижности в том положении, в каком застал его ударный слог послед­него произнесенного им слова фразы; он вполне готов к восприятию; он весь - внимание и ожидание. Само поло­жение его тела дает понять, что *он* все сказал партнеру, он *ждет*, он *готов*, но дело не завершено, итога нет, поло­жение неустойчиво, ненормально - дело за партнером; для завершения партнер должен дать информацию. В случае самого краткого промедления партнера добывающий до­строится и произнесет следующую фразу. За ней опять последует ожидание в полной готовности для получения. Промедление партнера опять может потребовать достройки и новой фразы и так далее, - пока главное: *добыть* опре­деленную информацию от партнера, а тот *не дает ее*.

Добывающий вынуждает трудиться *партнера*. Выдаю­щий сам трудится. Чем сложнее предмет, о котором нужно информировать, тем труднее и предстоящая работа - к ней приходится готовиться сначала в мобилизации, потом в пристройках. Когда идет сама выдача, внимание занято не только партнером, но и подбором фактов, соображений и формулировок, достаточно ясных и убедительных для парт­нера. Выдав информацию, человек может позволить себе несколько демобилизоваться (на время, пока партнер ос­воит выданное). Поэтому выдающий в последний момент высказывания как бы «отпускает» партнера. Добывающий не может себе этого позволить ни на одно мгновение.

В пристройке выдающий сосредоточивает свое внима­ние на партнере, поэтому и телесно, физически скорее за­крывается, чем раскрывается. В процессе высказывания ему иногда приходится раскрываться и расширять круг внима­ния в поисках слов и выражений или проверяя восприятие партнером своей аргументации. Обычно его глаза заняты партнером, а тело - тем, о чем он выдает информацию. Выданная, она сама должна дать нужный ему эффект. Но для того чтобы облегчить партнеру ее усвоение, рисуемая словами картина должна быть ясно, отчетливо *завершена*. Поэтому дающий информацию склонен завершать выска­зывания не только интонацией голоса, но и «ставить точку» всем своим телом, в противоположность добываю­щему, который *требует* завершения от партнера, и по­этому ни речью, ни телом «точки» не ставит.

Дающего информацию можно уподобить человеку, ко­торый принес и положил нечто перед партнером, предо­ставляя ему самому оценить принесенное по достоинству и принять в обмен. Если партнер не удовлетворен, он при­несет еще и еще. И опять положит («поставит точку») и будет ждать, как будто бы он беспристрастно работает по доставке - предлагаемые предметы говорят сами за себя достаточно красноречиво... Добывающий информацию по­добен кредитору, пришедшему получить просроченный долг. Он демонстрирует расписку - долговое обязательство - уклоняющемуся, но знающему свои обязательства парт­неру. («Точкой» теперь может быть только выполнение партнером этих обязательств.)

## 2. Инициативность в обмене информацией

В борьбе за *инициативу* нужно обнаружить осведом­ленность большую, чем та, которой располагает партнер об интересующем его предмете. Чтобы привлечь к себе вни­мание, достаточно *обещать* интересную информацию. Такое обещание содержится иногда в звуке, в жесте, в по­вышении голоса. Обещающий располагает информацией и готов выдать ее, но для этого он требует к себе внимания. Получив его, он может начать добывать информацию, может и сам выдавать ее. Поскольку человек борется за инициативу, он *выдает* информацию только о своей осве­домленности. Если на инициативу претендуют одновре­менно несколько человек, то каждый подчеркивает значительность или новизну обещаемой им информации.

Чтобы поддерживать интерес к себе, не выпускать ини­циативу из своих рук, достаточно интриговать слушателей - дразнить своей осведомленностью; этим добывается ин­формация о том, что партнеры хотят получить ее.

В *навязывании* инициативы преобладает *добывание* ин­формации - требование ее, иногда самое настойчивое и категорическое. В нем содержится и некоторая выдача - указание на границы, соблюдения которых требует навязы­вающий инициативу.

*Распоряжающийся* инициативой преимущественно вы­дает информацию. Но она касается только того, кто и как должен ею пользоваться. Поэтому выдачи эти кратки и близки к команде. Чем строже человек распоряжается ини­циативой, тем скупее и чаще выдает и тем меньше и реже добывает информацию.

Обороняющемуся не нужен партнер, значит, ему не нужна и информация от него. Он *выдает* информацию с единственной целью - прекратить обмен. Партнер мешает потому, *что не знает*, сколь значительно то, чему он ме­шает, - его нужно информировать. Информация должна быть достаточно ясной, сколь можно краткой и окончатель­ной. Обычно она выдается небрежно, поскольку выдающий занят чем-то более важным. Если выданная не достигает цели, то приходится выдать дополнительную того же со­держания, но более точно выраженную, и подчеркнуть ее новизну для партнера. Если и она не производит должного впечатления, то рано или поздно обороняющемуся при­дется отвлечься от своего дела и перейти в наступление.

Теперь он будет преимущественно добывать: «Ну, что такое?» «Неужели вы не видите, что я занят?» «Понятно вам то, что я сказал, или нет?» *Наступательность* всегда тяготеет к *добыванию* информации.

Пока наступающий обращается к сознанию партнера, его наступление тем настойчивее, чем категоричнее он тре­бует немедленной информации. В самом настойчивом («слепом») словесном наступлении наступающий ломится к своей цели напрямик и требует точной информации по типу: «да или нет?» Поэтому он не слушает партнера, а иногда и не замечает того, что партнер не понимает его требований. Таковы самые прямолинейные наступления со всеми характерными для них признаками.

Чем сложнее наступление (чем отдаленнее его цель), тем больше добывание информации сопровождается выда­чей ее партнеру. В той мере, в какой добывается информа­ция, касающаяся чего-то сложного или отдаленного, партнеру приходится помогать: выдавать ему сведения о том, какая именно, зачем и почему нужна наступающему и почему партнер должен ее дать. При таких выдачах до­бывание информации связано с предоставлением инициа­тивы партнеру в границах более или менее широких. Пользуясь ею относительно свободно, партнер обнаружи­вает свои сильные и слабые стороны - причины сопротив­ления наступающему. А ему это и нужно. Теперь он может указать партнеру на несостоятельность его доводов и на ве­сомость, обоснованность своих требований, но только для того, чтобы добыть информацию о том, что его требования приняты партнером и будут им выполнены.

Таким образом, скрыто или обнажено, речь наступаю­щего всегда клонится к *добыванию* информации. Но в на­ступлении сложном, хладнокровном (например, в лекции, в докладе, в речи на собрании) добывание бывает скрыто, а выдача лежит на поверхности. (Обнажение борьбы как раз и заключается во вскрытии этой поверхности.)

Если оратор только дает информацию, то он в речи, может быть, даже обвинительной, в сущности, *оправдыва­ется* - обороняется от ранее предъявленных ему и подра­зумеваемых обвинений. «Кто объясняется, тот уже оправдывается», - заметил Э.М. Ремарк (121, стр. 74). По мере того, как он переходит от такой обороны - оправда­ний - к наступлению, в его речи все больше обнаружива­ется добывание информации.

Если борьба ведется из-за настоящего, наличного, то сама ситуация и поведение партнера дают информацию, и нужно только уточнить ее словами. Наступающий ждет и требует конкретного вывода и следующего за ним поступка. Партнеру остается либо согласиться, либо не соглашаться. Для этого не нужно многих слов. Так может протекать борьба деловая (купля-продажа, наем, увольнение, пригла­шение и пр.) и позиционная (выговор, примирение), пока и поскольку борющиеся заняты тем, что должно произойти сейчас, сию минуту.

Поэтому чем скупее диалог, чем меньше предметов фи­гурирует в выдаваемой и добываемой информации, чем, следовательно, меньше фраз произносится в нем (даже если фразы эти длинны и сложны по композиции), тем веро­ятнее, что борьба происходит из-за немедленно осуществи­мого. Чем дальше отстоит во времени или в пространстве то, из-за чего происходит борьба, чем менее ясно оно парт­неру, тем большая необходимость для наступающего при­бегать к красноречию, чтобы ярко, подробно и разносторонне воспроизвести звучащей речью то, чего не видит, но должен увидеть партнер, чтобы последний смог выдать именно ту информацию, которой добивается насту­пающий.

Умение привлечь будущее и далекое в борьбе за на­стоящее и наличное, а значит, умение убедительно инфор­мировать о фактически отсутствующем, но долженствующем существовать в представлениях партнера (о проектируемом, мечтаемом или, наоборот, о возможном, но не желаемом, угрожающем, опасном и т.д.), есть, в сущности, ораторское искусство, красноречие. Добросовестность выдающего такую информацию определяется тем, насколько он сам верит в ее обоснованность. Ее эффективность зависит не только от смысла произносимого текста, но и от того, насколько в звучащей речи ярко воспроизводится, чем и как обогаща­ется то, что выражено в словах. Эти две стороны красно­речия иногда подменяют одна другую. То, что подлинно ново и в большей степени касается существенных интересов партнера, воздействует даже при самых скупых и сухих вы­ражениях. Но случается и обратное. Речь, по содержанию своему лишенная новизны и не отвечающая интересам партнера, благодаря красноречию иногда производит впе­чатление убедительной.

Нередко наступление начинается с требования немед­ленной информации о чем-то вполне конкретном, но воз­ражения партнера вынуждают наступающего отодвигать свою цель сперва на самое ближайшее будущее, а потом и на более отдаленное, или от конкретного переходить к от­влеченному, от объективного к субъективному. Именно в таких случаях возникает надобность в красноречии.

Борьба из-за «прошлого» сама по себе объективно не­целесообразна и реально непродуктивна. Поэтому обмен информацией идет в ней в полном беспорядке - внимание занято то происшедшим, то партнером. Но такая борьба часто и легко переходит в позиционную, как об этом гово­рилось выше.

## З. В позиционной и деловой борьбе

Склонность добывать или выдавать информацию в рав­ной мере возможна в борьбе позиционной и деловой. Но если в деловой борьбе выдающий информацию как бы бес­пристрастно предлагает ее партнеру, то в позиционной он, скорее, «швыряет» ее, бросает партнеру, как нечто непри­влекательное, если обороняется или стремится его «поста­вить на место» (как у С.Есенина: «Взволнованно ходили вы по комнате и что-то резкое в лицо бросали мне...»). И он внушает, подсовывает, навязывает, предлагает партнеру све­дения, как что-то заманчивое, если стремится к сближению.

Одни люди умеют выражать свою мысль в словах более ясно, другие - менее; но сколь ни велико здесь разнообра­зие, все же степень точности выражений зависит и от того, что идейно словесно обозначается. Обычно люди претен­дуют на обмен точными и вполне определенными сведе­ниями, когда речь идет о конкретном деле, и отдают себе отчет в том, что, касаясь предметов субъективного порядка, приходится довольствоваться выражениями менее точными. Правда, писатели и поэты-мастера слова - умеют при по­мощи литературных приемов так организовать словесный материал, что он более или менее ярко выражает субъек­тивные переживания как таковые; но и поэтическая речь воспринимается, в сущности, каждым человеком по-своему. Поэтому договориться с партнером ясно и окончательно о чем-либо предметном легче, чем о чувствах, отношениях и прочем субъективном. Если же полная договоренность обо всем этом и достигается, то обычно только в абстрактной форме, а практически либо каждый понимает ее не совсем так, как другой, либо она приобретает характер договорен­ности об объективных проявлениях субъективного, которые могут быть истолкованы по-разному. Таковы тенденции.

Поэтому в деловой борьбе обмен информацией тяготеет к точным *однозначным* выражениям, и в ней нет места сло­вам, лишенным вполне определенного смысла хотя бы для одной из борющихся сторон, нет места и обобщениям, не имеющим определенных границ. Для позиционной борьбы характерно обратное: обобщение в виде аналогий, метафор, сравнений, обобщения самые смелые, а подчас и безгранич­ные - плоды поисков достаточно яркого словесного обозна­чения тому, что такому обозначению не поддается.

Переход позиционной борьбы в деловую, а деловой - в позиционную не только отражается на характере обмена ин­формацией, но, может быть, больше всего именно в нем об­наруживается. С появлением позиционных мотивов в обмене информацией все меньше точности, ясности, определенности и все больше многословия; а краткость и определенность выражений, наоборот, говорит о деловом подходе к пред­мету спора. При этом признаки как делового, так и пози­ционного обмена информацией могут обнажать сущность предмета борьбы независимо от того, при помощи каких слов и выражений этот обмен осуществляется.

Если в произносимых словах подразумеваются взаимо­отношения, то слова эти ищутся и смысл их как бы пре­увеличивается - им придается обобщающее значение, и поэтому они произносятся в более взволнованном ритме. Эмоциональность возникает в поисках яркости выражений и призвана восполнить неточность формулировок. В дело­вом обмене информацией точность может быть обеспечена формулировками, и дополнительные средства ищутся в новых, все более точных выражениях.

Правда, существуют люди столь «деловые», что они претендуют (и, как им кажется, успешно!) на полную од­нозначность и предметность там, где они невозможны: сложное, субъективное они понимают примитивно и плоско

все для них просто и ясно. Существуют и такие, которые довольствуются безответственными словесными построе­ниями, когда речь идет о делах вполне объективных. Это люди с недисциплинированной мыслью, либо непрактич­ные, мечтатели, либо болтуны. «...Когда патетически гово­рится о нравственности, она в большей опасности», - заметил А. Блок (15, стр.385). Когда человеку, в сущности, нечего сказать, а он хочет «произвести впечатление», то он говорит много и особенно красноречиво; оперируя инфор­мацией общеизвестной (банальностями), он выдает ее как повышенно значительную при помощи специальной и сложной терминологии или приемами красноречия, как об этом было сказано выше. (Такова, может быть, лекция про­фессора Кругосветлова в «Плодах просвещения».) Все время обещая что-то, намекая слушателям, что он ведет к чему-то новому, подобный оратор заставляет слушать себя. Если, нанизывая одну банальность на другую, он сумеет выдать в конце мысль достаточно популярную, приятную слушате­лям, он может иметь полный успех.

Об американцах широко распространен взгляд как о на­роде деловом. Н. Смоляков рассказывает: «Многословность вредна для практической деятельности, говорит американец. Американские бизнесмены рассказывают, что есть даже курсы для руководящих правительственных работников по про­грамме «не употребляй лишних слов». Издаются особые ру­ководства, как правильно разговаривать по телефону, чтобы не отнимать друг у друга лишнего времени» (129, стр. 89).

К действительности, о которой сигнализирует слово, от­носятся и вещи, и отношения к ним человека; в слове, про­износимом в деловой борьбе, на первом месте стоит вещь; в слове, произносимом в борьбе позиционной, - отноше­ние, и не только к самой вещи, но и к другому человеку.

## 4. Соотношение интересов

## и сил в обмене информацией

Цена похвал невысока бывает,

Когда хвалимый тем же отвечает,

Но, если враг нас вынужден хвалить,

Такой хвалою можно дорожить.

Шекспир

Информированность человека - это его сила. Но если данный человек знает не больше, чем все другие, то это лишь уравнивает его с другими.

Реальной силой борющегося является его осведомлен­ность о том, что нужно знать партнеру и чего он не знает. Ею и пользуются в обмене информацией, ею дорожат и ее экономят - более или менее, в зависимости от представле­ний о соотношении интересов. Такой исключительной ин­формированностью бывает не только знание того, что неизвестно партнеру, но и того, что он знает, но скрывает от других. Знание тайны партнера есть сила по отношению к нему, ею пользуются, например, всякие шантажисты.

При известном стечении обстоятельств информирован­ность может повлечь за собой демобилизацию. Скажем: двое обречены неизлечимой болезнью на относительно близкую смерть, но один знает об этом, другой не знает. Первый информирован лучше, но сознание своей обреченности может сделать его совершенно не способным к борьбе. Вто­рой может остаться способным к ней именно вследствие своей неосведомленности. Но известны примеры, когда зна­ние неизбежной и близкой смерти побуждает с особой энер­гией и настойчивостью добиваться завершения важных и нужных другим людям дел. Значит, и такая информация одних демобилизует, другим прибавляет силы, так как мо­билизует их. Это, в сущности, относится к любой неприятной информации. От круга интересов и характера целей полу­чающего информацию зависит и то, как она повлияет на него. Одного демобилизуют самые непроверенные сведения о том, что начальство о нем кисло отозвалось, другого во­оружит для дальнейшей борьбы угроза его существованию; влюбленного может демобилизовать один холодный взгляд любимого человека...

Представления о расхождении интересов делает человека осторожным, если он не обладает явным и значительным преимуществом в силе. Поэтому враждебность выражается в склонности добывать информацию от партнера и не выда­вать ее. Первый признак того, например, что человек оби­делся, - он умолкает или делается скуп на слова. Тот, кто партнеру не доверяет (в той мере, в которой он ему не до­веряет), стремится добиться своей цели сейчас, немедленно; это опять-таки влечет к краткости формулировок.

Но как бы ни был враждебен партнер, иногда прихо­дится выдавать ему информацию. Враждебность обнаружи­вается теперь в том, *какую именно* информацию и как он выдает. Сведения общеизвестные и общедоступные не во­оружают. Такие сведения враждебно настроенный человек относительно легко выдает партнеру. Требования, аргумен­тированные ими, выглядят как что-то само собой разумею­щееся, естественное и простое. Выдавая информацию элементарную, общепринятую, борющийся клонит к тому, чтобы отказ партнера выглядел очевидным нарушением об­щеизвестных норм, чтобы своим сопротивлением партнер поставил себя в глупое положение и разоблачил - открыл свои эгоистические устремления. При этом подразумевается, что партнер дорожит мнением присутствующих так же, как и тот, кто на их оценку рассчитывает. В этом есть некоторая общность интересов, ограничивающая или сдерживающая враждебность. Так иногда уступают неприятному человеку, только для того чтобы не уронить себя в глазах других.

Но партнер может не бояться разоблачений или пре­небрегать суждениями окружающих. Так бывает, когда враждебность менее сдержанна и когда претензии более значительны. Вместе с возрастанием враждебности в выда­ваемой информации, за недостатком новизны, все больше подчеркивается ее многозначительность для партнера. Враж­дебно настроенный либо выдает ее «крупным планом», либо намекает характером произнесения на ее невысказан­ную, недоговоренную значительность. Отсюда - характерные для враждебного обмена информацией способы словесного воздействия: «предупреждать» и «угрожать». Известно, что на слабых, доверчивых и впечатлительных людей самые ба­нальные сведения, поданные 0 виде предостерегающих или угрожающих, производят иногда значительное впечатление. Таким путем бдительность партнера в отношении реальной угрозы может быть вытеснена бдительностью в отношении угрозы мнимой. Единственный способ избежать ее он может увидеть в уступке, которой и добивается наступающий. Правда, так бывает чаще всего, когда наступающий видит в партнере врага, но сам этот партнер настроен дружественно или по крайней мере нейтрально.

Если оба партнера совершенно не доверяют один дру­гому, то и этот способ бывает малопродуктивным. Впечат­ляющей информацией, получаемой от врага, могут быть только точные факты, а что касается оценки их значитель­ности, то, имея дело с врагом, каждый человек предпочитает сам делать выводы, заранее предполагая, что выводы, навя­зываемые партнером, необоснованны. Если мой враг кого-то ругает, то у меня возникает склонность видеть в ругаемом твоего возможного единомышленника; если мои враг кого-то хвалит, то у меня возникает настороженность в отношении восхваляемого. Подобным же образом, если мой враг что-то выдает как весьма значительное для меня, я увижу в том умышленное преувеличение; если он в чем-то усиленно убеждает, то у меня сложится уверенность в том, что именно этого делать не следует, пока и поскольку мои представления о партнере как о враге нисколько не поколеблены.

Поэтому, когда обмениваются информацией партнеры, из которых каждый враждебен по отношению к другому, то они часто прибегают к провокации: малозначительную для партнера информацию они рыдают как самую важную, а самую значительную - как пустяковую; своих друзей они выдают за врагов, а своих врагов - за друзей. Но такая мас­кировка весьма трудна; она должна быть убедительной, тон­кой и ловкой - ведь враг насторожен: он ждет провокаций...

Остается другой способ враждебной борьбы: выдача ин­формации, новой по содержанию (следовательно, воору­жающей противника), но, по возможности, демобилизующей, деморализующей партнера, выдача такой информации - самая характерная черта враждебного обмена информацией. Враг предпочитает не выдавать, а добывать информацию, а поскольку ему приходится выдавать - он выдает ту, ко­торая неприятна партнеру. При этом умный и расчетливый враг учитывает действительные интересы противника и вы­дает информацию о том, что существенно им противоречит, не растрачиваясь на мелочи, которые могут, раздражая партнера, активизировать его. Значительная, рассчитанная на деморализацию партнера информация не нуждается в провокационном ее раскрашивании способом подачи, в под­черкивании ее важности - врагу подаются факты как та­ковые, без проявлений субъективного отношения к ним, или с провокационным сочувствием, даже с комплимен­тами.

Враг, менее умный и нерасчетливый, не может удер­жаться от желания по любому поводу информировать своего противника обо всем, что может быть ему неприятно, он не может сдержать и проявлений своего отношения к выда­ваемым сведениям - своего злорадства, - он подчеркивает и приукрашивает все, что неприятно для партнера. Так обычно обнаруживается враждебность откровенная. Но по­стоянное и систематическое употребление «колкостей» об­нажает враждебность настолько, что ведет к открытой позиционной борьбе и к ее обострению.

Впрочем, при умелом пользовании «колкостями» они также могут быть действенны. Демобилизовать противника может не только сообщение об одном значительном пре­пятствии его существенным интересам, но и сообщения о множестве мелких неприятностей. Если такого рода инфор­мацией пользуются оба враждующих партнера, это выгля­дит как пикировка или перебранка.

Дружественность в обмене информацией обнаруживается прежде всего в готовности выдавать информацию. Друга че­ловек смело и щедро вооружает любой информацией, нахо­дящейся в его распоряжении. Друг ничего не должен скрывать, у него нет тайны, и он сам заинтересован в информированности партнера. Поэтому к выдаче информации его не нужно при­нуждать. Партнер сопротивляется только из-за своей неосве­домленности: он не понимает, что требуемое от него отвечает его собственным интересам. Значит, нужно дать ему сведения, которых ему недостает, чтобы понять это. Друг может что-то скрывать, только оберегая интересы партнера; если же вследствие этого у партнера возникнет подозрение, что друг упускает из виду существующую общность интересов, то о ней опять-таки нужно дать другу дополнительную информацию взамен того, что приходится скрывать.

Выдавая информацию, друг, по возможности, избегает сведений, которые могут демобилизовать партнера. Если же он вынужден давать информацию неприятную, то стремится так подать ее, так растолковать и комментировать, чтобы она мобилизовала партнера. Поэтому, выдавая неприятную ин­формацию, друг обычно сопровождает ее дополнительными соображениями о возможных путях и средствах ликвидации или смягчения ее отрицательных последствий.

В результате всего изложенного дружественность ведет к разговорчивости, а далее - к болтливости, к легкости пе­рехода на язык всех возникающих мыслей, к свободе и без­ответственности выражений. Но такая крайняя степень проявлений дружественности говорит, в сущности, о ее эгоистической односторонности - когда человек дружески расположен к другому только на том основании, что этот другой, по его представлениям, целиком предан ему и живет его интересами. Иногда это соответствует истине, но для партнера такая дружественность обычно бывает тя­гостна. «Ведь доброжелательность бывает и со взломом»,- как заметил С. Моэм (100, стр. 695).

Дружественность на основе общих интересов (а не только своих собственных) требует щедрого и двустороннего (уравновешенного) обмена информацией. Она ставит гра­ницы и откровенности, и разговорчивости, и небрежности выражений, и выбору информации по содержанию. Друже­ственность выражается поэтому не только в склонности да­вать информацию, но и в сдержанности, деликатности, в такте, а иногда и в требовательности. Подлинная друже­ственность не лежит на поверхности поведения, так же, впрочем, как и самая глубокая враждебность.

Внешние проявления дружественности и враждебности (в частности, в обмене информацией) не говорят еще о прочности и глубине того и другого. Самая закоренелая вражда и самая самоотверженная дружба бывают наиболее сдержанными, а потому едва проявляются иногда на фоне кажущегося безразличия.

Представления о соотношении интересов, промежуточ­ные между дружественностью и враждебностью, сказы­ваются на обмене информацией так же, как строго официальные, деловые взаимоотношения. Переходя рамки конкретного дела, такой обмен неизбежно делается хотя бы в малой степени либо дружественным, либо враждебным. Но бывает и так, что одна сторона переходит эти рамки, а другая - их строго держится, тогда и первая может быть вынуждена вернуться к официальным границам.

Ярким признаком нейтрального отношения к партнеру является бесстрастность речи, даже когда говорящий касается самых существенных интересов - оперирование логикой, без ярких интонационных красок, подчеркивающих отдельные черты рисуемой картины и отношение к ней. Такая речь в обмене информацией производит впечатление сдержанности, проникая в борьбу враждебную или дружественную, и слу­жит иногда поводом к пересмотру взаимоотношений.

Представления человека о своем преимуществе в силах сказываются в склонности больше выдавать информацию в любой позиционной борьбе и больше добывать ее во взаи­модействиях деловых. Эта последняя склонность подобна той, что вытекает из враждебности, но обоснована она по-другому. Врагу человек опасается давать информацию, не желая вооружать его; сильный слабому скупо выдает ин­формацию, поскольку не видит оснований излишне утруж­дать себя. Сильный занят тем, что недоступно партнеру: его время и знания дороги, и с его стороны было бы не­разумной расточительностью растолковывать, мотивировать, обосновывать свои требования или просьбы. Если же у сильного нужда в этом возникает, то - в ущерб его пред­ставлениям о своем превосходстве в силах.

Сильный может быть и враждебен и дружествен по от­ношению к партнеру. Поэтому его общая склонность добы­вать информацию, касающуюся дела, выступает всегда с соответствующими поправками: в борьбе с врагом она уси­ливается, с другом - ослабляется и смягчается. Подобным же образом в позиционной борьбе склонность сильного вы­давать информацию с другом усиливается, с врагом - сдер­живается или - даже ликвидируется.

Тревога и озабоченность уменьшают силу; вместе с ними возникает необходимость выдавать информацию, занимаясь делом. Приходится разъяснять и втолковывать, информируя партнера, а также торопить и подталкивать его к деловой активности. В позиционной борьбе, наоборот, тревога и оза­боченность побуждают сильного добывать информацию; пока он требует ответа и не стесняется в выражениях (а поэтому многословен), он сохраняет представление о своем преиму­ществе, даже если оно и оказалось под угрозой. Теряя это представление, он делается все более «разговорчивым» в делах и все скупее на слова, «ставя на место» и хвастаясь.

В «Бесприданнице» Островского в первой экспозицион­ной сцене обсуждается Кнуров. Слуга в кофейной, Иван, спрашивает: «Отчего это он все молчит?» Гаврила, содер­жатель кофейной, отвечает: «Молчит!» Чудак ты... Как же ты хочешь, чтоб он разговаривал, если у него миллионы! С кем ему разговаривать? Есть человека два-три в городе, с ними он разговаривает, а больше не с кем; ну он и мол­чит... А разговаривать он ездит в Москву, в Петербург да за границу, там ему просторнее». Иван возражает: «А вот Василий Данилыч из-под горы идет. Вот тоже богатый че­ловек, а разговорчив». Гаврила: «Василий Данилыч еще молод; малодушеством занимается; еще мало себя пони­мает; а в лета войдет, такой же идол будет». В этом диа­логе хорошо отмечено, что молчаливость связана не столько с объективной силой, сколько с представлениями человека о своей значительности.

Выдавая информацию в деловой борьбе, сильный скло­нен вдалбливать ее в голову партнера, считая последнего если не глупым, то все же и не слишком сообразительным, хотя, может быть, старательным и исполнительным. Это свое представление о партнере сильный не считает нужным скрывать. Эммануэль д’Астье записал свою беседу с англий­ским премьер-министром в годы войны. Поведение Чер­чилля может служить иллюстрацией такого откровенного вдалбливания информации: «Его брюзгливый тон не терпит возражений. Я уже чувствую, что в его ворчливых выпадах есть цель и план: он знает, куда клонит. Он задает вопросы, сам на них отвечает и не дает сбить себя с толку моими ответами... Десять раз он повторяет одно и то же, чтобы гвоздем вбить свою мысль вам в голову» (8, стр. 156-157).

Выдавая даже и много информации - например, на лекции, в докладе, - сильный постоянно требует обратной информации: достаточно ли популярно то, что он сказал? Не перегрузил ли он мозги ограниченных партнеров? Более обстоятельная ответная информация ему не нужна. Поэтому он часто не дослушивает партнера, не уступает ему инициа­тиву - подобно Черчиллю, «не дает сбить себя с толку». Впрочем, может быть, в приведенной записи Черчилль занят не только делом и попутно он «ставит на место» со­беседника - не говорит ли об этом «брюзгливый тон»? Ведь, выдавая информацию о деле, сильному не свойственно стараться, пока и поскольку он осознает свое превосходство.

Слабый, чтобы противодействовать сильному, вынужден информировать партнера о сложной и трудной ситуации, ко­торая *вынуждает* его бороться - настаивать на своем. Хотя в наступлении слабому нужно *добыть* информацию, прак­тически его слабость обнаруживается в том, что он обильно выдает её. В обмене деловой информацией слабый щедр - он готов, не скупясь, выдать все, чем располагает, для того чтобы взамен получить всего лишь необходимый ему мини­мум. Одно и то же дело представляется сильному более лег­ким, чем слабому. Признавая трудность дела, сильный тем самым признает и недостаточность своих сил.

Сама скупость на слова в деловой борьбе есть уже про­явление (или демонстрация) некоторой силы. Но как только борьба переходит в область взаимоотношений, кар­тина резко меняется: теперь многословие и непринужден­ность обнаруживают силу. Даже в настойчивом наступлении слабого за сближение с сильным уже заключена некоторая претензия на силу. Оправданием ей для слабейшего может быть только его уверенность в дружественности партнера; уверенность эта - уже сила. А всякий намек на удаление партнера ярко обнаруживает претензию на силу.

Слабейший, уверенный во враждебном отношении к себе партнера, вести с ним позиционную борьбу не может, хотя в деловой борьбе он может и сопротивляться и даже пытаться наступать. С появлением у него сознания своей силы (например, на основе дружественности) возрастает и возможность позиционной борьбы. Меньше всего нужно са­моуверенности для «выяснений отношений»; больше нужно для «унижения себя»; еще больше - для «возвышения партнера»; еще больше - для «возвышения себя». А чтобы «ставить на место» партнера, необходимо уже считать себя сильнее его. Так и бывает, когда слабейший во множестве отношений тем не менее сознает свое превосходство в чем-то другом и забывает обо всем прочем. Так, вероятно, в «Трудовом хлебе» Островского Карпелов обрушивается на Потрохова. Сознание своего превосходства в разуме, которое сдерживалось слабостью во всем остальном (или скром­ностью, зависимостью), вдруг прорывается наружу.

Итак, если в обмене информацией сильный много и красноречиво говорит, а слабый лаконичен, то это значит, что оба они заняты, в сущности, взаимоотношениями, даже если говорят как будто бы о деле; если, говоря о деле, один краток, а другой многоречив, то первый сильнее второго, если сильный скуп на слова, а слабый разговорчив, то оба заняты чем-то конкретным; если, занятые взаимоотноше­ниями, один красноречив, а другой косноязычен, то первый сильнее второго, и т.д.

Охарактеризованные проявления силы и слабости в об­мене информацией можно рассматривать, разумеется, *только как общие противоположные тенденции*. Абсо­лютно сильных и абсолютно слабых людей не существует. Как уже упоминалось, им было бы не с кем бороться. Сложность, противоречивость и изменчивость представле­ний о соотношении сил отражаются и на характере обмена информацией. Получая информацию от партнера, человек узнает его действительные или мнимые возможности и видит его слабости. Поэтому в процессе самого обмена ин­формацией представления о партнере всегда колеблются, уточняются и изменяются в оттенках и подробностях, а иногда - и самым решительным образом. Это неизбежно отражается и на том, как отмеченные тенденции в обмене информацией проявляются в каждом частном случае. Но представления о соотношении сил все же относительно ста­бильны - они, как уже говорилось, строятся медленно и постепенно и в корне перестраиваются только перед лицом событий исключительной важности. Все сказанное о харак­тере обмена информацией можно видеть в баснях Крылова.

В басне «Волк на псарне», чем тверже Волк держится привычных ему представлений о своем превосходстве в силе (или чем лучше провокационно изображает его), чем больше верит в успех своей речи и чем больше в ней по­зиционных претензий, тем больше он занят добыванием информации. И наоборот: чем менее самоуверен он, тем конкретнее его предложения и тем больше он вынужден выдавать ее. Присутствует и то и другое. А развивается его наступление, вероятно, от позиции к делу и от настоящего к будущему. Значит: от «добывания» к «выдачам». Ловчий не скрывает своего превосходства в силе и распоряжается инициативой: выдает информацию в одной компактной фразе - почти команде.

«Кукушка и Петух». Чем больше каждый уверен в своих силах, чем более авторитетным считает свое сужде­ние, тем определеннее выдает информацию.

В «Лжеце», чем хвастовство «дворянина» тоньше и умнее замаскировано делом, тем более конкретна выдавае­мая им информация; тем больше и у «приятеля» основа­ний, не входя в конфликт, разоблачать его по-деловому.

Повар, отчитывая Кота, и дает, и добывает. Чем больше выдает, тем он доброжелательней к Коту; чем больше добы­вает, тем он настойчивей и строже, тем больше в его речи выговора и тем меньше поучения.

Волк от Ягненка только требует отчета - «добывает информацию». В этом: враждебность, превосходство в силе и позиционные претензии. Ягненок только выдает. Если он делает это кратко и логически стройно, то в той же мере он держится дела с сознанием своей правоты и с убежден­ностью в силе разума.

Лисице от Вороны нужно только, чтобы та каркнула, значит - добыть; но в данной ситуации это трудно, и при­ходится много выдавать. Чем она хитрее, тем тщательнее ее деловая цель замаскирована бескорыстными выдачами, а сила компенсирована дружественностью. Чем Ворона в ее представлении глупее, тем менее нужна маскировка.

Стрекоза тем больше занята добыванием информации, чем она самоувереннее, чем ближе и проще представляется ей дело и чем определеннее она попутно «ставит на место» Муравья (ведь она «*злой* тоской удручена»). Чем она слабее п беспомощнее, чем труднее ее дело и чем больше успех зависит от доброты Муравья (она все же «злой тоской *уд­ручена*»), тем больше она выдает информацию. Если Му­равей враждебен, то он только выдает («ставя на место»), если нет - проверяет полученную и добывает, чтобы на­ставить и вразумить.

## 5. На репетиции и в спектакле

Среди талантливых актеров некоторые

после двадцати-тридцати лет работы по­стигают,

что они были всего лишь декла­маторами.

До тех пор они удовлетворялись лишь тем,

что добросовестно повторяли фразы, не

вникая в их смысл; они были только слугами

писателя, а не его сотруд­никами. Их хозяин,

автор, доверял им ящики. Они выносили их на

сцену и за­крытыми показывали публике. Они

 забы­вали открыть их, чтобы извлечь из них

содержимое, то есть мысль. Ибо слово - не что

иное, как ящик, в котором скрыты мысли

и чувства.

Ф. Жемье

В зависимости от того, как ведет обмен информацией борющийся в данных конкретных обстоятельствах, склады­вается представление о том, каков он сам, разумеется, в более или менее общих чертах. Поэтому, заботясь об опре­деленном течении борьбы в спектакле, нельзя миновать и вопросов о характере обмена информацией в диалогах. Так как на характере этом ясно отражаются чуть ли не все ка­чества процесса борьбы, то ход обмена информацией может служить удобным полем для выращивания этих качеств.

В театральных коллективах, начинающих работу над пьесой с «читок за столом», может быть, особенно важно, чтобы на «читках» этих обмен информацией *происходил* пусть даже до того, как найден нужный характер обмена. Всякий обмен обязывает к взаимозависимости и предохра­няет как от декламации, так и от претензий на бездействен­ную простоту. Нет обмена информацией - нет и никакой словесной борьбы. Это - либо по видимости «естественное» словоговорение бездействующих людей, либо откровенная игра - изображение чувств, характеров, переживаний. Если нет обмена информацией, то слова, в сущности, не нужны тем, кто их произносит. Обмен организует внимание и вы­нуждает придавать ценность тому, *что* обменивается.

Если на репетициях в диалогах достигнут *какой-то обмен* информацией, то обычно делается ясно, соответ­ствует ли достигнутый предлагаемым обстоятельствам - тому обмену, какой может и должен в данной ситуации происходить. Добывает или выдает информацию данное действующее лицо, участвующее в борьбе на данном этапе ее развития, добывают или выдают ее его партнеры? Этот первый вопрос о характере обмена информацией влечет за собой следующий - сколь многоречив или скуп на слова данный персонаж в данном конкретном случае?

На сцене многоречивость или краткость высказываний новее не до конца предопределена авторским текстом. Одна и та же речь (например, речи Алексея в «Днях Турбиных» Булгакова) может быть и длинной и короткой, и зависит это не столько от количества слов, сколько от количества фраз: чем меньше фраз, даже самых длинных, тем короче речь; чем больше фраз, даже самых коротких, тем длиннее речь. Подобным же образом: чем больше в речи пауз, даже самых коротких (в ожидании ответа), тем больше в ней до­бывания информации; чем меньше пауз, даже самых длин­ных, тем больше выдачи информации. Значит, длинный текст можно превратить в короткую речь, а короткий текст - в длинную речь. На длинности фраз и на длительности пауз в живой речи сказываются главным образом представ­ления произносящего ее о сложности того, о чем он гово­рит, *для тех, к кому* он обращается. А сложность эта, как мы видели, зависит от цели борющегося и от его пред­ставлений о партнере и о себе самом.

Так как на характере обмена информацией отражаются все наши «измерения» борьбы, то, уточняя ход обмена, можно добиться определенного течения борьбы по любому «измерению». Как уже говорилось, чтобы борьба на сцене *происходила*, достаточно того, чтобы действительно происхо­дил обмен информацией; для этого нужно, чтобы кто-то требовал, ждал, настаивал - *добывал* информацию от парт­нера: чем настойчивее, категоричнее он добывает, тем острее, проще, прямолинейнее борьба; чем больше и чаще добывающий *выдает*, тем сложнее борьба со всеми выте­кающими отсюда последствиями; так обмен информацией связан с инициативностью; чтобы борьба была деловой, до­статочно точности, конкретности, предметности в обмени­ваемой информации; чтобы она была позиционной, нужен обмен, сопровождающийся поисками достаточно ярких об­общающих выражений; чтобы добиться враждебности, до­статочно бывает сухости, настороженности, сдержанности в обмене информацией; чтобы добиться дружественности, нужны непринужденность и щедрость в выдачах информа­ции; сознанию превосходства в силе помогают скупость вы­даваемой информации в делах и непринужденность с расточительностью - при устанавливании взаимоотношений; сознанию собственной слабости в сравнении с партнером (скромности) помогают готовность и торопливость в выдачах деловой информации и предусмотрительность, осторожность обращения с информацией в борьбе позиционной.

Нередко даже один верно найденный признак опреде­ленного течения борьбы непроизвольно влечет за собой и другие его признаки. Так, и через обмен информацией можно подойти к существенным чертам воспроизводимой на сцене борьбы. А иногда характер этого обмена подводит и к некоторым типическим чертам образа.

Например, люди, привыкшие иметь дело с детьми, с молодежью, люди, от которых по роду деятельности требу­ется доброжелательная аккуратность, кто имеет в виду бу­дущее - педагоги, воспитатели, библиотекари, - часто имеют склонность преимущественно выдавать информацию. Всякого рода администраторы, занятые больше настоящим, наоборот, склонны чаще добывать ее. Для тех, кто при­вык употреблять слова с полной ответственностью - таковы военные, математики, специалисты в точных науках, - ха­рактерна склонность обмениваться информацией конкрет­ной, однозначной, даже и тогда, когда речь идет о предметах, далеких от круга их профессиональных интере­сов. Люди гуманитарных профессий - критики, искусство­веды, режиссеры - часто, наоборот, склонны к выражениям многозначным и к многословию.

Профессиональные навыки выступают в характере об­мена информацией всегда, разумеется, с поправками на ин­дивидуальный характер каждого данного человека. Но все же нескладно говорящий адвокат, повышенно откровенный разведчик, постоянно начинающий позиционную борьбу с воспитуемыми педагог, многоречивый кадровый командир - все это в жизни исключения из правила, интересные как раз тем, что они иногда ярко характеризуют данного конкретного человека.

На сцене такого рода отклонения от профессиональных навыков чаще всего не служат характеристике образа, а являются всего лишь небрежностью, упущением. Тогда они разрушают убедительность взаимодействия персонажей спектакля. Ведь каждое подобного рода отклонение обязывает окружающих к подобным выводам. Но на сцене допущенное по небрежности обычно не замечается и сходит за «условность»...

# Глава VI

# ПРОИЗВОДНЫЕ «ИЗМЕРЕНИЯ»

## Благовоспитанность и невоспитанность

## (манеры)

Неучтивость - не особый порок,

а следствие многих пороков.

Лабрюйер

Каждый человек приобретает в общении с другими людьми определенные навыки поведения. Навыки отдель­ных людей складываются в нечто общее для многих, а оно в свою очередь влияет за поведение каждого в отдельности. Так происходит, вероятно, некоторая социально-историче­ская эволюция способов взаимодействия между людьми. В одну эпоху, в одной социальной среде оно протекает пре­имущественно так, в другую эпоху и в другой среде - иначе. Отличия эти особенно заметны при сопоставлении отдаленных одна от другой эпох и социальных сред, тогда как на малых дистанциях они могут быть почти незаметны.

В одних социальных кругах эти изменения происходят быстрее, в других - медленнее. Но навыки одной среды проникают и в другие, поскольку людям, принадлежащим к разным слоям и прослойкам общества, приходится всту­пать во взаимодействие и поскольку каждая общественная прослойка сама эволюционирует и либо вытесняет другую, либо уступает ей место в общественной жизни. Поэтому в навыках поведения каждого человека присутствует не только общее с другими людьми, но и то, что одному ему свойственно. Но своеобразие здесь потому и является тако­вым, что оно выступает на фоне общих норм, господствую­щих в данное время в данной среде.

Вопрос о происхождении и эволюции этих навыков вы­ходит за границы нашей темы. В ее пределах - самый факт их существования и то, в чем именно и как сказываются они в конкретном поведении человека в борьбе.

Речь, в сущности, идет о том, что обычно называют *благо­воспитанностью*. Когда нам приходится иметь дело с другим человеком, мы почти всегда (раньше или позже) можем сказать - имеем ли мы дело с человеком «воспитанным» или «невоспитанным» и в какой мере воспитанным; далее могут быть сделаны выводы даже о том, в какой среде протекала его жизнь, в частности его детство и юность. В России XIX и начала XX века можно было относительно точно по навы­кам поведения установить принадлежность человека к крестьянам, рабочим (мастеровым), городскому мещанству, купечеству, духовенству, провинциальному дворянству, ин­теллигенции, чиновничеству, аристократии.

Отвлекаясь от вопросов о том, как именно данный че­ловек воспитан по существу, можно ставить вопрос в общей форме: воспитан ли он вообще? Воспитывался ли он сти­хийно - без всякой специальной заботы с чьей бы то ни было стороны или он подлинно *воспитан*, то есть в его по­ведении отражаются навыки, привитые ему сознательно и планомерно?

Такая обобщенная постановка вопроса представляется правомерной потому, что есть нечто общее в результатах всякого систематического воспитания и есть нечто общее в отсутствии воспитания. Это общее не исключает разнооб­разия в пределах того и другого, но тем не менее граница между тем и другим всегда достаточно ясно ощутима. Ведь что бы ни вкладывалось в понятие «воспитанности», всякое воспитание есть, по сути дела, борьба с невоспитанностью.

Марку Твену принадлежит изречение: «Воспитание - это все. Персик когда-то был горьким миндалем; цветная капуста - всего лишь простая капуста с высшим образова­нием» (143, стр. 540).

Воспитание вырабатывает у человека навыки, признанные разумными, достойными в данной социальной среде в данное время, вопреки личным побуждениям, порывам и настрое­ниям, возникающим у него. Эти сознательно прививаемые на­выки - общественно целесообразные нормы - ставят границы личному произволу и свободе выявлений эгоистических по­буждений. В относительно узкой области *манер* нормы эти наиболее универсальны: они совпадают даже в тех случаях, когда имеются в виду самые различные по содержанию мо­рально-этические принципы. Скажем, чистоплотность, вежли­вость, внимание к собеседнику - такие и подобные им навыки признаются целесообразными едва ли не в любом человече­ском коллективе. При прочих равных условиях с благовоспи­танным в этом смысле человеком *всегда* легче иметь дело, чем с человеком, лишенным этих навыков.

Манеры - это как бы поверхность поведения. Их можно уподобить инструментам или своеобразному воору­жению во взаимоотношениях с людьми. Хорошие инстру­менты и хорошее вооружение могут быть употреблены с самыми разными целями, но как каждый человек заинте­ресован в обладании ими, так и общество, в состав кото­рого он входит, заинтересовано в том, чтобы он ими владел. Поэтому любая среда, если она воспитывает своих членов, стремится привить им также и эти универсально выгодные навыки - манеры, «капитал, который ничего не стоит и всегда приносит доход».

Но в различных социальных кругах «капитал» этот рас­ценивается по-разному. Самые наилучшие инструменты эф­фективны только в руках человека, который умеет свободно ими пользоваться. Так же и с хорошими манерами: они приносят «доход» лишь тогда, когда человек вполне ими владеет. Поэтому воспитание хороших манер требует со сто­роны воспитателя повседневных, длительных и упорных уси­лий; они вырабатываются преимущественно в детстве и в юности, всегда в индивидуальном порядке и потому дорого стоят и воспитателям и обществу в целом. «Капитал» этот «ничего не стоит» только тому, кто его уже получил.

Отсюда следствие: хотя хорошее воспитание, в условно принятом нами универсальном смысле, выгодно, нужно, по­лезно в самых разных и даже антагонистических социаль­ных слоях, оно практически доступно лишь на известном уровне обеспеченности и является роскошью, недоступной тем, кто вынужден заботиться об удовлетворении своих самых насущных материальных нужд и не может уделять воспитанию манер столько внимания и сил, сколько не­обходимо, чтобы они давали эффективные результаты; а смутные, приблизительные представления о них часто не только не вооружают человека, а делают его робким, не­пригодным к настойчивой борьбе. Поэтому среди людей необеспеченных, нуждающихся хорошие манеры иногда расцениваются даже как недостаток или как нечто совер­шенно второстепенное. В такой среде умение человека ра­ботать ни в какой мере не сопоставимо по своей ценности с его любезностью, внимательностью, остроумием - уме­нием вести себя приятно для окружающих. Среди людей праздных, наоборот, ценятся именно эти умения. Отсюда -дополнительный повод для пренебрежения к хорошим ма­нерам, как к признакам принадлежности к кругу бездель­ников и тунеядцев... «Буржуем называется всякий, кто накопил какие бы то ни было ценности, хотя бы и духов­ные. Накопление духовных ценностей предполагает пред­шествовавшее ему накопление материальных», - отметил А. Блок (16, стр. 377).

Еще одним поводом для пренебрежения к воспитанно­сти, который не является, конечно, достаточным основа­нием, служит то, что за хорошими манерами нередко скрывается самое неприглядное содержание. Те, кто наивно полагает, что содержание может существовать без всякой формы, справедливо ценя прежде всего содержание, пре­небрегают формой, не придавая ей никакой цены. Они по­просту невнимательны к *оттенкам* формы - в данном случае: вежливости, манерам.

Воспитанность и хорошие манеры вследствие их уни­версальности, действительно в какой-то мере нивелируют людей и потому скрывают их подлинные качества и истин­ные устремления. Но любые качества человека, его вкусы и его интересы не только скрываются, но и обнаружи­ваются в том, в каких именно обстоятельствах всего отчет­ливее проявляется его воспитанность и как именно она обнаруживается в каждом данном случае, в самых, казалось бы, незначительных мелочах.

Для внимательного наблюдателя самые лучшие манеры одного не равны самым лучшим манерам другого и без­укоризненной воспитанности третьего. Хорошие манеры могут быть и у черствого эгоиста, и у доброго дурака, и у подлинно воспитанного, умного человека, но у каждого они проявятся по-разному. Однако сами по себе они - достоин­ства и того, и другого, и третьего, хотя достоинства, ко­нечно, и не решающего значения.

После допроса бывшего царского министра двора в 1917 году А. Блок записал: «Фредерике - сухой, крепко сде­ланное лицо, палка, до сих пор держится. Подбоченивается, барабанит пальцами по столу. Шведский граф. Изящней­шие руки, благороднейший говор и манеры. Пленителен, старые времена. Одна из *лучших* и характерных фигур. Изящество» (16, стр. 352).

Степень воспитанности каждого из борющихся можно рассматривать как еще одно из «измерений» борьбы. Для этого нужно строго держаться того условного понимания воспи­танности, которое было оговорено выше и далеко не исчер­пывает этого понятия в его общеупотребительном значении.

В работе с актерами может возникнуть необходимость уточнений, касающихся воспитанности именно в нашем узком смысле. Многие и самые разные роли (Вронский, Каренин, Чацкий, Фамусов, Арбенин, Кречинский, Протасов, сестры Прозоровы, Вершинин) требуют поведения хорошо воспитанных людей. Любые достижения актера и самые благие стремления в исполнении подобных ролей могут быть обесценены, если в поведении героя не видно при­знаков хорошего воспитания. Без хороших манер и Чацкий, и Вронский, и Печорин не могут быть на сцене убедитель­ными образами, и это отнюдь не исключает возможности разнообразных оригинальных и смелых толкований наибо­лее существенных особенностей внутреннего мира каждого.

В советской драматургии меньше примеров, говорящих в пользу предлагаемого «измерения», но, например, «Дни Турбиных» Булгакова нельзя сыграть правдиво, игнорируя воспитание, полученное всеми Турбиными, Шервинским, Скоропадским...

В окружающей нас жизни мы постоянно встречаемся как с людьми более воспитанными, так и с людьми менее воспитанными. Причем степень благовоспитанности отнюдь не является прямым следствием «анкетных данных». Вос­питанность человека входит, следовательно, в число инди­видуальных особенностей его поведения в борьбе и в какой-то мере характеризует его. В советской драматургии часто встречаются образы людей, которые *могут* обладать навыками благовоспитанности, хотя возможны и без них.

Таковы, например, Платон Кречет, Берест, герои многих современных пьес. Мера их благовоспитанности в сочетании с другими чертами характера может уточнять и обогащать содержание борьбы, происходящей на сцене.

И все же это наше «измерение» нельзя включать в число главных, «основных». Благовоспитанность человека «уклады­вается» в уже рассмотренные выше «измерения», и ее сте­пень в каждом случае может быть установлена с их помощью.

Инициативность, степень конкретности цели (принадлеж­ность ее к позиционным или к деловым), представление о соотношении интересов, представление о соотношении сил и характер обмена информацией - сами по себе как будто бы не касаются благовоспитанности человека. Но она обнаружи­вается во всех этих «измерениях» в том, как комбинируются, уравновешиваются и дополняют друг друга устанавливаемые ими черты поведения человека в борьбе. Поэтому добиваться на репетиции взаимодействия вполне воспитанных людей можно, умело оперируя только «основными измерениями».

Основной общей чертой воспитанности является, в сущ­ности, *умеренность*, сдержанность в проявлениях своих личных устремлений. В каких обстоятельствах какая именно мера сдержанности - мера проявлений своих по­буждений - необходима, целесообразна, достаточна, или недостаточна, или недопустимо велика? Здесь воспитан­ность тесно связана с тактом. Человек, улавливающий эту меру, может быть признан тактичным. Он сдержан в любых конкретных обстоятельствах точно в той мере, какой требуют эти именно обстоятельства. Бестактен и тот, кто проявляет повышенную заинтересованность, когда не должно ее проявлять, и тот, кто обнаруживает недостаточ­ную заинтересованность, когда ее следует проявить. А сколько и когда должно? Столько и тогда, как того требует неписаный свод законов данной социальной среды.

Это хорошо выражено А. Кугелем: «Что такое такт? Это инстинктивное чувство равновесия. Такт вовсе не озна­чает, что человек всегда любезен, соглашателей и т.д. Такт - это грубость там, где грубость наиболее уместна; ласко­вость, когда это нужно; поза, когда она необходима» (74, стр. 278).

В деревне на похоронах было так же неприлично не «выть», как в аристократическом обществе неприличен вся­кий «воющий» по какому бы то ни было поводу. (Поэт О. Мандельштам рисует похороны: «Был взор слезой при­личной затуманен и сдержанно колокола звонили».) О чем можно спрашивать или рассказывать и о чем бестактно? Когда можно или даже должно улыбнуться или огорчиться и когда бестактно? Это вопросы и о приличии и о дей­ствительном внимании к интересам и вкусам партнера, принятым в данной социальной среде.

Человек, озабоченный только приличиями, как един­ственной обязательной нормой поведения, может быть сдержан потому, что у него попросту нет побуждений, ко­торые можно было бы сдерживать, и нет интересов, из ко­торых могли бы возникнуть такие побуждения. Чаще всего это эгоист; у него не остается ни воспитанности, ни такта, как только задеваются его узко эгоистические интересы, а так как они узки, то затрагивает его немногое, и он бывает сдержан чаще других. Это наиболее легкий способ быть благовоспитанным, но именно распространенность такого рода воспитанности подрывает доверие к ней.

Человеку, увлеченному делом, труднее сдерживать свои побуждения; у него неизбежно возникают контрастные от­ношения к разным людям и разным событиям, нередко вступающие в противоречия с оценками других людей и с общепринятыми нормами. Иногда он способен «махнуть на них рукой» в интересах дела, и это вовсе не говорит о том, что ему свойственны бестактность и невоспитанность. Все зависит от того, какому именно делу он приносит их в жертву - заслуживает ли того само это дело. Более того - иногда возникают положения, в которых бестактны пред­упредительность, вежливость. Эти нужные и полезные на­выки поведения неизбежно превращаются в равнодушный снобизм, как только делаются самоцелью.

В.В. Шверубович рассказывает, как смотрел на это В.И. Качалов: «Если думаешь о людях, об их удобствах, их приятности, их самочувствии - никогда ничего по-настоя­щему грубого и «невоспитанного» не сделаешь. В «не той вилке» только дурак увидит невоспитанность, а в барственном презрении и не вовремя и не в нужном порядке про­тянутой руке, в замечании, сделанном за мелочь, - вот в чем отсутствие благовоспитанности. Но это не значит, что не следует постоянно отшлифовывать свои манеры, свой стиль поведения - это те формы, которые облегчают и укра­шают взаимоотношения между людьми» (162, стр. 117-118).

Воспитанному человеку не свойственно бороться за инициативу - вырывать и перехватывать ее у партнера. Он берет инициативу, когда ее ему предлагают, или - когда никто на нее не претендует. В том и в другом случае он обязан взять ее, хотя бы для того, чтобы тут же предло­жить другому. С готовностью уступая или даже предлагая инициативу партнеру и сам не отказываясь пользоваться ею, воспитанный человек никому ее не навязывает. По­этому он не повышает голоса, не пытается перебить или перекричать партнера.

Поскольку воспитанность требует внимания к интересам партнера, она противонаправлена всякой склонности к обо­роне. Благовоспитанный человек не может отмахиваться или отделываться от партнера - разговаривать с ним, не отвле­каясь от своего дела. Если дело его неотложно и партнер мешает, он все же займется партнером, чтобы разъяснить ему обстоятельства, из-за которых не может уделить ему внимание.

Для наступления воспитанного человека характерна строгая экономия сил - следствие сдержанности. Он поль­зуется, как и всякий наступающий, теми же средствами уси­ления воздействий на партнера, но с одной отличительной особенностью - он избегает назойливости, то есть использует их умеренно: он не позволит себе дойти до максимальных пристроек, до преувеличения картин, рисуемых речью, и до крика. Именно в экономном использовании средств наступ­ления благовоспитанность обнаруживается наиболее отчет­ливо. Но воспитанный человек не может начать наступление в демобилизованном состоянии. Напротив, постоянная моби­лизованность, подтянутость - характерные черты благовоспи­танности. Тело держится прямо, не слишком тяжелое и не слишком легкое, но всегда готовое к деятельности - «с до­стоинством»: нет ни распущенности, ни напряжения.

Воспитанному человеку не свойственно бороться «из-за прошлого», потому что в таком наступлении проявляется несдержанность. «Настоящее» он склонен переводить в «бу­дущее», пусть самое ближайшее. Он рассчитывает на ра­зумность партнера и добивается прежде всего понимания, согласия, а если даже и повиновения, то в сознании парт­нера. Поэтому воспитанный человек избегает насилия и физических воздействий; ему свойственно, даже и торопясь, не суетиться, не подгонять и не понукать партнера. Он пом­нит, что «торопливость - далеко не лучший способ реше­нии срочных проблем» (М. Уэст. - 152, стр. 171), и он предоставляет партнеру время, чтобы тот сам принял ре­шение и поступил как следует. Во всем этом опять обнару­живается сдержанность.

Одна из характернейших черт благовоспитанности - привычка четко держаться либо деловых, либо позиционных целей: не смешивать, не путать их и при этом сводить до минимума всякую позиционную борьбу. Если воспитанный человек говорит о деле, так он говорит о нем, не касаясь взаимоотношений, каковы бы они ни были. В позиционной борьбе он отдает себе отчет в недостаточности любых сло­весных выражений, поэтому он делает (или стремится сде­лать) выводы о взаимоотношениях, но не претендует на точность словесных формулировок и его позиционные на­ступления отличаются краткостью и определенностью. Сде­лав вывод о взаимоотношениях, он руководствуется им в конкретных делах и избегает возвращений к вопросу о взаи­моотношениях. Не копаясь в них, он не углубляет расхож­дений и не претендует на безграничное сближение.

Если ему нужно и даже хочется продолжать позицион­ную борьбу (например, «за сближение» у влюбленного), то, сдерживаясь, он ищет повод для конкретных дел, связанных с партнером, и занимается ими. В таких делах взаимоотно­шения непроизвольно складываются или перестраиваются. Воспитанность в наибольшей степени сдерживает побужде­ния именно к позиционной борьбе. Воспитанный человек заменяет позиционную цель деловой, а не *превращает* по­зиционную в деловую, что характерно для пошляков. В этом гонком отличии как раз и обнаруживается подлинный такт.

Сдержанность воспитанного человека подвергается серьезному испытанию, когда ему приходится иметь дело с партнером, откровенно невоспитанным: он должен игнори­ровать грубость партнера, который, может быть, умыш­ленно ведет к позиционному конфликту. Сдержанность воспитанного человека в том, что он не позволяет себе вы­ражать напрашивающиеся обобщения - он может указать партнеру на его грубость, бестактность, невоспитанность только по-деловому, то есть вполне конкретно. Если же ему не удается таким путем удержать партнера от позиционных выпадов, то он сделает из этого вполне конкретные дело­вые выводы. Так и поступил Павел Петрович Кирсанов в романе «Отцы и дети», вызвав Базарова на дуэль. Павел Петрович вообще может служить яркой иллюстрацией по­ведения безукоризненно воспитанного человека. (При этом показательно, что Тургенев, противопоставив его Базарову, тем самым указывает, между прочим, и на относительную ценность самой благовоспитанности.)

Воспитание путем позиционной борьбы, в сущности, невозможно; позиционные наступления противопоказаны благовоспитанности, они вызывают, в лучшем случае пози­ционную оборону, но чаще - борьбу за инициативу и далее - позиционное контрнаступление, то есть взаимные пре­тензии во все более широких обобщениях, которые не могут быть удовлетворены. Воспитанный человек отдает себе отчет в том, *на что* он может претендовать, и он не претендует на большее. Поэтому хороший воспитатель при­вивает навыки благовоспитанности только по-деловому; он конкретен и сдержан в обвинениях и в одобрениях.

В представлениях о соотношении интересов благовос­питанность требует сдержанной дружественности. Благовос­питанность противонаправлена не только враждебности, но и неумеренной дружественности, переходящей в фамильяр­ность. В проявлениях дружественности сдержанность всегда возможна - здесь дело касается яркости выявлений дей­ствительно существующего отношения. Но представления о враждебности партнера нельзя произвольно превратить в представления даже нейтральные. Поэтому благовоспитан­ность требует хотя бы *формы* дружественного поведения.

Это более или менее добросовестное притворство. Поэт О.Мандельштам заметил: «Глубокий смысл имеет культур­ное притворство, вежливость, с помощью которой мы еже­минутно подчеркиваем интерес друг к другу» (86, стр.49). Через это «притворство» благовоспитанность ведет к уме­нию находить во взаимодействиях с врагом то, в чем инте­ресы не сталкиваются с ним. Такую тему легче всего найти в предметах, совершенно безразличных тому и другому. О них можно даже спорить дружественно со злейшим врагом, не обнаруживая своего к нему отношения.

Отсюда - то, что известно как светская, салонная бол­товня: все любезны, каждый внимателен и как будто бы доб­рожелателен к другому; легкая беседа непринужденно льется, возникают разногласия и споры, но и они не нарушают общей атмосферы доброжелательства. «Хороший тон царст­вует только там, где вы не услышите ничего лишнего, -писал М.Ю. Лермонтов, - ...зато как мало вы там и услы­шите» (79, стр. 127). Такова наиболее дешевая разновидность благовоспитанности. (Иллюстрацией может служить сцена из «Идиота» Ф.М.Достоевского: прием гостей семейством гене­рала Епанчина в Павловске, когда великосветскому обществу показывают князя Мышкина как жениха Аглаи.)

В борьбе за нечто существенно важное при противона­правленных интересах благовоспитанность, разумеется, не обеспечивает установления их общности, но она стимулирует поиски хотя бы минимальной близости интересов и содей­ствует использованию найденной. Поэтому хорошо воспитан­ный человек может успешно вести дела и с таким партнером, с которым человек, лишенный такта и воспитанности, порвет отношения при первой же встрече и окончательно.

Поэтому, в частности, всякого рода дипломатическая работа - в прямом смысле этого понятия - требует, между прочим, воспитанности и хороших манер...

Благовоспитанный человек никогда не кичится своим преимуществом в силе и не теряет человеческого достоин­ства от сознания своего бессилия. С любым партнером он обращается как с равным, даже если это заведомо не отве­чает действительности. Это возможно потому, что в пред­ставлениях о силах он ориентируется не на свое и партнера общественное положение, не на звания, чины, должности, не на богатство, а только и исключительно на личные че­ловеческие качества: на духовные и интеллектуальные воз­можности. А среди этих возможностей он заранее предполагает у партнера все то, чем он сам, по его пред­ставлениям, обладает. Ведь нормы благовоспитанности вы­рабатываются в одной *среде* - среде людей, занимающих одинаковое общественное положение.

Партнеру может недоставать каких-то вполне определен­ных знаний, он может в чем-то частном заблуждаться и каких-то связей между явлениями не понимать или чего-то не уметь - поэтому с ним и приходится бороться. Но все такие и подобные недостатки партнера не говорят о его неспособ­ности, о недоступности для него того, что доступно всякому разумному человеку. Такое представление о партнере есть, в сущности, уважение к нему - к его *человеческому достоинству*.

Любопытно, что эта черта самой высокой благовоспи­танности сближала подлинного аристократа с русским пат­риархальным крестьянством. ЮА. Завадский, вспоминая о Станиславском, приводит пример предельной мышечной освобожденности аристократа и крестьянина (см. 6о). А. Блок записал в дневнике 14 июля 1917 года: «Аристократ ближе к демократу, чем средний «буржуа» (15, стр. 283). То же писал и П. Кропоткин: «Мужик может рабски пови­новаться помещику или полицейскому чиновнику... Через минуту тот же крестьянин будет с барином разговаривать как равный с равным... Никогда я не наблюдал в русском крестьянине того подобострастия, ставшего второй натурой, с которым маленький чиновник говорит о своем началь­нике или лакей о своем барине» (71, стр. 74).

В характере обмена информацией воспитанность обна­руживается в тех же признаках, какие характеризуют борьбу умеренно дружественную и деловую при представ­лениях о равенстве сил. В таком обмене больше выдают, чем требуют; если добывают, то и тогда дают, а если только добывают, то вполне по-деловому.

Охарактеризовав благовоспитанность на всех наших «измерениях», можно прийти к выводу: если благовоспи­танный человек никогда и ни при каких обстоятельствах не нарушает норм благовоспитанности, то он не способен к настойчивой борьбе за достижение значительной цели, к преодолению упорного сопротивления партнера. Это дей­ствительно так, поскольку в основе воспитанности лежит сдержанность и ей противоречит враждебность. Человек, активно борющийся, бывает вынужден не в том, так в дру­гом, в той или иной мере нарушать нормы воспитанности. Нормы эти - формальны, а как таковые - они не вмещают содержания, их породившего.

Это подтверждается тем, что практически они существуют во множестве вариантов: благовоспитанность муж­чины не тождественна благовоспитанности женщины; то, что прилично молодому человеку, неприлично пожилому; то, что допустимо в семейных делах, недопустимо в слу­жебных, и т.д. Тут мы возвращаемся к вопросу о такте - об умении практически применять нормы воспитанности, а далее - к мере *воспитанности*, что и составляет объект этого «производного измерения».

## Молодость и старость (возраст)

Юность и отважна и полна героизма, а в

летах человек осторожен и редко увлекается.

А. Герцен

Возраст человека отражается на его поведении, хотя сам он этого иногда не замечает. Но зависимость эта, разуме­емся, отнюдь не прямолинейна: иной молодой человек ведет себя как зрелый мужчина; женщина - как ребенок; харак­терное для старика - чуждо некоторым людям самого пре­клонного возраста и свойственно иногда далеким от него.

Связь возраста с мускульной, физической стороной по­ведения очевидна. По нашей терминологии, эту связь можно выразить в понятиях «веса тела» и «мобилизованности». Нормальный, здоровый ребенок «легок» - он мгновенно мо­билизуется; но он слаб - поэтому он легко и демобилизуется. Молодой человек в сравнении с ним «тяжелее» и много сильнее - мобилизованность его полнее и устойчивее. После расточительности в движениях ребенка для молодости харак­терна свобода сознательных, целеустремленных движений.

Человек зрелых лет еще «тяжелее», сил у него не меньше, чем у молодого, но он уже знает им цену, поэтому он тратит силы иногда даже и расточительно, но только ради существенных для него результатов; отличать же важ­ное от несущественного научает его жизненный опыт. По мере старения человек делается все «тяжелее» - сил у него все меньше и он все скупее расходует их. Наконец, в глу­бокой дряхлости человеку едва достает сил на движения самые необходимые. Эта сторона поведения неоднократно отмечалась и описывалась; еще СМ. Волконский построил остроумную схему зависимости походки человека от его возраста, общей конституции и здоровья (см. 28).

На характере движений человека отражаются и физиче­ская конституция человека (худой, полный, тучный), и со­стояние здоровья (вообще и в данный момент), и общее душевное состояние, настроение в данный момент, и степень заинтересованности в том деле, которым он занят, и воспи­тание. Влияние одних факторов (тучность, болезнь, понижен­ное душевное настроение, неудачи и незаинтересованность в деле) сказывается на характере движений примерно так же, как и старение; влияние противонаправленных им - как мо­лодость. («Благовоспитанный человек становится старше, но никогда не стареет», - вспоминает А.И. Герцен шутливое за­мечание Бернацкого. - 36, т.2, стр. 297)

Для театрального искусства представляет интерес влия­ние возраста не только на мускульную подвижность чело­века, но и на его сознание, а далее - на поведение в борьбе.

Исходным принципом здесь может служить связь воз­раста с кругом интересов человека. Ребенка интересует в окружающем мире все, и больше всего то, что наиболее не­ожиданно, непохоже на привычное. Старика интересует не­многое и главным образом что-то одно - определенное. Подросток, со школьных лет устойчиво «одержимый» одним интересом (музыкой, математикой, историей), - такое же редкое явление, как и старик, сохранивший широкий круг интересов, жадный ко всему новому. О первом говорят, что он «не по годам зрел», о втором, что он «молод душой». Такие случаи не так уж редки, но все же они - исключение из общего правила; иначе они не удивляли бы.

«Мы все к двадцатилетнему возрасту были бы вели­кими химиками, математиками, ботаниками, зоологами, если бы это жгучее любопытство ко всему окружающему не ослабевало в нас по мере накопления первоначальных, необходимейших для нашего существования знаний»,- при­водит Ст. Рассадин слова К. Чуковского (119, стр. 219).

Интересы ребенка мимолетны и поэтому поверхностны, но круг их чрезвычайно широк; интересы старика устой­чивы и глубоки. Между этими полюсами расположены люди всех возрастов - каждый более или менее близок либо к тому, либо к другому, не в том, так в другом. Каж­дый доживающий до старости проходит эту дистанцию по-своему: один задерживается на первых этапах пути, другой - в середине, третий обгоняет своих сверстников, старея преждевременно... Гёте, Станиславский сохраняли черты молодости в самых преклонных летах.

Видоизменения с возрастом интересов и целей чело­века, вероятно, связаны с эволюцией его потребностей.

У только что появившегося на свет живого существа есть, в сущности, одна общая врожденная потребность - жить. В соприкосновениях с внешней средой она преобра­зуется - первоначально в ряд элементарных потребностей. Эти потребности *производные* от исходной (жить) и более определенные. Они связаны уже не только с внутренней средой организма, но и с первыми представлениями о внешнем предметном мире. Так возникает *осознание* ре­бенком своих желаний. Но вначале у него нет еще пред­ставлений о средствах удовлетворения этих элементарных потребностей - желаний. Цель возникла, но еще не отде­лилась в сознании от средств ее достижения.

По мере удовлетворения подобного рода потребностей дальнейший опыт ребенка научает его различать цели и сред­ства; ребенок начинает понимать, что для достижения же­лаемого можно сделать и то, и другое, и третье - что возможен выбор; а далее - что нужно сделать сначала одно, потом другое, потом третье и что потребность может быть удовлетворена в определенной степени. Так возникает диф­ференцированный ряд: потребность - цель - средства. Звенья его и связь между ними все более отчетливо осознаются.

Исходная потребность постепенно расширяется, преобра­зуясь в ряд новых *производных* потребностей, интересов и целей. Первоначально эти производные потребности высту­пают в качестве средств, и в их выборе человек руководству­ется прошлым опытом; он осваивает средства более эффективные и отказывается от малоэффективных. Но не­которые, наиболее эффективные, оказываются настолько сложными, что овладение ими становится целью - новой производной потребностью. Безуспешный опыт ограничивает развитие потребностей - их размножение - и концентрирует усилия на исходной, вынуждает искать новые пути ее удов­летворения. Успешный опыт, наоборот, укрепляет развитие исходной и стимулирует возникновение все новых и новых производных - умножает их число. Каждая из них осозна­ется как заинтересованность в чем-то, а далее, в зависимости от реальных окружающих обстоятельств, как вполне опреде­ленная цель, требующая действий - средств ее достижения.

Так, одновременно с дифференциацией потребностей происходит и отбор - концентрация. В их строе возникает своего рода иерархия - динамическая субординация: одни приобретают все большее значение, крепнут и подчиняют себе менее значительные, другие отмирают или изменяются в корне. Относительно легко достижимые цели становятся средствами продвижения к целям трудно достижимым, а трудные средства сами превращаются в цель, если жизнен­ный опыт свидетельствует о их незаменимости.

Для преобразования потребностей человека необхо­димы: исходная, первоначальная потребность жить и *сила*, энергия. Благодаря живой силе потребность удовлетворяется во внешнем мире; он питает, развивает эту силу и научает применять ее. Возникновение, расширение и отмирание производных потребностей обусловлены поэтому как *про­дуктивным* опытом, так и опытом *непродуктивным* - ограниченностью сил. Ограниченность реальных возможно­стей человека противостоит расширению его интересов и целей, ведет к их отбору и к концентрации усилий. В этом отборе значительную, а в итоге - через ряд посредствующих звеньев - решающую роль играют факторы социальные. Именно они делают возможным безграничное расширение потребностей человека в познании и переустройстве мира. В результате человек одновременно и приспосабливается к окружающей среде и сам приспосабливает действительность к своим наиболее существенным, специфически человече­ским потребностям.

Рост сил стимулирует расширение круга потребностей и умножение интересов; убавление сил сокращает круг по­требностей, заставляет отбирать наиболее существенные и подавлять противонаправленные («соблазны»), подчинять самым существенным все остальные.

В молодости сил у человека прибавляется, к старости они и/гут на убыль. Пока силы прибывают, потребностей становится больше и больше, и для молодого человека они более или менее равно значительны; он пробует одно, другое, третье и стремится охватить все; не успевая, он вынужден от чего-то от­казаться и сгоряча делает поспешно то один выбор, то другой...

Зрелость, в сущности, наступает тогда, когда увлечен­ность многим уравновешена сознанием своих реальных воз­можностей. Налицо и максимально широкий круг интересов и строгая их иерархия. Человек учитывает многое, считается со всем, что знает и может узнать, но устойчиво стремится к чему-то определенному, самому для него важному.

С годами, когда сил у человека недостает, учет измене­ний, происходящих в окружающем, становится недостаточно точным и полным. Человек начинает ориентироваться все больше на то, что он воспринимал и понимал, когда сил и интересов у него был избыток. Это можно назвать «старе­нием интересов». Теперь преобладает не процесс умножения потребностей, а процесс их концентрации, и «дряхлость ин­тересов» - это полная, преимущественно оборонительная собранность всех целей вокруг какой-то одной заинтересо­ванности. Интересы замыкаются в узком кругу. Они могут быть возвышенно идеальными, духовными, могут быть грубо материальными, но связи с окружающей реальностью за недостатком энергии не ведут их к преобразованиям. Це­леустремленность молодости питается этими связями - по­этому она наступательна и гибнет, лишенная возможности преобразования, как погиб лермонтовский Мцыри в мона­стырском заточении. «Старость консервативна, это ее глав­ное несчастье»,- сказал A.M. Горький (48, стр. 63).

Любопытной, хотя и несколько односторонней иллюст­рацией к изложенному представляются рассуждения Ари­стотеля в «Риторике»:

 «Так как старики прожили долго и во многом были об­мануты и ошиблись, и большинство дел человеческих дурно, они ничего не утверждают с достоверностью и все ценят в меньшей мере, чем следует. И все они полагают, но ничего не знают; в своей нерешительности они всегда прибавляют может быть и пожалуй. И обо всем говорят так, ничего не утверждая с полной определенностью».

 «Они подозрительны по причине своей недоверчивости, а недоверчивы по причине своей опытности. Вот почему нет у них ни сильной любви, ни сильной ненависти. По завету Бианта, они любят, готовые возненавидеть, и ненавидят, гото­вые полюбить».

 «Они не жаждут ничего великого и необыкновенного, но лишь того, что полезно для существования. Они не щедры, потому что имущество - одна из необходимых вещей, а вместе с тем они знают по опыту, как трудно приобрести и как легко потерять».

 «Они робки и всего заранее опасаются, ведь они на­строены противоположно юношам: их охладили годы, а юноши пылки. Так старость прокладывает дорогу робости, ибо страх есть своего рода охлаждение».

 «Они не поддаются надеждам, благодаря своей опытно­сти, так как большинство житейских дел дурно и по большей части оканчивается плохо... Они больше живут воспомина­ниями, чем надеждой, ибо для них остающаяся часть жизни коротка, а прошедшая длинна, надежда же относится к буду­щему, а воспоминания к прошедшему».

 «И гнев их пылок, но бессилен. А из страстей одни у них исчезли, другие утратили свою силу, так что они не под­даются и не следуют желаниям, а выгоде. Оттого люди, до­стигшие этого возраста, кажутся благоразумными, ибо страсти их ослабели и подчиняются выгоде».

 «Юноши милосердны из-за своего человеколюбия, а ста­рики из-за своего бессилия, ибо на все бедствия они смотрят как на близкие к ним». (Цит. по 61, стр. 26-27.)

Черты юности и молодости, существенные для нашей характеристики возраста, отметил Герцен: «Юность, где только она не иссякла от нравственного растления мещан­ством, везде непрактична... быть непрактическим - далеко не значит быть во лжи; все обращенное к будущему имеет непременно долю идеализма. Без непрактических натур все практики остановились бы на скучно повторяющемся одном и том же» (36, т.1, стр. 145). «...Беззаботность свойственна всему молодому и не лишенному сил, в ней выражается доверие к жизни, к себе» (36, тл, стр. 328).

Если предложенная схема эволюции потребностей верна, то возраст должен отражаться на поведении чело­века на всех наших «основных измерениях» борьбы.

Для молодости характерна полная определенность в ис­пользовании инициативы: склонность либо к прямолиней­ному наступлению, либо к глухой обороне. Прямолинейность наступления не допускает передачи инициативы партнеру на сколько-нибудь длительное время и для сколько-нибудь сво­бодного использования. Отсюда постоянная готовность бо­роться за инициативу. Поэтому всякого рода споры среди молодежи обычно проходят шумно. Если же молодой чело­век навязывает инициативу партнеру, то обычно для немед­ленного использования. Например: «Ну, что же ты молчишь? Ну, говори, да или нет!» Стоит партнеру укло­ниться от использования инициативы - ее у него отнимут. В таком споре каждый плохо слушает партнера и не вникает в смысл его соображений потому, что увлечен своей собст­венной целью, которая представляется ему крайне важной.

Поэтому молодости бывает свойственна борьба «за на­стоящее». Будущее представляется чуть ли не немедленно осуществимым, даже отдаленное и идеальное. Для зре­лых лет характерна борьба «за будущее», даже когда оно весьма близко, а отсюда: маневрирование и наступления сложные. Одним из признаков старости не без основания считают ворчливость, то есть оборону от «прошлого». В ней - оторванность от настоящего и узость интересов, кон­центрирующих на себе все заботы человека.

На границе между зрелостью и старостью человек, обладающий еще достаточными силами, уже бережет их: он склонен побуждать других делать то, что нужно ему. Это замедляет движение к цели, но зато освобождает от риска поражений и непроизводительных усилий.

Прямолинейность молодости ведет к быстрым выводам о дружественности или враждебности партнера. Выводы эти могут быть не прочны, но в каждый данный момент они близки к категоричным: партнер либо хороший человек, либо плохой - без полутонов и без противоречий. Отсюда - постоянное смешение в борьбе мотивов позиционных и деловых. Цель увлекает и поглощает все внимание, а парт­нер медлит, сопротивляется, - тут же возникает обобщаю­щий вывод. Но устанавливать с ним должные взаимоотношения некогда. Наступающий продолжает зани­маться делом, но попутно касается и взаимоотношений. Смешение дела с позиционными претензиями воспринима­ется молодым партнером обычно как претензия позицион­ная. В результате - дело обсуждается в форме перебранки.

Здесь мы имеем дело с той чертой молодости, которая противонаправлена благовоспитанности, - с несдержан­ностью. Поэтому о молодом человеке легче, чем о пожи­лом, судить, насколько он благовоспитан.

Сверхзадача у каждого человека своеобразна. Но, кроме того, у молодого человека она по степени конкретности и по своему характеру нечто другое, чем сверхзадача человека зрелого или пожилого. У молодого она более идеальна и менее определенна, хотя нередко кажется ему достаточно определенной; у пожилого - менее идеальна и более опре­деленна, хотя кажется ему достаточно идеальной.

Идеальность сверхзадачи ведет к бескомпромиссности во взаимоотношениях с людьми: в одних случаях - самоот­верженная преданность, любовь и беззаветная храбрость, в других - безжалостная ненависть, безрассудная жестокость...

Склонность к категоричным выводам относится и к представлениям о соотношении сил. Возможности, свои и партнера, в представлениях молодого человека заключены либо в чем-то самом идеально-духовном, либо в чисто фи­зическом; с одной стороны - острота, смелость и ориги­нальность ума, интуиция и талант; с другой - физическая ловкость, спортивное мастерство. Поэтому для молодости характерна полная определенность представлений о соот­ношении сил. Отсюда - свойственная молодости смелость и характерное для нее отвращение ко всякой трусости.

Жизненный опыт ведет ко все более строгому учету ре­альных возможностей, своих и всякого другого. Потенци­альные духовные и интеллектуальные возможности человека берутся под сомнение, если они не дали реальных плодов в общественном положении, в связях и в иных при­знаках внешнего успеха. Сравнительно с молодым цели по­жилого человека более предметно определенны, но его представления о партнере, наоборот, более сложны. У силь­нейшего он склонен подозревать скрытые слабости, у сла­бейшего - скрытые возможности.

В борьбе молодость сильна порывом прямолинейного наступления; старость - учетом обстоятельств и расчетом в маневрировании. Наиболее боеспособен тот, кто сочетает в себе и то и другое, то есть в принципе, в идеале - человек зрелый. Победу одерживает армия, руководимая опытным полководцем и состоящая из молодых солдат...

Иногда пренебрежение к психологии возраста пагубно отражается на выразительности борьбы в спектакле, даже если поведение участвующих в ней актеров обладает рядом существенных достоинств. Так бывает, когда пожилые ак­трисы и актеры даже и хорошо (правдиво, умно, интересно) играют молодых людей, но возраст играемого персонажа явно не соответствует возрасту исполнителя. Актер, может быть, сделал все возможное для своего омоложения при по­мощи костюма и грима, но не позаботился о молодости своего поведения - о молодости своих сценических задач и сверхзадачи, молодости представлений о себе и о своих парт­нерах. Молодость эта - в строе едва уловимых, но суще­ственных оттенков. Романтическая драма и высокая комедия без них едва ли могут быть убедительно воспроизведены на сцене. Примеров тому множество...

Также и молодого человека, играющего старика, не спа­сут грим и наклейки, если не найден возраст в движущих образ интересах и в его специфических представлениях о со­отношении сил и интересов. Костюм и грим иногда даже подчеркивают контраст между поведением и его «упаковкой».

В жизни множество конфликтов возникает оттого, что людям свойственно «на свой аршин» мерить тех, с кем им приходится иметь дело. Человек ведь сам не замечает того, как совершенно постепенно он превращается из молодого в зрелого и далее - в пожилого и старого. То, что свой­ственно ему в соответствии с достигнутым им в данное время возрастом, он склонен считать обязательным и для других - тех, кто много старше или моложе его. Но другой претендует на то же. Так возникают иногда столкновения и противоречия, в которых известную роль (разумеется, от­нюдь не решающую) играют представления, связанные с возрастом. «Верблюд, рассказывая о коне, неизбежно изоб­разит его горбатым», - цитирует A.M. Горький слова Н.Ф. Анненского (48, стр. 326).

## Мужественность и женственность

Известно, что бывают мужчины более и менее муже­ственные, а бывают даже и женственные; бывают и жен­щины, обладающие разной степенью женственности, вплоть до женщин мужественных или мужеподобных. Такое впе­чатление они производят сначала своей внешностью (чер­тами лица, фигурой, голосом), потом и более основательно - своим поведением, повадками, манерами.

На сцене от этой стороны поведения - в большой мере зависят обаятельность образа, а иногда и убедительность сюжета. Если, например, сюжет построен на том, что ге­роиня пьесы привлекательна своей женственностью или герой - мужественностью, а в спектакле они этих качеств лишены, то поступки их партнеров, а вслед за тем и раз­витие событий делаются неубедительными для зрителей. Такое случается.

Каждое из рассмотренных выше «производных изме­рений» опирается на то или другое «основное». Так, все, что связано с благовоспитанностью, начинается с обязы­вающей дружественности. Возрастная характеристика опи­рается на инициативность. Аналогично этому отличие мужественности от женственности коренится в представле­ниях о соотношении сил.

Мужчине положено быть сильным; в основе жен­ственности - использование права на *слабость*. Право это своеобразная, требующая своего признания *сила* - сила *привлекательной* слабости. Она претендует не только на внимание, на снисхождение к себе, но даже и на повинове­ние; иногда претендует категорически и безапелляционно. Мужественность не терпит никакого к себе снисхождения.

Мужественность оперирует преимущественно правом ра­зума, физической силы и логики. Женственность - правом непосредственных побуждений *вопреки* логике, разуму и фи­зической силе; реальный факт - привлекательность - не нуждается в логических обоснованиях. Сила женственности заключена, таким образом, в уязвимости партнера, в его за­висимостии. Привлекательность для партнера - обещаю­щая, дразнящая и ускользающая - делается своеобразной, но вполне реальной силой, преодолевающей иногда все дру­гие. Примитивная, упрощенная и наиболее распространен­ная форма использования этой силы - кокетство. Но кокетство может быть и весьма тонким, скромным, изящ­ным и остроумным. В последнем случае оно и есть сущность женственности. Черты женственности, вытекающие из этой сущности, обнаруживаются на всех «измерениях» борьбы.

Так, женственности свойственна склонность не распоря­жаться инициативой, а пользоваться ею, но не так и не для того, для чего она в каждом случае предоставляется. Жен­ственность обнаруживается преимущественно не в наступле­нии и не в обороне, а в контрнаступлении - в таком маневрировании в контрнаступлениях, которое в итоге может оказаться самым настойчивым, энергичным и умело прове­денным наступлением, но наступлением как бы вынужденным. Для женственности характерно не превращение определенной стратегии в тактику (так сказать, по нисходящей линии), а наоборот - возведение тактики до уровня стратегии (по вос­ходящей линии). Не логический ход от цели к средству, а своеобразное использование чуть ли не любого средства - превращение его из средства достижения, казалось бы, одной цели в средство достижения цели другой, может быть, прямо противоположной. Здесь, говоря словами Дж. Неру, «средства управляют целью и меняют ее» (106, стр. 390).

Женственность обнаруживается в умении бороться преимущественно за цели позиционные. Так и должно быть. Сила женственности неприменима в деле как таковом, где конкрет­ные знания и умения обеспечивают успех. Поскольку жен­щина проявляет высокое мастерство в деловой борьбе и занята только делом, даже успешно выполняя его, она теряет долю женственности, хотя в другое время, может быть, обла­дает ею в избытке. В борьбе же позиционной, в области от­тенков, многозначных намеков и подразумеваемых обобщений силы женственности находят себе полное применение.

Использование деловых поводов для позиционной борьбы и внесение позиционных мотивов в деловую борьбу

- приемы борьбы, характерные для женственности. С позиций женственности (если позволительно так выразиться) любые деловые результаты борьбы суть следствия взаимо­отношений, достигнутых в борьбе позиционной. С позиций мужественности, наоборот, те или иные взаимоотношения - результат борьбы деловой.

Поэтому мужественность тяготеет к борьбе за цели в настоящем времени, а женственность - к борьбе за буду­щее, не слишком отдаленное.

Поэтому логика женственности своеобразна, причуд­лива - похожа на логику каприза. Исходной посылкой в ней служит факт логически необоснованной пристрастности (симпатии или антипатии), а на этой посылке может быть воздвигнута цель логически безукоризненно стройных вы­водов и точных умозаключений с безошибочным учетом множества самых разнообразных факторов...

Мужественность требует логики общеобязательной и, следовательно, претендующей на объективно обоснованные исходные положения. Эта сугубо деловая логика бывает пря­молинейна и безжалостна; в ней проявляется самоуверенность.

В представлениях о партнере - о соотношении интересов и сил - с наибольшей ясностью обнаруживается то, что жен­ственная логика ставит дело в зависимость от взаимоотношений.

При явно и откровенно антагонистических взаимоотно­шениях с партнером женственность не является силой, и борьба с врагом требует от женщины мужественности. Не­прикрытая враждебность делает логику женственности бес­смысленной, глупой. Женственности свойственно поэтому либо провокационно маскировать враждебность дружествен­ностью, либо находить в интересах партнера хоть что-то объ­единяющее, родственное своим интересам. Если это удается, то возникает чаще всего позиционная борьба с позиций от­носительной дружественности за дальнейшее сближение. Здесь женственность находит себе применение и нередко дает конкретные деловые результаты. Но если в такой борьбе враждебность, вызванная сопротивлением партнера, прорывается наружу, то тут же и в той же мере пропадает женственность. Поэтому женщины избегают ссор между собою в присутствии мужчин, мнением которых дорожат.

Но дружественность, как характерная черта женствен­ности, своеобразна. Она - дружественность в некоторых границах, идущая не до конца, не беспредельно. Такая не­завершенность дружественности вытекает из склонности де­ловую борьбу заменять позиционной и ставить в зависимость от последней. Позиционная борьба подразуме­вает некоторую недоговоренность во взаимоотношениях, по­этому женственность требует такого представления о сходстве интересов, которое допускает возможность боль­шей близости. Значит, принятая и признаваемая обеими борющимися сторонами дружественность должна быть не­полной - не окончательной.

Склонность к полной и окончательной ясности во взаи­моотношениях - черта, характерная для мужественности: от дружественности, ограниченной пределами вполне кон­кретного дела, до дружественности безусловной, беззавет­ной и безграничной, характерной для юности, как это было отмечено выше. «Женщины умеют любить сильнее, нежели большинство мужчин, но мужчины более способны к ис­тинной дружбе», - утверждает Лабрюйер (75, стр. 77).

Право на слабость, как сила женственности, является та­ковой тем более, чем менее сама носительница этого права сознает его, рассчитывает на него и обнаруживает это. Но сила эта постоянно сочетается с вполне реальными силами любого другого рода и даже с могуществом. Сила женствен­ности тогда и настолько дополняет другие силы женщины, когда и насколько, специально не заботясь о том, она пользуется привлекательностью слабости, не прибегая к рацио­нальным обоснованиям своих требований или просьб.

В характере обмена информацией женственность и му­жественность проявляются в признаках, вытекающих из тех, что мы сейчас рассмотрели. Стремление к использованию инициативы в контрнаступлении влечет за собой скупость в выдаче информации, намеки на ее многозначительность - стремление так повернуть диалог, чтобы, держась по ви­димости темы партнера, в действительности перевести его на свою тему (например, говоря как бы о деле, в действи­тельности вести разговор о взаимоотношениях, а говоря о взаимоотношениях, клонить к делу).

Склонность к позиционной борьбе обнаруживается в пренебрежении к деловой конкретности высказываний и в повышенном внимании к тому, куда партнер клонит - какие обобщения он подразумевает. В обмене информа­цией женственность тяготеет, таким образом, не столько к обмену смыслом произносимых речей, сколько к обмену тем, как эти речи и слова произносятся. Пауза, жест, ин­тонация в таком обмене могут играть решающую роль.

Дружественность требует щедрости и доверия; они ведут к откровенности. Но женственность подразумевает друже­ственность своеобразную. Для нее характерна чрезвычайная откровенность при некоторой загадочности, многозначности выражений, которые влекут за собой различное толкование одних и тех же выражений разными людьми и в различное время. Мужественность тяготеет в обмене информацией, на­оборот, к однозначности и определенности.

Черты мужественности, как и черты женственности, взаимосвязаны. Любая отдельно взятая черта из тех, на­пример, что были, рассмотрены, не создает женственности или мужественности в целом, и любая в гипертрофирован­ном виде разрушает то и другое. Так, скажем, деловитость, точность и определенность поступков сами по себе могут ничем не напоминать мужественность, а воплощать лишь педантизм, если не пошлость. Также грубо преувеличенный интерес к взаимоотношениям между людьми, жадное стрем­ление заниматься только этой стороной жизни окружающих - это уже не женственность, а, скорее, карикатура на нее...

Как только мужчина начинает хоть сколько-нибудь ки­читься своим правом и своей силой, демонстрируя их спе­циально, а тем более неудачно, - он теряет в мужественности. Подобным же образом как только жен­щина начинает сознательно, преднамеренно пользоваться своей привлекательностью, то есть своей женственностью, - она тут же начинает ее терять.

Каждой актрисе и каждому актеру в их повседневном поведении присуща какая-то мера женственности и муже­ственности, но мера эта может не отвечать требованиям спектакля, и житейский навык приходится, следовательно, преодолевать на пути от себя к образу. Поэтому в работе с актерами режиссеру приходится иногда добиваться от ак­теров то большей женственности, то большей мужествен­ности, которых требует ход борьбы в спектакле. Но на репетициях требования немедленного результата, как из­вестно, ведут к штампам. Надежнее обходный путь - ис­пользование основных «измерений», при котором актриса или актер будут вынуждены непроизвольно мобилизовать то из женственности или мужественности, чем каждый рас­полагает. Такие резервы у каждого есть, даже если он не подозревает об этом и не привык пользоваться ими в быту.

Впрочем, в современном театре эта сторона спектакля обычно учитывается и, в сущности, предрешается при рас­пределении ролей. В труппе всегда должны быть актеры достаточно мужественные и актрисы достаточно женствен­ные, чтобы можно было не заботиться на репетициях о выработке этих качеств поведения. Но если актер *всегда мужествен*, а актриса *всегда женственна*, то ведь это не больше как минимум (если не штампы...). А в жизни даже и самый мужественный человек бывает то более, то менее мужествен, в зависимости от того, с кем, за что и в каких обстоятельствах он борется. Самая женственная женщина также то более, то менее женственна в зависимости от множества причин. Поэтому поиски художественной меры и разнообразия степеней как мужественности, так и женственности могут содействовать выразительности борьбы в спектакле, даже после безошибочного распреде­ления ролей.

Когда и в какой мере должна быть мужественна и жен­ственна Комиссар в «Оптимистической трагедии» B.C. Виш­невского? Должна ли быть мужественна (когда, в чем, в какой степени) Глафира в «Волках и овцах» Островского? Елизавета - в «Марии Стюарт» Шиллера? Должен ли быть (когда и в какой степени) мужествен Подколесин в «Же­нитьбе» Гоголя? Обломов Гончарова? Вопросы эти могут быть адресованы не только актерам.

«Производные измерения» на первый взгляд больше касаются актеров и выходят за границы режиссерской ком­петенции. Но если образ, создаваемый актером, зависит от его партнеров, то все, устанавливаемое этими «измере­ниями», не минует и режиссера. В женственности и муже­ственности это отчетливо обнаруживается. Так, Комиссар в «Оптимистической трагедии», в зависимости от толкования пьесы, должна, вероятно, в определенных сценах поражать женственностью, а в других - мужественностью и своих партнеров, и зрителей. Да и у Глафиры, если она принад­лежит не к «овцам», а к «волкам», должна быть неожи­данная мужская хватка, контрастирующая с чертами, благодаря которым она покорила Лыняева.

## Уравновешенность и экспансивность.

## Профессиональные навыки и др.

## 1

Есть люди, для которых характерно рассудительное спо­койствие - уравновешенность; других столь же характеризует экспансивность, непосредственность; каждый человек прибли­жается к одной из этих крайностей в той или другой мере.

Деловая уравновешенность - ближе к мужественности; экспансивность, скорее, свойственна женственности. Но му­жественность иногда (особенно в молодости) сочетается с крайней экспансивностью. Такими могут быть, например, мужественные герои шиллеровских драм. Женственность нередко (например, в зрелом возрасте) сочетается с полной уравновешенностью. Но далеко не все молодые люди экс­пансивны, а для стариков, пожалуй, более характерна раз­дражительность, чем уравновешенность. Более или менее уравновешенными могут быть люди инициативные и без­деятельные, приветливые и недоверчивые, самоуверенные и скромные, всех возрастов мужественные и женственные.

Уравновешенность человека определяется тем, на­сколько широк круг объективных обстоятельств, которыми он руководствуется в борьбе. «Не в гневе, не в страстном негодовании отличие преступления, совершенного пред­умышленно, от деяния, сделанного в раздражении, а в про­межутке времени, дающем возможность одуматься, критически отнестись к себе и к задуманному делу», -пишет А.Ф. Кони (69, т.2, стр. 88). Чем шире круг обстоя­тельств, которые учитывает человек, тем он уравновешен­ней и тем более сознательно и хладнокровно его поведение. Экспансивный человек, наоборот, не заглядывая вперед, воспринимает каждое противодействие партнера как не­обоснованное. Ему недостает широты взгляда, чтобы видеть основания для каких бы то ни было иных точек зрения, кроме его собственной. Поэтому в сопротивлении партнера он склонен видеть проявления враждебности. Отсюда -вспыльчивость, раздражительность, а вслед за ними - по­зиционная борьба.

Для уравновешенности характерны четкое разграниче­ние целей и средств, планомерность, тщательность и завер­шенность в применении и использовании каждого средства, пока оно представляется ведущим к цели. Для экспансив­ности характерно обратное: смешение целей со средствами - такое увлечение средством, при котором цель уходит из внимания и средство превращается в цель, часто на самое короткое время. Далее - прямолинейность наступлений, не­разборчивость в средствах, хаотичность их использования, резкие переходы от одного средства к другому. Все это -проявление узости взгляда, такой поглощенности внимания одним объектом, при котором все, что непосредственно с ним не связано, совершенно игнорируется.

Поэтому экспансивные люди часто занимаются про­шлым, а если они борются за настоящее, то претендуют на мгновенный результат даже там, где он практически не­возможен, как, скажем, в позиционной борьбе. Экспансив­ный либо и распоряжается инициативой, и в полной мере пользуется ею, либо бросает ее на произвол судьбы. Урав­новешенный - через последовательный ряд целей в настоя­щем борется за будущее; стремясь распоряжаться инициативой, он предоставляет ее и партнеру. Он умеет внимательно слушать и выжидать.

Пока и поскольку неуравновешенному человеку удается вести деловую борьбу, он в этой борьбе склонен держаться однажды усвоенных им, чаще всего пристрастно искажен­ных представлений о соотношении интересов и сил своих и партнера. Уравновешенный осознает относительность дру­жественности, враждебности и любого соотношения сил. Экспансивный держится крайностей: по малейшему поводу он готов зачислить партнера и в число ближайших друзей, и в число злейших врагов; в соотношении сил он склонен считать себя то полным ничтожеством, то обладателем бес­спорного могущества.

Это влечение к крайностям сказывается и в обмене ин­формацией. Экспансивный человек, в отличие от уравнове­шенного, то предельно скуп, то чрезвычайно расточителен.

Характеризуя экспансивность и уравновешенность в по­ведении людей, мы, в сущности, подходим вплотную к клас­сификации темпераментов по Гиппократу; физиологические обоснования им дал И.П. Павлов. К экспансивным, легко воз­будимым (неуравновешенным) людям принадлежат сангви­ники, к спокойным, уравновешенным - флегматики; крайняя, болезненная степень возбудимости дает тип холериков; про­тивоположная, болезненная крайность - меланхоликов.

Но в том, как ведет себя в борьбе действующее лицо спектакля, важна не сама по себе принадлежность его к какому-либо типу по классификации Гиппократа (как бы ни была она верна), а то, в чем, как и когда данное лицо *отклоняется* от того или другого типа.

Крайние степени экспансивности, неуравновешенности, как и невозмутимости, - болезнь. Художественную ценность могут представлять лишь отдельные черты ее, но не сама она. Самый уравновешенный человек бывает на разных эта­пах борьбы то более, то менее уравновешенным. Течение борьбы между людьми как в жизни, так и в спектакле в значительной степени зависит от того, в какой мере и когда каждый из борющихся уравновешен или, наоборот, экспан­сивен. Одно выразительно лишь на фоне другого и в про­тиводействиях борющихся и в поведении каждого из них.

Какова мера хладнокровия и экспансивности в поведе­нии Аглаи и Настасьи Филипповны в «Идиоте» Достоев­ского на разных этапах их финального объяснения? Кончается оно полной потерей выдержки той и другой, но начинается, вероятно, с обратного. Развитие борьбы в этом объяснении, характеры обеих героинь и все психологическое и философское содержание сцены в значительной степени зависят от того, кто, когда и до какой степени неуравнове­шенности доходит. Впрочем, в тексте романа борьба эта оха­рактеризована Достоевским и с этой ее стороны.

А в какой мере должен быть хладнокровен Кречинский в беседе со Щебневым в «Свадьбе Кречинского» Сухово-Кобылина, и сколь уравновешен должен быть Щебнев? Автор оставляет широкий простор для различных толкова­ний этой сцены. Если оба будут вполне спокойны, то борьба утратит остроту и значительность. Но она едва ли будет правдивой, если несдержанность того и другого об­наружит сразу же и остроту ситуации и представления каж­дого о партнере. К тому же несдержанности Кречинского противостоит его благовоспитанность. Значительность сцены и характера действующих лиц выражаются, между прочим, в том, как хладнокровие или экспансивность од­ного отражаются на выдержке другого. Это относится к лю­бому острому столкновению в борьбе в любой пьесе.

В некоторых пьесах сам сюжет ставит в центр событий героя неуравновешенного, экспансивного. Отсюда возникло в старину актерское амплуа «неврастеника» в противопо­ложность уравновешенному «резонеру.

## 2

Выше бегло упоминалось о том, что профессия часто накладывает отпечаток на характер поведения человека в борьбе, и некоторые профессиональные привычки отмечались при разборе «основных измерений».

Существуют профессии, требующие инициативности. Люди малоинициативные к таким профессиям непригодны. Но и сами эти профессии развивают инициативность, и по­этому она свойственна людям данной профессии. Таковы торговые агенты, коммерсанты, газетные корреспонденты, администраторы. Их инициативность выглядит, разумеется, в каждом случае по-разному: то как настойчивость, то как смелость, то как находчивость, то как нахальство. Но каждый из них ищет повода наступать, находит его там, где другие не находят, и наступает «за настоящее»

Ясность служебного подчинения и строгая дисциплина, вошедшие в привычку, ставят четкие границы инициатив­ности и противонаправлены склонности к позиционной борьбе. Поэтому для военной профессии, например, такая склонность не может быть характерной. Для тех, кто за­нимается много семейными взаимоотношениями (например, для домохозяек), она, наоборот, может быть своеобразной профессиональной чертой. В какой-то мере она присуща и таким профессиям, в которых субъективные вкусы играют значительную роль, например, связанным с искусством. По­этому, в частности, для закулисной театральной среды и для связанной с ней театральной критики характерен по­вышенный интерес к взаимоотношениям, а далее - борьба за определенные представления о себе окружающих. От­сюда: самолюбие, погоня за популярностью, обидчивость и пр. При постановке пьес из театрального быта («Таланты и поклонники», «Без вины виноватые» Островского) это, вероятно, должно быть учтено.

Профессиональная привычка командовать, распоря­жаться, руководить и противоположная привычка повино­ваться, зависеть от кого-то ведут к противоположным склонностям и в инициативности, и в представлениях о со­отношении сил. Поэтому подхалимство поощряет чванство, а чванство насаждает подхалимство. (Эти «профессиональ­ные» черты поведения могут найти себе применение при постановке «Доходного места», «Ревизора».)

Некоторые профессиональные навыки особенно ярко проявляются в обмене информацией. Выше мы уже каса­лись того, что специалисты в точных и естественных науках больше склонны к ясности, однозначности выражений, чем специалисты в области наук гуманитарных. Всякого рода теоретики обычно многословнее всякого рода практиков. Расчет на воображение партнера, наоборот, вырабатывает привычку к образному лаконизму. (Может быть, эта про­фессиональная черта писателя свойственна, например, Тригорину в «Чайке» Чехова?)

Лица, много лет отдавшие педагогической работе, не­редко приобретают навык давать больше разъяснений, чем это нужно. Отсюда склонность возвращать партнеру полу­ченные от него сведения с дополнениями и разъяснениями.

Именно потому, что подобного рода профессиональные навыки в борьбе проявляются в самых разнообразных сте­пенях, они бывают иногда характерной чертой поведения человека. Привычка поучать, вероятно, должна присутство­вать в поведении профессора Серебрякова в «Дяде Ване» Чехова. Та же профессиональная черта может быть и у про­фессора Кругосветлова в «Плодах просвещения» Л. Тол­стого. А свойственна ли она учителю Корпелову в «Трудовом хлебе» А. Островского? Во всех случаях - это вопрос толкования роли и сюжета пьесы в целом.

## 3

Перечень «производных измерений» можно бы и про­должить. Можно, например, взять «состояние здоровья» борющихся. Ведь всякий человек более или менее здоров, а состояние здоровья всегда сказывается на поведении. Более того, «никакие расовые или духовные различия между людьми не могут сравниться с той разницей, которая суще­ствует между больным человеком и здоровым» (155, стр. 130). Можно взять «образованность» - уровень квалификации; можно, в сущности, взять все что угодно (вплоть до того, чи­тает ли человек преимущественно книги или газеты, употреб­ляет спиртные напитки или нет, женат или холост и т.п.). Это - вопрос остроумия и изобретательности.

Поэтому число «производных измерений» не может быть ограничено. Все предлагаемые мною можно рассматривать как разные «точки зрения». Предмет един: взаимодействия, реально происходящие между людьми, а более конкретно - конфликт, данный в пьесе и подлежащий реализации в спек­такле. Но точек зрения на этот предмет может быть столько же, сколько точек составляют окружность.

Мы рассмотрели пять «основных измерений» и косну­лись нескольких «производных». Деление это условно - не­которые из «основных» можно считать и «производными». Так, «обмен информацией» находится как бы на границе между теми и другими.

Список наших «измерений» начинается с наиболее яс­ного - с инициативности, без которой не может существо­вать никакого взаимодействия между людьми. Применительно к каждому из последующих требования могут быть то менее, то более категорическими, но могут быть и весьма существенными в интересах выразительности борьбы. Я полагаю, что «основные измерения» - это те «точки зрения», с которых видны стороны или качества процесса борьбы наиболее *существенные объективно*. В со­вокупности они дают представления о процессе взаимодей­ствия примерно так же, как чертежи (план, фасад, два-три разреза, аксонометрия) - об архитектурном произведении. Существующее или проектируемое здание только в контурах воспроизведено этими чертежами.

Режиссерский план борьбы по назначению своему *дол­жен быть контурным* и должен оставлять достаточный простор для дальнейшей конкретизации в действиях акте­ров. Так же и партитура музыкального произведения остав­ляет свободу музыкантам-исполнителям. Контуры борьбы могут быть очерчены лаконично и могут быть разработаны относительно подробно. Оттенки и полутона непроизвольно и неизбежно возникают в реальном ее течении, и именно те и такие, какие нужны, если она верно очерчена в соот­ветствии с пьесой и ее толкованием по «основным измере­ниям» и если актеры в состоянии осуществить ее. При этом наиболее интересные и своеобразные оттенки чаще всего возникают на скрещивании нескольких «измерений» - как одновременный отклик на несколько достаточно сложных и значительных предлагаемых обстоятельств. На скрещива­нии «измерений» обнаруживаются неповторимые творче­ские индивидуальности и режиссера, работающего с акте­рами, и самого актера, и мы переходим от технологии борьбы к практике ее использования.

Предлагая читателю рассмотреть каждое измерение в отдельности, я настойчиво (а может быть, даже и назой­ливо!) повторял, что любой признак того или иного «из­мерения» сам по себе не выражает ни инициативности, ни характера цели, ни представлений о партнере. Это же, в сущности, относится и к самим «измерениям» - к тому, как они определяют смысл происходящей или должен­ствующей происходить на репетиции или на спектакле борьбы. Только сочетание «измерений» - сложные предла­гаемые обстоятельства - выражает некоторый целостный смысл, который может быть интересен в художественном произведении театрального искусства. Такие сочетания бы­вают наиболее содержательны, а потому и интересны, когда они противоречивы или тем более - парадоксальны. По­ясню примерами: А.Д. Дикий, репетируя «Человека с порт­фелем» А. Файко, добивался от М.И. Бабановой, чтобы она, играя мальчика Гогу, играла «сорокалетнего мужчину»; от исполнителя роли Гордея Торцова («Бедность не порок» Островского) он добивался поведения «культурнейшего», «интеллигентнейшего» человека; от Коршунова - чтобы тот разговаривал с Любовью Гордеевной, «как Лев Толстой с ребенком». При всем том, Гога должен был оставаться мальчиком, Гордей - купцом-самодуром, Коршунов - ста­рым развратником. Эти парадоксальные сочетания проти­воположных качеств в поведении делали каждый образ содержательным, ярким и совершенно своеобразным.

Подобного рода толкования - продукт мысли и про­зорливости режиссера, умеющего в пьесе, исходя из самой жизни, видеть психологические и социальные проблемы, требующие ответа. Необычайное, противоречивое поведение людей в обнаженной борьбе наиболее ярко выражает их сущность - и не только в устойчивости характера одного и того же человека, а также и в том, как и когда он от од­ного *переходит* к противоположному, по какому-то одному, а тем более - по многим «измерениям». В этих переходах - развитие образа. Ведь любой процесс приводит к тому, что не похоже на его начало. А чем больше начало отличается от конца, тем яснее и смысл самого процесса.

Но, как утверждает Дж. Бернал, «прежде чем мы можем надеяться воспроизвести какие-либо характерные черты живых организмов, мы должны сначала понять, как сам живой организм управляет собой» (13, стр. 490). Этому, в сущности, в пределах взятой темы и были посвящены предшествовавшие страницы.

# Глава VII

# О ПРАКТИЧЕСКОМ ПРИМЕНЕНИИ

# «ИЗМЕРЕНИЙ»

Мудрость во всех житейских делах, мне

ка­жется, состоит не в том, чтобы знать, что

 нужно делать, а в том, - чтобы знать, что

делать прежде, а что после.

Л. Толстой

## 1. В дополнение, а не взамен

Н. Горчаков приводит слова К.С. Станиславского, ска­занные на репетиции «Горя от ума» (1931-1932): «Всей моей системе грош цена, если она не служит практике ре­петиций, воплощению текста пьесы, работе актера над собой и над ролью. Умом ее можно понимать и принимать, по научить себя ею пользоваться - вот в чем вся трудность и в то же время вся ее ценность» (47, стр. 176). Эти слова Станиславского не означают, очевидно, вульгарного прак­тицизма.

Между теорией, даже самой верной, и практикой не­избежна некоторая дистанция. Прохождение ее зависит от умения пользоваться теорией.

Предложенное мною не содержит в существе своем *ничего нового*. Я предлагаю только *обратить внимание* на повсеместно распространенное и общеизвестное и условно *разъединить* обнаруженное для последовательного исполь­зования.

Новизна сводится к раздельному рассмотрению с опре­деленных точек зрения, которые сами по себе также от­нюдь не новы. Я предлагаю на каждой из них *задержаться* и на время отрешиться, отвлечься от других точек зрения. Ново только это - специальный и неизбежно *узкий* (сосредоточенный) взгляд на течение взаимодействия между людьми в жизни и на сцене. (Примитивные анало­гии: модница внимательна к одежде, врач занят здоровьем: зубной - сосредоточен на зубах пациента, ларинголог - на горле, окулист - на глазах, каждый отвлекается на какое-то время от всего остального.)

Для такого профессионально узкого взгляда, я полагаю, есть основания. Во-первых, узость взгляда на отдельных этапах профессиональной работы отнюдь не исключает са­мого широкого взгляда в итоге и в целом; во-вторых, со­средоточенность противостоит беглости и предохраняет от поверхностности, и, в-третьих, обзор, при котором взгляд останавливается в последовательном порядке на существен­ном, как раз и есть широкий взгляд.

Кругозор каждого человека неизбежно ограничен, хотя сам он этого может не замечать. Поэтому в режиссерском искусстве важно не просто существование точки зрения на жизнь, изображенную в пьесе, а то, чтобы она открывала действительно важное и чтобы помимо точки зрения, обычно присущей данному режиссеру, он умел пользоваться и другими, в той мере и тогда, когда этого требует дело.

Я предлагаю «точки зрения» на взаимодействия людей не в отрицание и не взамен каких-либо иных, самых широких, свободных, индивидуальных и субъективных, а только и ис­ключительно в *дополнение* к ним. Они призваны помочь рас­ширению взгляда и обогатить его, а не вытеснить и не подменить его чем-то новым, унифицировано однообразным.

Одному режиссеру свойственно устремлять свое внима­ние преимущественно на внутреннюю, духовную жизнь пер­сонажей - он видит переживания героев будущего спектакля как таковые. Другому столь же свойственно ви­деть в пьесе определенные пространственные положения действующих лиц, ' мизансцены. Таким был, вероятно, В.Э. Мейерхольд; А. Гладков записал его слова: «Я убежден, что актер, ставший в верный физический ракурс, верно произнесет текст. Но ведь выбор верного ракурса - это тоже акт сознания, акт творческой мысли. Ракурсы могут быть неверные, приблизительные, близкие, почти верные, случайные, точные и так далее. Диапазон отбора громаден. Но как писатель ищет точное слово, так и я ищу точней­ший ракурс» (40, стр. 232). Внимание некоторых режиссе­ров сосредоточено, прежде всего, на жанре пьесы, других на быте, на исторической достоверности событий и характеров. А иногда на публицистической актуальности текста или на возможности превратить далекое прошлое в злободневное.

Я думаю, что каждый из этих подходов может быть при померен. Охарактеризованные в предыдущих главах «из­мерения» конкретизируют и переживания, и идею, и тему, и жанр, и быт; они связаны и с положением тела в про­странстве - с ракурсом. Их смысл в том, что они - не общие рассуждения, не мечтания, не мысли сами по себе и не интонации, позы и жесты как таковые. Их назначение *связывать* самое отвлеченное с самым вещественным, чувственно ощутимым. Причем каждое «измерение» берет и то и другое со своей определенной, условно и временно изолированной точки зрения. Режиссерская и педагогическая практика убедила меня, что, применяя их, можно Вести актера в нужном режиссеру направлении и в то же время не навязывать ему ничего чуждого его индивидуаль­ности. Они предоставляют актеру свободу в границах, прак­тически достаточно широких, и не допускают произвола.

Но, применяя «измерения», нельзя ни на минуту за­пивать, что все они - лишь средства для построения жи­вою взаимодействия образов надлежащего содержания и характера. Если в воображении режиссера ясна цель - «на­тура», которую он хочет воспроизвести, то «измерения» к его услугам. Если же «натуру» он не видит, то «измерения» теряют всякий смысл, как и вообще любые приемы психотехники. Они могут быть полезны, пока и поскольку ре­жиссер озабочен тем, чтобы на сцене происходило *подлинное взаимодействие* действующих лиц пьесы, и именно оно было таким, а не другим. Впрочем, «измере­ния» могут помочь и в «натуре» увидеть то, что при по­верхностном взгляде ускользает.

## 2. Река взаимодействий и берега предлагаемых обстоятельств

Лицом к лицу

Лица не увидать.

Большое видится на расстояньи.

С. Есенин

Наша наука говорит: отодвинь явление –

и я с ним справлюсь и освою его.

 «Далековатость» (выражение Ломоносова) и

 по­знаваемость для нее почти однозначны.

О. Мандельштам

Маркс писал: «...Отдельная личность сливается с жизнью целого, а целое находит свое отражение в сознании каждой отдельной личности» (90, тл, стр. 103). Этот обобщающий закон постоянно дает о себе знать. Он распространяется и на общественные отношения и на поведение каждого чело­века в отдельности. «Целое» - это обстоятельства, окружаю­щие личность. «Если мы рассматриваем человека одного, без отношения его ко всему окружающему, то каждое действие его представляется нам свободным. Но если мы видим хоть какое-нибудь отношение его к тому, что окружает его, если мы видим связь его с чем бы то ни было, - с человеком, который говорит с ним, с книгой, которую он читает, с тру­дом, которым он занят, даже с воздухом, который его окру­жает, со светом даже, который падает на окружающие его предметы, - мы видим, что каждое из этих условий имеет на него влияние и руководит хоть одною стороной его дея­тельности. И на столько, на сколько мы видим этих влия­ний, - на столько уменьшается наше представление о его свободе и увеличивается представление о необходимости, ко­торой он подлежит» (147, т.7, стр. 368). Эти мысли Л.Н. Тол­стого имеют прямое отношение к театральному искусству, поскольку оно воспроизводит жизнь людей.

«В каждом художественном произведении *одно выра­жено через другое*», - утверждает М.В. Алпатов (6, стр. 7). Взаимодействия актеров являются искусством в той мере, в какой через них выражены сложные, значительные и ин­тересные для зрителей обстоятельства жизни героев, а таким путем и их характеры.

Любой правдивый спектакль (в отличие от ритуала условного представления) в той его части, которая состоит из поведения актеров, есть единый беспрерывный поток взаимодействий. Он течет в той мере, в какой подлинны действия актеров, и течет столь стремительно, сколь увле­чены актеры целями своих действий.

Если взаимодействия в спектакле - река, то предла­гаемые обстоятельства - берега. Береговая линия может быть сложна и причудливо запутана, она состоит из мно­жества мельчайших изгибов на каждом отдельно взятом участке. Но она имеет и определенное общее направление. На равнинах река извивается и ее течение едва заметно, в горных ущельях оно стремительно и очевидно. Так и пред­лагаемые обстоятельства. Какие-то из них дают генеральное направление развитию взаимодействий, какие-то дают кру­тые повороты, какие-то определяют направление на отно­сительно коротких дистанциях, какие-то вызывают мгновенные оттенки в приспособлениях борющихся.

Внимание к предлагаемым обстоятельствам при подго­товке спектакля и их учет могут быть разными. Можно у самой воды изучать камни, прибрежные камыши и песча­ные отмели, а можно смотреть с самолета, с высоты в ты­сячу метров. Можно видеть в предлагаемых обстоятельствах причину мгновенного приспособления, а можно - причину важнейших событий пьесы. Горизонт постепенно расши­ряется, когда вы поднимаетесь и удаляетесь, и сужается, когда опускаетесь и приближаетесь. Отходя, вы жертвуете подробностями во имя общего обзора; приближаясь, вы от­казываетесь от широкой панорамы ради конкретных под­робностей. Берега все те же, а вид их меняется в зависимости от расстояния, с какого вы их рассматриваете.

Характеристика предлагаемых обстоятельств с самого большого расстояния - это социально-политические, исто­рические и этнографические очерки. На ближайшем рас­стоянии - то, что должно существовать в воображении актера конкретно в данный момент. От того, как установ­лены те и другие предлагаемые обстоятельства и насколько поверят в их реальность артисты, зависит течение событий спектакля. Одни дают ему общее направление (сквозное действие), другие конкретизируют поведение персонажа в частных (малых, простых) действиях артиста. Такова же, в сущности, и диалектика любого явления искусства: в малом - большое, в частном - общее.

Режиссерский план «Отелло» К.С. Станиславского (1929-1930) начинается с обстоятельных рассказов о прошлом Родриго и Яго (134, стр. 10-18). В примечании к сцене «В сенате» (134, стр. 117) К.С. Станиславский предлагает «не­сколько мечтаний... в помощь исполнителям ролей дожа и Брабанцио». И там и тут речь идет о предлагаемых обстоя­тельствах, которые, как пишет Константин Сергеевич, «за­нимают первостепенное положение». Он называет «мечтаниями» очерки, им сочиненные, - то, чего нет в тексте пьесы, но что *увидел* режиссер при взгляде с боль­шой высоты на события, в ней изображенные, и что каса­ется истории, политики, философии и психологии. Практические указания К.С. Станиславского актерам кон­кретизируют эти «мечтания» в последовательном ряде (линии, партитуре) взаимодействий; эти указания пре­дельно просты и определенны. Константин Сергеевич пишет: «Такая партитура, или линия, по которой вам сле­дует идти, должна быть проста. Этого мало - она должна удивлять вас своей простотой» (134, стр. 266). Если продол­жить нашу аналогию с рекой и берегами, то можно сказать, что режиссер поднялся ввысь, а потом, приближаясь от об­щественно-философского понимания трагедии к каждой сцене и к каждому простейшему действию, устанавливает береговую линию чуть ли не на ощупь...

Вл.И. Немирович-Данченко, репетируя пьесу «Три сестры» (1939-1940), много внимания уделял общей атмо­сфере времени и среды, психологии героев, их прошлому и т.д. Но и он подходил вплотную к самой конкретной си­туации и предъявлял поэтому высокую требовательность к мельчайшим оттенкам поведения. Примеров тому в опуб­ликованных стенограммах множество (см. 103).

Иногда предлагаемые обстоятельства активизируют че­ловека, подгоняют и похлестывают его; иногда сдерживают; иногда ставят в тупик, вынуждают искать новые пути к цели, отказываться от нее, менять направление и т.д. Бе­рега могут быть таковы, что течение реки едва заметно...

В «Трех сестрах» борьба глубоко скрыта. Береговая пиния здесь причудлива и противоречива. Но если она об­разует замкнутый круг - течение останавливается. Река пре­вращается в пруд, в озеро, в болото. Вместо взаимодействий - самокопание, самоуглубление, «переживания», тот дурной «чеховский стиль», с которым Вл.И. Немирович-Данченко упорно боролся. Настойчиво возражая против прямолиней­ной активности героев, он строил сложную, но четкую кон­фигурацию берегов - предлагаемых обстоятельств - и тем самым добивался от актеров нужного качества взаимодей­ствий. Это делается все более ясно по мере приближения репетиций к спектаклю. Отсюда его протесты против играния состояний, против «элегии».

Художественное *качество взаимодействий* на сцене на­чинается с отбора предлагаемых обстоятельств режиссером - с построения берегов - и завершается верой актеров в эти обстоятельства как в реальность; тогда меж твердых бе­регов бьется живой поток действий, устремленных к единой сверхзадаче. Строить поток взаимодействий при помощи предлагаемых обстоятельств - это значит так отбирать их, чтобы взаимодействия актеров не стихийно возникали, а преднамеренно выражали значительное содержание.

Прибегая к предлагаемым обстоятельствам, можно ограничиваться и только ближайшими (уткнувшись в них) и *только* самыми отдаленными (взглядом, так сказать, из стратосферы), минуя *среднюю* дистанцию. То и другое встречается постоянно... Но, взятые только в упор, они не ведут к художественному качеству взаимодействий. Взятые только с высот стратосферы, они лишены конкретности; ак­терам не удается поверить в их реальность, и они остаются благими намерениями. А по видимости верный принцип там и тут как будто бы соблюден: режиссер указал на пред­лагаемые обстоятельства. Но не на те, которые одновре­менно и достаточно значительны, чтобы дать направление развитию взаимодействий, и достаточно конкретны, чтобы актерам поверить в их подлинность.

Увидеть в упор первые попавшиеся предлагаемые об­стоятельства, руководствуясь текстом пьесы фраза за фразой, может каждый грамотный актер. Взгляд с большой высоты требует эрудиции. Но рассказывать о конфигурации берегов можно по глобусу и по учебникам географии, не зная и не желая знать, как реально выглядит то, что ясно на словах - в умозрительных построениях, в вольных мечтах.

«Складным футом легко мерить с большой точностью холст, но очень неудобно прикидывать на него сидеральные [звездные] пространства»,- заметил А.И. Герцен (36, т.2, стр. 364). А в искусстве именно «звездные пространства» во­площаются с точностью «секунды во времени и вершка в пространстве», по выражению А.Д. Дикого...

«Помните, - говорил Мейерхольд, - что искусство - это всегда одним крылом в небе, другим крылом - по земле» (цит. по 167, стр. 120). Научиться искусству (быть «крылом в небе»), как известно, нельзя. Только подметать землю - не искусство. Но можно научиться подниматься выше ближайших предлагаемых обстоятельств, а кто и на­сколько поднимается - это всегда удел дарования, а не только трудолюбия. Отойти от ближайших - это значит найти точку зрения, с которой видно существенное, отно­сящееся к более или менее длительному этапу течения взаимодействий, а не к отдельно взятому моменту и не ко всему процессу в целом. На ближайшем расстоянии каж­дый метр береговой линии своеобразен, на географической карте все реки одинаковы. На средней дистанции видно и повторяющееся и различное. Таково назначение предлагае­мых мною «измерений». Приближаться вплотную вынуж­дает стремление к реальности, к достоверности; отходить, удаляться - стремление к охвату целого, к обобщению.

М.А. Чехов, по свидетельству М.О. Кнебель, предлагал специальные учебные упражнения на «чувство целого». Такие, например, задания: «Посмотреть на цветок и воспри­нять его как совершенное, прекрасное целое. Потом рассмот­реть подробно структуру цветка - форму его лепестков, сердцевину, цвет, запах и т.д. Разобрав каждую деталь, опять взглянуть на цветок как на гармоничное целое. Потом Чехов предлагал нам представить себе не одну розу или ромашку, а букет из роз или ромашек. Не одну березу, а березовую рощу, сосновый бор или смешанный лес» (68, стр. 76).

Для репетиционной практики К.С. Станиславского и Вл.И. Немировича-Данченко в указаниях на предлагаемые обстоятельства характерны и приближения вплотную, в упор, и удаления, отходы - в частности и на среднюю дис­танцию. Указывая то на ближайшие предлагаемые обстоятельства, то на самые отдаленные, приходится членить поток взаимодействий то более, то менее подробно на этапы, эпизоды, звенья, куски; чем сильнее актер, тем меньше приходится заниматься мелочами, а дробность чле­нения зависит от расстояния.

Каждое «измерение» предполагает среднюю дистан­цию, каждое указывает на определенные предлагаемые об­стоятельства и может служить основанием для деления. Можно видеть смену одного этапа, эпизода, куска другим В переходе инициативы от одного к другому; можно - в переходе от дела к позиции и от позиции к делу, в пере­ходе от одного позиционного наступления к другому, в смене представлений о соотношении сил и интересов.

Каждое «измерение» даст свои куски. Если попытаться применить сразу все «измерения», то получится такое мел-| in' дробление, что целое может легко затеряться в обилии равнозначных деталей. Поэтому одновременное применение нсех «измерений» противоречит их главному назначению - отдаляться от ближайших предлагаемых обстоятельств ко нее более широкому охвату важнейших.

Но охват с максимального расстояния практически тру­ден. Поверить в реальность даже и одного предлагаемого обстоятельства из числа тех, которые определяют все пове­дение в роли целиком, удается только в исключительных случаях актерам исключительно одаренным. А «как пра­вило, преодоление «трудностей» осуществляется методом *разделения труда*, то есть облегчением задачи... если так называемой интуиции не хватает, надо перейти к анализу, *целое* усваивается по частям. При некоторой сообразитель­ности все «трудное», сложное, незнакомое, непреодолимое можно свести к чему-то гораздо более легкому, простому, (Лакомому, преодолимому. Это основной метод. Но, повто­ряю, не *единственный*... Напомню мой совет: рыть туннель с двух концов, никогда не терять из виду «начала и конца» (101, стр. 150). Эти слова Г. Нейгауза вполне применимы к работе режиссера с актерами.

Назначение «измерений» - как раз в «разделении труда». Они - способ анализа и классификации предлагаемых обстоя­тельств для вычленения наиболее значительных на каждом дан­ном этапе борьбы на данной стадии репетиционной работы.

Практически приходится при помощи соответствующих «измерений» вырабатывать и изучать те качества взаимо­действий, которые в первую очередь необходимы, но *от­сутствуют* в поведении актеров, и те, которые в их поведении присутствуют, но не должны присутствовать. Одни нужно *создавать*, другие - *убирать*. В этом, в сущ­ности, главный смысл предлагаемых мною «измерений».

Позитивная программа режиссера логически требует ответа на вопрос: что наиболее важно в данном взаимо­действии людей? Ответ может касаться того, что устанав­ливается каким-то одним из основных «измерений». Иногда это - принадлежность инициативы, иногда - ха­рактер предмета борьбы, иногда - представления о соотно­шении интересов или сил.

Но позитивная программа нередко выдвигает на пер­вый план негативную.

Так, скажем, «дружественность» может вовсе не быть существенной чертой данного наступления, но появляю­щаяся в связи с ее отсутствием враждебность может быть совершенно недопустимой. Так же и «соотношение сил» иногда не имеет решающего значения, но им приходится заниматься, если исполнители держатся недопустимых о нем представлений. Отбор предлагаемых обстоятельств тре­бует «расчистки» - устранения тех, которые непроизвольно засоряют фарватер сквозного действия спектакля. «Тун­нель» всегда приходится рыть с двух концов...

Вс. Мейерхольд сказал: «Самое сценичное в драме - это зримый процесс принятия героем решения... Именно поэтому «Гамлет» - любимейшая пьеса всех времен и на­родов» (40, стр. 222). Эту же мысль в более общей форме высказывал Л. Толстой; ее мы находим и в «Дра­матургии» В. Волькенштейна (см. 29), и в «Психологии ис­кусства» Л. Выготского (см. 32).

Значительные для героя решения меняют направление его деятельности и кладут конец чему-то одному, давая на­чало чему-то другому. Они могут относиться к любому «из­мерению». Это может быть переход от безучастия к инициативности, от обороны к наступлению, от позиции к делу, от дружественности к враждебности, от силы к сла­бости и т.п. Такое решение героя принуждает к тем или другим решениям и его партнеров. Поэтому оно поворачивает весь поток взаимодействий.

В события пьесы, а вслед за тем во все богатства ее содержания зрители вовлекаются, ожидая этих решений, предугадывая их, множеством ассоциативных ходов оценивая и сопоставляя то, что они видят на сцене со всей окру­жающей их жизнью. В решениях героев - и раскрытие характеров, и рисунок борьбы, и толкование пьесы. Значи­тельное решение героя на одном «измерении» неизбежно сказывается потом и на всем его поведении по другим «из­мерениям».

Так, если человек резко, решительно перешел от обо­роны к наступлению, то далее он постепенно переходит, например, от дела к взаимоотношениям, от дружественности к нейтральности и к враждебности; если резко перешел от дела к позиционному наступлению, то потом постепенно от дружественности к враждебности, от одних представ­лений о соотношении сил к другим и т.д.

Если важное решение принято психологически обосно­ванно, убедительно и достаточно определенно, то обычно последующие изменения в ходе взаимодействий возникают сами и непроизвольно - те, такие и в таком порядке, как это логически вытекает из принятого решения и из оценки его партнерами - и специально заботиться о них не при­ходится.

Поэтому деление процесса борьбы на куски по прин­ципу принятия героем новых и значительных решений практически ведет к определенным качествам взаимодействия сразу по многим «измерениям». Важнейшее в каж­дом данном случае «измерение» играет роль исходной посылки - ее и нужно прежде всего вырабатывать, все остальные - логические выводы из нее. Если они сделаны верно, то самый крутой, резкий и неожиданный поворот в ходе борьбы будет убедительным и логически оправданным. Если же выводы эти сделаны неверно, то приходится работать над их исправлением и заниматься каким-то из «измерений», которое делается существенным потому, что налицо фальшь – нарушение логики создаваемой борьбы.

## 3. Отбор действий

Что может быть хуже в искусстве,

особенно в театральном, чем лишнее.

М. Фокин

Любую сценическую задачу можно выполнять по-раз­ному. В частности, можно - как легче, как удобнее данному пиру, а не так, как того требует ход борьбы. Такое за­острение обнаруживается в малых действиях, ничего нового не выражающих и, следовательно, лишних, ненужных.

«Измерения» можно применить для отсева таких дей­ствий, уподобив каждое «фильтру», пропускающему (по мере надобности более или менее строго) в одну сторону одни действия, средства ведения борьбы, в другую - противоположные по характеру. Один «фильтр» в одну сторону не пропускает того, что невозможно в действиях настойчи­вого, наступающего человека; в другую - невозможные для обороняющегося, безынициативного. Другой «фильтр» не пропускает в одну сторону невозможное в деловом, в другую - в позиционном наступлении. И так далее.

Такое использование «измерений» начинается с поста­новки вопросов. Если на репетиции «не получается» сцена, эпизод, кусок, то - почему? Чего конкретно недостает в поведении актеров? Чтобы уверенно устранить погрешность, нужно знать ее конкретную причину. Поставьте о неудающейся сцене серию вопросов по числу «основных измере­ний» - это вопросы о выводах из предлагаемых обстоятельств.

Верно ли распределена инициатива: наступает ли тот, ному следует наступать, верно ли обстоит дело с инициа­тивой у его партнеров? Тем ли, чем следует, заняты насту­пающий и его партнеры: делом или установлением взаимоотношений, а если (как, может быть, и следует) последним, то тех ли именно изменений во взаимоотноше­ниях они добиваются, каких следует? Из верных ли представлений о «соотношении интересов» исходят борю­щиеся и прежде всего наступающий? Верных ли они дер­жатся представлений о «соотношении сил»? Происходит ли действительно обмен информацией, а если да, то так ли он происходит, как следует?

Ответ на каждый из этих вопросов лежит в предлагае­мых обстоятельствах, взятых с некоторой средней дистан­ции. Серия вопросов - это их обзор в сопоставлении с тем, что налицо. Сцена «не получается» потому, что какие-то су­щественные обстоятельства *практически* не учтены; чтобы «учесть» их, часто достаточно *убрать лишнее* - то, что про­тиворечит им, что несовместимо с ними. Уберите лишнее, пропустив поведение каждого через надлежащий «фильтр», и вы приблизитесь к искомому - лишнего будет меньше. Оно еще осталось? Значит, не учтены еще какие-то обстоя­тельства. Достигнута, например, «сила», но недостает «дру­жественности»; или - достигнута «инициативность», но она направлена на «позицию», а должна быть направлена на «дело», и т.п. Возьмите надлежащий «фильтр» и отобран­ное при первом «фильтровании» пропустите еще через новый - лишнего будет еще меньше...

Приведенная аналогия груба, но она представляется мне наглядной. Актер, не лишенный способностей, часто не делает того, что нужно, только потому, что делает то, что не нужно делать. Делая ненужное, он лишает себя воз­можности совершать действия, диктуемые наиболее важ­ными чертами характера образа и окружающей среды. (Мы уже касались этого, говоря о силе действующего лица и старательности актера.) Уберите лишнее, и вы расчистите путь верному - заговорят воображение, интуиция, дарова­ние. Они и поведут актера в жестких рамках предлагае­мых обстоятельств, которые никогда не стесняют его, если установлены верно в главных, решающих, обычно про­тиворечивых чертах. Недаром и К.С. Станиславский и Вл.И. Немирович-Данченко, указывая задачу, так часто до­бавляли: и, пожалуйста, ничего, кроме этого, ничего сверх необходимого! А лишним может быть и покой, и беспокой­ство, и движение, и неподвижность, и наклон корпуса, и чуть заметное движение руки или головы - все, не про­диктованное предлагаемыми обстоятельствами: тем, *что я делаю и с кем имею дело*. «Измерения» как раз и при­званы дать ответ на эти обстоятельства.

Их назначение - вносить *определенность* в требования режиссера, если у него есть ясное толкование сцены. Кон­кретность требований, указаний и пожеланий заключена в принадлежности их к тому или другому определенному или к сочетанию определенных «измерений». Причем в указа­нии на то, что *нужно*, уже содержится и указание на то, что *недопустимо*, и наоборот. Но применительно к каж­дому «измерению» возникают свои трудности, и они особенно ощутимы, когда необходимо сочетать требования, диктуемые разными «измерениями». Причем одни сочета­ния даются обычно легче, другие - труднее.

Как уже не раз говорилось, для того чтобы на сцене определенно происходила борьба (какая бы то ни было), необходимо, чтобы кто-то *наступал*. Сколько-нибудь способному актеру, если ему ясна задача и она мотивирована предлагаемыми обстоятельствами, наступать нетрудно, пока ему предъявлено *одно* это требование. Но в большинстве случаев обороняться все же легче. Напомню: для наступле­ния нужно поверить в более значительное обстоятельство и знать, что, для чего и почему нужно получить от парт­нера, а для обороны достаточно любой занятости тем, что не касается партнера, и поверить в то, что он мешает.

Наступления позиционные обычно легче, чем деловые. Причина та же. Деловые требуют конкретности предмета борьбы и предлагаемых обстоятельств; позиционные воз­можны при обобщенных представлениях о том и другом; в партнере достаточно найти что-то либо привлекательное (для «сближения»), либо отталкивающее (для «удаления»). В деловой борьбе наступать «за настоящее» легче, чем «за будущее» - последнее требует учета обстоятельств более от­каченных.

По той же причине «удалять» партнера легче, чем на­ступать «за сближение». Для «удаления» может быть до­вольно обстоятельств настоящего момента, для «сближения» нужна перспектива будущего. Поэтому «удалять» легче, «ставя на место», чем «возвеличивая себя»; последнее рас­считано на будущее. В позиционных наступлениях ярче об­наруживается эмоциональность, в деловых - разумность. Поэтому актеры ленивые оборону предпочитают наступле­нию, а актеры, рассчитывающие на свою эмоциональность, - позиционную борьбу деловой...

На репетиции овладеть наступлением актеру бывает обычно тем труднее, чем в большее число отдаленных пред­лагаемых обстоятельств ему нужно поверить, чтобы это на­ступление вести. Наступать как угодно - лишь бы наступать! - самое легкое. Наступать с учетом многих, разных и отда­ленных обстоятельств - самое трудное. Тут хочется прибегнуть к сравнению: наступать - это двигаться, идти; предлагаемые обстоятельства - груз, который при этом нужно нести. Чем больше поклажа, тем труднее везти повозку. Но бывает, что режиссер, сваливая в одну кучу предлагаемые обстоятельства разной значительности, все нагружает и нагружает ее, полагая, что она стоит на месте потому, что мало загружена; а бывает, что он вообще не озабочен тем, что на ней лежит, - лишь бы мчалась куда-нибудь...

Если продолжить эту аналогию, то самым «тяжелым грузом» на инициативности бывает обычно «дружествен­ность» в сочетании с «силой». Значительно легче «друже­ственность» в соединении со «слабостью» и «сила» в соединении с «враждебностью». Это обнаруживается в том, что, когда вы добиваетесь от актера «силы», он либо теряет в наступлении настойчивость, либо делается «враждебным» партнеру, а когда вы достигнете «дружественности», он те­ряет «силу». (Именно сочетания «инициативности» с «дру­жественностью» и «силой» наиболее настойчиво и с трудом добивался Вл.И. Немирович-Данченко от актеров МХАТ на репетициях «Трех сестер».)

Трудность этого сочетания заключается в том, что пред­лагаемые обстоятельства, из которых вытекают такие пред­ставления о партнере и о себе, вступают в противоречие с теми, которые требуют инициативности. (Напомню: «сила» - это независимость от партнера, «дружественность» - общ­ность интересов с ним; инициативность же требует надобно­сти в *партнере* и *разности* целей.) Поэтому для совмещения всех этих качеств поведения в борьбе нужна точная мера значительности тех предлагаемых обстоятельств, которые требуют того, другого, третьего. Меру эту обычно найти труднее, чем поверить в каждое обстоятельство в от­дельности, и это сказывается в том, что, пока она не най­дена, актер на репетиции вынужден «пристреливаться» с недолетами и перелетами, овладевая то «дружественностью», то «силой», то «инициативностью» в отдельности.

В такой «пристрелке» особенно важна последователь­ность. Прежде всего должно происходить «наступление»; Нужна, следовательно, *надлежащая «мобилизованность»*. Когда «повозка едет», на нее можно подбрасывать все новую и новую «поклажу», тщательно следя за тем, чтобы она не останавливалась, и для этого прежде всего убирая с нее все лишнее. При этом «убрать» бывает уже достаточно, чтобы «нагрузить»; если нет представлений о собственной слабости, то неизбежно возникают представления о равенстве или о превосходстве в силах, если нет «враждебности», то неизбежен хотя бы «нейтралитет», в котором – зародыш «дружественности». Причем в мобилизованности к наступ­лению уже видны и сила, и слабость, и дружественность, и враждебность - видно как нужное, так и лишнее.

Такая работа по усложнению течения борьбы постепен­ным осложнением предлагаемых обстоятельств - путем нключения все новых и новых - подобно проходке туннеля одновременно с двух концов. От общего к частному и от частного к общему; от самых далеких предлагаемых обстоя­тельств к самым близким, и наоборот; на средней дистан­ции наиболее важные из отдаленных выступают вполне конкретно (зримо, слышимо).

Но с какого-то одного конца эта диалектика практиче­ски должна начаться. На репетиции - это инициативность. !.е не добьешься, убирая лишнее. Если актеру не удается наступать и приходится прибегать к облегчению задачи, то остается один путь: разложение сложного наступления на все более и более простые - добиваться не сразу стремле­ния к отдаленной цели, а сначала хотя бы на один шаг, к ближайшей, потом на следующий, и так далее, пока не воз­никнет инерция. Это путь упрощения и конкретизации задач при помощи вопроса: что нужно сделать прежде и что потом, чтобы *приблизиться к цели*. Но и тут принцип проходки туннеля с двух концов, в сущности, предусматри­вается, так как выбор самых простых ближайших целей на­ступательных действий определяется отдаленной целью и логически вытекает из нее.

Инициативность зарождается в мобилизованности. Но неверная мобилизованность может привести только к не верному наступлению. Поэтому, начиная с инициативности" нужно учитывать то, что Вл.И. Немирович-Данченко называл «синтетическим или физическим самочувствием». Это и есть мобилизованность, не какая-нибудь, не «вообше», а – определенного характера, продиктованного представлениями о цели, о соотношении интересов и сил.

## 4. Примеры из репетиционной практики

## К.С. Станиславского,

## Вл.И. Немировича-Данченко,

## А.Д. Дикого

Добиваясь подчинения всех частных действий сверхзадаче, К.С. Станиславский всегда и прежде всего требовал того, что мы охарактеризовали здесь как *инициативность*. Требования эти содержатся в указаниях на то, чего именно надлежит добиваться от партнера исполнителю каждой дан­ной роли в данной сцене. Такими указаниями, определяю­щими сценическую задачу, переполнены все записи репетиций К.С. Станиславского. Но среди них встречаются иногда и указания на инициативность как таковую.

На репетиции «Растратчиков» Станиславский говорил И.О.Топоркову: «Василий Осипович, имейте в виду, что это наша сцена, здесь у вас главная роль, а не у Тарханова». Это - указание на принадлежность инициативы. Далее Кон­стантин Сергеевич еще определеннее требует мобилизован­ности (147, стр. 46). На репетиции «Мертвых душ», устанавливая задачи Манилова и Чичикова, он строил борьбу за инициативу. Юмор сцены, острота ситуации и трудность положения Чичикова в том, что Манилов не уступает ему инициативу. «Чичиков еле сдерживает свое бешенство, но принужден быть обходительным и деликат­ным и изобрести какой-то ловкий маневр, чтобы наконец изъять инициативу беседы в свои руки... Сколько надо уси­лий, находчивости со стороны Чичикова, чтобы привести ею (Манилова. - П.Е.) в сознание и уверить, что именно сделка насчет мертвых душ укрепит окончательно узы их необыкновенной дружбы» (147, стр. 88). Овладев инициа­тивой, Чичиков переходит в наступление «за сближение».

На репетиции мелодрамы «Сестры Жерар» Станислав­ский раскрывал логику поведения скучающих аристократов в их инициативности. Он сказал: «Их задача - не весе­литься, а *скучать, скучать*. На языке сценического дей­ствия это значит, что человек за все берется и ни одного действия не доводит до конца. Что бы ни начал делать, сейчас же бросает и переходит к другому делу» (47, стр. 62).

Это, в сущности, означает, что инициатива возникает и тут же гаснет, вновь возникает и вновь гаснет.

Начало действия «Горе от ума». Константин Сергеевич советует Лизе - О.Н. Андровской: «Отбивайтесь от необхо­димости проснуться словами текста. Отталкивайте ими свет, время, Софью, Молчалина» (47, стр. 119). К. С. Станислав­ский строит «оборону». Лизе мешают спать.

При встрече Фамусова со Скалозубом присутствует Чац­кий; он в беседе не участвует и потому обычно отходил в сторону. К.С. Станиславский перестроил эту сцену «двоих» в сцену «троих» (см. 47, стр. 194) именно для того, чтобы (по нашей терминологии), распоряжаясь инициативой, Фа­мусов не давал пользоваться ею Чацкому. При этом обна­ружилась разность его отношений к тому и к другому: Фамусов использует инициативу для «сближения» со Ска­лозубом и для «удаления» Чацкого. Новое и более сложное распределение инициативы привело к яркому воплощению представлений о соотношении интересов и сил.

Н.М. Горчаков пишет о том, как вся эта сцена выиграла от перестройки.

На одной из репетиций «Битвы жизни», как пишет Н.М.Горчаков, Константин Сергеевич сказал: «Сцена в кон­торе у вас построена так, что хозяевами положения яв­ляются господа Снитчей и Крэгс, нотариусы, доверенные лица, распоряжающиеся недвижимым имуществом Мейкля Уордена. Естественно, в качестве хозяев положения они и «ведут», как мы говорим, всю сцену. Мейкль Уорден обязан им подчиниться, так как он разорен и нуждается в деньгах, чтобы жить с Мари за границей» (46, стр. 101). Далее К.С. Станиславский обстоятельно разбирает предлагаемые обстоятельства и рекомендует изменить мизансцену: «Мейкль Уорден должен сидеть в центре сцены, на главном месте, как *хозяин положения*, а перед ним выкручиваются, изворачиваются его «собственные» нотариусы.

Теперь я попрошу актеров мысленно проследить за своим текстом и сказать мне, что у них изменится в ролях от новых задач, то есть от того, что хозяином положения будет Мейкль Уорден. Ведь раздраженным, даже, может быть, испуганным его планом похищения Мари адвокатам надо будет во что бы то ни стало уберечь от Мейкля се­мейство доктора Джедлера, но вместе с тем не лишиться выгодного клиента!» (46, стр. 104). Изменив мизансцену, Станиславский, в сущности, перестроил распределение ини­циативы и представления о «соотношении сил»; изменился весь ход борьбы согласно новому толкованию сюжета, темы и идеи всего спектакля в целом.

В «Режиссерском плане «Отелло» Станиславский не­однократно указывает, кто «ведет» сцену - кому какая сцена принадлежит: «Кордегардия» «всецело принадлежит Яго», «Бассейн» - Дездемоне, «Кабинет» - Отелло.

Значительность вопроса о том, кто «ведет» сцену, особенно ясна, если в пьесе нет одного, двух главных, ведущих героев. Таковы «Три сестры». Жизненная инициативность героев этой пьесы минимальна. Отрицая их активность на первых репетициях, Вл.И. Немирович-Данченко заботился, в сущности, как раз о *мере инициативности* - о том, чтобы повышенная инициативность Наташи выделялась по­ниженной инициативностью всех остальных. Но мера здесь нужна очень точная: среди людей, стоящих выше ее, На­таша лишь постепенно и осторожно овладевает инициати­вой. Но если никто не пользуется ею, если она «валяется без употребления», то ни взаимодействия, ни жизни на сцене быть не может. «Пьесы нет, если нет борьбы, если пет противоречивых столкновений», - говорил Немирович-Данченко (103, стр.332). Поэтому он требовал энергии даже в таких «безынициативных» ролях, как роли Тузенбаха, Вершинина, Ирины.

Строя взаимодействия, К.С. Станиславский чаще всего добивался *конкретности* целей. Но нередко он указывал и на такие предлагаемые обстоятельства, которые требуют *позиционной* борьбы. Причем и в тех случаях, когда она маскирует истинную деловую цель.

Уже упоминалось о том, как на репетициях «Мертвых душ» он ставил задачу Чичикову - В.О. Топоркову: «по­нравиться губернатору», «произвести благоприятное впечат­ление». Он подробно разбирает и то, что *нужно сделать*, чтобы понравиться, какие доказательства успеха нужно по­лучить (приглашение на вечеринку), и то, *для чего* Чичи­кову нужно расположение губернатора (см. 147, стр. 78-80); он указывает на провокационный характер этого наступле­ния «за сближение» и на «соотношение сил», обязывающее к маскировке тонкой, умелой. Поэтому Чичиков начинает с «выяснения взаимоотношений» - с «ориентации и про­щупывания» партнера.

Сцену «У Плюшкина» Станиславский тоже строил как борьбу «позиционную». Чичикову нужно понравиться Плюшкину - он ведет наступление «за сближение». Плюш­кин в первой части сцены «распознает Чичикова», предпо­лагая в нем опасного врага («враждебно»); во второй части «Плюшкин наконец понял, что перед ним благодетель. Как его отблагодарить, задобрить, чтоб и на будущее время он не оставил своими милостями? Вот тут Плюшкин устраи­вает «банкет»: велит поставить самовар, принести сухарь от кулича, который три года тому назад привезла ему род­ственница. Здесь он богатейший помещик, хлебосол, задаю­щий невиданный пир. Играйте здесь Плюшкина щедрого, расточительного, забудьте совсем о его скупости, ставьте себе одну задачу - как бы получше угостить своего благо­детеля, поразить его размахом своей щедрости и одновре­менно с этим скорее продвинуть дело с оформлением продажи мертвых душ» (147, стр. 102). В этой сцене «пози­ционная борьба» вытекает из «деловых интересов» и слу­жит достижению деловых целей, но сама она остается ярко выраженной позиционной - «за сближение».

В упомянутой выше сцене из «Горя от ума» исполни­телю роли Фамусова поставлена задача вести «позицион­ную» борьбу на два фронта: «ставить на место» Чацкого, не давая ему «инициативы», и добиваться «сближения» со Скалозубом. Трудность такой «позиционной» борьбы для Фамусова выразилась в том, что он начал путать адреса...

О речи Чацкого в первом действии Станиславский ска­зал: «Смысл этого обращения, задача действий Чацкого -сблизиться с Софьей» (47, стр. 219).

В «Режиссерском плане «Отелло» о первой сцене гово­рится: «Пусть же исполнитель роли Родриго упирается и не на шутку рвет добрые отношения с Яго, его прежним дру­гом. Это заставит исполнителя роли Яго придумать какие-то необыкновенные приспособления, приемы, подходы, в Силу которых поверили бы и исполнитель Яго и исполниль Родриго» (134, стр. 18). Это - «позиционная» борьба: Один «удаляет» партнера, другой добивается «сближения».

О диалоге Яго и Родриго в сцене «В сенате» он пишет: «Родриго в этой сцене хандрит и пищит, как маленький ребенок.

Задача исполнителя Яго - найти такой тон: приятель­ский, милый, добродушный, который, так сказать, был бы под пару Родриго. Это очень ободрительный тон, старшего товарища к младшему, веселый тон» (134, стр.109). Здесь наступление «за сближение», «дружественное» и с «пред­ставлениями о превосходстве в силе»...

О сцене Отелло и Яго в четвертом акте: «Какую физи­ческую или элементарно-психологическую задачу подложить? *Показать, что он, Отелло, солидарен с Яго. Приблизиться к нему, слиться в общем деле. Или: не уходи, не покидай меня!*» (134, стр. 351). И дальше: «*Он подлизывается к Яго, старается, чтоб он понял и однажды навсегда убедился, что это дело решенное, что назад хода нет*» (везде под­черкнуто Станиславским. - П.Е.) (134, стр. 353).

А вот пример из репетиций «Трех сестер». Вл.И. Не­мирович-Данченко говорит исполнительнице роли Наташи: «Хвастайтесь, хвастайтесь. Подтекст такой: видишь, какая я очаровательная, какая добрая, какая умница! Андрей, ты ценишь, какая я милая?» (103. стр.393).

В приведенных примерах режиссеры ставят исполнителям «позиционные» задачи, предвидя возможность и опасность «делового» толкования взаимодействий, и предостерегают от примитивного «следования по тексту».

Выше речь уже шла о том, что текст роли Гордея Торцова в первом действии пьесы «Бедность не порок» как будто требует «позиционного наступления» «ставить на место» («Что распелись! Горланят точно мужичье! И ты чуда же! Кажется не в таком доме живешь, не у мужиков», и т.д.), а А.Д. Дикий строил эту речь как деловое наставле­ние предметного содержания...

В спектакле «Леди Макбет Мценского уезда» (по Лес­кову) сцену Сергея и Катерины, в которой возникает и строится план убийства мальчика Феди, он, наоборот, тол­ковал (казалось бы, вопреки тексту) как борьбу позиционную. Зрители видели в ней не заговорщиков и единомышленников, занятых конкретным делом, а людей, устанавливающих взаимоотношения: избалованного, скучающего и обиженного любовника (провокационная оборона) и самоотверженную женщину, готовую на все, лишь бы как-то приблизить его к себе, проявлениями своей преданности и любви восстановить пошатнувшуюся близость…

Устанавливая исполнителя задачи, Станиславский по­стоянно указывает на *взаимоотношения*, причем рассмат­ривает их обычно в развитии.

Часто он не расчленяет представления о соотношении интересов и представления о соотношении сил - ведь те и другие практически сливаются в одно целостное представ­ление о партнере.

Но иногда Станиславский останавливается отдельно на том, что относится к *соотношению интересов*. О встрече Чичикова с губернатором в «Мертвых душах» В.О. Топорков пишет, что в режиссерском рисунке Станиславского «в сцене есть начало, развитие и завершение: губернатор, с ненавистью встретивший Чичикова, прощается с ним, как с другом» (147, стр. 82). То же относится и к уже приве­денной выше сцене «У Плюшкина».

В «Тартюфе», в сцене объяснения Оргона с Клеантом: «Два родственника после этой схватки расстались смертель­ными врагами» (147, стр. 162). А началось их объяснение с представлений об общности, о совпадении интересов.

Станиславский нашел «зерно» картины в спектакле «Битва жизни» в том, что «противники внешне преувеличенно вежливы, внутренне же посылают друг другу проклятья!» (46, стр. 103). Здесь он *исходит* из противонаправленности интересов и сил. В результате - «враждебность», прикры­тая повышенной провокационной «дружественностью».

На репетициях «Свадьбы Фигаро» он считал необходи­мым, чтобы у исполнителя роли Фигаро «выросло отрица­тельное отношение к графу... Фигаро - не добряк, а при надобности довольно жестокая фигура. Мстить за свои лич­ные интересы, подчеркиваю, *личные*... ему вполне свой­ственно» (46, стр. 379). Эта «ненависть к графу» внесла в сцену, по выражению Ю.А.Завадского, «изменения огром­ные... очень интересные» (46, стр. 381).

Репетируя «Бронепоезд 14-69», К.С.Станиславский на­стойчиво добивался от О.Л. Книппер-Чеховой, А.Л. Вишнев­ского, М.И. Прудкина, A.M. Комиссарова «враждебности» (46, стр. 489-490).

На репетициях «Страха» он строил сложное и проти­воречивое отношение профессора Бородина к представите­лям новой, советской интеллигенции, а для этого добивался от исполнителя роли Л.М. Леонидова, чтобы на фоне враж­дебности в обращении с Кимбаевым у профессора появля­лись черты дружественности. «Посмейтесь, говоря о Кимбаеве, когда он ворвется к вам вечером в квартиру: вам поправилось, как он пришел в восторг от вашей библио­теки. Старайтесь сурово по интонациям говорить с Кимбае­вым и не замечайте, что улыбаетесь ему в то же время. Нам импонирует его наивность, его искреннее стремление К пауке. Не сердитесь, говоря: «Ну, я им, скуластым, по­кажу, я их распатроню...» (46, стр. 535-536). «Выпроваживая очень решительно из комнаты Кимбаева, дайте ему без вся­ких слов книгу с полки вашей библиотеки. Конечно, не случайную, а посмотрите на заглавие ее: нужную ему. И вы увидите, как будет это «приспособление» - частное дей­ствие - встречено зрителем! Он сразу поймет, что совер­шается в душе Бородина: слова суровые, несправедливые даже, а действие правильное - дал все-таки книгу «кир­гизу» (46, стр. 536-537)-

На репетиции «Горя от ума» Станиславский перестроил отношение Фамусова к Софье. Он говорил А.О.Степановой - Софье: «Мой Фамусов верил вам, вашему сну (в прежнем толковании сцены. - П.Е.)... А сегодня мы прочерчиваем повое действие: не верим вам» (47, стр. 127).

Я уже приводил в качестве примера «распределения инициативы» сцену Фамусова, Скалозуба и Чацкого. Она же может служить примером и выразительности представлений о «соотношении интересов». Молчаливое присутствие Чац­кого - это его «враждебность» по отношению к Скалозубу. «Это очень сильное действие на сцене - молчать. И очень сильное противодействие партнерам - молчать. Может быть, в безмолвии Чацкого и скрыт у Грибоедова весь секрет этой сцены *троих*, подчеркивает на этот раз К.С.

Предсказание К.С. сбылось. Сцена «троих» оказалась не­сравнимо насыщенней действиями-отношениями, чем обычно игравшийся «дуэт» Фамусова - Скалозуба» (47, стр. 189).

В «Отелло» К.С. Станиславский построил четкую линию перехода Отелло от одних представлений о Дездемоне к про­тивоположным в сцене «Кабинет» (см. 134, стр. 236-237). По­ведение Отелло в сцене с Яго построено на основе его представлений о дружественности, единстве интересов (134, стр. 51). О сцене Яго и Родриго «В сенате» он пишет: «Финал - самая тесная дружба якобы влюбленных друг в друга то­варищей» (134, стр. 113).

В «Трех сестрах» Вл.И. Немирович-Данченко указывает на те стороны взаимоотношений, которые также опреде­ляются «соотношением интересов». Он говорит К.И. Елан­ской: «Меня смущает, почему Ольга на нее (Наташу. - П.Е.) так долго смотрит. Если бы это было во втором дей­ствии, я бы понял. Там драма в том, что сошлись люди совершенно разные, они друг друга еще не понимают, но хотят друг друга понять. А в третьем действии, через три года, автор говорит: нет, теперь уже все ясно. Для Ольги она уже невыносима» (103, стр. 260). На другой репетиции Владимир Иванович обращается к Н.П. Хмелеву - Тузенбаху: «И еще: берегитесь случайных задач. «Такой вздор вы говорите» - и вы улыбкой смягчаете неприятность. Это деталь, но почему я этой улыбки не принимаю? Я думаю, вот почему: не нужно терять ни одного кусочка для про­ведения своей линии. А у вас в линии - враждебные от­ношения с Соленым» (103, стр. 234).

Говоря о взаимоотношениях с партнером, К.С. Стани­славский иногда обращает особое внимание на то, что я называю *соотношением сил*. Один пример уже приведен - из репетиций «Битвы жизни». Предоставив Мейклю Уордену «распоряжаться инициативой», Константин Серге­евич предложил актеру новые представления о «соотно­шении сил». Исполнитель роли В.А. Орлов сделал из этого соответствующие выводы: «Я теперь буду действовать совсем иначе, я не стану поддаваться никаким мрачным мыслям о том, что я разорен! Они (В.А. Орлов сделал жест в сторону адвокатов-исполнителей. - Н.Г.) все врут! Жулики! Да не на такого напали! У меня еще есть имение! Правда, порядком разоренное, но кое-что оно стоит! Не хотят мне платить приличных денег - возьму других таких же про­хвостов! Довольно я кормил их своим мотовством. Пусть теперь кормят меня! В меня влюбилась, черт возьми, такая девушка, а я буду стеснять себя в средствах, Я знаю, что они до смерти боятся, что я увезу ее из этой прокисшей от добродетели усадьбы доктора Джедлера! Вот и буду этим их пугать» (46, стр. 104).

А вот другой пример. Н.М. Горчаков рассказывает, как Станиславский вышел в роли герцога на репетиции «Сестер Жерар»: «Снова начали играть первый эпизод картины - и через несколько секунд на сцене появилась великолепная фигура Станиславского. В том, как он все время ставил ноги в «третью позицию», как он нес гордо поднятую го­лову, опирался на высокую трость с бантом, обмахиваясь неизвестно откуда взятым веером, была такая надменность, пренебрежение ко всему окружающему, даже брезгливость, что он еще ничего не успел фактически сделать, а мы уже всецело поверили его «герцогу» (47, стр. 68).

Л.М. Леонидов на репетиции «Горя от ума» так гово­рил о себе, как о Скалозубе: «Обо мне не тревожьтесь. Ведь я генерал и на любом приеме, на балу или в гостях, *я от всех принимаю рапорты и ставлю резолюции*. Фамусов от­рапортовал о Москве, я поставил резолюцию: «Пожар спо­собствовал ей много к украшенью». Чацкий отрапортовал мне про судей, я - тоже резолюцию: «Мне нравится»... и так далее...» (47, стр. 192).

В «Режиссерском плане «Отелло» К.С. Станиславский останавливается на представлениях о «соотношении сил» там, где они ярко и определенно отражаются на поведении или даже диктуют его. Так, о сцене «В сенате» он пишет: «В глубине души Отелло презирает всю эту знать и не чув­ствует себя ниже ее по своему достоинству. Вот почему он так просто и убежденно, с сознанием своего права гово­рит...» (подчеркнуто мною. - П.Е.; 134, стр. 87).

О сцене «Бассейн»: «А у Дездемоны не чувствуете ли вы появление маленького апломба? В разговоре с Кассио чувствуется, что со вчерашнего дня в ее руках какая-то сила и власть над Отелло. Она уже стала губернаторшей, которая говорит от имени мужа» (134, стр. 213). И дальше: «Она точно переродилась. У нее естественно явилось желание по­ставить себя и с достоинством нести свою новую роль. Яви­лась даже маленькая уверенность в себе» (134, стр. 245).

Вл.И. Немирович-Данченко репетируя «Три сестры», часто и настойчиво указывает на «соотношение сил». О На­таше в первом действии: «Влюбленность в смысле физиче­ского тяготения у нее сейчас не имеет места; у нее гораздо сильнее ощущение, что это *он*, и он может осудить: «я даже немного боюсь его, потому что он выше меня по по­ложению» (103, стр. 373). О ней же в третьем действии: «В тревожной атмосфере этой ночи она ходит *хозяйкой* *дома*». «*Она весь дом опекает*» (103, стр. 249).

О Чебутыкине в первом действии: «Потом вспомните, что вы статский советник, что вам шестьдесят, а ей два­дцать; это-то и даст краску!» (103, стр. 238). О нем же в третьем действии: «Эта черта важности непременно должна быть. Может быть, он этим прикрывает свою опустошен­ность. Хочет чувствовать себя генералом, советником, по­чтенным человеком - вот черта, которую хочется схватить. (Показывает). Важно садится, важно встает» (103, стр. 352).

О Вершинине: «От того, как он сел, в каком физиче­ском самочувствии - у меня отсюда вся психология идет. Вы (исполнителю роли В.Л. Ершову. - П.Е.) вот так сели: подтянуто, скромно - подходит это к Вершинину или не подходит? Нет, вот как он сядет (*показывает: свободнее, размашистее*), а скромно не сядет» (103, стр. 306).

Особенно настойчиво этого рода требования Владимир Иванович предъявлял исполнителю роли Кулыгина - В.А. Орлову: «Надо увидеть себя важным, непременно важ­ным». «На чем я это нахожу? На том, что я важный, на том, что я всегда хожу по коридору гимназии, немного под­няв голову». «Непременно: идет надворный советник. Ходит человек - хозяин положения, хозяин сегодняшнего дня. Он орден носит в полном сознании своих заслуг. И в то же время весь полон энергии» (103, стр. 208-209). «Я говорил: больше «генеральского» (103, стр.416). «Будем переключать самочувствие на «генеральское» или нет? Если будем, - тогда другой ритм, другой темп. Генерал, генерал, генерал - довольно полный, с брюшком» (103, стр. 428). «Он весь крупнее, с животиком. Чтобы чувствовался статский совет­ник, генерал» (103, стр. 468). «Или - или. Или - что-то он в себе перемалывает, перебарывает, или остается учителем п надворным советником... Что превалирует? ... Я бы искал, идя от учителя и надворного советника» (103, стр. 481).

Приведенные примеры, мне кажется, убедительно го­ворят, во-первых, о том, что представления о партнере иг­рают большую роль при построении взаимодействий на сцене, во-вторых, о том, что представления эти весьма раз­нообразны и сложны, хотя в них есть нечто повторяю­щееся, и, в-третьих, о том, что действовать в соответствии с предлагаемыми обстоятельствами, формирующими эти представления, вовсе не так легко, как это может пока­заться с первого взгляда. Работая с самыми талантливыми и опытными мастерами МХАТ, Станиславскому и Немиро­вичу-Данченко приходилось проявлять иногда большую на­стойчивость, прибегать к показам, а подчас и повторяться. Для того чтобы найти верные представления о партнере и о себе самом, актеру приходится заботиться о всем том, что Немирович-Данченко называл «физическим или синтети­ческим самочувствием» и что слагается из самых малых и простейших «физических действий». К «простейшим дей­ствиям» существует в некоторых театральных кругах пре­небрежение. Его выразил, в частности, В. А. Орлов в статье «Пусть придут молодые!» (см. но, стр. 28-32), заверяя, что научиться им «нетрудно»...

Оказывается - трудно. Даже мастерам МХАТ. И об этом прямо сказал Владимир Иванович на репетиции 16 марта 1940 года: «Может быть, самое трудное в этой роли для вас, для вашей индивидуальности - это солидная по­ходка» (103, стр. 473). Речь идет, в сущности, о *мере тре­бовательности*. Не трудно изображать инициативного, делового, доброго, злого, важного, сильного, слабого или скромного. Стандарты и штампы общедоступны. А вот дей­ствовать искренно, по-настоящему по логике другого чело­века весьма трудно; и главным образом в том, в чем эта логика *непроизвольна* - именно в тех «мелочах», которые возникают постепенно вместе с индивидуальным характе­ром, которых сам человек не замечает и которые на сцене являются следствием предлагаемых обстоятельств не дан­ного момента, а многих лет предшествовавшей жизни дей­ствующего лица, вошли в его плоть и кровь; ведь и в реальной жизни люди перестраиваются с великим трудом.

Характер обмена информацией сказывается на всех «измерениях». Поэтому к ним можно подойти от характера обмена, а можно, наоборот, к характеру обмена подойти от инициативности, характера цели и представлений о парт­нере. Это видно и в том, как протекали репетиции Стани­славского и Немировича-Данченко, поскольку они касались диалогов и вообще произнесения текста.

Н.М. Горчаков рассказывает, как, репетируя роль Чац­кого в первом действии, «весь свой большой монолог... В.И. Качалов направил на то, чтобы узнать, к кому нерав­нодушна Софья. Для этого Качалов, перечисляя отдельных представителей московского общества и давая характери­стики каждому, делал неуловимые по временам остановки, как бы ожидая в эти десятые доли секунды согласия или возражения Софьи, бросал на нее быстрые, испытующие взгляды. Но, не получая ответа, стремился все дальше и дальше, увлекаясь постепенно своими мыслями и картиной, которую он рисовал» (47, стр. 161). Здесь длинная речь под­чинена цели «добывать» информацию, но ее приходится и «выдавать», причем выдавать много, хотя важнее получить.

В начале работы, которая нередко протекает в «читке ролей», К.С. Станиславский рекомендует заботиться специ­ально об «обмене информацией»: «Я категорически проте­стую против этого процесса «читки». Я утверждаю, что нет ничего вреднее для актера, как приучить себя «читать» роль, вместо того чтобы учиться хотя бы «разговаривать» текстом роли, если нет еще умения «действовать» им.

Если вы даже не до конца можете выразить мысль, ко­торая заключена в данной вам автором фразе, но знаете, что это *вопрос* к вашему партнеру, *спросите* его словами нашей реплики. Это будет все же *действие*, а не «читка». Если вы понимаете, что в вашей фразе заключен ответ, *ответьте* партнеру. Это будет опять-таки *действие*, а не «читка»...» (47, стр.272)

Практическую применимость «производных измере­ний», я полагаю, нет нужды иллюстрировать. О благовос­питанности и манерах в поведении артистов МХАТ специально заботиться не приходилось. Требования воз­раста почти всегда очевидны. Впрочем, на репетиции «Трех сестер» Вл.И. Немирович-Данченко говорил М.П. Болдуману: «Может быть, у меня есть еще одно ощущение, не­много разнящееся от вашего. Мой Вершинин старше нашего. Вашему тридцать - тридцать пять лет, а моему - сорок пять. И потом, он у вас не так обременен женой, семьей, как об этом говорится в пьесе» (103, стр. 444).

Н.П. Хмелеву о Тузенбахе он сказал: «Хочется все пе­ревести на линию более мужественную, чтобы не было здесь: «вот я, бедный юноша...» или «вот меня, бедного, убьют». Надо сделать его мужественнее и серьезнее. Не бойтесь, что выйдет «герой», - нежность останется. ...У вас он вот-вот заплачет» (103, стр. 484). Любопытно сопоста­вить последнее замечание с замечанием К.С. Станислав­ского: «Плач никогда не идет к мужчине...»

От исполнительницы роли Дездемоны он требовал женственности. В сцене «В сенате»: «Монолог Дездемоны должен быть очень женственным, но отнюдь не сентимен­тальным. В нем много любви, но и ума, логики какой-то, не бабьей, но твердой логики любящей женщины» (134, стр. 101). О сцене «Бассейн» уже упоминалось.

Примеры из репетиционной практики К.С. Станислав­ского, Вл.И. Немировича-Данченко и А.Д. Дикого говорят о том, что предложенные мною «измерения борьбы» из­влечены из практики. Они представляют собою попытку *систематизировать и классифицировать* некоторые приемы работы режиссера с актерами, которые уже применялись и, без сомнения, применяются современными режиссерами. Смысл и назначение такой систематизации в повышении требовательности к жизни, воплощаемой на сцене, - в по­исках обоснованных путей к ее выразительности.

«Сейчас одной только психологической, бытовой правды на сцене мало, - говорил Станиславский. - Мало, если даже она согрета взволнованным чувством артиста и писателя. Современный зритель требует целеустремленности от этой правды, требует, чтобы эта правда отражала его насущные интересы, а главное - его борьбу за новую жизнь, за новые идеалы» (47, стр. 165). Из того, что в этой области делали и умели делать мастера режиссуры, мне кажется, можно из­влечь некоторые общие выводы, которые могут быть ис­пользованы в работе всяким одаренным режиссером, если, разумеется, он не считает себя достигшим тех вершин ма­стерства, выше которых подняться уже невозможно.

## 5. «Измерения» и мизансценирование

В мизансценировании видят иногда основную функцию режиссера. И не без основания.

Основной закон мизансцены сформулирован еще А.П. Ленским: «Сцена должна держаться только трех «несме­няемых условий», без которых театр не может быть театром: во-первых, чтобы зритель все видел, во-вторых, чтобы зритель нее слышал и, в-третьих, чтобы зритель легко, без малейшего напряжения воспринимал все, что дает ему сцена» (77, стр. 269). Выполнять этот закон можно, держась не только разных, но и противоположных принципов.

*Что именно* зритель должен видеть, слышать и без напря­жения воспринимать? Если все в пьесе для режиссера одинаково важно - то это примитивная ремесленная «разводка». Если ре­жиссер озабочен преимущественно выражением своих суждений по поводу пьесы - «самовыражением», - то мизансцены играют роль «упаковки», наряду со светом, шумами, декоративным и иным оформлением. Режиссер заботится не о пьесе, а о себе, и критически комментирует автора, подчеркивая свою оригинальность. Если главная забота режиссера - натуральность поведения актеров как самоцель, или умение исполнителей быть простыми, естественными, то мизансцены не нуждаются в выразительности. Все это разные принципы мизансценирования, и в каждом от­ражается понимание режиссером содержания его профессии.

Взаимодействие между людьми всегда происходит в ма­териальной среде. Поэтому не только определенный характер взаимодействий выливается в определенные расположения каждого в пространстве (допуская, впрочем, их значительное разнообразие), но и определенные мизансцены могут вести к определенному характеру течения борьбы, а иногда и ре­шающим образом сказываются на ее содержании.

Репетиции К.С. Станиславского и Вл.И. Немировича-Дан­ченко тому пример. Напомню, как К.С. перестроил мизан­сцену в спектакле «Битва жизни», посадив в центр Мейкля Уордена, и тем самым изменил весь ход борьбы в сцене. Также и в первом действии «Горя от ума» он перестроил всю встречу Фамусова со Скалозубом, начиная с мизан­сцены, - посадив Фамусова между Скалозубом и Чацким.

Если режиссер знает, *что* наиболее значительно в борьбе, которая в данный момент должна происходить на сцене, то ему нужна и определенная мизансцена, а если он нашел ее, то сама она служит средством выразительной реа­лизации этой борьбы. К мизансценированию, в сущности, относится все, что касается борьбы вообще. В удачно най­денной мизансцене все это доведено до конкретного един­ства и зримого пространственного бытия. Поэтому к яркости мизансцен ведет *смелость* режиссерского толкования взаи­модействия образов. Иногда яркость эта - в доведении до логических пределов того «измерения», которое в данном случае наиболее существенно в содержании сцены, эпизода.

В сцене может быть наиболее важно: распределение инициативы, сложившееся представление о партнере, пре­вращение врагов в друзей или друзей во врагов; превраще­ние «сильного» в «слабого» или «слабого» в «сильного»; установление взаимоотношений и переход от них к делу или переход в деле от одних взаимоотношений к другим. Ярко контрастные мизансцены начала и конца подобных сцен помогают обычно переходу от одного к противополож­ному и в психологии актера - в характере его поведения.

Мизансцена помогает поверить в предлагаемое обстоя­тельство, когда она очевидно продиктована этим именно обстоятельством или когда она вынуждает преодолевать его, бороться с ним, то есть опять-таки помнить о нем, счи­таться с ним. Так, скажем, актеру поможет поверить в угро­жающую ему опасность, если он будет физически, в пространстве, прятаться, скрываться, искать средства за­щиты; но поможет и мизансцена, вынуждающая держать себя в руках, скрывать свой страх и следить за тем, чтобы не обнаружить его. Поверить в свою влюбленность - поможет как мизансцена, вызванная открытым, непосредственным стремлением к близости, так и мизансцена, естественная для тщательного или демонстративного сокрытия своих чувств. Та и другая требует внимания к объекту, заставляет помнить и думать о цели, обнаруживая или скрывая ее.

В сущности, помогают осуществлению борьбы и ее вы­разительности те и такие мизансцены, которые направляют внимание актера, а вслед за тем и зрителей к предлагае­мым обстоятельствам, в каждом случае наиболее *суще­ственным* в развитии событий пьесы в данном режиссер­ском их толковании. Поскольку речь идет о взаимодействии людей, то есть о процессе, который ведет от чего-то одного к чему-то другому, эти предлагаемые обстоятельства, каса­ясь одновременно многого, содержат в себе главное проти­воречие сцены, эпизода, куска. Одна из сторон этого противоречия, а значит, одно, в данном случае важнейшее для начала, предлагаемое обстоятельство, требует надлежа­щего расположения в сценическом пространстве. Оно и яв­ляется основой мизансцены, а противоборствующее ему обстоятельство дает ритм взаимодействию и подготавливает в одной мизансцене следующую.

Строя борьбу по продуманному плану, режиссер не столько сочиняет мизансцены, сколько ищет их совместно с актерами. Мизансцены возникают, когда проектируемая борьба доведена до определенности и яркости. Степень вы­разительности мизансцены - это многозначная, зримая со­держательность происходящего взаимодействия.

## 6. «Измерения» и «решение»

Чем предмет обыкновеннее, тем выше

нужно быть поэту, чтобы извлечь из

него необыкновенное и чтобы это

не­обыкновенное было, между прочим,

совершенная истина.

Гоголь

«Противоположности чрезвычайно доступны понима­нию, а если они стоят рядом, они еще понятнее», - говорил Аристотель (7, стр. 24). Б. Брехт писал: «Художники-реали­сты изображают *противоречия* в людях и в человеческих взаимоотношениях и показывают условия, в которых эти противоречия развиваются» (18, стр.194). Если важнейшие предлагаемые обстоятельства, взятые издали, противоречивы и неожиданны, то поступки действующих лиц вызывают широкие ассоциации у зрителей - открывают им новое. Я думаю, что именно так следует понимать рекомендации В.Э. Мейерхольда: «Ищите ассоциативных ходов! Работайте ассоциативными ходами! К пониманию огромной силы об­разных ассоциаций в театре я еще только приблизился. Тут непочатый край возможностей» (40, стр. 230).

Этот же принцип по существу заключен и в требовании А.Д. Дикого; он формулировал его кратким вопросом: «Чем удивлять будешь?» Ответ дает то, что А.Д. Дикий называл *решением*. Найти «решение» - значит найти, *что играть* в пьесе, в сцене, в роли как самое главное - что должно удивить зрителя значительным содержанием вновь и впер­вые раскрытого противоречия.

Требование А.Д. Дикого близко к закономерностям дра­матургии, изложенным В.М. Волькенштейном (см. 29), и, можно сказать, полностью совпадает с выводами Л.С. Выгот­ского: «Вся задача трагедии (речь идет о «Гамлете». - П.Е.), как и искусства, заключается в том, чтобы заставить нас пе­режить невероятное, для того чтобы какую-то необычайную операцию проделать над нашими чувствами» (32, стр. 239)12?.

Режиссерское «решение» пьесы распространяется на все без исключения сцены и эпизоды спектакля, как *логические, выводы* из взятого в основу противоречия. Верное «ре­шение» А.Д. Дикий сравнивал с верно взятым *направлением* в начале построения режиссерской композиции. Он говорил: «Ошибешься на полградуса в исходном направлении... на большом расстоянии удалишься от цели на километр...» По­этому он требовал в «решениях» «абсолютной точности», а в разработке его - только неукоснительной логики. От­сюда его формула: «Искусство режиссуры есть искусство ло­гики». Но это - логика, в которой строго последовательно реализуется парадоксальное жизненное противоречие, най­денное режиссером в основном конфликте пьесы - в ее сю­жете. Оно значительно потому, что вызывает множество самых разнообразных и неожиданных ассоциаций. Тогда то, что знакомо зрителю в окружающей его действительности, он видит в многозначном концентрате событий сюжета и в художественных образах действующих лиц.

«Решение» можно *показать*, его можно *осуществить* в спектакле, а рассказ о нем всегда приблизителен, груб, схематичен.

Выше я все же упомянул несколько «решений», найден­ных А.Д. Диким; говоря о практическом применении «изме­рений» и ссылаясь на репетиции К.С, я тем самым привел, думаю, и примеры ярких режиссерских «решений». В первую очередь к ним хочется отнести в «Мертвых душах» расточи­тельную щедрость, широту натуры и хлебосольство Плюш­кина; идеализм и душевную чистоту Оргона в «Тартюфе»; действенность безделья аристократов в «Сестрах Жерар».

А вот одно из режиссерских «решений» Б.Брехта в описании В.Г. Клюева. «В предпоследней картине «Мамаша Кураж и ее дети» совершает героический поступок един­ственная из оставшихся в живых детей маркитантки - Кат­рин. Кураж приходит к месту гибели дочери, когда все уже кончено. Безрассудное единоборство человека с войной за­вершается закономерно трагическим финалом: мать поте­ряла всех своих детей, ради которых затеяла рискованную игру с войной. Кураж достает деньги, чтобы крестьяне по­хоронили Катрин, поскольку сама Кураж торопится, боится отстать от войска. И вот в момент такого горя Кураж от­считывает деньги, *внимательно выбирая монету*: как бы не передать! Казалось бы, что в такой ситуации матери уже не до денег. Да, матерям вообще, но не Кураж. До послед­ней минуты в ней борется чувство материнства с духом торгашества, причем последний побеждает» (66а, стр. 144).

Разумеется, все подобного рода краткие характеристики «решений» не дают о них полных представлений, да их, по сути дела, нельзя и рассматривать вне связи каждой сцены с общей композицией спектакля. Каждое осуществленное «решение» - явление искусства, и потому в нем дороже всего его своеобразие. Их общая черта - противоречивость. Л.С. Выготский пишет: «*От басни и до трагедии закон эстетической реакции один: она заключает в себе аф­фект, развивающийся в двух противоположных направле­ниях, который в завершительной точке, как бы в коротком замыкании, находит свое уничтожение*» (курсив Л.С. Выготского. - П.Е.; 32, стр.272).

В смелом «решении» каждая из черт, вступивших в про­тиворечие с противонаправленной, выступает *определенно*, ясно. Установлению этих «черт», я полагаю, могут служить предложенные «измерения»; их назначение - не нахожде­ние, а реализация «решений» во взаимодействиях действую­щих лиц. Впрочем, одно с другим тесно связано... «Уменье составляет признак таланта», - сказал И. Кант (63, стр.72).

Режиссер вправе требовать от актеров умения действо­вать определенным образом, если он сам умеет строить реаль­ную, при всей ее парадоксальности, жизнь - взаимодействия, борьбу; актеры вправе требовать от режиссера построения содержательной борьбы, если они умеют действовать так, как того могут требовать самые неожиданные и противо­речивые предлагаемые обстоятельства.

При таком, я бы сказал, идеальном положении ни ре­жиссеру, ни актерам нет нужды заботиться о технике осу­ществления всего того, что устанавливается предложенными мною «измерениями». В идеале целесообразен лишь отбор (или проба) определенной черты, краски - для выражения меры, степени значительности того или иного из числа значительных предлагаемых обстоятельств. Тогда режиссер и актер заняты содержанием, а средства выражения пови­нуются им: благодаря умению признаки, скрупулезно разо­бранные мною, по мере надобности сами и непроизвольно откликаются на творческие намерения и искания актера и режиссера - техника осуществления не отвлекает их от цели созидания.

«Когда мы прониклись идеею, когда ум хорошо овла­дел своею мыслью, - говорит Вольтер, - она выходит из головы вполне вооруженною подходящими выражениями, облеченными в подходящие слова, как Минерва, вышедшая вся вооруженная из головы Юпитера». В записках братьев Гонкур приводятся знаменательные слова Теофиля Готье: «Я бросаю мои фразы на воздух, как кошек, и уверен, что они упадут на ноги... Это очень просто, если знать законы своего языка» (цит. по 69, т.1, стр.82).

Ту же в существе своем мысль применительно к актер­скому искусству А.Д. Дикий выражал так: «Актер должен иметь право сказать: укажите мне, что играть, а уж сыг­рать я сыграю». Это было сказано более тридцати лет тому назад. Но и в наше время такие актеры если и встре­чаются, то как редкое исключение.

Практически режиссеру приходится тратить больше усилий не на то, чтобы *найти, что играть*, а на то, чтобы добиться от актеров *выполнения* предложенного. (Разуме­ется, это относится к режиссерам, которые стремятся к убе­дительности, правдивости актерского осуществления их замыслов.) Если же актера приходится обучать наступлению и обороне, деловой и позиционной борьбе разных типов и разновидностей, обучать реализации представлений о соот­ношении интересов и сил, то обучение это может быть про­дуктивным только при условии, что оно будет двусторонним: тренировкой воображения и освоением фи­зических следствий его работы.

Для актера действовать по-разному - это значит дей­ствовать в разных предлагаемых обстоятельствах, поверив в них как в обстоятельства реальные. Чтобы легче было ориентироваться в их неисчислимом множестве и разнооб­разии, я и подверг их грубой, но, полагаю, рациональной с практической точки зрения классификации. Она рацио­нальна в той мере, в какой опирается не на драматургию, не на режиссуру и не на актерское искусство, а *на окру­жающую каждого из нас жизнь*. Все силы театра творчески воспроизводят ее.

«Художник по призванию, должен действовать согласно законам, согласно правилам, которые предписаны ему самой природой, которые ей не противоречат, которые со­ставляют величайшее его богатство, потому, что с их помо­щью он научается подчинять себе и применять как богатства своего дарования, так и великие богатства при­роды» (Гёте. - 37, стр.91). Здесь уместно еще раз вспомнить речь Гамлета, обращенную к актерам...

# Глава VIII

# НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОБОБЩЕНИЯ

Свобода в искусстве, как и в жизни,

только тогда благо, когда она ограждена

и укреплена внутренней дисциплиной.

Ф. Шаляпин

## 1. Рисунок (композиция, структура,

## партитура, схема, контуры, костяк)

## взаимодействий

Чертеж превращается в машину, в здание; смета - в деятельность людей; набросок - в изображение; элементар­ная фабула - в художественное повествование. Через по­средствующее звено чертежа, наброска, фабулы намерение человека превращается в реальный плод его деятельности. Это звено в замысле спектакля называют одним из слов, вынесенных в заголовок.

Когда подобное превращение связано с искусством, оно примечательно тем, что частности и подробности, возникающие у создаваемого, приобретают особое значение. Сте­пень художественной ценности произведения зависит от того, *каковы именно* его неповторимые черты, *в чем его своеобразие*. Отсюда происходят распространенные среди деятелей искусства пристрастия к оригинальности и отвра­щение к терминам, к классификациям - ко всему, что ка­сается не индивидуального, а общего. Все общее, независимо от его содержания, представляется им вульгарным; бран­ными производными от этого слова они обороняются от от­ветственного словоупотребления... Но из того, что в произведении искусства выше всего ценится своеобразие, вовсе не следует, что общее не имеет в нем никакой цены. Только благодаря общему мы *узнаем* явление, а неповто­римо индивидуальное открывает в нем новое, неожиданное и обогащает нас, расширяя наши представления. Одно без другого в искусстве не имеет смысла. Впрочем, об этом, я полагаю, мы уже договорились во «Введении».

То, что я называю рисунком взаимодействий образов и что можно называть и по-другому, есть нечто среднее между предварительным намерением (или общим замыс­лом) и неповторимой реальностью вполне конкретных взаи­модействий в спектакле. Его можно называть и «планом» взаимодействий; он может быть сформулирован и записан, может существовать только в воображении режиссера - но существа дела не меняет, так же как то или иное его на­именование.

В разных случаях он бывает более или менее подробно разработан, но он осуществим практически только в той мере, в какой он логичен, то есть опирается на общие для всех людей закономерности их поведения, и, следовательно, понятен, доступен актерам.

Во «Введении» шла речь о том, что течение взаимо­действий не есть сумма поведений. Так как отличие между тем и другим легко и постоянно ускользает от внимания, его целесообразно еще раз подчеркнуть.

В рисунок взаимодействий входят *только* те действия каждого, которые в данном случае непосредственно связаны с его партнером, и в него *не входят* какие бы то ни было другие действия; в рисунок или в линию действий отдель­ного человека входят *все* его действия, в том числе и не имеющие никакого отношения к партнеру. Рисунок взаи­модействий их не касается. Как таковой он предопределяет действия борющихся лишь те и в той степени, какие и в какой степени не просто возможны, а *необходимы* для того, чтобы данное взаимодействие могло происходить, происхо­дило и было таким, а не другим. Он определяет лишь структуру - опорные точки и поворотные углы - поведения образов. Один и тот же рисунок взаимодействий может быть осуществлен по-разному не только разными, но и теми же самыми актерами.

Он устанавливает жесткий каркас событий, воспроиз­водимых в спектакле, и не предрешает тех подробностей поведения образов, которые могут принадлежать только ак­терам, если они подлинно действуют - каждый так, как ему, и только ему, свойственно в заданных взаимозависи­мостях с другими.

Спектакль движется более или менее стремительно и несет большие или меньшие богатства, в зависимости от даровитости всех его создателей. Но все их вклады могут обесцениваться отсутствием направления или ложным на правлением. В.П. Катаев слышал, как Станиславский сказал на репетиции «Растратчиков»: «Можете играть хорошо. Мо­жете играть плохо... Меня это не интересует. Мне важно, чтобы вы играли *верно*» (65, стр. 141-142).

Имея в виду именно направление, К.С. Станиславский писал: «Нужно строить рельсы, по которым пройдет поезд, а мы строим поезд, не думая о рельсах» (133, стр. 139).

Если главное, что должен воспроизводить спектакль, - «жизнь человеческого духа», то рельсы рисунка взаимодей­ствий представляют собою его основу. В самом же взаимо­действии людей, по мере возрастания настойчивости наступающей стороны, все более ясно обнаруживается борьба. Четкость рисунка взаимодействий начинается с раз­граничения понятий: «конфликт», «борьба», «действие», - и уяснения связи между ними.

В одном и том же событии из жизни людей можно ви­деть и «конфликт», и «борьбу», и ряд «действий». Так же и в романе, повести, пьесе, сценарии, спектакле, кино­фильме. И то, и другое, и третье можно видеть обобщенно, без всякого расчленения, можно видеть раздельно (преиму­щественно так мы и рассматривали борьбу в предыдущих главах), а можно видеть и то, как одно *переходит* в другое.

Конфликт есть *факт существования* противонаправлен­ности интересов, взглядов, убеждений. Мы констатируем «конфликт», когда видим этот факт; но он не может оста­ваться неизменным и требует разрешения; поэтому конфликт первоначально назревает и затем так или иначе развивается. Возникает *борьба*, и конфликт обнаруживается в ней. Каза­лось бы, понятия «конфликт» и «борьба» слились в одно.

Но один и тот же конфликт может раскрываться в *раз­ной* борьбе, а случаи борьбы, весьма сходные по очевид­ному содержанию и характеру, могут быть проявлениями самых *различных* конфликтов. Так, скажем, противонаправленность взглядов (конфликт) в науке может обнаружиться и в публичной дискуссии, и в журнальной полемике, и в борьбе за утверждение плана, и в борьбе за материальную базу, и даже в семейной ссоре. С другой стороны, в любом из этих столь различных видов борьбы могут проявляться самые разнообразные конфликты, не имеющие никакого отношения к науке.

В результате конфликт можно рассматривать как *данность* (статически), отвлекаясь от того, в какой борьбе он проявился.

Но и борьбу можно рассматривать, отвлекаясь от того, в результате какого конфликта она возникла. Так, в споре с начальником, в драке на улице, в семейной ссоре можно видеть лишь те или другие ближайшие основания, не при­давая значения тому, столкновение каких именно суще­ственных интересов лежит в основе каждого. Так чаще всего и говорят о разных столкновениях между людьми, имея в виду то ли конфликт, то ли борьбу.

С близкого расстояния борьба выглядит как последо­вательный *ряд* взаимосвязанных *действий* борющихся сто­рон; с самого ближайшего - в упор - борьбы вообще не видно: видно единичное действие одного человека (или даже его движение).

Конфликт реализуется в борьбе, а борьба реализуется в действиях. Видеть «борьбу» - значит видеть и вычленять некоторое промежуточное звено между «конфликтом» и «действием». Обычно содержание конфликта уясняется по­степенно, «из контекста» процесса борьбы, так же как со­держание борьбы - «из контекста» действий.

Сущность конфликта с наибольшей полнотой обнару­живается, когда видно, что борьба вначале велась из-за того-то и того-то с одним, потом из-за другого с другим; в одних условиях, потом в других; одним способом, другим и т.д., причем в каждом случае кого-то определенного с кем-то определенным, за что-то определенное и определен­ными способами. Сопоставляя все то, из-за чего, за что и против чего боролись данные люди, кто, как, в какой последовательности боролся, как изменялось течение борьбы, - только на основании всего этого мы приходим к обоснованному выводу о содержании конфликта.

В зависимости от многих обстоятельств борьба может в большей или меньшей степени обнаруживать конфликт, лежащий в ее основе. Иногда нескольких мгновений бывает достаточно для выяснения его сущности, а бывает, что в борьбе, длящейся месяцы и годы, лишь приблизительно угадывается скрытый в ней конфликт. К тому же умение видеть в борьбе конфликт, а в действиях - борьбу зависит от проницательности наблюдателя. Такая проницательность характерна для квалифицированных политиков, следовате­лей, драматургов, режиссеров.

Изложенные соображения хорошо сформулированы А.Д. Диким: «Идея в искусстве воплощается прежде всего в человеке. Человек - его главный объект. И если режиссер ощущает произведение в целом, видит, как развивается его идея (а всякая идея развивается в борьбе, в схватке проти­воположных сил, иначе говоря, в конфликте), он не может не знать, какое место в этом конфликте занимает тот или иной персонаж, чем именно - действием или контрдей­ствием - вовлекается он в ситуацию пьесы. Конфликт не существует в произведении отвлеченно. Конфликт всегда между кем-то. Какой бы род драматической борьбы ни при­сутствовал в пьесе: борьба соперников, партий, взглядов, идей, - она осуществляется только людьми» (53, стр. 8о).

Идеи и мысли спектакля предопределены пьесой при­мерно так же, как идеи и мысли живописного полотна предопределены взятой художником натурой, идея и тема автора пьесы - избранной им фабулой. Каждое искусство располагает своими средствами воплощения и толкований натуры - явлений самой жизни. А сами толкования эти зависят от мировоззрения, таланта и культуры художника.

Толкование пьесы начинается с представлений о том, в чем заключается ее основной конфликт и в какой именно борьбе он должен воплотиться - как и какие вытекают из него подчиненные конфликты и как развивается каждый в рисунке взаимодействий, - в партитуре борьбы.

Границы толкования положены натурой. Не все можно выразить изображением всякой натуры. Что именно и какой - зависит от того, что художник действительно сумел в ней увидеть. В этом обнаруживаются глубина, проницательность и смелость его мысли и воображения и его мастерство. Но рабское следование натуре, стремление воспроизвести все отдельно взятые черты ее как равноценные - подобно тех­нической фотографии - есть с точки зрения художественной пренебрежение к натуре, к тому, чем она значительна и ин­тересна, - к ее сущности. В живописи на это настойчиво указывал художник Н.П. Крымов (см. 72).

В современном театре толкователем пьесы является ре­жиссер; в его компетенцию и входит, следовательно, пре­вращение конфликта драмы в рисунок взаимодействий образов спектакля.

«Талантливые авторы, - пишет Г.Товстоногов, - порой и сами не знают, как открываются их тайные клады. Но это, в сущности, не их дело. Их дело - добывать клады че­ловеческих характеров, мыслей, чувств, событий и поступ­ков. Наше дело - найти ключи от этих кладов и передать их артистам» (145, стр. 32).

Но как бы ни был режиссер мудр и проницателен, когда он находит в пьесе интересные сегодняшним зрителям кон­фликты и переводит их в своем воображении в рисунок борьбы действующих лиц, он обнаруживает только свои режиссерские *возможности*; пока эта борьба не осуществляется на сцене.

Если актеры не умеют правдиво («от первого лица») действовать в предлагаемых обстоятельствах, то они не могут и осуществить сколько-нибудь сложный рисунок взаимодействий. Тогда режиссеру ничего другого не оста­ется, как на репетициях учить актеров, и если он умеет это делать, то борьба в спектакле действительно возникает. Но часто - ценой снижения требовательности к ее рисунку - та и такая, которая легче актерам-ученикам соответственно их скромным возможностям. Эта компромиссная режиссура реализует на сцене не столько толкований конфликтов пьесы, сколько наличные возможности актеров-учеников. При этом максимализм педагогических требований нередко оборачивается «минимализмом» режиссерским: лишь бы правдиво, лишь бы органично, лишь бы с верой в ближай­шие предлагаемые обстоятельства. Достоверность поведения в мелочах делается важнее воплощения главного конфликта пьесы. Режиссуру вытеснила педагогика.

Как мы видели, К.С. Станиславский никогда не терял самого широкого взгляда на предлагаемые обстоятельства, хотя по мере надобности, как педагог, он подходил к ним вплотную. В его работе с актерами можно ясно видеть, когда и что он делал как режиссер, когда и что - как пе­дагог, хотя одно подкрепляется и обосновывается другим, требует другого и переходит в него. Поскольку К.С. Стани­славский говорит о том, *какая именно борьба* должна про­исходить в сцене, в акте или в спектакле в целом, исходя из содержания пьесы, как он ее понимает, и поскольку он добивается *именно ее* осуществления в актерском исполне­нии рисунка взаимодействий - он выступает как режиссер. Когда, пока и поскольку он добивается от актеров, чтобы они эту борьбу *выполняли своими действиями*, от «первого лица», так, как каждому из них это свойственно на основе его личного жизненного опыта, его личных наклонностей, - он выступает как театральный *педагог*.

Даже работая с учениками студии над тем или другим драматургическим «учебным» материалом, он, в сущности, работал как режиссер. И не без оснований В.М. Волькенштейн утверждает: «Система Станиславского является изложением приемов режиссерского воздействия на актера» (30, стр. 37).

Режиссура Станиславского вмещала в себя педагогику, оставаясь в то же время режиссурой. Но педагогика может оставаться таковою, вовсе не будучи режиссурой.

Педагог, обучающий действию актера или ученика, как и режиссер, добивающийся осуществления определенного ри­сунка борьбы, оперируют предлагаемыми обстоятельствами. Разница между тем и другим заключается в том, к *каким именно* предлагаемым обстоятельствам они прибегают. Пе­дагогика требует упрощения предлагаемых обстоятельств - максимального приближения их к жизненному опыту уча­щегося. Как только берутся отдаленные предлагаемые об­стоятельства и встает вопрос об *определенном рисунке* взаимодействий и о далеких целях, так тут же педагогика переходит в плохую или хорошую режиссуру. Добиваясь оправдания того, а не другого рисунка взаимодействий, пе­дагог, умело или неумело, вторгается в область режиссуры; режиссер покидает эту область, как только, озабоченный до­стоверностью поведения актера, он выпускает из виду свою ответственность за то, *какого именно рисунка* взаимодей­ствий он добивается. К.С. Станиславский писал: «Если участ­ники спектакля окажутся подлинные знатоки и мастера своего искусства, то режиссуре не придется постоянно пре­вращать репетицию в урок, как это приходится делать те­перь» (135, т.6, стр. 338). В современном театре режиссер стоит перед необходимостью выходить за пределы своей сферы. Но он так и остается вне ее, если не создает в спек­такле борьбу определенного рисунка и содержания, продик­тованную его, режиссера, пониманием конфликтов пьесы.

*Определенность рисунка борьбы*, включая сюда все, что может характеризовать каждый этап ее протекания, и все, что выражает в этом рисунке идею, обобщение, мысль, все, что так или иначе сказывается на его выразительности, - все это специальная область режиссуры в драматическом театре. Здесь мы подходим вплотную к вопросу о режиссуре как о *своеобразной профессии в искусстве*.

## 2. Становление профессии

Организаторская деятельность необходима при выпол­нении любого коллективного начинания. В театральном деле она осуществлялась, очевидно, с момента его возник­новения. В течение многих столетий эта деятельность не называлась режиссурой и не была искусством в современ­ном понимании этого слова.

Тем не менее немецкий историк режиссуры Адольф Виндс называет ведущего хор в античном театре режиссе­ром. По его предположению, ведущий хор выполнял мно­гочисленные и сложные функции. Построение цирковых процессий, пантомим, массовых сцен, сражений с исполь­зованием машин в римском театре не могло обойтись без умелого и централизованного руководства. Также для пред­ставления средневековых мистерий и разного рода празд­неств необходим был организатор, достаточно опытный и изобретательный. В этом организаторе Виндс видит про­образ будущего режиссера.

Во главе профессиональных актерских товариществ или артелей эпохи Возрождения стоял некто старший. Обычно это был не только актер, но и организатор спектаклей. Он забо­тился о репертуаре, оформлении, костюмах, реквизите и др.

В период классицизма во Франции внешняя сторона спектаклей была в значительной степени стандартизована и организатор представлений трагедий Корнеля и Расина занимался преимущественно обучением актеров декламации и музыкальной читке стихов.

Борьба Мольера за «естественность», против «декламационности», как и вся его деятельность в возглавляемом им театре, чрезвычайно приближают его к тому, что сейчас мы называем режиссурой.

В немецком театре конца XVIII века А. Виндс различает уже разные типы режиссеров, относя к числу их и Гете, и Экгофа, и Шредера. Гете первый употребляет слово «режиссер».

В XIX веке Виндс отмечает существование двух основ­ных направлений в режиссуре: *внутреннюю* и *внешнюю* режиссуру. К первому направлению он относит Лаубе, Отто Брама, ко второму - Рейнгардта.

Особое место в истории режиссуры конца XIX века зани­мают в Германии Кронек, во Франции Антуан, М. Бати и Ж. Копо. С их именами связано становление режиссуры как искусства строить спектакль таким образом, чтобы он, спек­такль, производил на зрителей впечатление реальной, дей­ствительной жизни.

Таким образом, режиссура как своеобразная организа­торская деятельность существует столько же, сколько суще­ствует театр, но вместе с развитием театра содержание этой деятельности эволюционирует. Она превращается в *профес­сию* и деятельность в двух, разграниченных поначалу, сфе­рах: в области *внешней*, зрелищной организации спектакля и в области *внутренней* - в подготовке исполнителей к игре в спектакле. В пределах этой профессии одни требо­вательны к тому, что *окружает* актеров - и не касаются их игры; другие преимущественно организуют *поведение актеров на сцене*. При этом «внутренняя» режиссура для непосвященных зрителей остается скрытой в игре актеров, а «внешняя», наоборот, выступает как деятельность с ши­рокими возможностями и очевидными результатами.

Подобно тому, как деятельность по организации спек­такля постепенно превратилась в профессию, сама эта профес­сия превратилась в профессию творческую, художественную. Умение организовать спектакль превращалось в искусство, по мере того как сама его *организация* становилась художествен­ным произведением, то есть образно выражала мысль, идею организатора-режиссера. Он стал творческой величиной в те­атре, воплощая свой взгляд на жизнь, свои мысли и идеи, свое понимание пьесы *средствами организации спектакля*. Средств этих множество: тут и текст автора, и декорации, и свет, и шумы, и музыка, и костюмы, и предметы обихода, и действующие на сцене актеры.

Режиссер, стремясь быть величиной творческой, есте­ственно, прибегал прежде всего к тем средствам, которые представлялись ему или были для него наиболее доступны и наиболее эффективны. При этом не могли не сказываться и индивидуальные пристрастия самого режиссера: его склонно­сти к литературе, к живописи, к актерскому мастерству. Ведь любая из этих склонностей может найти себе такое приме­нение в организации спектакля, при котором эта организация в какой-то степени выразит художественные устремления режиссера. К. Гагеман в 1902 году утверждал даже, что сама сущность режиссерского искусства заключается в использова­нии разных искусств для создания из них единого гармони­ческого целого - спектакля (см. 33). Бытует это представление и по сей день. До сих пор режиссерами нередко работают: бывшие драматург, литературный или театральный критик, бывшие актер, живописец, администратор, обладающие ор­ганизаторскими наклонностями и способностями.

Искусство режиссуры с самого начала своего утвержде­ния воспринималось как искусство, располагающее *множе­ством средств выразительности*. Потому оно и заявляло о себе прежде всего в своем «внешнем» варианте. Но именно в нем наиболее ясно обнаруживается отсутствие у режиссуры *своих* средств выражения, присущих режиссуре как специфическому искусству. «Внешняя» режиссура вы­ступает, в сущности, как искусство *компиляции* - умение определенным образом *сочетать* художественную критику с драматургией, и то и другое - с актерским поведением, с живописью, с музыкой, с архитектурой и с этнографией. Выразительность такой компиляции может быть следствием умелого гармонического сочетания многих слагаемых, чаще - с преимуществом одного из них. Ведь трудно себе пред­ставить человека, в равной мере владеющего всеми ее сла­гаемыми. Если в этой компиляции, как бы ни была она эффектна, талантлива, оригинальна, актерское искусство от­ходит в тень, уступая место другим слагаемым, то в той же мере спектакль из произведения драматического театра пе­рерождается в зрелище, лишенное специфики театрального искусства как такового. (Об этом неоднократно писали и говорили А.П. Ленский, В.Н. Давыдов, К.С. Станиславский, Вл.И. Немирович-Данченко и др.)

Так внутри театрального искусства возникло «антаго­нистическое противоречие» между актерским искусством и режиссурой.

Критик Кугель сформулировал его в лаконичной фор­муле: «Режиссер - это налог на актера за его беспомощность». Слабых актеров спасала талантливая «внешняя» режиссура.

Оказалось, что существует два театра: «актерский» и «режис­серский». У того и у другого оказались и свои преимущества и свои слабые стороны.

Так, в театрах Малом и Александрийском отсутствие творческой режиссуры в значительной степени компенсиро­валось блестящим составом труппы. Но как бы ни были хо­роши отдельные спектакли этих типично «актерских» театров, они отставали от требований времени. А.П. Ленский видел это, и ему, по выражению В.М. Дорошевича, «пришла в голову несчастная мысль: реформировать Малый театр». Эта мысль вызвала яростное сопротивление сторонников «ак­терского» театра: «Режиссировать вздумали? Мы всю жизнь без режиссера играли. И хорошо выходило» (56, стр. 93-94).

Но «режиссерский» театр, театр «внешней» режиссуры, своим успехом у зрителей практически доказал, что без ак­тивной и смелой воли режиссера спектакль чаще всего бы­вает лишен единой концепции и ему недостает целостности, даже если в нем заняты хорошие актеры. Оказалось, что «армия баранов, предводительствуемая львом», бывает сильнее «армии львов, предводительствуемой бараном», как утверждал Наполеон...

Уязвимым местом «режиссерского» театра оставалось отставание актерского исполнения от других слагаемых ре­жиссерской компиляции. Отставание это обычно тем вид­нее, чем талантливее сама компиляция.

Иногда мастер «внешней» режиссуры прибегает к по­мощи «внутренней» режиссуры, пытаясь силами ассистента «дотянуть» актеров до уровня созданной им «упаковки». Но такое *вынужденное* обращение к актеру не говорит, ра­зумеется, о переходе на позиции «внутренней» режиссуры. Так же и приглашение режиссером-педагогом самого сме­лого художника-оформителя не свидетельствует о его отказе от «внутренней» режиссуры. Компромисс остается лишь от­клонением от принципа, потому что решающая роль оста­ется либо у того, либо у другого.

В современной режиссуре обнаруживаются черты ее ис­торического происхождения: одного ее предка - «внешней» режиссуры, или компиляторской деятельности, которая бы­вает весьма впечатляюща и талантлива, и другого - «внут­ренней» режиссуры, переходящей в театральную педаго­гику, достижения которой приписываются обычно актерам. Крен в ту или другую сторону и дает два крайних направ­ления. Но и тот и другой, в сущности, - «рудиментарные» черты молодого искусства, еще не вполне сформировавше­гося. А развитие его должно идти, вероятно, по «равнодей­ствующей».

Границы режиссерского искусства определяются смеж­ными с ним искусствами. Относится это прежде всего к ак­терскому искусству и к искусству драматургии, поскольку именно они являются необходимыми условиями существования и режиссерского искусства и драматического театра вообще.

Не случайно именно крупнейшие драматурги и пере­довые актеры-мыслители проявляли интерес к режиссуре. Мы уже упоминали драматурга и актера Мольера; в рус­ском театре предвестниками режиссерского искусства были драматурги Гоголь и Островский. Их советы и указания ак­терам - это деятельность, весьма близкая к режиссерской.

Актер А.П. Ленский был, в сущности, ярким представите­лем «внутренней» режиссуры в полном смысле этого понятия.

Он писал: «На мне, как на режиссере, лежит обязанность объединить игру всех артистов в одно целое и сделать так, чтобы написанные декорации, костюмы и аксессуары составили бы также неотъемлемую часть этого целого» (77, стр. 242). И дальше: «Пусть каждый из участвующих в пьесе артистов создает свой, хотя бы необычайной яркости образ, все же это будет не ансамбль, а только богатый материал для него. Ан­самбль создается другим, столь же необходимым художником сцены, как и артист, и этот художник сцены - режиссер!» (77, стр. 212).

Любопытное определение взаимосвязи актерского ис­кусства и режиссуры принадлежит актеру СМ. Михоэлсу:

«Каждый спектакль является замкнутым кругом, где в центре находятся центростремительные силы - режиссер, художник, композитор спектакля.

Актеры - участники спектакля - как бы ограничены кругом спектакля. Каждый из них является своего рода цент­робежной силой и как бы стремится вырваться из правильно ограниченной окружности. Большие актеры, настоящие дарования и вырываются подчас из спектакля, и тогда зритель, прикованный к ним, прощает изуродованный круг спектакля. Точно так же очень крупные режиссеры и композиторы могут быть сильнее актеров, и тогда рисунок и закономер­ность спектакля меняют силы центростремительные.

Только органичное и гармоничное взаимоотношение между актерами (центробежными силами) и режиссурой (силами центростремительными) может создать настоящий правильный замкнутый круг - спектакль» (98, стр. 260-261).

К.С. Станиславский объединил в себе обе стороны ре­жиссерского искусства. Отнюдь не пренебрегая «внешней», зрелищной стороной спектакля, он неизменно ставил ак­тера во главу угла театрального искусства. Известно, как упорно, настойчиво работал он с актерами. Известно и то, как он добивался нужных результатов от художников, ком­позиторов, костюмеров, осветителей и администрации, во всех случаях и все в театре подчиняя единству спектакля, его сверхзадаче. Подчиняя актерскому искусству все нахо­дящееся и происходящее на сцене, он в то же время под­чинял само это искусство содержанию каждой данной пьесы, как он, Станиславский, это содержание понимал.

К.С. Станиславский продолжил путь Гоголя, Щепкина, Островского и Ленского в области «внутренней» режиссуры и подчинил ей свой опыт, знания и талант в области «внешней» режиссуры. Так возник МХТ.

Но все же это была в первую очередь и преимуще­ственно *практика* режиссера Станиславского.

Его обобщающая теоретическая мысль была сосредо­точена на актерском искусстве. Именно в актерском искус­стве он совершил открытия, впервые определившие его объективную природу. После этих открытий стала воз­можна наука об актерском искусстве, его теория. Она не­посредственно подводит к проблемам теории режиссуры. Но распространенное в современном театре, претендующем на реализм, отождествление «системы Станиславского» с режиссурой не только превращает репетиции пьесы в уроки актерского мастерства, а спектакли - в демонстра­цию этих уроков, но нередко подрывает доверие и к самой «системе».

Установить закономерности и оформить теорию режис­серского искусства Станиславский не успел. Но основы ее объ­ективно содержатся и в его режиссерской практике и в общих законах театра, им открытых. Они, эти основы, хотя и род­ственны, но отнюдь не тождественны законам актерского ис­кусства.

В своей режиссерской деятельности К.С. Станиславский неизменно держался следующих основных принципов: он всегда ставил на сцене конкретное произведение; не мысли *по поводу* произведения, не комментарии к нему, не ил­люстрации к тем или иным моментам, извлеченным из него, а саму пьесу. В том, *что в ней изображено*, находил он все, что создавал на сцене в спектакле. Никогда не удов­летворяясь банально-хрестоматийным толкованием содер­жания пьесы, К.С. Станиславский *умел* находить у автора то, чего другие не находили; с такого «углубления в драму» логикой и воображением *начиналась* работа его над спек­таклем; причем в понимании содержания пьесы он требо­вал полной определенности и конкретности.

Это - *первый принцип* режиссуры К.С. Станиславского. Н.М. Горчаков записал следующие его слова: «Режис­сура - это точная наука, а не мысли и фантазии вокруг да около. Ненавижу актеров и особенно режиссеров, которые на вопрос, кто такой Молчалин, отвечают: «Мне кажется, что он...» или «Я бы сделал его...»

Я ведь не спрашиваю, что «кажется» режиссеру, а прошу мне ответить по автору, по сюжету пьесы, по сопо­ставлению определенных фраз, мыслей, особой манеры го­ворить, кто такой Молчалин. И актера я не прошу фантазировать, каким бы он «сделал Молчалина»,- я тре­бую, чтобы актер у Грибоедова нашел все данные о том, кто такой Молчалин» (45, стр. 79).

И *второй принцип*: среди средств сценического воплощения пьесы на первом месте для Станиславского всегда стояло искус­ство актерского творческого коллектива. Все на сцене, за кули­сами и в фойе было подчинено одной цели - помочь актерам с наибольшей полнотой и яркостью воплотить для зрителей жизнь людей, данную автором в пьесе. А забота об актерском исполне­нии пьесы всегда была у Станиславского заботой об *ансамбле*.

Именно она привела его, так же как и А.П. Ленского, к театральной педагогике.

Так из второго принципа «внутренней» режиссуры Ста­ниславского, которому он придавал исключительное значение, возникла «система Станиславского» - метод профессиональ­ной подготовки к актерскому искусству вообще.

Но и режиссура Станиславского и его система воспита­ния актера не стояли, разумеется, на месте. Они эволюцио­нировали в тесной взаимосвязи друг с другом.

Педагогический метод Станиславского возник как си­стема упражнений, тренирующих *самочувствие* актера. На первом этапе этот метод соответствовал характерным для «внутренней» режиссуры представлениям о театре как об «искусстве *переживаний*». Но К.С. Станиславский продол­жал поиски как в режиссуре, так и в педагогике. Они при­вели его к новым открытиям.

Путь к переживанию роли, к творческому самочувствию и к воплощению образа он нашел в *логике действий*, а саму эту логику он раскрыл как чрезвычайно сложный про­цесс, но процесс не только субъективный, но и объективный, физический. (Этими открытиями Станиславский и положил начало науке об актерском искусстве, которая сделала возмож­ной и научно обоснованную театральную педагогику.)

Подобным же образом в понимании природы сцениче­ского ансамбля он как режиссер пришел к важным принци­пиально уточнениям: ансамбль актерского исполнения возникает при том, и только при том, условии, когда каждый из актеров логично действует *так или иначе, в зависимости от действий его партнеров*. В результате видоизменилось и уточнилось само понятие ансамбля. Под ним стало подра­зумеваться не единство «тона», не единство «манеры» или «звучания» (как это было до Станиславского) и не единый стиль, характер переживаний, а только и исключительно -логика и характер *взаимодействий* как причина и источник всех других единств.

Оказалось, что если актеры подлинно взаимодействуют согласно логике каждого и согласно логике событий пьесы со всеми ее особенностями, то ансамбль налицо. Появляются все те единства, которыми раньше он определялся. И наобо­рот, если подлинного взаимодействия актеров на сцене нет или если оно не соответствует тому, какого требует пьеса, то ничто и ни при каких обстоятельствах не может ни создать его, ни заменить - ни «тон», ни «манера», ни «пережива­ния». Они - плоды, а не корень ансамбля.

При таком толковании ансамбля актерское искусство находится в зависимости от режиссерского, а режиссерское - от актерского. Но при этом одно не противонаправлено другому, а, наоборот, одно укрепляет и обогащает другое. Построение верных взаимодействий - это *организация* спектакля, организация структуры зависимостей поведения (и переживаний) каждого актера от поведения (и пережи­ваний) всех других; *осуществление* на сцене взаимодей­ствий - в руках актеров. Успешная организация повышает эффективность осуществления, а эффективность осуществ­ления говорит об успешности организации.

В каждой пьесе и в каждом спектакле взаимодействуют так или иначе те или другие определенные лица, и у каж­дого из них своя сверхзадача. Поэтому в каждом спектакле развитие взаимодействий своеобразно. В известной мере оно предрешено автором, но в значительной степени оно - результат толкования пьесы в целом и каждой роли, сцены, эпизода, то есть область режиссуры - творческой деятельности, объединяющей и организующей усилия всех создателей спектакля, и в первую очередь актеров, для во­площения найденного в пьесе содержания.

Из книг В.О. Топоркова и Н.М. Горчакова видно, что ре­жиссерская работа К.С. Станиславского (во всяком случае, в последний период его деятельности) заключалась, в сущности своей, в выработке с актерами вполне определенной, разви­вающейся в каждой сцене и в каждом спектакле своеобразной партитуры взаимодействий. На ее основе каждый актер искал, строил и осуществлял свою логику действий, а в единстве с ней - и логику переживаний и сценический образ. Партитура же взаимодействий образов спектакля в целом вытекала из дан­ного автором материала, трактовала и конкретизировала его и в итоге создавала целостный образ спектакля, в котором тема и идея автора одухотворены сверхзадачей режиссера и осуществляются творчеством актерского коллектива.

Партитуру взаимодействий Станиславский находил в пьесе так, как ему, и только ему, это было свойственно; ее он размещал в пространстве и во времени (в мизансцене, темпе и ритме); ее он окружал декоративным, музыкальным и шумовым оформлением; для ее построения пользовался он разнообразными источниками, изучал быт, стиль, эпоху. Осуществляя ее, актеры втягивали зрителей в жизнь героев спектакля, заставляли их следить за развитием событий и переживаниями образов и тем самым усваивать содержание спектакля в целом.

Как сама жизнь богата бесчисленным множеством раз­ных по содержанию и характеру случаев взаимодействия, так и в своей режиссуре Станиславский умел находить свое­образный рисунок взаимодействий для каждой данной пьесы, для каждой сцены.

Но во всем этом бесконечном разнообразии он увидел нечто постоянное, нечто единое в своей сути. Эта единая общая сущность всех и всяческих случаев взаимодействия людей есть *борьба*.

Н.М. Горчаков записал слова Станиславского: «Следите только за тем, чтобы идея пьесы не отрывалась от той почвы, на которой она стоит... Пусть идея пьесы борется со всем окружающим, с людьми, характерами, происшествиями! Пусть за нее борются и против нее борются. В жестокой борьбе ро­дится утверждение идеи, ее торжество» (45, стр. 287).

В беседе с участниками спектакля «Страх» К.С. Стани­славский сказал: «Когда актер выходит на сцену, какая у него должна быть перспектива? Прежде всего - бой! В этом бою у него должен быть план, план того, как добиться по­беды» (136, стр. 517). Впрочем, эту же мысль он высказывал многократно и по самым различным поводам. Она является логическим обобщающим выводом из научно обоснованных представлений о природе театрального искусства - из «си­стемы Станиславского» на зрелом этапе ее развития.

## 3. Борьба - материал режиссерского искусства

Самые прекрасные кувшины

делаются из обычной глины.

Так же, как прекрасный стих

создают из слов простых.

Р. Гамзатов

По выражению В.Г. Белинского, «все искусства имеют одни законы (12, т.12, стр. 158). Но в то же время «специ­фический чувственный материал обусловливает взаимную отмежеванность... искусств» (Гегель. - 35, стр. 165). Каждое искусство располагает своим «специфическим чувственным материалом».

«*Музыка - искусство звука*. Она не дает видимых об­разов, не говорит словами и понятиями. Она говорит только звуками. Но говорит так же ясно и понятно, как говорят слова, понятия и зримые образы. Ее структура так же закономерна, как структура художественной словесной речи, как композиция картины, архитектурного построе­ния» (Г. Нейгауз. - 101, стр. 71).

«Материалом поэзии являются не образы и не эмоции, а слово», - цитирует литературоведа В. Жирмунского Л.С. Выготский (32, стр. 67). «Маяковский любил слово как таковое, как материал, - свидетельствует Л.Ю. Брик. - Сло­восочетания, их звучание, даже бессмысленное, как худож­ник любит цвет - цвет сам по себе - еще на палитре» (91а, стр. 334). Маяковский писал в статье «Как делать стихи» о том, что в изобретении способов обработки слова - «основа поэтической работы... Эти способы делают писателя профес­сионалом» (91, стр. 115). Знаменательно, что в этом близок ему далекий от него в остальном поэт О. Мандельштам: «Скромная внешность произведения искусства нередко об­манывает нас относительно чудовищно уплотненной реаль­ности, которой оно обладает. Эта реальность в поэзии - слово как таковое» (см. 88).

«Живопись, скульптура, литература, музыка гораздо ближе друг другу, чем обычно думают. Они выражают все чувства человеческой души перед природой. Различны лишь средства их выражения» (122, стр. 59). Владение средствами выражения (определенным «материалом») делает талантли­вого человека художником. «Талантом, - писал Л. Толстой, я называю способность: в словесном искусстве - легко выражать свои мысли и впечатления и подмечать и запо­минать характерные подробности; в пластическом искусстве способность различать, запоминать и передавать линии, формы, краски; в музыкальном - способность отличать ин­тервалы, запоминать и передавать последовательность зву­ков» (146, т.15, стр. 147).

«Материалом» того или другого искусства, отмежевы­вающим его от других, специфическим для него средством выражения может быть только то, что в каждом данном искусстве отвечает строго определенным и неизменным тре­бованиям. А именно:

1. То, без чего *не может существовать ни одно про­изведение этого искусства*.

2. То, что *необходимо присутствует в каждом про­изведении этого искусства как такового* (этого «рода» или «вида» искусства).

 3. То, что вообще *может выражать некоторый смысл – что имеет одинаковое* (или сходное) *значение для вы­ражающего и воспринимающего*, следовательно:

4. То, что *используется искусством, но существует вне его и независимо от него* - что связывает искусство с неискусством и поэтому:

5. То, что может *быть предметом объективного из­учения в природном состоянии* для последующего исполь­зования в искусстве.

В музыке всем этим требованиям отвечает звук; в ли­тературе - слово; в архитектуре - пространственные формы, в актерском искусстве - действие и т.д.

*В искусстве режиссуры всем этим требованиям от­вечает борьба - и только она*.

Режиссура существует, только если создана борьба для выражения некоторого содержания. Чем значительнее это содержание, чем ярче, полнее выражено оно в борьбе, тем, соответственно, и значительнее произведение режиссерского искусства. А выразительность борьбы определяется множе­ством факторов, в число которых входят и составляющие ее действия, и то, в какой материальной среде она протекает, и сопровождающие ее звуки, и используемые в ней слова.

Поэтому спектакль в целом А.Д. Дикий имел основания уподоблять часовому механизму: «Если в механизм часов опустить даже бриллиант - часы станут. Сцена не терпит ничего лишнего, ничего, что не обслуживает замысел, не ра­ботает на сверхзадачу. Сцена требует абсолютной точности: секунда во времени и вершок в пространстве должны быть строго учтены. Если даже хотя бы одна роль решена вне принципиального единства - это потрясает все здание спек­такля, нарушает его симфонический ход» (53, стр. 119).

Выше речь шла о «равнодействующей» развития режиссер­ского искусства. Она проходит там, где обнаруживается прямая связь между внешней, зрелищной стороной спектакля, и тем, как взаимодействуют в этом спектакле актеры. А более кон­кретно - там, где выразительность борьбы, осуществляемой ак­терами, подкреплена и подчеркнута тем, что окружает и сопровождает эту борьбу. Поэтому развитие по равнодействую­щей двух сил - «внешней» и «внутренней» режиссуры не есть смесь той и другой и не компромисс с уступками с обеих сторон, а взаимообогащающее подчинение. Борьба есть и зрелище и пе­реживания - *зрелище переживаний*; наиболее значительны пе­реживания борющихся, а наиболее впечатляющи - зримые.

«Внутренняя» режиссура в стремлении к максимальной выразительности борьбы подчиняет себе «внешнюю», усваи­вает и использует ее достижения; «внешняя» находит себе полноценное применение, только подчиняясь «внутренней», если последняя реализует во взаимодействиях актеров новые и интересные толкования сюжета, темы и идеи пьесы.

Утверждение борьбы «материалом» режиссерского искус­ства - логическое следствие развития «внутренней» режиссуры. Утверждение это отнюдь не отменяет известных представлений «школы переживания» о природе театрального искусства -оно лишь дополняет и уточняет эти представления.

Границы, по которым «материал» отмежевывает одно ис­кусство от других, далеко не всегда очевидны, и само разгра­ничение искусства на отмежеванные один от другого роды и виды есть классификация относительно точная, как и всякая классификация.

Материал живописи - цвет; но графика оперирует только градациями интенсивности одного цвета на фоне другого. Ма­териал музыки - звук; но для вокального искусства это - звук человеческого голоса, для фортепианного - звук рояля и т.д. Архитектура пользуется правильными пространствен­ными формами, видоизменяя и «упрощая» объемы, взятые из природного состояния. Так же, впрочем, и цвет существует в природе, но краски изготовляются на фабрике, как и му­зыкальные инструменты... Разграничение искусств на осно­вании «материала» относительно, так же как относительно и деление их на «творческие» и «исполнительские».

Режиссура в этом отношении наиболее близка дирижер­скому искусству и искусству кинематографии. Нет сомнений в существовании специфического дирижерского искусства. Поскольку оно - музыка, его материалом является звук; но дирижер оперирует и не абстрактным звуком и не звуком какого-либо одного определенного источника, а конкрет­ными *созвучиями* различных инструментов. Произведение дирижерского искусства невозможно без искусства музыкан­тов-исполнителей, но дирижер *исполняет* определенное про­изведение композитора. Впрочем, оперный композитор и сам находится в зависимости от либреттиста, как либреттист -от автора драмы, поэмы, повести...

Борьба - это «созвучие действий», и режиссер подобен дирижеру, если тот является в то же время и композито­ром, сочиняющим музыку к заданному либретто...

По меткому определению СВ. Образцова, кино - ис­кусство *документа*. «Материалом» киноискусству служит фотография. Поскольку на фотопленке может быть запе­чатлена жизнь людей - их взаимодействия, борьба, - ки­норежиссура родственна режиссуре драматического театра.

Но на фотопленке может быть зафиксировано все что угодно, и чисто документальный фильм может быть худо­жественным произведением киноискусства.

Киноискусство *возможно* без актеров и *невозможно* без документа. Поэтому в кино совершенно нетерпимо актер­ское исполнение, лишенное достоверности документа. Мон­таж кадров заменяет в кинематографе непрерывно развивающийся на глазах у зрителей рисунок взаимодей­ствий. Кинорежиссер больше зависит от оператора, подго­тавливающего ему «материал», чем от актеров, служащих натурой для этого документального материала.

Режиссуру сближает с дирижерским искусством и с ки­нематографией и история возникновения этих искусств.

Основные вехи развития дирижерского искусства со ссылками на источник приводит О. Мандельштам:

«Посмотрим, как появилась дирижерская палочка, и мы увидим, что пришла она не поздно и не рано, а именно тогда, когда ей следовало прийти, и пришла как новый, самобытный вид деятельности, творя по воздуху свое новое хозяйство.

Послушаем, как родилась или, вернее, вылупилась из оркестра современная дирижерская палочка.

 1732 - Такт (темп или удар) - раньше отбивался ногой, теперь обыкновенно рукой. Дирижер - conducteur - der An-fiihreh (Вальтер «Музыкальный словарь»).

 1753 - Барон Гримм называет дирижера Парижской опоры дровосеком, согласно обычаю отбивать такт во всеуслы­шание,- обычай, который со времен Люлли господствовал во французской опере (Шюнеман, «Geschichte des Dirigierens», 1913).

 1810 - На Франкенгаузенском музыкальном празднестве Шпор дирижировал палочкой, скатанной из бумаги, «без ма­лейшего шума и без всяких гримас» (Шпор, «Автобиография»).

...В некотором смысле эта неуязвимая палочка содер­жит в себе качественно все элементы оркестра. Но как со­держит? Она не пахнет ими и не может пахнуть. Она не пахнет точно так же, как химический знак хлора не пахнет хлором, как формула нашатыря или аммиака не пахнет ам­миаком или нашатырем» (87, стр. 39-40).

Современное режиссерское искусство также возникло из примитивной «разводки»; оно также содержит в себе актерское искусство, но в идеале «не пахнет» им и «творит по воздуху свое новое хозяйство».

Н.П.Акимов писал: «Мы не можем заранее определить, что толкнет искусство на определенном этапе вперед, за­ставит ли новое содержание обрести новую технику или, наоборот, новые технические возможности откроют двери на сцену для нового содержания» (5, стр. 84).

Начало кинематографии положили технические изоб­ретения, а самобытным и неоспоримо могущественным ис­кусством кино стало только в XX веке. В изобразительном искусстве XV века существенную роль сыграло обращение Брунеллески и Леона Альберти к геометрии (13, стр. 213), а в музыке XVII века - обращение Рамо к акустике.

В развитии любого искусства значительным толчком всегда являлось обращение к объективному изучению «ма­териала» этого искусства; но, разумеется, самое доскональ­ное знание материала не обеспечивает возникновения художественных произведений.

«А где же творчество? Вдохновение? Интуитивное про­никновение художника в образ?»

Слова, слова, слова! Я сам когда-то так выражался. И сейчас не отрицаю ни на секунду огромную роль вдохновения и интуиции в творческом процессе работы художника. Но ведь надо дать простую конкретную пищу вдохновению и ин­туиции». Это сказал К.С. Станиславский (в записи Н.М. Гор­чакова. - 47, стр. 260-261). Пищу дает знание (в частности, «материала») тому, кто в нем нуждается. Но пища не равна тому, для чего ее употребляют...

«В искусстве можно знать, не умея, но нельзя уметь, не зная, - на протяжении всей моей жизни я имел воз­можность десятки раз проверить этот нехитрый афо­ризм», - писал А.Д. Дикий (53, стр. 100), всегда с пренебрежением относившийся к тем, кто «все знает и ничего не умеет», как он любил говорить.

Актерское искусство на наших глазах перерождается. Его эволюцию предсказывал еще А.П. Ленский. Происхо­дит это перерождение в значительной мере под влиянием кинематографии, повысившей требовательность зрителей к достоверности в актерской игре. То, что раньше было уде­лом только таланта и вдохновения, сейчас - экзаменацион­ные требования первых курсов театральной школы. Достигнуто это перерождение знанием - убежденностью, уверенностью в том, что основа основ актерского искусства - подлинное, живое действие. А называть его «материа­лом» или нет - это, в сущности, вопрос терминологиче­ский. Но актерское искусство сейчас, больше чем когда бы то ни было в прошлом, зависит от режиссуры (вероятно, опять - влияние кино). Обнаруживается эта зависимость с полной очевидностью чуть ли не в каждом театре столицы и периферии. Повышение требовательности к достоверно­сти действия неизбежно ведет к проблеме выразительности и достоверности взаимодействия.

Построение композиции борьбы должно опираться на изучение борьбы. А ее изучение требует прежде всего одно­значного понимания самого слова «борьба». Оно много­значно, как и другие общеупотребительные и всем понятные слова. «Все возникает через борьбу» - известно еще со вре­мен Гераклита. «Жизнь есть действование, а действование есть борьба...» (Белинский.-12, т.1, стр. 30). Борьбу можно видеть где угодно, и поэтому ее можно не замечать вовсе.

Если слово «борьба» понимать в абстрактном философско-историческом смысле, то трудно примириться с мыслью, что она является *средством выражения*. Но та или иная борьба в менее широком смысле слова постоянно бывает *предметом изображения* - натурой - в искусстве. Так, ба­тальная живопись отличается от пейзажа и от портрета тем, что изображает войну. Таким же образом драматургия от­личается от других жанров художественной литературы тем, что предметом изображения в ней всегда служит развиваю­щийся конфликт - та или иная определенная борьба между определенными людьми. В той мере, в какой роман, по­весть, рассказ или поэма изображают такую борьбу, они приближаются к драматургии. А драма удаляется от нее, как только теряет этот предмет изображения.

Но драма оперирует словом, и в этом виде она может быть завершенным произведением художественной литера­туры. А изображенные в ней конфликт и сюжет могут быть полностью конкретизированы только на сцене, в борьбе, осуществляемой действиями.

Мы непосредственно воспринимаем и понимаем дей­ствие, хотя практически видим *движения* (жесты и мимику) и слышим *интонации* речи. Так же мы воспринимаем слабо, практически видя ряд букв или слыша ряд звуков.

Звуки или буквы в нашем восприятии сливаются в слово; мельчайшие движения и едва уловимые интонации также сливаются в воспринимаемое целостное *действие*. Подоб­ным же образом слова сливаются в восприятии в фразы - в словосочетания, более или менее сложные, а действия - во взаимодействия, в *борьбу*.

Борьбу можно называть «материалом» режиссерского искусства, если само слово это понимать в максимально конкретном смысле - как то, что *непосредственно воспри­нимается* в поведении людей, что видно и слышно, но не в поведении одного человека, а в связях действий одного с действиями другого или других. Связи эти заключены в том, как каждый говорит *в ответ* на речь другого, как молчит, не *отвечая*, и как во всех случаях поведение од­ного *сказывается* на действиях других. Взаимозависимость действий мы постоянно *непосредственно видим* в окружающей жизни, обычно не отдавая себе в этом отчета; при достаточном внимании взаимодействие можно увидеть *в любом диалоге* и вообще в любом случае общения людей. Но для невнимательного наблюдателя в общении людей не видно взаимодействия, а во взаимодействии не видно борьбы. Не все люди внимательны к цвету, хотя все окружающее нас имеет цвет; не все внимательны к звуку, хотя каждый окружен звуками; не все внимательны и к слову, хотя все пользуются им; не все интересуются действием, хотя не существует бездействующих. Для потребителя

«материал искусства» сам по себе никакой цены не представляет - на то он и материал. Его ценит и изучает *специалист*, потому что он ему нужен - из него он создает то, что может быть оценено и другими.

«Всякому человеку, - писал И.С. Тургенев в письме к Л.Н. Толстому, - следует, не переставая быть человеком, быть специалистом; специализм исключает дилетантизм... а дилетантом быть - значит быть бессильным» (148, т.12, стр. 295).

Режиссер, можно сказать, связан с «борьбой» тройными узами: как человек и гражданин, участвующий в борьбе идей и мировоззрений (это - борьба в самом широком смысле); как читатель и толкователь драматического конфликта и сюжета драмы (здесь он имеет дело с борьбой в более конкретном смысле); и, наконец, - как строитель борьбы в работе с актерами (это - борьба в самом кон­кретном смысле). Специалистом его делает только эта по­следняя связь, но он будет только ремесленником, если ограничится ею. «Двух вещей нужно остерегаться всеми си­лами: когда ограничиваешься своей специальностью - око­стенение; когда выступаешь из нее - дилетантизм» (Гете).

Г.А. Товстоногов характеризует существующее в наше время положение режиссуры беспощадно строго: «Никакая /(ругая профессия не дает такого простора для дилетан­тизма, как профессия режиссера. Это вытекает из самой природы искусства театра, искусства коллективного.

В какой еще области может так случиться, чтобы сред­ней интеллигентности и культуры человек, появившись в профессиональном коллективе, мог оказаться «на высоте положения»? А если он к тому же поднаторел в театраль­ной терминологии, если он в курсе момента и конъюнк­туры, то в общем ему довольно не сложно выглядеть режиссером. В самом деле: хорошая пьеса, хорошие арти­сты, хорошо разошлись роли, художник создал довольно правдоподобный фон для действия, в процессе работы - видимость руководства всеми этими компонентами и в довершение всего - успех. Но при чем тут *профессия*? И по какому праву можно называть это искусством, образным проявлением художника? А критик еще, пожалуй, разберет все это с позиций высокого искусства. И средней интеллигентности человек, оказавшийся во главе творческого кол­лектива, с удовольствием прочтет, что ему удалось с точки зрения образного решения, что не удалось, и придет к пол­ной уверенности, что он приобщился к искусству. И не просто приобщился, но и руководит им.

Есть искусства, в которых сразу же становится очевид­ным отсутствие профессионализма; скажем, изобразительное искусство, искусство пианиста или связанное с «мнимостью для жизни искусство акробатики. А в нашей семи можно прожить жизнь, так и не став художни­ком, и при этом даже получать звания» (144, стр. 39).

Я думаю, что Г.А. Товстоногов прав. Но положение не безнадежно. Все приходит в свое время. Сегодняшнее состоя­ние режиссерской профессии укрепляет, скорее, в оптимизме - необходимость самоопределения режиссуры очевидно на­зрела. Это, в сущности, и утверждает Г.А. Товстоногов.

Искусство режиссера можно уподобить искусству *порт­ретиста*. Как портрет невозможен без портретируемого объекта, так спектакль невозможен без пьесы. В романе «Лотта в Веймаре» Томас Манн говорит о портретистке мисс Казл: «Видимо, ее талант был недостаточно велик, чтобы не искать поддержки в сенсационности объекта; жи­вость же и практическая сметка слишком велики, чтобы удовлетвориться терпеливым совершенствованием своего искусства. Потому ее вечно видели в погоне за звездами» (89, т.2, стр. 390). Так и режиссеры иногда гоняются за сенсационными пьесами (например, классическими), стре­мясь к «самовыражению» и пренебрегая «терпеливым со­вершенствованием своего искусства».

Рембрандт увековечил неизвестных старика и старуху; Евг. Вахтангов составил эпоху в истории театра, поставив «Принцессу Турандот» - пьесу, не обладающую исключи­тельными достоинствами. А.Д. Дикий говорил, что можно поставить арифметическую задачу, но для этого нужно быть гениальным режиссером... В живописи все это нагляднее. Известны портреты А.А. Ахматовой художников К. Петрова-Водкина, Н. Альтмана, Ю. Анненкова, С. Сорина, НА. Тырсы. Ни один из них не похож на другой, но ни один не грешит против натуры; в каждом бесспорно и очевидно охвачено сходство. Каждый портретист увидел в ней то, чего не уви­дел другой; один увидел больше, другой меньше - как на чей взгляд, кто чем интересуется и что ищет.

Фотопортрет обладает теми же качествами: натура за­фиксирована документально, но выбранный и схваченный объективом момент, точка зрения и освещение воплощают то, как увидел и понял ее портретист.

«При дурном исполнении все пьесы равны», - писал А.Н. Островский. Так же равны все плохие портреты - они похожи на натюрморты. В хорошем спектакле зна­комая пьеса выглядит новой, оставаясь сама собою. Новое не противоречит сходству, а подчеркивает и выделяет его; сходство убеждает в реальности нового. Чем более известна (популярна) и значительна натура, тем выше требования к сходству с ней (в живописи это - лица знакомых истори­ческих деятелей, в театре - классика: Чехов, Толстой, До­стоевский, Тургенев) и тем труднее найти в ней новое. Тем ответственнее задача портретиста. Безответственных путей два: один - пренебречь сходством, другой - не увидеть но­вого. Но новое не существует абстрактно. Оно всегда в чем-то определенном и вполне конкретном: в «жизни человеческого духа» действующих лиц спектакля - в том, как именно протекает борьба между ними, в частности - по каким-то определенным ее «измерениям».

Если *все* искусства и всегда говорят о *человеке* и о его связях с миром, следовательно - о *жизни людей*, все, даже, скажем, архитектура, то драматургия, режиссура и актерское искусство, кроме того, воспроизводят саму эту жизнь. Дра­матургия - средствами *слова*, актерское искусство - сред­ствами *действия*, режиссерское искусство - *композицией борьбы*. В практической работе обнаруживается, какое значе­ние режиссер ей придает и сколько внимания ей уделяет.

В зависимости от того, какую позицию в происходящей в мире борьбе идей занимает режиссер, он выбирает ту или иную пьесу из имеющихся в его распоряжении, руковод­ствуясь тем, к чему автор призывает, на что указывает, что открывает. Но режиссер выбирает пьесу и как ценитель драматургии; он руководствуется не только тем, к чему автор пьесы призывает, но и тем, *как* в тексте это вопло­щено. Далее - борьбы идей и мировоззрений, не конкре­тизирующейся в борьбе определенных людей, нет и быть не может. Значит, превращение любой пьесы в жизнь людей на сцене требует внимания к борьбе в самом про­стом и конкретном смысле и забот о том, чтобы она на сцене действительно происходила.

В окружающей нас жизни можно видеть бесконечный поток мелких, но вполне конкретных столкновений между отдельными людьми по самым разнообразным поводам. Это - низший уровень понимания жизни и борьбы. Но в этом же потоке столкновений можно видеть и борьбу от­носительно устойчивых интересов, борьбу принципов, борьбу убеждений, борьбу идеалов. Это - понимание более высокого порядка. Оно требует умения анализировать факты, устанавливать связи между ними, умения отличать случайное от существенного, умения обобщать их и назы­вать соответственно их сущности.

Но и такое понимание для режиссера недостаточно, пока оно не открывает ему значительного нового - того, что он, режиссер, может открыть зрителям и что может быть интересно, нужно, важно им для понимания суще­ствующего, для жизни.

Низшие ступени возможны без высших; каждая выше­стоящая без нижестоящей есть фикция - отрыв от действи­тельности, самообман или подмена реальности пустыми абстракциями, пустыми словообразованиями.

Путь познания, по Ленину, - «от живого созерцания к абстрактному мышлению и от него к практике». Любое из звеньев этой последовательности необходимо в любой обла­сти знания, в любой разумной деятельности.

Если режиссер ответ на свои высокие духовные устрем­ления *находит в пьесе и реализует во взаимодействиях актеров*, то зрители идут обратным путем: они видят, «живо созерцают» вполне конкретные действия актеров. Их, зрителей, нужно поднять на следующую ступень, им надо показать взаимосвязь этих действий: борьбу, в которой раскрываются образы, характеры действующих лиц, их ин­тересы, идеалы, их духовный мир. Но режиссер в той мере достигает своей цели, в какой ему удается поднять пони­мание зрителей еще выше: подвести их к открытию нового, к пониманию ранее не осознанного ими общего смысла всех событий пьесы в целом, как он, режиссер, этот смысл видит. Тогда зрители сами и для себя делают те идейно-познавательные выводы, которые и представляют собою сверхзадачу режиссера... Убедительность, обязывающая сила этих выводов зависит от того, в какой мере они, эти вы­воды, вытекают из «живого созерцания» происходящей на сцене борьбы и насколько они - продукт пройденного пути к «абстрактному мышлению и от него к практике».

В этом единстве общего и частного, абстрактного и конкретного заключается сила воздействия любого произве­дения искусства. В режиссерском искусстве она зависит в значительной, если не решающей, степени от умения ви­деть и понимать в самой жизни и в пьесе борьбу как в самом общем, так и в самом конкретном (специальном) смысле этого понятия и строить эту борьбу в актерском ис­полнении спектакля - в живом взаимодействии актеров.

# ПРИМЕЧАНИЯ

1. «Слова *случай* и *гений* не обозначают ничего действительно существующего и потому не могут быть определены. Слова эти только обозначают известную степень понимания явлений. Я не знаю, почему происходит такое-то явление; думаю, что не могу знать: потому не хочу знать и говорю: *случай*. Я вижу силу, производящую несоразмерное с общечеловеческими свойствами действие; не понимаю, почему это происходит, и говорю: *гений*» (Л.Толстой. - 146, т.у. стр. 268).

«То, что мы называем вдохновением, есть развитие разума. Путь к интуиции ведет через разум. Истинное вдохновение никогда не противоречит разуму. Там, где оно противоречит, - это не вдохновение» (Дж. Неру. - 106, стр. 194).

«Стоит лишь высказать что-нибудь такое, что льстит самомнению, поощряет праздность, и большое количество приверженцев среди толпы посредственностей будет обеспечено!» (Гете. - 165, стр. 583).

2. Даже самые бесспорные, общепризнанные таланты и гении, проявившие себя в самых разных областях, придавали чрезвычайное значение мысли, труду, точности мастерства, иногда даже большее, чем своему гению или таланту.

Наполеон говорил: «Не гений мне внезапно открывает по секрету, что мне нужно сказать или сделать в каких-либо обстоятельствах, неожиданных для дру­гих, а рассуждение и размышление» (Е.Тарле. - 140, стр. 388).

В. Дорошевич - о Шаляпине: «Публика любит думать, что ее любимцы не работают совсем. - Вышел и поет... Потому - талант! Шаляпин работает только столько часов, сколько не спит» (56, стр. 37).

А. Блок писал Станиславскому (9 декабря 1908 г.): «Что касается Ваших ис­следований о «математической точности человеческой природы» (вообще это место Вашего письма), то тут, и по намекам Вашим, я догадываюсь о чрезвычай­ной ценности Ваших наблюдений. Понимаю Вас, понимаю это стремление ху­дожника к «математике» в высшей степени» (132, стр.26).

«Для таланта «система» не нужна, а бездарность никакая «система» не научит. Так для кого же «система»? Для таланта! «Система» его организует» (Л. Леонидов. - 78, стр.440).

«Наши актеры часто не понимают, в какой степени им необходимо освоение гамм. Что такое гамма? Самое элементарное поведение на сцене, но поведение, до конца осознанное» (С.М. Михоэлс. - 98, стр. 358).

3. «Из того, что происходит *между* людьми, получается все, о чем можно спорить, что можно критиковать и видоизменять» (Б. Брехт. - 19, стр. 204).

«Только в общении, во взаимодействии человека с человеком раскрывается и «человек в человеке», как для других, так и для себя самого» (M. Бахтин. - 11, стр. 338).

«Говорят, что вы проявляетесь как личность только в общении с другими людьми. Если бы не было других людей, не было бы и вас, ибо то, что вы делаете - а это и есть вы, - приобретает смысл лишь в связи с другими людьми» (Р.П. Уоррен, Вся королевская рать. - 149, стр. 157). Еще Марк Аврелий заметил, что каждый стоит столько, сколько стоит то, о чем он хлопочет (3, стр. 300).

4. «Практически бывает так, что постановщик спектакля и исполнители, увлекшись определением сквозного действия каждого в отдельности образа, забывают о соотношении этих образов в спектакле, о том, что всякое действие на сцене непременно должно встречать противодействие, сливаясь в конфликт.

Мне кажется неправомерным, что понятие конфликта почти никогда не рас­сматривается в кругу технологических и методологических проблем нашего искус­ства. О конфликте мы, постановщики, нередко вспоминаем в тот момент, когда работа над спектаклем близка уже к завершению и нужно выступать, скажем, на страницах прессы с краткой аннотацией предстоящей премьеры. Вот тогда мы очень четко формулируем существо заложенного в пьесе конфликта, но это уже не по­могает, если до того, в каждое мгновение репетиционной работы, коллектив участ­ников спектакля не имел этого конфликта в виду» (А.Д. Дикий. - 53, стр. 100).

5. «Если ты хочешь обладать знанием форм вещей, то начинай их изучение с отдельных частей и не переходи ко второй, пока не усвоил хорошо в памяти и на практике первую. Если же ты поступишь иначе, то только потеряешь время или, поистине, очень растянешь обучение. И я напоминаю тебе: научись прежде прилежанию, чем быстроте» (Леонардо да Винчи. - 26, стр. 86).

«Начало и конец учения - это познание природы, настойчивое, терпеливое изучение того, что изображают. Это равно необходимо как для больших дарова­ний, так и для малых» (М.В. Нестеров. - 107, стр. 339).

«Вполне овладеть своим предметом, удержать себя в узде и сосредоточиться только на безусловно необходимом - дело, требующее от поэта богатырских сил; это гораздо труднее, чем обыкновенно думают» (Гёте. - 165, стр. 818).

«Для начинающего, в какой бы области он ни творил, другого выхода нет: вначале он должен подчиниться дисциплине, взятой извне, но подчинение это для него только средство найти свой собственный способ выражения и в нем утвердиться» (И. Стравинский. - 137, стр. 58).

6. Совершенно бесцельные затраты усилий для человека невозможны, хотя, разумеется, мы совершаем множество усилий, не думая о их целях, когда усилия эти ничтожно малы. Чем больше усилия, тем нужнее цель, которая оправдывала бы их.

«Если бы захотели вполне раздавить, уничтожить человека, наказать его самым ужасным наказанием, так что самый страшный убийца содрогнулся бы от этого наказания и путался его заранее, то стоило бы только придать работе ха­рактер совершенной, полнейшей бесполезности и бессмыслицы» (Ф. Достоевский.-57, т.3, стр.410).

Если бесплодные затраты усилий мучительны для субъекта и неприятны для наблюдателя (ведь когда видишь их, хочется либо помочь, показать, либо уйти и не видеть), то, как пишет А. Кугель, «грация, в истинном смысле слова, есть легкость, отсутствие напряжения, наименьшая затрата энергии при усилии, наконец, просто отсутствие усилия» (74, стр. 136).

«Для того чтобы понимать, наблюдать, умозаключать, человек должен прежде сознавать себя живущим. Живущим человек знает себя не иначе, как хо­тящим, т.е. сознает свою волю» (Л.Толстой. - 146, т.7, стр.362).

«Моя сверх-сверхзадача поглощает сверхзадачу пьесы... Всякая большая задача вбирает в себя предыдущие, и тогда эти предыдущие становятся бессозна­тельными... Всякая большая задача забирает целиком все ваше внимание. У вас не хватает внимания на то, чтобы выполнить сознательно каждую ступеньку на пути к ней, и это делает сама ваша творческая природа. Это и есть настоящее творчество» (К.С. Станиславский. - 136, стр. 677).

Отбор действий и обнажение борьбы на сцене служат воплощению сверх­задачи. Но и в жизни, «чтобы сделать что-нибудь великое, нужно все силы души устремить в одну точку» (Л. Толстой. - 146, т. 19, стр. 139). Стефан Цвейг связы­вает это жизненное явление с творчеством Бальзака: «Человек велик лишь тогда, когда он неудержимо стремится к одной цели, не разбрасываясь, не растрачиваясь на отдельные желания, когда его страсть впитывает в себя все соки, предназна­ченные для других чувств, и хищнически, противоестественно крепнет, подобно той ветви, которая расцветает с удвоенной силой, когда садовник отрубает смеж­ные братские ветки» (158, стр.62).

Обнажение борьбы предусматривается и драматургией.

«В драме... содержанием является некий поступок: драма должна изобразить, как совершается этот поступок. Но люди делают много вещей: разговаривают друг с другом, а в промежутках - едят, спят, одеваются, произносят те или другие слова и т.д. Но все то из данных действий людей, что не находится в связи с тем опре­деленным поступком, который составляет настоящее содержание драмы, не должно входить в нее; таким образом, все, что входит в нее, не должно оставаться чем-то, не имеющим значения по отношению к этому поступку» (Гегель. - 34. стр. 19).

Между тем, в жизни, как говорит Философ у Б.Брехта, «мы лишь смутно ощу­щаем, что каждое наше решение зависит от очень многих обстоятельств. Мы чув­ствуем, что каким-то образом все связано между собой, но какова эта связь, мы не знаем» (Б. Брехт, Речь философа о невежестве. - 19, стр. 299). Обнажение борьбы эту связь и обнаруживает.

10. «Гамлет. ...Сами по себе вещи не бывают ни хорошими, ни дурными, а только в нашей оценке» (Шекспир, Гамлет).

«Гектор.

Достоинство и ценность всякой вещи

Внутри ее, равно как и в уме

Людей, ее ценящих...

Нередко люди наделять стремятся

Причудливыми свойствами предмет,

Которому те свойства не присущи»

(Шекспир, Троил и Крессида).

«Наверно, вещи, которые вам нужны, похожи на карты. Они вам нужны не сами по себе, хотя вы этого не понимаете. Карта нужна вам не потому, что вам нужна карта, а потому, что в совершенно условной системе правил и ценностей и в особой комбинации, часть которой уже у вас на руках, эта карта приобретает значение. Но, скажем, вы не участвуете в игре. Тогда, даже если вы знаете пра­вила, карта ничего не означает. Все они одинаковы» (Р.П. Уоррен. Вся королевская рать. - 149, стр. 121-122).

11. Не исследованием ли главной цели исторических лиц занимаются чуть ли не все историки и биографы от Плутарха и Светония до наших дней? В результате подробнейшего изучения материалов акад. Е.В.Тарле сопоставляет главные цели Талейрана и Наполеона: «Для одного все было в деньгах и наслаждениях, в сибаритстве, и даже внешний почет был уже делом второстепенным, для другого слава и власть, точнее, постоянное стремление к ним, были основной целью жизни» (141, стр.57).

Не этим же ли заняты, подобно историкам, и все величайшие писатели-психологи, от Бальзака, Толстого и Достоевского до наших современников?

«А что же делали Шекспир, Бальзак и Толстой? Они ставили крапинку на отдельном человеческом существе и уже не упускали его из виду, куда бы оно ни пряталось, как бы ни скрывалось от беспощадных, бестрепетных глаз иссле­дователя. Крапленое существо превращалось в личность» (131, стр. 261-262).

«Целых лет двадцать человек занимается каким-нибудь делом, например, читает римское право, а на двадцать первом - вдруг оказывается, что римское право ни при чем, что он даже не понимает его и не любит, а на самом деле он тонкий садовод и горит любовью к цветам» (M. Булгаков. - 21, стр. 205).

12. Яркой иллюстрацией того, как главенствующая цель реализуется в подчиненных, с нею несходных, может служить такая целеустремленная личность, как Наполеон. Акад. Е.В. Тарле пишет: «Если конечной целью Наполеона во всех его политических предприятиях было установление и укрепление полного своего владычества, то средства к достижению этой цели он применял самые разнооб­разные, а к числу этих средств относились также дипломатия, умение идти до поры до времени на компромиссы, заключать перемирия, способность к выжида­нию и к терпению... «Я бываю то лисой, то львом. Весь секрет управления заклю­чается в том, чтобы знать, когда следует быть тем или другим», - говорил Наполеон» (140, стр. 77).

13. В.Б. Нижний приводит высказывание С.М. Эйзенштейна: «И если акт - действие драмы - делится на сцены, сцены - на мизансцены, то в кино деление идет дальше: мизансцена дробится еще на монтажные узлы, а монтажные узлы - на кадры. И каждый последующий элемент подчинен своему непосредственному «начальнику». Кадр - это рядовой солдат, монтажный узел - командир отделе­ния, мизансцена - взводный и так далее. Дисциплина железная!..» (108, стр.98).

«Всякое психическое влияние сводится в сущности на изменение на­правления внимания»,- писал еще в прошлом веке В. Манассеин (85, стр.115). А.Ф. Кони приводит много примеров и на их основании дает рекомендации лек­торам: «Чтобы лекция имела успех, надо: l) завоевать внимание слушателей и 2) удержать внимание до конца речи» (69, т.1, стр.136). «Начало должно быть в со­ответствии с аудиторией, знание ее необходимо» (69, тл, стр. 136).

«Действительно, везде в народе нашем, при какой бы то ни было обстановке, при каких бы то ни было условиях, всегда есть и будут существовать некоторые стран­ные личности, смирные и нередко очень неленивые, но которым уже так судьбой предназначено на веки вечные оставаться нищими... Всякий почин, всякая инициатива - для них горе и тягость. Они как будто и родились с тем условием, чтоб ничего не начинать самим и только прислуживать, жить не своей волей, плясать по чужой дудке; их назначение - исполнять одно чужое» (Ф.М.Достоевский. - 57, т.3, стр. 449).

16. Умел «распоряжаться инициативой» Ч. Диккенс. По описанию Пирсона, «он был повсюду желанным гостем, но сам предпочитал роль хозяина. Принимая гостей, он бывал в особенном ударе. Он любил всем распорядиться сам и устроить все по собственному вкусу... Вот он сидит на почетном месте в конце стола: хозяин! Ничто не укроется от его быстрого взгляда, ни одному гостю он не позволит остаться в стороне от общего разговора. Он сам говорил не слишком много, не сыпал остротами; зато обладал даром не менее редким: умел слушать, умел заставить даже самых молчаливых принять участие в беседе. За его столом никому не разрешалось пускаться в долгие и скучные рассуждения» (112, стр. 322-323).

А вот пример из другой области.

«Инициатива в общем ведении войны, в выборе места и времени битвы, в первых тактических действиях перед битвой и в начале битвы должна оставаться в руках главнокомандующего. Но, давая маршалам до сих пор восхищающие спе­циалистов своей ясностью приказы перед началом боя, Наполеон никогда не стес­нял их детальными мелочными указаниями» (140, стр. 385-386).

Примером демобилизации может служить то место в романе M. Булга­кова «Белая гвардия», где Турбин узнает от полковника Малышева о конце борьбы, хотя Турбин был готов к ней. Надо бы, как сам полковник, бежать, но «Турбин, несмотря на окрики Малышева, как-то вяло и медленно подошел к двери. Нашарил крючок, спустил его в петлю и вернулся к печке. Несмотря на окрики, Турбин действовал не спеша, на каких-то вялых ногах, с вялыми, ском­канными мыслями» (21, стр. 233).

«...Утех, кто охвачен тревогою, решения переменчивы...» (Тацит. - 142, тл, стр. 85).

Великое дело - принять твердое решение. Даже походка, несмотря на уста­лость, делается от этого другой...» (К.Симонов, Живые и мертвые.- 127, стр.261).

Акад. Е.В. Тарле пишет о Наполеоне: «Сам он ценил в себе основное, по его мнению, качество, которое, как он утверждал, важнее всего и незаменимее всего: железная воля, твердость духа и та особенная храбрость, которая состоит не в том, чтобы в критический миг броситься со знаменем в руке... а в том, чтобы взять на себя целиком самую страшную, самую тяжелую ответственность за решение» (140, стр. 391-392).

«Плотно сжатый рот сообщает лицу выражение решимости, или решительно­сти» (Ч. Дарвин. - 52, стр. 835).

Дж. Неру говорит о «стратегических принципах, указывающих на то, как важно постоянно иметь в виду определенную цель и применять для ее достижения средства, отвечающие обстоятельствам». Далее он делает вывод о том, как следует бороться за истину: «Избегай фронтального наступления на давно укрепленную пози­цию; вместо этого старайся обойти ее с фланга, с тем чтобы натиску истины подвер­глась более уязвимая сторона. Однако всякий раз, избирая подобный окольный путь, нужно следить за тем, чтобы не уклониться от истины, ибо ничто не может быть более губительным для ее утверждения, как скатиться ко лжи...» (юб, стр. 489-490).

В.Э.Мейерхольд повышение голоса называл «в горку», понижение - «с горки». Он говорил на репетиции «Бориса Годунова»: «Движение стиха у Пуш­кина обязывает каждую новую строчку подгонять в горку, а не с горки. Вы го­ворите: «Ошибся ты: и тех не наберешь» (читает). Это вы идете с горки. Это неправильно. Надо идти в горку, то есть должно быть стремление каждую сле­дующую строчку говорить выше...» (93, стр. 407).

К.С.Станиславский, по воспоминаниям В.О.Топоркова, говорил: «Всякое физическое действие неразрывно связано с ритмом и им характеризуется. Если вы всегда и все будете делать в одном и том же свойственном вам ритме, то каким же образом вы придете к перевоплощению?» (147, стр. 146).

22. Ко всему сказанному о технике наступления иллюстрацией могут служить слова М.П. Лилиной на репетиции «Дядюшкина сна» в 1929 году, обращенные к О.Л. Книппер-Чеховой: «Вам надо очень педантично разобраться и очень скупо, понемногу, с большим выбором выпускать то, что потрясает вас внутри. Выпустите один камушек, но направьте его полет, и пусть он упадет туда и только туда, куда вы его направите. Блесните огнем, но пусть этот огонь осветит того, кого вы хотите осветить в данный момент, а не всех и не всю окружающую картину. Пустите лаву вашего красноречия, но по тому руслу, которое вы строго сами определите, а не так, чтобы лава текла сама, куда ей вздумается.

Очевидно, лава вашего красноречия в первом действии направлена к Зине, но ведь не к Зине вообще, а к различным ее чувствам, и вот это вы должны строго обговорить и решить; один кусок должен действовать на ее женское са­молюбие, другой - на ее любящее сердце, третий - на ее гордость, четвертый - на ее любовь к самопожертвованию, к идее героизма и т. д.» (81, стр. 57).

23. У Гомера один из женихов Пенелопы, обращаясь к слугам Одиссея, говорит: «Вы, деревенщина грубая, только одним ежедневным занят ваш ум!» (43, стр.389).

В публицистике Пушкина содержится такая мысль: «Дикость, подлость и неве­жество не уважает прошедшего, пресмыкаясь перед одним настоящим» (117, стр. 337).

А.И. Герцен писал, имея в виду обывателей: «Нынче все опрощено, сокра­щено, все *ближе к цели*, как говорили встарь помещики, предпочитавшие водку вину» (36, т.2, стр. 561).

«Хитрость - все равно, что мелкая монета, на которую не купишь многого. Как мелкой монетой можно прожить час, два, так хитростью можно там прикрыть что-нибудь, тут обмануть, переиначить, а ее не хватит обозреть далекий горизонт, свести начало и конец крупного, главного события.

Хитрость близорука» (И.А. Гончаров, Обломов. - 44, стр. 270).

«Самое важное, что мы привыкли ценить в человеке, - это сила и красота. И то и другое определяется в человеке исключительно по типу его отношения к перспективе. Человек, определяющий свое поведение самой близкой перспекти­вой, сегодняшним обедом, именно сегодняшним, есть человек самый слабый» (A.C. Макаренко, Педагогическая поэма. - 84, стр. 567).

Здесь уместно вспомнить различие между трагедией и комедией, отме­ченное Н.А.Добролюбовым: «Общее между трагедиею и комедиею то, что содер­жание обеих начерпывается из ненормального положения вещей и что цель их - выход из этого ненормального положения. Но трагедия отличается тем, что изоб­ражает положения, зависящие от обстоятельств внешних, от того, что у древних называлось судьбой и что не зависит от воли человека. Комедия, напротив, именно выставляет на посмеяние хлопоты человека для избежания затруднений, созданных и поддерживаемых его же собственной глупостью» (54, стр. 173).

«Когда с человеком случится несчастие, он непрестанно возвращается к одной и той же мучительной и бесполезной мысли: как и когда это началось? из чего все это слагалось, и как я мог не придавать тогда значения тому, что должно было предостеречь меня?» (И.А. Бунин, Жизнь Арсеньева. - 22, стр. 422).

Яркие примеры озабоченности прошлым приводит Дм. Мейснер из быта эмигрантов; озабоченность их выливалась в повторяющуюся формулу: «Что было бы, если бы ничего не было...» (94, стр. 173-175).

26. К мести, может быть, наиболее подходят слова Дж. Неру: «Наши желания выискивают подкрепляющие их доводы и имеют тенденцию игнорировать те факты и аргументы, которые не находятся в соответствии с ними» (106, стр. 576).

В рассказе Вл. Солоухина «Мститель» у подростка сорвался тщательно про­думанный план мести: при подготовке к его осуществлению «мститель» и предпо­лагаемая жертва занимались вместе разными делами, дела эти настолько увлекли их, что между ними возникла дружба и прошлое было забыто (131, стр. 395-400).

В «Трехгрошовом романе» Б. Брехта изображается жестокая и беспощадная борьба дельцов-конкурентов. Они не брезгают никакими средствами; принцип самого сильного и безжалостного хищника: «Никогда не оглядывайся назад!» (20, стр.384).

27. Любопытный пример находим в дневнике посла Додда.

В 1933 ГОДУ в США прибыл глава германского государственного банка Ялмар Шахт с угрозой прекратить выплату процентов и основных капиталовло­жений американским кредиторам. Рузвельт «посоветовал государственному сек­ретарю Корделлу Хэллу принять Шахта, но, когда тот войдет в кабинет, сделать вид, будто он поглощен поисками каких-то документов, и липгуты три не замечать присутствия немца, а секретарь Хэлла тем временем должен был наблюдать, какое впечатление это произведет на Шахта. Затем Хэллу надлежало обнаружить за­писку президента, содержащую резкий протест против попытки немцев укло­ниться от уплаты по своим долговым обязательствам. Вручая эту записку Шахту и здороваясь с ним, Хэлл получил прекрасную возможность увидеть, как Шахт менялся в лице. Подобная встреча, сказал президент, должна была до известной степени сбить спесь с заносчивого немца, но результат, как сообщил Хэлл, пре­взошел все ожидания» (55, стр. 35).

28. П. Медавар, биолог, лауреат Нобелевской премии, пишет: «Романтики полагали, что поэзия - полярная противоположность аналитическому рассуждению, нечто, лежащее далеко за пределами заурядных сделок рассудка с реальностью, и потому они упустили одно из величайших открытий - союз между воображением и рассуждением, между творческой и критической способностью. Я называю это открытие - важнейшим методологическим открытием современной мысли, - хотя оно никому не принадлежит» (92, стр. 12).

К.С. Станиславский: «Эта картина («Отелло», действие второе, сцена 2-я. - *П.Е*.) всецело принадлежит Яго... В этой картине его талант провокатора-ре­жиссера в полной мере вырисовывается. Вот почему эту картину я считаю актом Яго, а его центральной сценой признаю режиссерское выполнение им своего про­вокационного плана, т.е. напаивание Кассио, стравливание его с Родриго и под­нятие восстания на Кипре» (134, стр. 164-165).

Иными словами и в иных выражениях та же, по существу, мысль вы­сказана далеким от MXT замечательным артистом Н.М. Радиным: «Я приступаю к исканию образа. Мне нужно вскрыть его внутреннее существо, проанализировать мельчайшие подробности его желаний, тех волевых импульсов, которые толкают его по пути развития коллизии пьесы; мне важно не то, что и как он говорит, важны цели, поставленные им веред собой... Тогда мне станет ясной его целе­устремленность, а отсюда - его моральный вес, то есть его точка зрения на окру­жающих, на жизнь в целом...» (118, стр. 82-83).

В романе Т. Манна «Лотта в Веймаре» престарелый Гёте вспоминает Шиллера и мысленно спорит с ним: «Самое острое и духовное в драме - моти­вировка. Вы недолюбливали ее, любезнейший, воспринимали как нечто малоцен­ное, считали смелостью презирать ее. Однако, видите, существует смелость мотивировок, которую уже никак не упрекнешь в мелочности» (89, т.2, стр. 655).

«Кого бы ни играла Ермолова, - она защищала.

«Защитительным инстинктом» эта защитница, - от благоговения перед чуд­ным даром, чуть не сказал «заступница», - она находила оправдывающие об­стоятельства.

Находила…

Выдумывала иногда...

Всех персонажей, каких она играла, она играла всегда симпатичными.

Сходилось ли это всегда с намерениями автора? Я не думаю» (В.М. Доро­шевич. - 56, стр. 83).

По впечатлениям А. Кугеля, Сальвини и Муне-Сюлли по-разному мотиви­ровали наивность Отелло. У Сальвини он был доверчив, как ребенок, и наивность его была близка к первобытной простоте, а самоубийство - актом ярости, сти­хийным взрывом. Наивность Отелло Муне-Сюлли была отсутствием скептицизма, утонченной цивилизованностью рыцарства, верностью традиции, долгу, закону, а самоубийство - естественным самосудом (74, стр. 302-304).

33. Любопытную аналогию этим двум «рычагам» можно найти в далекой от театра области. Акад. Е.В.Тарле рассказывает: «Наполеон, со своей оригинальной манерой выражаться, уподоблял комплекс качеств хорошего полководца квадрату, где основание и высота всегда равны: под основанием он тут понимает характер, смелость, мужество, решимость, а под высотой - ум, интеллектуальные качества. Если характер сильнее ума, то полководец увлечется и пойдет дальше, чем нужно. Если ум сильнее характера, то у него, напротив, недостает мужества осуществить свой план» (140, стр. 384).

34. У Гомера Одиссей, вернувшись в Итаку, не знал, кого встретит:

«Вставши, с великим волненьем он начал кругом озираться;

Скорбь овладела душою его, по бедрам он могучим

Крепко ударив руками, в печали великой воскликнул:

- Горе! К какому народу зашел я! здесь, может быть, область

Диких, не знающих правды людей, иль, быть может, я встречу

Смертных приветливых, богобоязненных, гостеприимных!»

(43, стр. 256)

К.С. Станиславский, репетируя сцену встречи Чичикова с Плюшкиным, гово­рил, по воспоминаниям В.О.Топоркова: «Первые фразы обычно еще не звучат по-настоящему действенно, так как каждый из партнеров не сделал еще для себя хотя бы предварительной оценки своего собеседника. Они продолжают прощупывать друг друга для более успешного воздействия на партнера. Особенно это может от­носиться к такому подозрительному человеку, как Плюшкин. Ведь прежде чем он разгадал, кто такой Чичиков, и уверовал в то, что это не кто иной, как посланец неба, принесший ему благодеяние за величайшее добродушие и смирение, он при­нимал его то за разбойника, то за помещика, приехавшего в гости и желающего хорошо пообедать, то за разорившегося гусара, желающего занять денег, и т. д.» (147, стр. Ю2).

35. Именно таких представлений об окружающих держались столь не похожие один на другого во всем остальном Наполеон и Талейран. О Наполеоне Е.В. Тарле пишет: «В нем не было жестокости как страсти, но было полнейшее равнодушие к людям, в которых он видел лишь средства и орудия» (140, стр.397).

Почти гротесковый образ дан Р.П.Уорреном «В жилах у него (Гумми Лар-сена.- *П.Е*.) текла ледяная вода. Его ничем нельзя было пронять - ни оскорбле­ниями, ни гневом, ни рукоприкладством... Он был истинным дельцом. Он всему знал цену» (149, стр. 446).

36. Примеров тому множество. Можно начать с Гомера: причина несчастий ахейцев - распря между Агамемноном и Менелаем после того, как Троя уже пала (43, стр. 82-83).

В «Слове о полку Игореве»:

«Встала Дева-обида у древнего края Трояна,

Лебединые крылья над морем подняв из тумана.

Плеском крыльев она времена золотые прогнала, -

Уж князья на врагов сообща не идут, как бывало.

Стали ссорить они, кто постарше, а кто помоложе...»

(Стихотворный пересказ Н.И. Рыленкова).

37. Вот иллюстрация из Герцена:

«Наши споры и ссоры (с Кетчером. - *П.Е*.) в Покровском иногда бывали полнейшего комизма, а все-таки оставляли на целые дни длинную, серую тень.

- Отчего кофей так дурен? - спросил я у Матвея.

- Его не так варят, - отвечал Кетчер и предложил свою методу. Кофей вышел такой же.

- Давайте сюда спирт и кофейник, я сам сварю, - заметил Кетчер и при­нялся за дело. Кофей не поправился, я заметил это Кетчеру. Кетчер попробовал и, уже несколько взволнованным голосом и, устремив на меня свой взгляд из-под очков, спросил:

- Так, по твоему, этот кофей не лучше?.. Однако же это удивительно, что ты в едакой мелочи не хочешь отказаться от своего мнения.

- Не я, а кофей.

- Это, наконец, из рук вон, что за несчастное самолюбие!

- Помилуй, да ведь не я варил кофей и не я делал кофейник...

- Знаю я тебя... лишь бы поставить на своем. Какое ничтожество - из-за поганого кофея - адское самолюбие!

- Больше он не мог; удрученный моим деспотизмом и самолюбием во вкусе, он нахлобучил свой картуз, схватил лукошко и ушел в лес» (36, т1, стр. 524).

- Из мемуаров Екатерины II (в 1744 году Екатерина в качестве невесты Петра III с матерью совершала путешествие в Киев, сопровождая Елизавету Петровну):

«Мы остановились в Козельце... в доме графа Разумовского... Все, однако, были размещены весьма тесно. Мы с матушкою спали в одной и той же комнате... Как-то великий князь (будущий Петр III.- *П.Е*.) зашел к нам, когда матушка писала и около нее стояла ее открытая шкатулка. Великий князь хотел из любопытства порыться в шкатулке; матушка просила не трогать ее шкатулки - он, подпрыгивая, отскочил в другой угол комнаты. Но, прыгая, чтоб рассмешить меня, он задел за крышку шкатулки и уронил ее. Тогда моя мать рассердилась и они стали обмени­ваться крупными словами. Матушка упрекала великого князя, что он намеренно уронил шкатулку; великий князь кричал, что это несправедливо, и оба обращались ко мне как к свидетельнице. Зная нрав матушки, я боялась пощечин, если не приму ее сторону... и очутилась между двух огней... Великий князь... стал обвинять матушку в несправедливости и назвал ее гнев бешенством; она назвала его дурно воспитанным мальчишкой. Словом, трудно было без драки довести далее ссору. Великий князь возненавидел матушку и никогда не забыл этой ссоры. Матушка тоже продолжала дуться на него, и между ними стала проявляться принужденность, недоверчивость, вечные колкости» (цит. по 14, стр. 131-132).

38. Позиционную борьбу в самом широком смысле, - например войну, -можно вести вполне по-деловому. Наполеон писал Александру I из Москвы: «Я веду войну с Вашим величеством без всякого озлобления» (140, стр. 267). Вероятно, это был провокационный ход: попытка начать «сближение» через «деловые отношения».

39. Примером болезненной и настойчивой склонности «ставить на место» может служить Катерина Ивановна в «Преступлении и наказании» Достоевского. Вот как описывает автор ее поведение у тела разбитого мужа: «Амалия Людви­говна! Прошу вас вспомнить о том, что вы говорите, - высокомерно начала было Катерина Ивановна (с хозяйкой она всегда говорила высокомерным тоном, чтобы та «помнила свое место», и даже теперь не могла отказать себе в этом удоволь­ствии), - Амалия Людвиговна...» Далее идет наступление «ставить на место» с одновременной борьбой за инициативу, поэтому «чрезвычайною скороговоркой, чем дальше, тем быстрее, но кашель разом прервал красноречие Катерины Ива­новны» (57, т.5, стр. 189). Скороговоркой она спешит «удержать инициативу», а удаляет партнера, не только «ставя его на место», но и «возвышая себя». Объ­яснение этой склонности Катерины Ивановны мы находим в словах Сони Мармеладовой: «Она справедливости ищет... Она так верит, что во всем справедливость должна быть, и требует...» (57, т.5, стр. 330).

40. Ч.Диккенс служил примером «распоряжающегося инициативой». Поль­зуясь ею, он стремился, как пишетX. Пирсон, «видеть себя героем драмы». «Разве это не лучший способ, - продолжает биограф, - насладиться жалостью к себе? Сколько в этом самолюбования!.. Диккенс никогда не был так счастлив, как на те­атральных подмостках, особенно в роли героя, пожертвовавшего собой ради любви и заставляющего публику таять от сочувствия и восхищения» (112, стр.339-340). «Быть любимым - вот в чем заключалась основная потребность натуры Диккенса... но только «спрос» всегда превышал «предложение» (112, стр.43).

41. Хвастаться, «возвышать себя» можно чем угодно. Вот рассуждения од­ного из персонажей В. Дорошевича: «Скажите, разве не утешение для стражду­щего узнать, что его несчастьем интересуются, что ему сочувствуют? Наконец, у человека есть самолюбие. Всякому лестно, что с ним случилось необыкновенное несчастье» (56, стр. 333).

42. Могущество лести отмечалось многими. У Достоевского Свидригайлов говорит: «Величайшее и незыблемое средство к покорению женского сердца, сред­ство, которое никогда и никого не обманет и которое действует решительно на всех до единой, без всякого исключения. Это средство известное, лесть. Нет ничего в мире труднее прямодушия, и нет ничего легче лести. Если в прямоду­шии только одна сотая доля нотки фальшивая, то происходит тотчас диссонанс, а за ним - скандал. Если же в лести даже все до последней нотки фальшиво, и тогда она приятна и слушается не без удовольствия; хотя бы и с грубым удо­вольствием, но все-таки с удовольствием. И как бы ни груба была лесть, в ней непременно по крайней мере половина кажется правдою. И это для всех развитии и слоев общества» (57, т.5, стр. 497).

Шекспир показал могущество лести в «Ричарде III», в сцене у гроба. А вот пример исторический. Светоний рассказывает об отце императора Вителлия: «От­личался он и удивительным искусством льстить. Гая Цезаря он первый начал почитать как бога: вернувшись из Сирии, он, чтобы приблизиться к нему, окутал голову, подошел, отвернувшись, и простерся на полу. Перед Клавдием, которым помыкали жены и вольноотпущенники, он также не упускал ни одного способа выслужиться: у Мессалины он попросил, как величайшей милости, позволения ее разуть и, сняв с нее правую сандалию, всегда носил ее на груди между тогой и туникой, то и дело целуя» (125, стр. 188).

43. Хороший пример «выяснения взаимоотношений» можно найти в песне двадцать третьей «Одиссеи» Гомера. Возвратившийся Одиссей подробно, последовательно, через конкретные деловые сведения выясняет взаимоотношения с Пенелопой.

А вот другой пример: умелое провокационное «выяснение взаимоотноше­ний» с чисто деловой целью в спектакле «Назначение» в театре «Современник». Приводим отрывок из монографии И. Саввиной об актере Е. Евстигнееве: «Нако­нец понятна цель визита Куропеева - Лямин должен написать за него статью. Перед актером (Евг. Евстигнеевым - *П.*Е.) два пути. Первый - задавить партнера доводами... Евстигнеев избирает второй путь. Он отказывается в чем бы то ни было убеждать Лямина. Но, прежде чем уйти, необходимо, просто человечески необходимо знать, как Лямин к нему относится. Тем более что Куропеев, оказы­вается, любит Лямина... Это объяснение тем более дорого, что дается оно с тру­дом... Положение Куропеева так невыносимо в беспомощности самообнажения, что Лямин просто страдает» (124, стр. 50).

Примеры неожиданных «деловых подходов» можно встретить даже в «Житии протопопа Аввакума»: «И некая девица прииде ко мне исповедати своя согрешения, исполненна блудных дел Аз же, слышавше от нея, сатаниным наве­том разгоревся блудным помыслом, падох на налой руками и мыслих, что со­творю, како бы избытии огня в себе паляща: и слепил три свещи, зажег, и положих руки своя на огнь и сожже; и оттоле угасло во мне блудное распадение. В нощи же той из церкви прииде в дом свой, зело скорбен» (2, стр. 311).- $124.

По свидетельству В.М. Дорошевича, так П.А. Стрепетова играла Катерину в «Грозе»:

«На сцену выходила маленькая, жалкая в своем мещанском «наряде», ни­чтожная мещаночка.

Таких встречаешь тысячи и думаешь, - если только о них думаешь: «Какой у них может быть внутренний мир?» «Мещанская кукла». И только.

И вот, как чудный цветок, расцветала пред нами душа Катерины. Стрепетова не идеализировала Катерины.

Все время ее Катерина возбуждала к себе жалость: пришибленная, мало­развитая.

Но какая совесть!

...Я сделал нехорошее дело.

- Весь мир виноват передо мной. Предки, зачем меня родили таким? Воспитание, среда, все условия жизни, которые заставили меня пойти на преступление. И есть другое миросозерцание. Строгое прежде всего к себе.

Оно заставляет даже жертву просить прощения у всех» (56, стр. 102).

46. А.И. Герцен пишет о своем отце: «Его ум, охлажденный длинной жизнью в кругу людей испорченных, поставил его en garde [настороже] противу всех, а равнодушное сердце не требовало примирения; он так и остался в враждебном отношении со всеми на свете» (36, т.1, стр. 106).

П.А. Кропоткин ссылается на К.Ф. Кесслера, который «первый из натурали­стов высказал идею о том, что в мире живых существ наряду с законом борьбы за существование есть и другой закон - взаимной помощи» (71, стр. 352). По мне­нию Кропоткина, «для прогрессивного развития вида он несравненно важнее» (71, стр. 317). Любопытно сопоставить это с данными современного естествознания: «Многие змеи очень чувствительны к действию собственного яда, и свою добычу они поедают обычно только после того, как разложится яд, проникший в тело жертвы. Укус, очевидно, был бы самым быстрым и эффективным способом изба­виться от соперника. И если бы агрессор был представителем любого другого вида, расправа с ним, несомненно, была бы короткой. Но против соплеменника гремучая змея ядовитые зубы в ход никогда не пустит» (58, стр. 136-138).

Эгоизм этот присущ, конечно, не только детям. В романе Р.П. Уоррена «Вся королевская рать» мы читаем об эгоизме родителей: «Сын приезжает домой, и родитель расставляет свои сети. Старику - или старухе - не­чего сказать сыну. Им и надо всего-навсего, чтобы ребенок посидел час-другой в кресле да лег с ними спать под одной крышей. Это не любовь... Когда вы рож­даетесь, ваши отец и мать что-то теряют и лезут из кожи вон, чтобы это вернуть, а это и есть вы. Они знают, что всего им не вернуть, но постараются вернуть кусок побольше» (149. стр. 44).

Е.В.Тарле пишет о Талейране: «Кругом были только чужие люди, на­чиная с наиболее чужих, т.е. собственных родителей. А чужие люди - это кон­куренты, враги, волки, если показать им свою слабость, но это - послушные орудия, если уметь быть сильным, т.е. быть умнее их. Такова была основная руководящая мысль, с которой Талейран вышел на жизненную дорогу... В два­дцать один год он был в моральном отношении точь-в-точь таким, как в восемь­десят четыре года... Дураков подгоняй и эксплуатируй, умных и сильных старайся сделать своими союзниками, но помни, что те и другие должны быть твоими орудиями, если ты и в самом деле умнее их, - будь всегда с хищниками, а не с жертвами, презирай неудачников, поклоняйся успеху!» (141, стр. 23-24).

Светоний по этому признаку противопоставляет Юлия Цезаря Помпею: «Между тем, как Помпей объявил своими врагами всех, кто не встанет на защиту республики, Цезарь провозгласил, что тех, кто воздержится и ни к кому не примкнет, он будет считать друзьями» (125, стр. 28).

50. «Известно, что чем ближе люди по родству, тем более острое чувство вражды питают они друг к другу» (Тацит. - 142, т.2, стр. 179).

«Трудно угнетенным объединиться. Их объединяет собственная нищета - когда они понимают, кто ее виновник. «Наша нищета - это их благоденствие». В прочих случаях нищета разъединяет их: ведь они вынуждены вырывать кусок хлеба друг у друга изо рта» (Б. Брехт, Диалектика на театре. - 19, стр. 222-223).

«Замечу мимоходом: между арестантами почти совсем не замечалось дружества, не говорю общего, - это уже подавно - а так, частного, чтоб один какой-нибудь аре­стант сдружился с другим. Этого почти совсем у нас не было, и это замечательная черта: так не бывает на воле» (Ф.М. Достоевский, Записки из мертвого дома. - 57, т.3, стр.528).

A.M. Горький в «Литературных портретах» в гл. «Камо» рассказывает, как конспираторы отличали своих от провокаторов. Флеров говорит: «После я долго соображал: почему он (Камо - *П.Е*.) не возбудил у меня никаких подозре­ний и я так легко подчинился ему? Вероятно, меня поразило приказывающее выражение его лица; провокатор, шпион попросил бы, не догадался приказать» (48, стр. 389).

В художественной литературе нередко отмечается эта связь. В одном из рассказов В. Вересаева есть фраза: «Он за нею не ухаживал, а так - появилась в ее присутствии легкость движений» (24, стр.514). В повести Н. Воронова: «Без­различия между нами не было. Была бдительность. Мы очень опасны друг для друга, поэтому должны находиться в сдержанно-твердом мире и по возможности не общаться» (31, стр.59).

Специальной и чрезвычайно значительной областью общности интересов яв­ляется любовь со всеми ее противоречиями и парадоксами. Здесь можно отметить то, что прямо связано с взаимодействием людей. Для словаря Брокгауза философ Вл. Соловьев дал такое определение любви: «*Любовь* - влечение одушевленного существа к другому для соединения с ним и взаимного восполнения жизни. Из обоюдности отношений можно логически вывести троякий вид любви: 1) любовь, которая более дает, нежели получает, или *нисходящая любовь*; 2) любовь, которая более получает, нежели дает, или *восходящая любовь*; 3) любовь, в которой то и другое *уравновешенно*. Этому соответствуют три главные вида любви, встречаемые в действительном опыте, а именно: любовь родительская, любовь детей к родите­лям и любовь половая (или супружеская). Все три вида имеют свои начатки уже в царстве животном... В мире человеческом мы находим те же три главные вида любви, но с новым, постоянно углубляющимся и расширяющимся значением... С точки зрения *нравственной* философии любовь есть сложное явление, простые элементы которого суть: 1) *жалость*, преобладающая в любви родительской; 2) *благоговение*, преобладающее в любви сыновней и вытекающей из нее религиоз­ной и 3) исключительно присущее человеку чувство *стыда*, которое в соединении с двумя первыми элементами - жалостью и благоговением - образует человече­скую форму половой или супружеской любви (материал же ей дается физическим влечением, актуальным или потенциальным)» (130, стр. 236).

Е. Сушкова приводит слова Лермонтова, вносящие существенную поправку в логические построения: «Любить более, чем быть любимым - несчастье! Любить менее, чем быть любимым - отвратительно! Нужно выбрать!» (138, стр.209). Но от этой надобности можно отвлечься: «Наверное, в этом и заключается человече­ская сущность - в духовной отзывчивости, которая порождает в людях ответную отзывчивость... Любовь - это высшая форма заинтересованности» (62, стр.57). От­сюда вытекают записанные Б.Я. Петкером советы К.С. Станиславского: «Вздохи, взгляды - все только изображения любви, а не само чувство. Нам нужно найти действенное выражение любви, а оно заключается прежде всего в желании сделать приятное любимому человеку. Надо внимательно следить за каждым словом, за каждым жестом любимой и исполнять даже еле заметные, незначительные ее же­лания» (132, стр. 162).

53. Герой повести И.А. Бунина «Жизнь Арсеньева» говорит о себе: «В обществе я действительно чаще всего держался отчужденно, недобрым наблюдателем, втайне даже радуясь своей отчужденности, недоброжелательности, резко обострявшей мою
впечатлительность, зоркость, проницательность насчет всяких людских недостатков» (22, стр. 366).

54. Много ярких примеров для иллюстрации такой маскировки можно найти в книге Светония «Жизнь двенадцати цезарей». Так, император Домициан «все свои самые суровые приговоры начинал заявлением о своем милосердии, и чем мягче было начало, тем вернее был жестокий конец» (125, стр. 216).

55. «Бернард Шоу, с которым в деловом отношении не мог сравниться ни один издатель или автор его времени, говорил, что хорошим можно считать тот договор, который устраивает обе стороны. Если одну из них он перестает удов­летворять, его следует составить заново, с учетом интересов обеих сторон - хотя бы потому, что обиженный человек работает хуже, чем может» (112, стр. 79).

Г. Никольсон соглашается с дипломатом XVII века де Кальером, который «полностью отклонял теорию, что целью дипломатии является обман. Напротив, он утверждал, что серьезная дипломатия основывается на доверии и что в свою очередь доверие может явиться только результатом доброй воли» (109, стр. 81).

56. «Нынешний служащий обычно расположен смотреть на свой оклад, как на действительную цель своей службы, а на служебные труды свои только, как на предлог к получению оклада» (В.О.Ключевский. - 67, стр.338).

Современный автор В. Канторович вспоминает формулировки, адресованные английскому чиновничеству: «Чиновники создают работу друг для друга», «От­сутствие полезной деятельности вовсе не означает бездействия...» (64, стр. 159).

57. «Презрение, пренебрежение и отвращение выражаются разнообразными способами, движениями черт лица и различными жестами, и... все эти знаки одинаковы на всем свете. Для всех них характерны движения, изображающие выбрасывание или отстранение какого-либо реального предмета, который нам противен или гнусен, но в то же время не возбуждает в нас других, более силь­ных эмоций, например, ярости или ужаса» (Ч. Дарвин. - 52, стр. 853). «Люди всех рас нахмуриваются всякий раз, когда испытывают какое бы то ни было ум­ственное затруднение» (52, стр. 828).

58.«Ни в чем не проявляется так характер людей, как в том, что они на­ходят смешным» (Гете).

«Может быть, я ошибаюсь, но мне кажется, что по смеху можно узнать че­ловека, и если вам с первой встречи приятен смех кого-нибудь из совершенно незнакомых людей, то смело говорите, что это человек хороший» (Ф.М.Достоев­ский. - 57, т.з, стр. 428).

«Беспричинный смех, без всякого видимого повода и мотивировки. Без види­мой мотивировки - это не значит без всякой мотивировки, ибо мотивировкой, если угодно, являетесь вы сами, вся ваша натура, ваша душа, которая отражается в смехе. Он становится своего рода вашей характеристикой. Смех этот, таким образом, содер­жательный, хотя он и беспричинный (Ю. Юзовский. - 166, стр. 169).

59. Утверждение Ларошфуко подтверждается тем, что едва ли не лучше всего угадывают дружественность и враждебность дети, они замечают такие под­робности и опенки поведения, которые ускользают от внимания взрослых, и не­произвольно делают общий вывод. Е. Сушкова вспоминает себя в пятилетнем возрасте: «С детской проницательностью я поняла, что матушка нелюбима, не оценена мужем и его семейством, но угнетена и преследуема ими. Тогда я еще больше привязалась к ней и ко всей ее родне: с ней и с ними я была ласкова, разговорчива, услужлива, послушна, а с отцом и его родней - дика, боязлива, упряма и молчалива» (138, стр. 44).

60. Б.Львов-Анохин - о С.Г.Бирман в роли Вассы Железновой: «В Вассе постоянно есть какая-то враждебность, собранность, готовность к борьбе, она в каждую секунду жизни готова оборонять себя, свою семью, свой капитал. В ней живет враждебная настороженность к жизни, и это превосходство оттеняет Бир­ман даже в незначительной, казалось бы, фразе» (83, стр. 5). Заметим, что В.Н. Пашенная в роли Вассы не подчеркивала в ней враждебности. В ее толко­вании взаимоотношения Вассы с окружающими определялись сознанием своих общепризнанных преимуществ в силе и вытекающей отсюда снисходительностью.

В спектакле Московского театра «Современник» «На дне» «враждебность» использована широко, разнообразно и плодотворно. Благодаря ей видно, что каж­дый обитатель ночлежки верит (или хочет верить, или хочет создать впечатление, что верит) в то, что он попал сюда случайно, что он - не чета всем остальным. В этом разнообразии степеней и оттенков «враждебности» сквозит сверхзадача: вырваться со «дна».

61. Ю. Юзовский приходит к утверждению: «Природа таланта Марецкой - простодушие» (166, стр. 112). В Бабановой он отмечает доверчивость ее натуры (166, стр. 272).

А. Бартошевич пишет об образах комедий Шекспира: «Секрет привлекатель­ности Фальстафа и сэра Тоби состоит в том, что они бескорыстны в своих грехах. Они не преследуют практической цели. В противоположность фарсовому герою, Фальстаф лжет «из любви к искусству». Единственная его задача - развлечь дру­гих и повеселиться самому. Точно так же в розыгрыше Мальволио сэр Тоби видит главным образом возможность посмеяться, предлог для шутки (ю, стр. 61). При­мер связи бескорыстной дружественности с инициативностью можно найти у Ф.М.Достоевского: «Коноводы... вообще презамечательный народ... Это особенный тип, повсеместно между собою схожий. Это народ горячий, жаждущий справед­ливости и самым наивным, самым честным образом уверенный в ее непременной, непреложной и, главное, немедленной возможности... Через горячку свою они проигрывают, но через горячку же и влияние имеют на массу... Их жар и честное негодование действуют на всех, и под конец самые нерешительные к ним при­мыкают» (57, т.з, стр. 659-660).

62. «Во всякой войне неизменно действует следующий, в высшей степени несправедливый закон: удачу каждый приписывает себе, а вину за несчастья воз­лагают на одного» (Тацит. - 142, т.1, стр. 341).

63. Е.В. Тарле пишет: «Что такое «убеждения» - князь Талейран знал только понаслышке, что такое «совесть» - ему тоже приходилось изредка слышать из рассказов окружающих, и он считал, что эти курьезные особенности человеческой натуры могут быть даже очень полезны, но не для того, у кого они есть, а для того, кому приходится иметь дело с их обладателями» (141, стр.7). И вот результат: «Талейран... презирал в душе и всю жизнь и самого себя...» (141, стр. 259).

64. Здесь дают себя знать гордость, самолюбие, чувство собственного достоинства. «Всякий, кто бы он ни был и как бы он ни был унижен, хоть и инстинктивно, хоть бессознательно, а все-таки требует уважения к своему человеческому достоинству» (57, т.3, стр. 507).

«Вы росли с ним вместе - и он добился успеха, он знаменитый, а вы - не­удачник, но обращается он с вами, как раньше, словно ничто не изменилось. Именно это и заставляет вас подковыривать - какими бы словами вы себя ни обзывали. Есть снобизм неудачников» (Р.П. Уоррен, Вся королевская рать. - 149, стр. 125).

Чувство собственного достоинства, через самолюбие и гордость, доходит до самонадеянности, а она задевает самолюбие и гордость других. «Чем более чело­век самонадеян, тем менее он тщеславен, ибо самонадеянность основывается на преувеличенном мнении о собственных достоинствах, а тщеславие - на высоком мнении о других» (X. Пирсон. - 112, стр. 222). По мнению Светония, именно гор­дость, самонадеянность погубили Юлия Цезаря: «Величайшую, смертельную не­нависть навлек он на себя вот каким поступком. Сенаторов, явившихся в полном составе поднести ему многие высокопочетнейшие постановления, он принял перед храмом Венеры Прародительницы сидя...» (125, стр. 29). Император Август, ви­димо, учел это и вел себя иначе. Так же, по свидетельству Плутарха, стремился щадить самолюбие партнеров и Александр Македонский. Так и Наполеон «всегда умел создавать, усиливать и поддерживать свое личное обаяние и власть над сол­датской душой... Не было любви, но была большая заботливость о солдате. На­полеон умел придавать ей такой оттенок, что солдаты объясняли ее именно вниманием полководца к их личности, в то время как на самом деле он стре­мился только иметь в руках вполне исправный и боеспособный материал» (140, стр. 32).

65. Иллюстрацией может служить все тот же Наполеон в ссылке на острове Св. Елены: «Что более всего удивительно, - это влияние, которое этот человек, пленник, лишенный трона, окруженный стражей, оказывает на всех, кто к нему приближается... Французы трепещут при виде его и считают себя совершенно счаст­ливыми, что служат ему... Англичане приближаются к нему только с благогове­нием... Никто не осмеливается держать себя с ним на равной ноге» (140, стр. 369).

66. У Шекспира Улисс говорит об Ахилле, Патрокле и Аяксе («Троил и Крессида»):

«Они, поступки наши осуждая,

Считают разум трусостью и даже

Осмеивают нашу дальновидность

И прославляют только силу рук,

А силу мысли, что судить способна

О степени уменья, силе рук,

Не признают и даже презирают.

Для них работа мысли - бабье дело,

Игра пустая, детская забава,

Для них таран, что разрушает стены,

Скорее уважения достоин,

Чем мудрость тех, чей тонкий, хитрый ум

Движеньями тарана управляет».

(164, т.5, стр. 351)

«В окружении хищных и сильных предполагать, что тебя оставят в покое, -ошибочно: где дело доходит до кулаков, там такие слова, как скромность и чест­ность, прилагаются лишь к одержавшему верх» (Тацит.-142, тл, стр.368).

«Сила не заключает в своем понятии сознательности, как необходимого условия, напротив, она тем непреодолимее - чем безумнее, тем страшнее - чем бессознательнее. От поврежденного человека можно спастись, от стада бешеных волков труднее, а перед бессмысленной стихией человеку остается сложить руки и погибнуть» (А.И. Герцен, Былое и думы. - 36, т.2, стр. 368).

«Человек - карета; ум - кучер; деньги и знакомства - лошади; чем более ло­шадей, тем скорее и быстрее карета скачет в гору» (М.Ю.Лермонтов. - 79, стр.432).

«В самом деле, что было бы с нами, если бы вместо общеудобного правила: *чин чина почитай*, ввелось в употребление другое, например: *ум ума почитай*? Какие возникли бы споры! И слуги с кого бы начинали кушанья подавать?» (А.С. Пушкин. - 116, стр. 88).

«В действительности иногда происходит не только отделение, но и проти­воположение между умом и совестью. Если бы они были одно и то же, то каким образом мог бы ум служить для дел, не только посторонних нравственности, но и прямо безнравственных? А ведь это бывает» (B.C. Соловьев. - 130, стр. 187).

67. «Власть есть совокупность воль масс, перенесенная выраженным или молчаливым согласием на избранных массами правителей» (Л.Толстой. - 146, т.7, стр. 344). Но существуют и иные представления. По Ключевскому, «Иван IV был первый из московских государей, который узрел и живо почувствовал в себе царя в настоящем библейском смысле, помазанника божия. Это было для него по­литическим откровением, и с той поры его царственное я сделалось для него пред­метом набожного поклонения» (67, стр. 196). Дж. Неру противопоставляет вождей пророкам. Пророк бросает вызов существующему и отрицает его во имя будущего; вождь объединяет волю масс в настоящем. Пророк обладает идеальной силой, вождь обязан обладать силой вполне реальной. «Пророков неизбежно забрасывают камнями; такова их участь, и это критерий того, в какой мере выполнили они свое предназначение. Но вождь, которого забрасывают камнями, доказывает тем самым, что он не справился со своей задачей по недостатку мудрости или же потому, что он спутал свои функции с функциями пророка» (106, стр. 489).

68. Классическое правило Наполеона, вошедшее потом во все учебники стра­тегии и тактики, гласило: «Секрет военного искусства заключается в том, чтобы быть сильнее неприятеля в нужный момент в нужном месте» (140, стр. 300).

69. Этим приемом пользовались для вымогательства еще римские чинов­ники в подвластной Риму Британии. Они осложняли для местного населения вы­полнение повинностей; эти, как пишет Тацит, «придуманные ради личной наживы порядки вызывали в британцах еще больше недовольства, чем подати... Заставляли подолгу дожидаться у запертых государственных складов, сдавать хлеб в отдаленные округа, в бездорожные местности и т. д.» (142, т.1, стр. 337-338).

70. В примечании 42 дан рассказ Светония о том, как лестью добивался положения отец римского императора Вителлия. Вот другой:

«Витиний был одним из наиболее чудовищных порождений императорского двора: выросший в сапожной лавке, уродливый телом, площадной шут, он сначала был принят в окружение принцепса (Нерона. - *П.Е*.) как тот, кого можно сделать всеобщим посмешищем, но с течением времени, возводя обвинения на лучших людей, обрел столько силы, что влиятельностью, богатством, возмож­ностью причинять вред превзошел даже самых отъявленных негодяев» (Тацит. -142, т1, стр. 293-294).

71. Иллюстрацией может служить поведение Талейрана в Англии в 1792 году. «Приняли его в Лондоне крайне враждебно. Французские эмигранты пре­зирали и ненавидели «этого интригана, этого вора, и расстригу», как они его ве­личали... Королева на аудиенции... повернулась и ушла... Но... он с царственной величавостью умел не замечать того, чего не хотел заметить, так спокойно и не­брежно, где нужно, держал себя и говорил, так артистически симулировал созна­ние глубокой своей моральной правоты... Он был холоден, сдержан, говорил свысока, скупо и намеренно не очень ясно по существу, очень умел слушать и извлекать пользу из малейшей необдуманности противника» (141, стр. 41-42).

«Наполеон раздражался... когда чувствовал справедливость аргументации спорящего с ним» (140, стр. 267).

72. Ф.М.Достоевский пишет о каторжниках: «Весь этот народ, за некоторыми немногими исключениями неистощимо-веселых людей, пользовавшихся за это все­общим презрением, - был народ угрюмый, завистливый, страшно тщеславный, хвастливый, обидчивый и в высшей степени формалист. Способность ничему не удивляться была величайшей добродетелью. Все были помешаны на том: как на­ружно держать себя» (57, т.3, стр. 399).

«Чувствуется: чем ниже культура, тем сильнее стремление не ударить лицом в грязь во внешних проявлениях ее» (В. Борначева, День страхового агента. - 17, стр. 97).

74. «Когда человек поднимается вверх и откидывается назад, чтобы произвести впечатление возможно большего различия в росте между презирающим и презираемым, веки участвуют в общем движении и глаза должны смотреть сверху вниз на презираемый предмет» (Ч.Дарвин. - 52, стр.849). Э. Миндлин - о поэте О.Мандельштаме: «Первое, что привлекало внимание к его быстрой в движениях, остроугольной фигуре, это его неправдоподобно задранная кверху го­лова в выцветшей тюбетейке... Но он нес ее именно так всю свою жизнь. Он нес ее - непоколебимо гордо поднятой кверху, смотря в небо и даже смотря поверх тех, кто причинял ему страдания физические и душевные - в трагические, по­следние годы жизни поэта. Не гордость, не пустословный аристократизм, не смешное высокомерие, а высокое сознание собственной правоты - и одно лишь оно! - способно помочь человеку, как бы ни было ему трудно, держать голову кверху так, как держал ее Мандельштам» (97, стр. 78). У Достоевского Расколь­ников теряет уверенность в правоте: «Вы выходите из дому - еще держите голову прямо. С двадцати шагов вы уже ее опускаете, руки складываете назад...» - го­ворит ему Свидригайлов (57, т.5, стр. 487).

75. А. Кугель - об Орленеве: «Вот он, например, в старинной пьесе «Горе-злосчастье», в роли несчастного, маленького чиновника... Он и смотреть-то боится прямо. Ни разу он не становится фасом к публике - потому что фас, открытый фас - это смелость, достоинство, уверенность, - а в три четверти, вполоборота. Ибо откуда же набраться забитому, бедному человеку смелости глядеть прямо в глаза?» (74, стр. 254).

76. A.M. Горький - о Л. А. Сулержицком: «Сулер чувствовал себя равным всякому человеку, рядом с которым ставила его судьба, ему было незнакомо то, что испытывает негр среди белых и что нередко заставляет очень даровитых людей совершенно терять себя в среде чуждой им.

Со Львом Николаевичем Сулер становился философом и смело возражал ге­ниальному «учителю жизни», хотя Толстой и не любил возражений» (48, стр. 95-96).

77. Одним из характернейших проявлений слабости является страх. Вл.И. Немирович-Данченко писал: «Сильного, самоуверенного человека не только не останавливает явная опасность, а еще больше взвинчивает. Он становится еще дерзче, хотя, может быть, страх сильно постучался в его груди, еще упрямее в своей нелепой настойчивости» (104, стр. 405).

«Мужу бесстрашному, кто бы он ни был, хотя б чужеземец,

Все по желанию вернее других исполнять удается».

(Гомер, Одиссея. - 43, стр. 150)

«От поспешности недалеко и до страха, тогда как медлительность ближе к подлинной стойкости». (Тацит. - 142, тл, стр.366). «Когда человек испуган, ему всегда самым ненадежным представляется именно то положение, в котором он сейчас находится...» (Тацит. - 142, т.11, стр. 138-139).

Калигула «постоянно повторял известные слова трагедии: пусть ненавидят, лишь бы боялись!» (Светоний. - 125, стр. 116).

«Наполеон очень часто повторял слова, выражавшие крепко сидевшую в нем мысль: «Есть два рычага, которыми можно двигать людей, - страх и личный интерес» (140, стр. 89).

«Ни один порок, ни одна жестокость, - пишет Ст. Цвейг, - не вызывали стольких кровопролитий, сколько человеческая трусость. Поэтому, если Жозеф Фуше в Лионе становится массовым палачом, то причина этого кроется не в его респуб­ликанской страстности (он не знает никаких страстей), а единственно в боязни прослыть умеренным» (158, стр. 183).

Но, с другой стороны, робость неразлучна с истинной любовью, как говорил А.С. Пушкин (116, стр. 78). Робость бывает и провокационной: перед аустерлицким сражением «Наполеон артистически разыграл роль человека, очень испуганного, ослабевшего, больше всего опасающегося битвы» (140, стр. 148).

78. А.И. Герцен обратил внимание на такое высказывание: «Если, говоря с начальником, вы ему позволите поднять голос, вы пропали: услышав себя кричащим, он сделается дикий зверь. Если же при первом грубом слове вы закричали, он непременно испугается и уступит, думая, что вы с характером и что таких людей не надобно слишком дразнить» (А.И. Герцен, Былое и думы. - 36, т1, стр. 201).

У Достоевского Раскольников рассуждает: «Сила, сила нужна: без силы ничего не возьмешь; а силу надо добывать силой же, вот этого-то они и не знают» (57, т.5, стр. 197-198).

79. «Перестань все время снисходительно похлопывать его по плечу! Мне случалось видеть, как люди из-за одного этого ополчались против самых разумных доводов» (Б. Брехт, Покупка меди. — 19, стр. 287).

Дружеские взаимоотношения бывают весьма щепетильны к проявлениям силы, в частности - в подарках. Александр Македонский, по свидетельству Плу­тарха, «больше сердился на тех, кто отказывался от его даров, чем на тех, кто выпрашивал их» (115, стр. 424).

80. Уверенность в своих силах как необходимое условие реальной силы в межлюдских отношениях, как известно, - одна из основных психологических про­блем «Преступления и наказания» Достоевского. Она сформулирована Расколь-никовым в объяснении с Соней: «И неужель ты думаешь, что я не знал, например, хоть того, что если уж начал я себя спрашивать и допрашивать: имею ль я право власть иметь? - то, стало быть, не имею права власть иметь. Или что если задаю вопрос: вошь ли человек? - то стало быть уж не вошь человек для меня, а вошь для того, кому этого и в голову не заходит и кто прямо без вопро­сов идет... Уж если я столько дней промучился: пошел ли бы Наполеон, или нет? так ведь уж ясно чувствовал, что я не Наполеон...» (57, т.5, стр.437).

81. Примером может служить Катерина Ивановна из того же «Преступления и наказания». «От природы была она характера смешливого, веселого и миролю­бивого, но от беспрерывных несчастий и неудач она... яростно стала желать и тре­бовать, чтобы все жили в мире и радости и не смели жить иначе» (57, т.5, стр. 395).

82. «Когда между кошкой и собакой вспыхивает внезапная дружба, значит, она направлена против повара, - эту пословицу приводит Ст. Цвейг. - Дружба между Фуше и Талейраном, - говорит он далее, - означает, что министры от­крыто не одобряют политику своего господина...» (158, стр.255). Гротесково-ко­мический вариант дает В. Дорошевич в очерке «Защитник вдов и сирот». Его герой рассуждает: «Увечному человеку нет большего первого утешения, как тако­вого же увечного встретить. Уверяю вас, что человеку на одной ноге даже про­тивно смотреть на человека, у которого две ноги. Как нам на урода. «Сколько у него ног!» Тогда как вид одноногого человека в нем возбуждает радость: «Наш брат, одноногий!» Сейчас у них и общая тема для оживленнейшого разговора есть - нога!» (56, стр.332).

83. «Александр считал Наполеона человеком величайшего ума; Наполеон признавал дипломатическую тонкость и хитрость Александра... Поэтому при пер­вой встрече в Эрфурте 27 сентября 1808 г. они с жаром обнялись и расцеловались публично и не переставали проделывать это две недели подряд, ежедневно и не­разлучно показываясь на смотрах, парадах, балах, пирах, в театре, на охоте, на верховых прогулках» (140, стр. 197).

84. Август «никогда не начинал сражение или войну, если не был уверен, что при победе выиграет больше, чем потеряет при поражении. Тех, кто домога­ется малых выгод ценой больших опасностей, он сравнивал с рыболовом, который удит рыбу на золотой крючок: оторвись крючок, - никакая добыча не возместит потери» (Светоний. - 125, стр. 44).

85. «Я достаточно долго прожил на Востоке и понимал важность «престижа» - иначе говоря, публичного проявления силы, которое в глазах людей возвышает личность властителя... Нам подали зеленый чай и сигареты, мы уселись и стали ждать. Для сохранения престижа было важно и то, сколько нас заставят ждать: я мысленно установил предел в десять минут, после чего решил уехать. Через восемь минут и пятнадцать секунд я предстал перед очами Фунг Ван Кунга» (М.Уэст, Посол. - 152, стр. 173-175).

«Неудобством, унаследованным от дипломатических методов эпохи Возрож­дения, было непомерное внимание к вопросам церемониала. По прибытии в страну послам часто приходилось в течение многих недель согласовывать все детали офи­циального приема и вручения верительных грамот. Должен ли король спуститься со ступеней трона, чтобы принять грамоты, или просто сделать движение ногами, которое бы символизировало желание поступить именно так? В какой момент этой процедуры посол должен снять или приподнять шляпу? Предложит ли король послу присесть хотя бы на минутку? ...Эти дела, хотя и кажутся нам несуществен­ными, являлись предметом долгих обсуждений и бесконечной переписки» (Г. Ни-колъсон. - 109, стр. 66-67),

86. Когда в «Преступлении и наказании» раздавленного лошадьми Мармеладова приносят домой, «жильцы, один за другим, протеснились обратно к двери с тем странным внутренним ощущением довольства, которое всегда замечается, даже в самых близких людях при внезапном несчастье с их ближним, и от которого не избавлен ни один человек, без исключения, несмотря даже на самое искреннее чувство сожаления и участия» (57, т.5, стр. 188).

Р.П. Уоррен в романе «Вся королевская рать» называет «подвигом» взгляд Люси Старк на мужа после катастрофы с их сыном. «В нем не было ни вопроса, ни протеста, ни укора, ни приказа, ни обиды, ни слез - никаких этих «значит-ты-меня-больше-не-любишь». В нем ничего не было, и именно это было в нем самое замечательное. Это был подвиг. Всякий акт чистого восприятия - подвиг, и если вы не верите мне, проверьте сами» (149, стр. 44).

87. Всякое профессиональное мастерство есть сила, и во всех профессиях она выражается в спокойствии. От мастера-рабочего до мастера-дипломата и мастера-полководца. Вот примеры:

«Я заметил неторопливость своих шагов по сварному мосту среди молча и валко шагающих рабочих. Еще вчера я был ремесло, весело сновал меж ра­бочими, удивлялся, что они слишком «внятно», как у нас говорилось о медли­тельности, ступают и я легко их обгоняю. Я и сегодня поначалу был «торопче», но скоро подчинился мерности их хода и едва начинал спешить, тотчас осаживал себя» (Н. Воронов, Юность в Железнодольске. - 31, стр. 66).

«Не слишком усердствуйте, - учил молодых дипломатов Талейран, - ...иногда не спешить, уметь выждать, не очень вмешиваться, вообще поменьше работать - единственно полезная для дипломата тактика» (141, стр. 222). Образцовому полко­водцу, по мнению Августа, «меньше всего пристало быть торопливым и опромет­чивым. Поэтому он часто повторял изречение: «Спеши не торопясь» (125, стр. 44).

«Почему на сцене пружинятся мышцы? - писал Л. М. Леонидов. - Потому что актер занят собой, потому что он не уверен в себе, потому что он волнуется, стесняется, потому что тебя волнует и твое внимание притягивает зал» (78, стр. 377).

88. По свидетельству М.О. Кнебель, Вл.И. Немирович-Данченко говорил на репетиции «Дядюшкина сна»: «Основная карпухинская поза - поза человека, сидящего всегда на «своем месте». Вы убеждены, что вас обязательно сгонят с этого
места, - именно потому устраиваетесь навсегда... Вы, кажется, снимаете перчатки, но делаете это моментально. Я вам предлагаю снимать их в течение всего первого куска. Они новые, лайковые, вы их специально надели. Это придает вам большее достоинство и чувство независимости. Потом у вас есть табакерка. Опять-таки вы нюхаете табак без всякого аппетита. А вы позвольте себе потомить Марью Алек­сандровну, ведь это вы ей нужны, а не она вам. Надо подавать себя» (68, стр. 237).

А. Кугель рассказывает о Далматове в роли Телятева в «Бешеных деньгах»: «Когда он говорил Лидии: «Ваш раб, негр, абиссинец»,- глаза его метали искры золотого смеха, а в обыкновеннейших звуках голоса было столько неверия, скеп­тицизма и снисходительного презрения к женщине, к людям, к себе самому и к той comedia deU'arte, которую играет шаловливый Эрос, с тех пор как существует мир!» (74, стр. 177).

89. «Когда какое-то существо разговаривает, вы рано или поздно начинаете прислушиваться к его речи и, несмотря на все противопоказания, воспринимать его как человека. Вы начинаете применять к нему человеческие мерки...» (Р.П. Уоррен, Вся королевская рать. - 149, стр. 373).

В литературе часто вспоминается известный рассказ о том, что когда к Со­крату однажды привели человека, о котором он должен был высказать свое мне­ние, мудрец долго смотрел на него, а потом воскликнул: «Да говори же ты наконец, чтобы я мог познать тебя!»

«Речь, - писал С. Волконский, - это человек; нет речи, значит, нет чело­века, а когда нет человека на сцене, сцена - пустое место» (27, стр. 11),

90. «*Брать и давать* - вот жизненные функции всего живущего на земле. Дыхание ежесекундно повторяет эти две функции, - от первого вздоха новорож­денного, которым человек начинает процесс запасания, и до «последнего издыха­ния», в котором он возвращает природе то, что ему уже не нужно» (27, стр.32).

91. «Знающий, что есть гнев, может легче разжечь или смягчить разгне­ванного судью, а знающий, что есть милосердие, - легче склонить его к состра­данию. Вот какие муки и упражнения поглощают оратора, и выпадет ли на его долю выступать перед судьями, враждебно настроенными, или перед пристраст­ными, перед завистливыми или перед угрюмыми, или перед боязливыми, он дол­жен чувствовать, что у них в глубине души, и, взявшись за поводья, соразмерять стремительность своей речи с тем, к чему больше привержена их природа, имея при этом в запасе любые средства и готовый применить их при первой необхо­димости» (Тацит. - 142, т.1, стр. 394).

92. «Осведомленность обо всем и вся дает Фуше ту власть над людьми, ко­торая так поражала Бальзака» (Ст. Цвейг. - 158. стр. 248).

«Борис (Друбецкой. - П.Е.) первый узнал известие о переходе французскими войсками Немана и благодаря этому имел случай показать некоторым важным лицам, что многое, скрытое от других, бывает ему известно, и через то имел случай подняться выше в мнении этих особ» (Л. Толстой, Война и мир. - 146, т.6, стр. 19).

И.С.Тургенев рассказывает: «...И.И.Панаев скорбит о смерти Гоголя, но рад, что первый разносит эту весть по Петербургу» (148, т.ю, стр. 322). Один из героев повести И. Грековой «На испытаниях» говорит: «Пока существуют дефицитные товары, существуют и владельцы информации... Эту информацию можно продать, купить, обменять (ты - мне, я - тебе)» (49, стр. 87).

«Человеку, обладающему знанием, приличествует важность» (И. Бабель, Как это делалось в Одессе. - 9, стр. 165).

93. У Достоевского Разумихин говорит: «Честный и чувствительный человек откровенничает, а деловой человек слушает да ест, а потом и съест» (57, т.5, стр. 131). Герой романа Р.П.Уоррена убежден, что, «если ты держишь язык за зубами, это всегда окупается» (149, стр. 444). В связи с вопросом о путешествиях на дру­гие планеты профессор Кембриджского университета Э.Хьюиш сказал: «Было бы чистым безумием стремиться к раскрытию собственного инкогнито, выставляться напоказ, привлечь к себе внимание существ, о которых мы не знаем ничего, кроме того, что они, по-видимому, более могущественны, более умны, более раз­виты, чем мы» (157, стр. и).

94. Забавную историю о том, как великий князь Сергей Александрович де­монстрировал свою «дружественность», принимая депутации, рассказал Стахович Л.М.Леонидову. Великий князь предварительно запасался кое-какими сведениями о личных делах депутатов и на приеме поражал их своей осведомленностью. (78, стр. 135).

95. «Если человек вынашивает какие-либо планы, близкие обычно предска­зывают ему успех» (Тацит. - 142, т.2, стр. 85).

Иногда, правда, обнадеживающая информация так охотно воспринимается партнером, что демобилизует его по другой причине - она вызывает беспечность.

96. «Надо полагать, что, как всякий нормальный человек, Вилли был не лишен здоровой подозрительности и осторожности, но эти свойства склонны улетучи­ваться, когда вам говорят то, что вы хотите услышать» (Р.П. Уоррен, Вся коро­левская рать. - 149, стр. 83).

97. Примером такой дружественности могут служить взаимоотношения князя Мышкина и Рогожина в «Идиоте» Достоевского. «Удивительная готовность Мышкина открывать себя вызывает ответную откровенность со стороны подозрительного и замкнутого Рогожина и побуждает его рассказать историю своей страсти к Настасье Филипповне с абсолютной карнавальной откровенностью» (11, стр. 235).

Из этой характеристики, данной М. Бахтиным, видна связь такой дружествен­ности с «обменом информацией».

98. Согласно правилам придворного этикета, на приеме высокопоставленному лицу - например, царю - вопросов задавать нельзя. Об этом рассказывает и A.M. Горький (48, стр. 346). Получение информации - привилегия сильнейшего; если же он дает информацию, а тем более касающуюся интересов партнера, то это - снисходительность, намекающая даже на дружественность (см. прим. 94).

99. В. Яхонтов пользуется аналогией: «Жонглер ловит тарелочку, в диалогах тарелки бьют беспощадно, - я имею в виду слова, фразы, которые повисают безответно, не подхваченные партнером» (168, стр. 305). Подхватывается слово тем, кто его слушает, а «слушать значит - готовить свой ответ. Из внимания родится будущее слово, а само внимание есть отпечаток чужих слов» (27, стр. 193). Это написано С. Волконским еще в 1913 году...

100. В. Зубов приводит слова Аристотеля: «Короткая фраза часто заставляет слушателей спотыкаться, ибо когда слушатель еще стремится вперед к тому пре­делу, который он себе вообразил, и отбрасывается назад вследствие прекращения речи, он как бы спотыкается, встретив препятствие. Длинные периоды, наоборот, заставляют слушателей отставать; ...эти ораторы оставляют позади себя тех, кто гуляет с ними вместе» (61, стр. 39-40). На то, что длинноты в тексте не то же самое, что длинность речи, указал Л.С. Выготский, полемизируя с Белинским о речи Гамлета, обращенной к Тени отца; Белинский в этой речи находил «рас­точительность в рассуждениях» и «неумеренность в умствованиях». Выготский пишет: «Указание на длинноты неверно потому, что это не есть завершенный монолог, а ряд прерывающихся и исступленных вопросов все нарастающего без­умия, отчаяния и ужаса - ведь Тень молчит, отсюда эта исступленная страстность, возрастание вопросов, длительность, длинность, затягивание муки - из безмолвия Тени» (32, стр. 533).

Это рассуждение интересно и в другом отношении. Выготский описывает состояние Гамлета в момент добывания им информации...

Вл.И. Немирович-Данченко на репетиции «Трех сестер» говорил: «Тут у вас тоже получается целый ряд фраз, а в сущности говоря - это одна фраза. У вас тут по крайней мере три точки, а было бы достаточно и запятых» (103, стр. 554). Ю. Юзовский в «Ленинградских письмах» касается постановки комедии «Женитьба Фи­гаро» в театре Госдрамы и показывает печальные последствия дробления актером текста роли на отдельные слова - в сцене пропадает юмор (166, стр. 305).

П.Кропоткин отметил: «Главное отличие между образованным и необразо­ванным человеком то, что второй не может следить за цепью умозаключений. Он улавливает первое, быть может, и второе; но третье уже утомляет его, если он еще не видит конечного вывода, к которому вы стремитесь. Впрочем, как часто то же самое мы видим и в образованных людях» (71, стр. 74). Отсюда может быть сделан вывод о том, что строй речи - в частности на сцене - зависит от того, к кому она обращена.

101. В «Трех разговорах» философа-идеалиста Вл. Соловьева собеседники го­ворят о зле; заходит речь и о «культуре в смысле исторической сокровищницы ума и гения». Далее один из них, «Политик», говорит: «Есть в культуре другая сторона, практическая, или, если хотите, нравственная, и это есть именно то, что в частной жизни мы называем вежливостью, или учтивостью. Это может казаться маловажным на поверхностный взгляд, но оно имеет огромное и единственное значение именно потому, что оно одно может быть всеобщим и обязательным: нельзя ни от кого требовать ни высшей добродетели, ни высшего ума или гения, но можно и должно требовать от всех учтивости. Это есть тот минимум рассуди­тельности и нравственности, благодаря которому люди могут жить по-человечески. Конечно, вежливость не есть вся культура, но она есть необходимое условие всякой культурности, все равно как грамотность хотя не исчерпывает умственного обра­зования, но есть его необходимое условие» (130, стр. 155).

102. Универсальность этой основной черты подтверждается древностью ис­точников, в которых она упоминается:

«...Не одобрю

Я гостелюбца, который безмерною лаской безмерно

Людям скучает: во всем наблюдать нам умеренность должно».

(Гомер, Одиссея. - 43, стр. 287)

«И соразмеряй свою походку и понижай свой голос: ведь самый непри­ятный из голосов - конечно, голос ослов» (из Корана). «...Грубость,

Несдержанность, отсутствие манер,

Презренье к людям, самомненье, гордость,

Малейшее из этих скверных качеств

Отталкивает всех от дворянина

И прочие достоинства его

Зачеркивает, прелести лишая».

(Шекспир, Генрих IV. - 164, т.4, стр. 68).

103. Благовоспитанность включает в себя умение и привычку не расходовать лишних усилий, как это естественно для человека, сознающего свою силу. «Движение тем прекраснее, чем менее мы чувствуем напряжение для его исполнения»
(М. Фокин.- 158, стр. 400).

«Когда на какое-нибудь определенное действие человек затрачивает наимень­шее количество движений, то это грация» (А.П.Чехов. - 160, стр. 199). Об этом же писал А. Кугель, особенно подчеркивая грацию М.Г. Савиной и К.А Варламова (см. при­меч. 6).

104. Один из героев Р.П.Уоррена говорит: «Нет на свете стоящего дела, из-за которого не пришлось бы поступиться достоинством. Можешь ты назвать мне хоть одно дело, которое ты хотел бы сделать и мог бы сделать, не уронив своего достоинства? Нет, не так человек устроен» (149, стр.48).

105. И.И. Мечников пишет о Гёте: «Эккерман удивляется, что человек, ко­торому уже 8о лет, «безустанно ищет случая увеличить свою опытность. Ни в каком направлении не останавливается он и не кончает; он все хочет идти дальше и дальше, всегда учиться, вечно учиться. Этим он остается вечно и неисчерпаемо юным» (95, стр. 250).

Пульхерия Александровна Раскольникова («Преступление и наказание») «ка­залась гораздо моложе своих лет, что бывает почти всегда с женщинами, сохра­нившими ясность духа, свежесть впечатлений и честный, чистый жар сердца до старости. Скажем в скобках, что сохранить все это есть единственное средство не потерять красоты своей даже в старости» (57, т.5, стр. 212).

106. «Почти каждый молодой человек, одаренный живой восприимчи­востью, проходит свой личный период Sturm und Drang, период того, что До­стоевский называл «бунтом души»... в юные годы разрешение самых сложных вопросов кажется «так возможно, так близко...» (А.Ф. Кони. - 69, тл, стр. 49).

107. Французская журналистка Ж. Табуи приводит не лишенные цинизма слова Эдуарда Эррио: «Сама жизнь представляет собой коктейль, рецепт которого нам суждено менять до бесконечности: пять десятых любви, три десятых иллюзий, две десятых наплевательского отношения. Достаточно хорошее определение. С возрастом надо сильно увеличивать дозу наплевательского отношения за счет иллюзий и любви» (139, стр. 55).

108. «Юность - единственный правомерный мост между цивилизацией и природой, она, так сказать, предцивилизованное состояние - доподлинно роман­тический возраст» (Т. Манн, Доктор Фаустус. - 89, т.5, стр. 151).

«В сущности - стремления молодежи всегда бескорыстны и честны; и цели их остаются те же, только имена меняются» (148, т. ю, стр. 265).

«Может быть, самая трогательная и самая глубокая черта детства - бессо­знательная вера в необходимость здравого смысла. Следовательно, раз в чем-то нет здравого смысла, надо искать, что исказило его или куда он затерялся. Детство верит, что мир разумен, а все неразумное - это помехи, которые можно устранить, стоит повернуть нужный рычаг. Может быть, дело в том, что в детстве мы еще слышим шум материнской крови, проносившейся сквозь нас и вскормившей нас. Мир руками наших матерей делал нам добро, и только добро, и разве не есте­ственно, что доверие к его разумности у нас первично. А как же иначе?» (Ф. Ис­кандер, Созвездие Козлотура. - 62, стр. 19).

109. «Недостаток смелости менее всего извиняется молодыми людьми, которые в храбрости обыкновенно видят верх человеческих достоинств и извинение всевозможных пороков» (116, стр. 52).

110. «Существует разделение обязанностей: дело воинов - стремиться к бою, дело командиров - не торопиться, служить армии не пылкостью, а проницатель­ностью и зрелым размышлением» (Тацит. - 142, т.2, стр. 106).

111. Е. Сушкова приводит слова Лермонтова: «Не понимаю робости и без­молвия... а безнадежность предоставляю женщинам» (138, стр. 175). Лермонтов, судя по рассказу Е. Сушковой, может служить ярким примером мужественности; сопоставляя его с Лопухиным, когда тот и другой были в нее влюблены, она пишет: «Я провела ужасные две недели между двумя этими страстями. Лопухин трогал меня своею преданностью, покорностью, смирением... Лермонтов же пора­ботил меня совершенно своей взыскательностью, своими капризами, он не молил, но требовал любви, он не преклонялся, как Лопухин, перед моей волей, но налагал на меня свои тяжелые оковы...» (138, стр. 192-193).

112. «Любовь без надежд и требований трогает сердце женское вернее всех расчетов и обольщения» (116, стр. 111). Сопоставим эти слова, написанные Пушкиным, с тем, что говорит Свидригайлов у Достоевского: «А когда сердцу девушки станет жаль, то, уж, разумеется, это для нее всего опаснее. Тут уж непременно захочется и «спасти», и образумить, и воскресить, и призвать к более благородным целям, и возродить к новой жизни и деятельности, - ну, известно, что можно намечтать в этом роде» (57, т.5, стр. 495-496). Жалость вызывается беспомощностью, а она - нечто противоположное мужественности. Значит ли это, что женское сердце не ценит мужественности? Очевидно, нет. Трогает, вероятно, беспомощность сильного - то, что он в женщине видит силу, превосходящую все другие. Трогает это, а не беспомощность вообще, постоянная. Доказательством может служить Демон Лермонтова. По свидетельству В. Дорошевича, в исполнении Ф. Шаляпина в клятве Демона было «отчаяние». «В этом вся тайна клятвы», - добавляет Дорошевич (56, стр. 47-48). Отчаяние - это бессилие сильного. Ромео, может быть, тоже близок к отчаянию. Кормилица говорит ему в келье брата Лоренцо:

«Ну, встаньте, встаньте, будьте же мужчиной!

Хоть для Джульетты, для нее, вставайте.

Зачем уж так в отчаянье впадать?»

(164, т.3, стр. 82).

113. Должен оставаться некоторый «резерв», как подметила В. Борначева в рассказе «День страхового агента»: «Женщина реалистичнее мужчины и менее сентиментальна. Больше мужчины дорожа близкими, она в то же время учиты­вает, что случиться может всякое - все равно надо будет жить» (177, стр. 92).

114. Е. Сушкова пишет: «Нехорошо, если рано втолкуют девочке, что она почти красавица; не понимая вполне, что значит быть красавицей, считаешь себя во всем лучше других и тем заготовляешь себе для будущего много разоча­рования и горя» (138, стр. 43). Сознание своей исключительности отдаляет, а жен­ственность привлекает; расчет во взаимоотношениях противонаправлен непосредственности.

115. «Есть люди, умеющие ценить логическую и психологическую нить по­вествования, отдельные черты которого, строго' связанные между собой, содей­ствуют нарастанию настроения... Но есть и другие слушатели - нетерпеливые, жаждущие скорейшей «развязки», высказывающие о ней догадки во всеуслыша­ние или задающие досадные вопросы... Среди читателей, преимущественно между женщинами, есть такие, которые, начиная чтение повести или романа, загляды­вают прежде всего в последнюю главу...» (А.Ф. Кони. - 69, тл, стр. 166).

116. На взаимосвязь разных проявлений женственности указывал К.С. Ста­ниславский, имея в виду Дездемону в сцене «Бассейн»: «Тут и полуигра, и ко­кетство, и дело, и наседание, какое умеют делать одни только женщины - как пристанут, так уж и не отстанут. Это и мило, и убедительно» (134, стр. 221).

117. При этом разные черты привлекательности заменяют одна другую и выступают то та, то другая. «Надобно заметить между прочим, - писал М. Ю. Лермонтов, - что дама дурно одетая обыкновенно гораздо любезнее и снис­ходительнее...» (79, стр. 180).

118. В «Ромео и Джульетте» Шекспира Меркуцио говорит Бенволио: «Ты один из самых вспыльчивых малых во всей Италии. Чуть тебя заденут - ты сер­дишься; а чуть рассердишься - всех задеваешь... Сойдись таких двое - скоро не осталось бы ни одного, потому что они бы друг друга прикончили. Да ты можешь поссориться с человеком из-за того, что у него в бороде одним волосом больше или меньше, чем у тебя; ты можешь поссориться с человеком, который щелкает орехи, только из-за того, что у тебя глаза орехового цвета. Какой глаз, кроме твоего, увидит в этом повод для ссоры?» (164, т. 3, стр. 66-67).

119. «Они все на одно лицо, нахалы, которых пекут на факультете журна­листики» (Р.П. Уоррен, Вся королевская рать. - 149, стр. 494).

120. Дм. Мейснер описывает то, как он встретил на одной из шумных па­рижских улиц бывшего генерала деникинской армии: «Он шел тем старческим, но твердым и уверенным шагом, каким ходят старики-военные всех стран и на­родов» (94, стр. 140).

Профессиональные навыки военных наиболее ярко выступают в непривыч­ной для них обстановке. Ярким примером может служить Наполеон: «Решитель­ный перед жерлами пушек, Бонапарт всегда терялся, когда ему приходилось привлекать людей на свою сторону словами: много лет привыкший командовать, он разучился уговаривать» (158, стр.230). На профессиональные черты военного в роли Яго указывает К.С. Станиславский. О монологе во второй сцене второго акта он пишет: «Весь этот монолог - его рапорт» (134, стр. 195).

121. «Пьеса, как путь от Москвы до С.-Петербурга, делится на самые большие станции - Клин, Тверь... Люб. Это курьерский поезд. Но есть еще и почтовый, который останавливается на малых станциях - Кунцево... Чтоб исследовать местность от Москвы до Клина, от Клина до Твери, полезно остановиться на этих малых станциях и рассмотреть место. Одно из них изобилует лесами, другое - болотами, третье - полянами, четвертое - холмами и т. д. Но можно поехать и с товарно-пассажирским поездом и останавливаться на всех полустанках и разгонах и других стоянках. Останавливаясь на них, еще лучше изучим местность от Москвы до Клина и от Клина до Твери и т. д.

Но можно нанять экстренный поезд Москва - С.-Петербург, без остановок. Тут получится большая инерция - сквозное действие, большая скорость. Экстренный поезд для богачей (гениев Сальвини).

Скорый или курьерский - для талантов (мы). Что же касается почтового или товарно-пассажирского, то они хороши для исследования (анализ, распашка)» (К.С. Станиславский. - 133, стр. 140-141).

122. Н.М. Горчаков записал слова К.С. Станиславского: «Вы видите целое. Начинаем искать его в той или иной сцене, следовательно, идем от частностей. Найдя все частности, придем опять к целому и проверим через целое еще раз все частности» (47, стр. 237).

Та же мысль - и в записной книжке Станиславского: «Малая правда и большая правда. Если нельзя ухватить большую, можно ухватить маленькую правду и от нескольких маленьких правд дойти до большой» (133, стр.138).

Любопытно эти рекомендации (часто вызывающие протесты) сопоставить со свидетельством Н. Смелякова: «Характерно для американских инженеров и конструкторов не раз слышанное мною выражение: «Он недостаточно умен, чтобы делать простые вещи» (129, стр. 41).

123. Ст. Цвейг - о Бальзаке: «Его цель - выделить чистые элементы из варева явлений, сумму из сумятицы чисел, гармонию из хаоса звуков, добыть самую сущность, квинтэссенцию жизни, втиснуть весь мир в свою реторту и вновь воссоздать его уже en raccoursi [сокращенно]. Ничто не должно быть утрачено из этого многообразия, и для того, чтобы втиснуть бесконечность в нечто конечное, недостижимое в нечто доступное человеку, существует только один способ - уплотнение. Все его силы направлены на то, чтобы уплотнить, стиснуть явления, прогнать их сквозь сито, в котором осталось бы все несущественное, а просеялись только чистые, полноценные формы...» (158, стр.56). В пределах одного челове­ческого характера то же отметил А. Кугель в актрисе: «Рисунок Савиной отличался гениальной меткостью и, можно сказать, стенографической краткостью. Экономия средств - этот самый драгоценный принцип художества - доведена была у Сави­ной до последней степени» (74, стр. 151).

124. В основе такого пренебрежения лежит обычно защита интуиции, вдохновения, высоких идеалов и порывов. Все эти бесспорные в искусстве ценности наивно противопоставляются технике и технологии. Так, в сущности, во все времена и в любом искусстве работали люди противоположных направлений: одни за вдохновение, интуицию, высокие порывы и пр., другие за знание, умение, труд и мастерство. Весьма показательно, что деятели любого рода искусства, оставившие глубокий след в истории человеческой культуры, в подавляющем большинстве своем принадлежали ко вторым. И не потому, что они были против
интуиции, вдохновения и идеалов, а потому, что, обладая всем этим, им не довольствовались; они искали пути совершенствования искусства, в частности в технологии, которая поэтому не была им скучна (см. примеч. 2). Назову некоторые имена. В живописи: Леонардо да Винчи, Фромантен, Делакруа, Ван Гог... В музыке: Рамо, Чайковский, Стравинский, Нейгауз... В литературе: Гете, Толстой, Бальзак, Флобер, Блок, Маяковский... В скульптуре: Роден, Голубкина; в архитектуре - Буров; в балете - Фокин; в театре: Ленский, Станиславский, Немирович-Данченко, Мейерхольд, Дикий, Брехт... Даже этот беглый, далеко не полный
перечень имен достаточно красноречив. Томас Альва Эдисон говорил, что в его изобретениях было 98 процентов «потения» и 2 процента «вдохновения». В этих словах в самой общей форме выражен принцип всякой творческой деятельности. Для театра принцип этот яснее ясного выразил К.С.Станиславский: «Чем талантливее артист, тем он больше интересуется техникой вообще и внутренней в частности» (135, т.з, стр.312).

Пренебрежение к технике, какими бы пышными словами оно ни оправды­валось, говорит, следовательно, о самодовольстве и по сути своей враждебно Ста­ниславскому. А восторги, даже самые искренние, по поводу его гениальности тут ничего не меняют. В наши дни пророчески звучат его слова: «Близко то время, когда изобретут трехмерный, красочный, поющий и говорящий кино. Некоторые думают, что он окончательно победит театр. Нет. Я с этим не согласен. Никогда машина не сравняется с живым существом. И хороший театр будет всегда суще­ствовать и стоять во главе нашего актерского искусства. Заметьте, что я сказал хороший театр, потому что плохому не удастся тягаться с хорошим кино» (135. т.6, стр. 277). Это написано К.С. Станиславским сорок лет тому назад... Отсюда возникают и задачи педагогические. Их кратко сформулировал Б. Брехт: «Кто не хочет учиться, не должен и учить» (18, стр. 199). Впрочем, почти те же слова русского врача Н.И. Пирогова отлиты в бронзе на его памятнике в Москве...

125. Самые примитивные тому примеры: если на сцене двое и один наступает, а другой обороняется, то, чтобы зрители видели и того и другого, наступающему нужно находиться глубже обороняющегося. Опытные актеры всегда сами это чувствуют, и наступающий, расположенный в профиль к партнеру, склонен пятиться в глубину. Если действующему лицу предстоит прямолинейное наступление, то актеру начинать его выгоднее издали, чтобы он мог, развивая наступление, лучше использовать пространство. Перед каждым таким наступлением нужно «набирать» пространство, а в самом наступлении его «экономить». Подобные «правила» имеют, конечно, лишь тот смысл, что соблюдение или нарушение их не проходит без последствий в воплощении содержания борьбы. В подобного рода правилах в некоторой степени реализуется принцип К.С. Стани­славского: «Надо уметь... побеждать условности сцены. Они требуют, чтоб актер в главный момент роли принужден был стоять по возможности так, чтоб можно было видеть его лицо. Это условие надо однажды и навсегда принять» (135, т.4, стр. 211).

126. Декоративное оформление спектакля - специальная и обширная область театрального искусства, выходящая за пределы нашей темы. Но в связи с мизансценированием невозможно миновать соприкосновений с ней, хотя бы в исходном принципе. Он хорошо сформулирован Дж.-Г. Лоусоном: «Среда - неотъемлемая часть сюжета; в некоторых случаях она более драматична и более правдоподобна, чем приключения главных героев. Если среда обретает собственную независимую жизнь, значит, действующих лиц не удалось по-настоящему связать с окружаю­щими их социальными силами» (82, стр.510). «Преувеличенное внимание к внеш­ней стороне постановки - одно из наиболее глупых проявлений старого спора о форме и содержании. Количество и тип художественного оформления опреде­ляются потребностями действия» (82, стр.287). Уяснению практического значения этого принципа, полагаю, может служить высказывание Б. Брехта о театральном художнике Каспаре Неере: «Он великий живописец. Но прежде всего он изобре­тательный рассказчик. Как никто другой он знает: все, что не служит интересам сюжета, вредит им» (19, стр. 421).

127. В.Зубов приводит слова Аристотеля: «В поэзии предпочтительнее прав­доподобная невозможность, чем неправдоподобная возможность» ( 61, стр.82).

С. Юткевич пишет: «Новизна, новизна материала и приема обязательна для каждого поэтического произведения», - так настойчиво повторял Владимир Мая­ковский в статье «Как делать стихи».

«Изобретательность у композитора почти не менее важна, чем внутреннее содержание. Величайшие классики были величайшими изобретателями», - вторит ему Сергей Прокофьев (107, стр. 37).

128. Р. Кент цитирует Артура Аллена: «Главное, что необходимо человеку в жизни, - это direction - направление» (66, стр.37).

«Искусство, как известно, приблизительного не терпит» (Ф. Шаляпин. - 161, стр. 246).

«...Когда углубляешься в свое ощущение прекрасного и пытаешься понять, откуда оно возникло, что было объективной его причиной, тогда только пости­гаешь бесконечные закономерности искусства и испытываешь новую радость от того, что разум по-своему освещает то, что непосредственно переживаешь в чув­стве. В оправдание этих строк хочется опять напомнить гениально-лаконичное определение Пушкина: «Вдохновение есть расположение души к живейшему вос­приятию впечатлений и соображение оных». Тот, кто только переживает искус­ство, остается навсегда лишь любителем, кто только размышляет о нем, будет исследователем-музыковедом; исполнителю необходим синтез тезы и антитезы живейшего восприятия и соображения» (Г. Нейгауз. -101, стр.205).

129. «Самое важное в произведении искусства, - говорил Л. Толстой (по воспоминаниям А. Гольденвейзера), - чтобы оно имело нечто вроде фокуса, то есть чего-то такого, к чему сходятся все лучи или от чего исходят. И этот фокус должен быть недоступен полному объяснению словами. Тем и важно хорошее произведение искусства, что основное его содержание во всей полноте может быть выражено только им» (42, стр. 68). В театральном искусстве именно «нечто вроде фокуса» и представляет собой то, что А.Д. Дикий называл «решением».

130. Г. Нейгауз пишет: «Самое простое, лаконичное и здравое определение художественной техники я нашел у А. Блока: «Для того, чтобы создавать про­изведения искусства, - говорит он, - надо уметь это делать». В этом сходство между хорошим инженером, воздухоплавателем, художником, врачом, ученым: все они «умеют это делать» (101, стр.102). К.С. Станиславский на вопрос, «когда актер вправе называть себя мастером?» - отвечал: «Искусство есть уменье раскрывать жизнь человеческого духа. Кто умеет это делать - тот мастер» (см. 166, стр. 180).

131. Ст. Цвейг цитирует Бальзака: «Гений - это тот, кто в любое время может претворять свои мысли в действительность. Но подлинно великий гений не дей­ствует непрерывно, не то бы он слишком походил на бога» (158, стр. 76).

132. «Обыкновенно... писатель является не лучшим своим читателем. Он не всегда умеет правильно переводить себя с языка поэзии на язык прозы. Коммен­тарий к собственному художественному тексту часто бывает у него мелок и не­проницателен. Вообще, он может совершенно не знать всей глубины своих творений, не понимать, что он создал» (Ю.Айхенвальд. - Цит. по 32, стр.343).

133. Этот «первый принцип» не так прост, как его иногда толкуют. Мейерхольд утверждает как будто бы нечто противоположное: «Я всегда пытался отбросить ав­тора на тот период, когда я его пьесы ставлю, как можно дальше от театра, потому что всегда подлинному режиссеру-художнику драматург мешает персональным вме­шательством в работу» (93, стр. 360). Однако ведь и Вл.И. Немировичу-Данченко принадлежат не только слова: «Определение внутренних актерских задач диктуется автором, лицом автора», но и следующие: «Сейчас много говорят о том, что такое автор и режиссер, говорят, что театр должен «слушаться» автора... А между тем это может относиться только к такому театру, который довольствуется ролью исполни­теля, передатчика и слуги автора. Театр, который хочет быть творцом, который хочет сотворить произведение через себя, тот не будет «слушаться» (105, стр. 107). Как примирить эти, казалось бы, взаимоисключающие принципы? Ответ дает Л.С. Выготский: «Отойдя на известное расстояние, мы можем чисто теоретически, я бы сказал, рассудочно, признавать, что нет Гамлета Шекспира, что есть Гамлет мой, твой, Гамлет Берне, Гервинуса, Барная, Росси, Муне-Сюлли - и что все они равно­правны; один нам ближе, другой дальше, но более или менее они все верны. Но это точка зрения чисто рациональная: в подъеме творчества она 1убительна. Критик или артист, создающий своего Гамлета, должен быть фанатиком. Мой Гамлет есть абсолютная истина - другого нет и не может быть: только в таком настроении можно создать что-нибудь действительно свое» (32, стр. 346).

134. Примечательно, что, утверждая слово как «материал» художественной ли­тературы, Л.С. Выютский указывает на то, что слово г не больше, чем материал: «Слова рассказа или стиха несут его простой смысл, его воду, а композиция, созда­вая над этими словами, поверх их, новый смысл, располагает все это в совершенно другом плане и претворяет это в вино» (32, стр. 201). Композиция, и только она, превращает материал в явление искусства, и это относится ко всем искусствам -«все искусства имеют одни законы».

135. Э. Миндлин приводит слова М.А.Булгакова: «Нельзя судить о характере творчества того или иного писателя, не прочитав хотя бы самое главное из всего, что этим писателем было написано. Но, право же, судить о том, писатель ли это вообще, можно, выбрав наугад, взяв, так сказать, «на ощупь» даже несколько строк из любой его написанной книги» (97, стр. 153). В театре - искусстве кол­лективном - дело не так просто: в двух-трех сценах борьба может осуществляться актерами не только благодаря режиссеру, но и вопреки ему. Поэтому практически «режиссер ли вообще» данное лицо, видно только на репетиции. А вот на репе­тиции действительно двух-трех режиссерских указаний для этого достаточно. По­этому первыми узнают об этом актеры...

136. «В современной живописи каждый мазок стал точной операцией, по­добной действиям часовщика. Ты пишешь бороду какого-то персонажа; она рыжая, и этот рыжий цвет заставляет тебя все переставить в ансамбле, переписать все, что находится вокруг, - это как бы цепная реакция» (П.Пикассо).

137. К.С. Станиславский писал в 1911 году: «Не будем говорить, что театр -школа. Нет, развлечение. Нам невыгодно упускать из наших рук этого важного для нас элемента. Пусть люди всегда ходят в театр, чтобы развлекаться. Но вот они пришли, мы закрыли за ними двери, напустили темноту и можем вливать им в душу все, что захотим» (136, стр. 228).

138. М. Бахтин, споря с Луначарским, сближавшим Достоевского с Шекспи­ром, утверждает, что Достоевскому присуща «полифоничность», в то время как «драма по природе своей чужда подлинной полифонии; драма может быть многопланной, но не может быть многомерной, она допускает только одну, а не не­сколько систем отсчета» (и, стр. 47). Если применить термины Бахтина, то режиссура по природе своей «полифонична», потому что, как пишет Бахтин, «можно было бы сказать так: художественная воля полифонии есть воля к соче­танию многих воль, воля к событию» (и, стр. 29). Тогда превращение драмы в спектакль есть в то же время переход к иной «системе отсчета»: от «монологи­ческого единства» - к «полифонии». В этом, может быть, творческая суть, труд­ность и прелесть режиссерского искусства, обогащающего драму.

139. «Художественный монтаж - это в буквальном смысле слова накопление кадров фильма с целью придания им значимости, глубины и жизненности. Это -основа динамики фильма. Это - основной процесс построения фильма, самая суть поэтики кино» (Дж. и Г. Фелдман. - 154, стр. 62).

«Пудовкин и Кулешов были настолько увлечены... возможностью получения различных результатов с помощью тех или иных монтажных сочетаний, что они построили на этом свое эстетическое кредо.

Вот что пишет по этому поводу Пудовкин:

«С современной точки зрения идеи Кулешова были исключительно просты. Все, что он говорил, сводилось к следующему: - В каждом искусстве должен быть прежде всего материал и, во-вторых, метод организации этого материала, специально соответствующий данному искусству. Материалом музыканта являются звуки, которые он организует во времени. Материал художника - цвета, и он со­четает их в пространстве на поверхности полотна...

Кулешов утверждал, что материал для создания фильма - это куски пленки, а их соединения в определенном, творчески найденном порядке является методом их организации» (120, стр. 39).

140. Это относится в некоторой степени и к «материалу» литературы, к слову. «В языке есть нечто, подобное определенным цифрам, определенным ве­личинам. Например, наши слова. Но в языке есть и что-то похожее на алгебраи­ческие или геометрические законы. Это что-то - грамматика языка. Это - те способы, которыми язык пользуется, чтобы строить предложения не из этих только вот трех или, скажем, из семи известных нам слов, но из любых слов, с любым значением...» (Л. Успенский. - 150, стр. 327). Значит, в словосочетания входит и то, что «не пахнет» тем или другим определенным словом.

141. «Теория Рамо (1683-1764) переработана знаменитым французским ма­тематиком д'Аламбером и положена в основу современного учения о гармонии» (примечание в книге Н. Кочетова. - 70, стр. 48).

«В области музыкальной теории Рамо - крупнейший ученый, считающийся часто основателем современной гармонии. Физико-математические исследования природы звука привели его к сознанию, что ряд обертонов созвучит основному тону, причем эти обертоны не случайны, а расположены в закономерном порядке, дающем в сумме так называемую «натуральную гамму» (159, стр. 98).

Т. Ливанова пишет о Рамо: «Он утвердил значение основной функции аккорда, координирующей все его обращения, которым ранее придавалось самостоятельное значение. Это было огромным достижением системы, пришедшей на смену наивной эмпирике и теоретическому хаосу» (8о, стр. 509).

«Мы все знаем, что первая задача, самопервейшее достижение музыки состояло в том, что она денатурализовала звук, ограничила пение, по-видимому скользившее в первобытные прачеловеческие времена по многим делениям звуковой шкалы, одной единственной ступенью и отторгла у хаоса звуковую систему. Ясно, что регулирующая классификация звуков явилась предпосылкой и первым самоутверждением того, что мы зовем музыкой» (Т. Манн, Доктор Фаустус,- 89, т.5, стр. 482).

«Греция знала только колонну и балку и довела их сочетание до совершен­ства. Рим нашел купол - и родился Пантеон. Стрельчатые своды, аркбутаны и контрфорсы готики - результат математического расчета, давший возможность создать совершенно новый, небывалый стиль, в котором конструктивные, строи­тельные и архитектурные проблемы слились воедино в совершеннейшем синтезе» (В. Некрасов, Первое знакомство. - 102, стр. 141).

142. АП. Ленский писал: «Воскресите нас лет через 30, и, если мы предстанем перед зрителем с нашими устаревшими приемами игры и репертуаром, никто не порадуется нашему воскресению. И даже те, которые будут помнить нас, кто, будучи юным, восторгался нашей игрой и которым современные им актеры казались пиг­меями по сравнению с нами, умершими, поверьте, что и те, незаметно для самих себя ушедшие вперед в своих требованиях к сцене, и те, увидев нас, глубоко раз­очаруются в своих юношеских восторгах и симпатиях» (77, стр. 205-206).

143. «Всякая драма в основе своей имеет борьбу, и возьмем ли мы трагедию или фарс, мы всегда увидим, что их формальная структура совершенно одинакова: везде есть известные приемы, известные законы, известные силы, с которыми борется герой, и только в зависимости от выбора этих приемов мы различаем раз­ные виды драмы» (Л.С. Выготский. - 32, стр.294).

144. Подтверждением тому, что звучащее слово и фраза воспринимаются непо­средственно и целиком, может служить различение разборчивости фразы, слова и слога. «Из теории и практики измерения речевой разборчивости известно, - пишет В.П. Моро­зов, - что фразовая разборчивость всегда имеет наибольший процент. Если тем же дик­тором читаются изолированные (не связанные по смыслу) слова, разборчивость ухудшается. Еще более ухудшается разборчивость при чтении слогов, лишенных смысла. Однако процент слоговой разборчивости у данного диктора всегда находится в опре­деленном соотношении со словесной и фразовой разборчивостью» (99, стр. 146-147).

«Наши чувства вообще способны значительно совершенствоваться. Чув­ство красок развивается у художников до степени, не свойственной обыкновенным людям. Они отличают оттенки там, где нехудожники вовсе не замечают их. Точно так же можно усовершенствовать слух, обоняние и вкус. Так, специалисты отли­чают качество вин с искусством, недоступным для простых смертных. Я не пью вина и способен отличить бордосские от бургундских вин только по форме их бутылок. Наоборот, будучи любителем чая, я легко отличаю его сорта» (И.И. Мечников. - 95, стр. 232-233).

146. «Надоели дилетанты. Полуспецы, недомастера, любители в том единственном, прямом своем деле, за которое получают зарплату. Как-то, я бы сказал, многовато развелось их - людей, которые не умеют. От дилетанта-водопроводчика, после которого обязательно текут краны, до дилетанта-руководителя, который портит дело, так сказать, в более крупном масштабе» (Ан. Аграновский. - 4, стр.151). Впрочем, еще Наполеон считал, что «наибольшая из всех безнравственностей - это браться за дело, которое не умеешь делать» (140, стр.196).

# УКАЗАТЕЛЬ

# ИСПОЛЬЗОВАННОЙ

# ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамов Ф. Сосновые дети. - М.: Сов.Россия, 1970.

2. [Аввакум]. Житие протопопа Аввакума им самим написанное и др. его соч.-М.: ГИХЛ, 1960.

3. Аврелий Марк. К самому себе // Поздняя греческая проза - М.: ГИХЛ, 1960.

4. Аграновский А. Суть дела.- М.: Госполитиздат, 1968.

5. Акимов Н. Не только о театре. - Л., М.: Искусство, 1966.

6. Алпатов M. Всеобщая история искусств: Т.1. - М.: Искусство, 1948.

7. Аристотель. О стиле ораторской речи // Об ораторском искусстве. - М.: Гос­политиздат, 1958.

8. д'Астье Эм. Семь раз по семь дней.- М.: Изд-во иностр.лит., 1961.

9. Бабель И. Избранное.- М.: Худож.лит., 1966.

10. Бартошевич А. Комедия Шекспира и карнавальная традиция // Театр -1964 - №12.

11. Бахтин М. Проблемы поэтики Достоевского.- М.: Сов.писатель, 1963.

12. Белинский В.Г. Полное Собр. соч.: В 13 т.- М.: Изд-во АН СССР, 1953-1959.

13. Бернал Дж. Наука в истории общества.- М.: Изд-во иностр.лит., 1956.

14. Бильбасов В. История Екатерины Второй: Т.1.- Берлин, 1890.

15. Блок А. Дневник: 1917-1921 // Собр. соч.: В 8 т.: Т.7.- М.Л.: Гослитиздат, 1963.

16. Блок А. Записные книжки: 1901-1920.- М.: Худож. лит., 1965.

17. Борначева В. День страхового агента // Новый мир -1969 - № 1.

18. Брехт Б. Театр: Т.5/1.- М.: Искусство, 1965.

19. Брехт Б. Театр: Т.5/2.- М.: Искусство, 1965.

20. Брехт Б. Трехгрошовый роман.- М., Л.: Гослитиздат, 1962.

21. Булгаков M. Избранная проза.- М.: Худож. лит., 1966.

22. Бунин И. Повести. Рассказы. Воспоминания.- М.: Моск. рабочий, 1961.

23. Бэкон Ф. Новый Органон.- М.: Соцэкгиз, 1938.

24. Вересаев В. Избранное: В 2 т.: Т.2.- М.: Гослитиздат, 1959.

25. Винер Н. Кибернетика и общество.- М.: Изд-во иностр.лит., 1958.

26. Винчи Леонардо да. Избранное.- М.: Гослитиздат, 1952.

27. Волконский С. Выразительное слово.- СПб., 1913-

28. Волконский С. Вьгразительный человек.- СПб.: Аполлон, 1913.

29. Волькенштейн В. Драматургия.- 2-е изд., доп.- М.: Федерация, 1929.

30. Волькенштейн В. Станиславский сегодня //Театр.- 1962.-№12.

31. Воронов Н. Юность в Железнодольске//Новый мир.- 1968.-№12.

32. Выготский Л. Психология искусства,- М.: Искусство, 1968.

33. Гагеман К. Режиссер - Киев: изд. Киевского драмтеатра, 1909.

34. Гегель Г.В.Ф. Лекции по эстетике: Книга первая // Соч.: Т.ХП.- М.: Соцэкгиз, 1938.

35. Гегель Г.В.Ф. Лекции по эстетике: Книга третья // Соч.: T.XIV.- М.: Соцэкгиз, 1958.

36. Герцен А. Былое и думы. - М.: Гослитиздат, 1962.

37. Гете И.В. Статьи и мысли об искусстве. - Л., М.: Искусство, 1936.

38. Гете И.В. Фауст // Собр.соч.: В 13 т.: Т.5.- М.: ГИХЛ, 1947.

39. Гладков А. Мейерхольд говорит // Нева.- 1966.- №2.

40. Гладков А. Мейерхольд говорит // Новый мир.- 1961.- №8.

41. Голубкина А. Как создается скульптура.- М.: Искусство, 1965.

42. Гольденвейзер А. Вблизи Толстого - М.: Гослитиздат, 1959.

43. Гомер. Одиссея.- М., Л.: Academia, 1935

44. Гончаров И.А. Обломов // Собр. соч.: В 8 т.: Т.4.- М., Гослитиздат, 1953.

45. Горчаков Н. Работа режиссера над спектаклем.- М.: Искусство, 1956.

46. Горчаков Н. Режиссерские уроки К.С. Станиславского.- М., Искусство, 1952.

47. Горчаков Н. К.С. Станиславский о работе режиссера с актером.- М: ВТО, 1958.

48. Горький М. Литературные портреты.- М.: Молодая гвардия, 1967.

49. Грекова И. На испытаниях // Новый мир.- 1967.- №7.

50. Гровс Л. Теперь об этом можно рассказать.- М.: Атомиздат, 1954.

51. Данин Д. Неизбежность странного мира.- М.: Молодая гвардия, 1962.

52. Дарвин Ч. О выражении ощущений у человека и животных // Соч.: Т.5.- М.: Изд-во АН СССР, 1953.

53. Дикий А. Статьи. Переписка. Воспоминания.- М.: ВТО-Искусство, 1967-

54. Добролюбов Н.А. Собр. соч.: В 9 т.: Т.З.- М., Л.: Гослитиздат, 1962.

55. Дневник посла Додда: 19ЗЗ-1938- М.: Соцэкгиз, 1961.

56. Дорошевич В. Избр. рассказы и очерки.- М.: Моск. рабочий, 1962.

57. Достоевский Ф.М. Собр. соч.: В 10 т.- М.: Гослитиздат, 1956-1958.

58. Дрешер В. Дуэль по правилам // Наука и жизнь.- 1967.- №8.

59. Дубов Н. Мальчик у моря. Беглец.- М.: Детская лит., 1969.

60. Завадский Ю. Возвращение к Станиславскому // Театральная жизнь.-1963.- №2.

61. Зубов В. Аристотель.- М.: Изд-во АН СССР, 1963.

62. Искандер Ф. Созвездие Козлотура // Новый мир.- 1966.- №8.

63. Кант И. О педагогике.- М.: 1907.

64. Канторович В. Социология и литература // Новый мир.- 1967.- №12.

65. Катаев В. Святой колодец. Трава забвенья.- М.: Сов.писатель, 1969.

66. Кент Р. Курс N by Е.- М.: Географгиз, 1962.

66а. Клюев В. Театрально-эстетические взгляды Брехта.- М.: Наука, 1966.

67. Ключевский В. Соч.: В 8 т.: Т.2.- М.: Госполитиздат, 1957.

68. Кнебель М. Вся жизнь.- М.: ВТО, 1967.

69. Кони А. Избр. произв.: В 2 т.- М.: Госюриздат, 1959.

70. Кочетов Н. Очерк истории музыки,- 4-е изд.- М.: Гос. изд-во «Музыкальный сектор», 1929.

71. Кропоткин П. Записки революционера.- М., Л.: Academia, 1933.

72. [Крымов Н.Л.] Н.Л. Крымов-художник и педагог.- М.: Изд-во Академ, худож. СССР, i960.

73. Крюи Поль де Борьба с безумием.- М.: Изд-во иностр. лит., 1960.

74. Кугель А. Театральные портреты.- Л., М.: Искусство, 1967.

75. Лабрюйер. Характеры, или нравы нынешнего века.- М., Л.: Худож.лит., 1964.

76. Ларошфуко Ф. Максимы и моральные размышления.- М., Л.: Гослитиздат, 1959.

77. Ленский А. Статьи. Письма. Записки.- 2-е изд.- М.: Искусство, 1950.

78. Леонидов Л.М. Воспоминания. Статьи. Беседы. Переписка.- М.: Искусство, i960.

79. Лермонтов М.Ю. Собр.соч.. В 4 т.: Т.4.- М.: Правда, i960.

80. Ливанова Т. История западноевропейской музыки до 1789 года.- М., Л.: Муз-гиз, 1940.

81. Лилина М. П.: [Сб.].- М.: ВТО, i960.

82. Лоусон Дж. Теория и практика создания пьесы и киносценария.- М.: Искус­ство, i960.

83. Львов-Анохин Б. Серафима Бирман // Труд актера: Вып. XV.- М.: Сов. Рос­сия, 1967.

84. Макаренко А.С. Педагогическая поэма // Собр. соч.: В 7 т.: Т.1.- М.: Изд-во Академ, пед. наук РСФСР, 1957.

85. Манассеин В. Материалы для вопроса об этиологическом и терапевтическом значении психических явлений.- Спб, 1878.

86. Мандельштам О. О собеседнике // Аполлон.- 1913- Кн.2.

87. Мандельштам О. Разговор о Данте.- М., Искусство, 1967.

88. Мандельштам О. Утро акмеизма // Сирена.- 1919-№№4-5.

89. Манн Т. Собр. соч.: В ш т.- М.: Гослитиздат, 1959-1961.

90. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.: [В 50 т.].- 2-е изд.- М.: Политиздат, 1955-1981.

91. Маяковский В. Поли. собр. соч.: В 13 т.: Т. 12.- М.: Гослитиздат, 1959. 91а. В. Маяковский в воспоминаниях современников,- М.: Гослитиздат, 1963.

92. Медавар П. Литература против науки // Литературная газета.- 1969.- 3 сент.

93. Мейерхольд Вс.Э. Статьи, письма, речи, беседы: Ч.2.- М., Искусство, 1968.

94. Мейснер Д. Миражи и действительность.- М.: Изд-во агентства печати «Но­вости», 1966.

95. Мечников И. Этюды оптимизма,- М.: Наука, 1964.

96. Мижо М. Сент-Экзюпери.- М.: Молодая гвардия, 1963.

97. Миндлин Э. Необыкновенные собеседники.- М.: Сов.писатель, 1968.

98. Михоэлс С. Статьи. Беседы. Речи.- М.: Искусство, i960.

99. Морозов В. Тайны вокальной речи,- Л.: Наука, 1967.

100. Моэм С. Бремя страстей человеческих.- М.: Изд-во иностр.лит., 1959.

101. Нейгауз Г. Об искусстве фортепианной игры, изд.2, М., Музгиз, 1961.

102. Некрасов В. Первое знакомство // Новый мир.- 1958.- №8.

103. Немирович-Данченко ведет репетицию. «Три сестры» АП. Чехова в постановке МХАТ 1940 года - М.: Искусство, 1965.

104. Немирович-Данченко Вл.И. Режиссерский план постановки трагедии Шекспира «Юлий Цезарь».- М.: Искусство, 1964.

105. Немирович-Данченко Вл.И. Статьи. Речи. Беседы. Письма - М.: Искусство, 1952.

106. Неру Дж. Открытие Индии.- М.: Изд-во иностранной литературы, 1955.

107. Несторов М. В. Давние дни,- М.: Искусство, 1959.

108. Нижний В. На уроках режиссуры С. Эйзенштейна.- М.: Искусство, 1958.

109. Никольсон Г. Дипломатическое искусство.- М.: Ин-т междунар.отн., 1968.

110. Орлов В. Пусть придут молодые! // Театр.- 1962.- №12.

111. Павлов И.П. Избр. произв..- М.: Госполитиздат, 1949.

112. Пирсон X. Диккенс- М.: Молодая гвардия, 1963.

113. Планк М. Единство физической картины мира.- М.: Наука, 1966.

114. Платонов А. Избранное.- М.: Моск. рабочий, 1966.

115. Плутарх Сравнительные жизнеописания: Т.2.- М.: Изд-во АН СССР, 1963.

116. Пушкин А.С. Собр. соч.: В ю т.: Т.5.- М.: Гослитиздат, 1960.

117. Пушкин А.С. Собр. соч.: В10 т.: Т.6.- М.: Гослитиздат, 1962.

118. Радин Н.М. Автобиография. Статьи. Выступления. Письма. Статьи и воспомина­ния о Н. М. Радине - М.: ВТО, 1965.

119. Рассадин С. Искусство быть самим собой // Новый мир.- 1967-- №7-

120. Райсц К. Техника киномонтажа.- М.: Искусство, i960.

121. Ремарк Э.М. Триумфальная арка // Иностранная литература.- 1959-- №ю.

122. [Роден]. О. Роден: Сб. статей о творчестве - М.: Изд-во иностр. лит., i960.

123. Рождественский Вс. Страницы жизни.- М., Л.: Сов.писатель, 1962.

124. Саввина И. Евгений Евстигнеев // Труд актера: Вып. XV- М.: Сов. Россия, 1967.

125. Светоний. Жизнь двенадцати цезарей.- М.: Наука, 1966.

126. Сеченов И.М. Избр. философские и психологические произведения. - М.: Госполитиздат, 1947.

127. Симонов К. Живые и мертвые.- М.: Сов.писатель, i960.

128. Симонов П. Метод К.С. Станиславского и физиология эмоций.- М.: Изд-во АН СССР, 1962.

129. Смеляков Н. Деловая Америка.- 2-е изд.- М.: Госполитиздат, 1969.

130. Соловьев Вл. Собр. соч.: Т.Ю.- 2-е изд.- Спб.: Просвещение, 1900.

131. Солоухин Вл. Мать-мачеха.- М.: Моск. рабочий, 1969.

132. Станиславский К.С]. Станиславский: [Сб.].- М.: Искусство, 1963.

133. Станиславский К.С. Из записных книжек // Театр.- 1962.- №12.

134. Станиславский К.С. Режиссерский план «Отелло».- М.,Л.: Искусство, 1945.

135. Станиславский К.С. Собр. соч.: В 8 т.- М.: Искусство, 1954-1961.

136. Станиславский К.С. Статьи. Речи. Беседы. Письма.- М.: Искусство, 1953.

137. Стравинский И. Хроника моей жизни.- Л.: Музгиз, 1963.

138. Сушкова Е. Записки: 1812-1841.- Л.: Academia, 1928.

139. Табуи Ж. Двадцать лет дипломатической борьбы,- М.: Изд-во иностр.лит., i960.

140. Тарле Е. Наполеон.- М.: Госполитиздат, 1941.

141. Тарле Е. Талейран.- М.: Изд-во АН СССР, 1962.

142. Тацит К. Соч.: В 2 т.- Л.: Наука, 1969.

143. Твен М. Избранное.- М.: Моск. рабочий, 1954.

144. Товстоногов Г. О профессии режиссера.- М.: ВТО, 1964-

145. Товстоногов Г. Современность в современном театре.- М.,Л.: Искусство, 1962.

146. Толстой Л. Н. Собр.соч.: В 20 т.- М.: Гослитиздат, 1960-1965.

147. Топорков В. К.С. Станиславский на репетиции,- М.,Л.: Искусство, 1949.

148. Тургенев И.С. Собр.соч.: В12 т.- М.: Гослитиздат, 1954-1958.

149. Уоррен Р.П. Вся королевская рать.- М.: Молодая гвардия, 1968.

150. Успенский Л. Слово о словах. Ты и твое имя.- Л.: Лениздат, 1962.

151. Уэллс Гарри К. Павлов и Фрейд.- М.: Изд-во иностр. лит., 1959.

152. Уэст М. Посол // Иностранная литература.- 1966.- №6.

153. Фейербах Л. Избр.философские произведения.- М.: Госполитиздат, 1955.

154. Фелдман Дж. и Г. Динамика фильма.- М.: Искусство, 1959.

155. Фицджеральд Ф. Ск. Великий Гэтсби.- М.: Художлит., 1965.

156. Фокин М. Против течения.- М.,Л.: Искусство, 1962.

157. Хьюиш Э. Опасные зеленые человечки // Литературная газета.- 1968.- 1 мая.

158. Цвейг Ст. Избр.произв.: В 2 т.: Т.2.- М.: Гослитиздат, 1957.

159. Чемоданов С. История музыки в связи с историей общественного развития. - Киев: Изд-во киевск. музыкального предприятия, 1927.

160. [Чехов А.П.]. А.П.Чехов о литературе.- М.: Гослитиздат, 1955.

162. Шаляпин Ф.И. Маска и душа // Федор Иванович Шаляпин: Литературное наследство: В 2 т.: Тл.- М.: Искусство, i960.

163. Шверубович В. Люди театра // Новый мир.- 1968.- №2.

164. Шейнин Л. Записки следователя.- М.: Гослитиздат, 1962.

165. Шекспир У. Собр.соч.: В 8 т.- М.: Искусство, 1957-1960.

166. Эккерман И.П. Разговоры с Гете в последние годы его жизни.- Л.: Academia, 1934.

167. Юзовский Ю. Зачем люди ходят в театр.- М.: Искусство, 1964.

168. Юткевич С. Контрапункт режиссера - М.: Искусство, i960.

169. Яхонтов Вл. Театр одного актера.- М.: Искусство, 1958.

**П. Ершов**

# РЕЖИССУРА КАК ПОСТРОЕНИЕ ЗРЕЛИЩА

"Как избыток, так и недостаток

портят всякую вещь"

А. Дюрер "О живописи"

(Дневники, письма, трактаты, т.11, стр. 14)

## 1.

Режиссура, входя в состав театрального искусства (как и все это искусство в целом), занята воплощением «жизни чело­веческого духа», по выражению К.С. Станиславского.

Но сложно не только театральное искусство в целом, сложна и входящая в него режиссура. Она содержит в себе искусство тол­кования пьесы (своего рода «художественную критику») и искус­ство построения взаимодействий актеров, реализующих на сцене конфликт и сюжет, изображенные в пьесе средствами слова.

Эти «слагаемые» режиссерского искусства наиболее значительны в нем, пока и поскольку оно озабочено «жизнью человеческого духа». В различных произведениях то или дру­гое из этих двух основных «слагаемых» бывает более или менее значительно, впечатляюще.

Но «жизнь человеческого духа» может быть понимаема так или иначе не только в зависимости от того, как она сама осу­ществляется физически на сцене, но и от окружающей её *мате­риально-вещественной среды*. Поэтому театральное искусство практически выступает как более или менее содержательное *зрелище*, и поэтому построение зрелища входит в состав слож­ного искусства режиссуры. Эта ее составная часть в разных слу­чаях занимает в ней большее или меньшее место; иногда она подавляет все остальные, вопреки ее вспомогательному на­значению; но бывает и обратное - в радиоспектакле она отсут­ствует; а всякая пантомима - сама по себе есть зрелище, даже в искусстве одного актера.

В драматическом театре зрелище строит обычно художник-оформитель спектакля. Но тем самым он вторгается в режис­суру. Поэтому режиссура не безразлична к работе художника и поэтому макет оформления подготавливается совместными уси­лиями художника и режиссера, иногда с длительными по­исками взаимопонимания.

Известно, что подлинно художественное произведение по­добно живому организму - к нему нельзя ничего добавить и из него нельзя ничего изъять без ущерба целому. И как беско­нечно разнообразны живые организмы, так же разнообразны и художественные произведения, даже в пределах любого от­дельного рода искусств - живописи, музыки, театра, режис­суры и т.д. Чем выше произведение, тем ярче выступает его уникальное своеобразие. Поэтому место зрелищности в режис­суре не может быть строго и четко регламентировано.

Тем более существенным представляется выяснение при­роды зрелищности *как таковой* - в чем она состоит в режис­суре; из чего, как и почему слагается; и какую роль играют в ней различные ее стороны, качества, составные части; каковы места и роли в ней этих частей.

Зримое всегда конкретно и индивидуально; все общее от­влечено от конкретного. В частном общее скрыто, как в явле­нии скрыта его *сущность*, поэтому зрелищность как таковую нужно, целесообразно рассматривать, начиная с самых общих представлений - с того, что присуще всякому зрелищу. За мно­жеством и разнообразием *зримого* нужно найти: что и какими путями делает видимое *выразительным*? Ведь в зрелищности подразумевается значительность зримого - оно не только зримо, но и *значимо*, именно значимость делает зримое выра­зительным.

Значимо (а, значит, и выразительно) отнюдь не всегда и не все зримое, ощутимое. Часто и многое видимое даже не за­мечается нами. Что и почему делает видимое, ощутимое значи­мым? Тут возможны, вероятно, аналогии: чем заполнена дистанция между слышимыми звуками и музыкой? Между на­писанными словами и литературным текстом? Между крас­ками на палитре и живописным полотном?

Во всех случаях ощущаемое предстаёт в комбинациях и последовательностях, которые и придают ему значение. Оно воз­никает в связях ощущаемого с *потребностями* и *предынформированностъю* ощущающего. Связи эти как раз и строятся комбинациями и последовательностью ощущаемого. Причем осознаются не они, а их значения - разные комбинации и раз­ные последовательности дают то или другое значение: и по его содержанию и по степени его значимости.

Все это обнаруживается в том, что значимое вызывает в воспринимающем эмоциональный отклик. Содержание и сила отклика свидетельствуют о содержании и значительности значимого, по сути своей этот эмоциональный отклик субъек­тивен. Но коль скоро потребности и предынформированность не только индивидуальны, но также и объединяют людей, значимость, выразительность зримого адресуются не только индивиду, но и некоторой человеческой общности. Поэтому зрелище адресуется общим потребностям и некоторой общно­сти в предынформированности зрительного зала, но она не до­стигает своей цели, если при этом минует субъективность тех, кто этот зрительный зал составляет.

Все искусства адресуются к потребности человека в истине. Это всеобщая и общечеловеческая потребность познания. Она выступает во множестве разнообразных трансформаций, но присуща всем как любознательность. Она же объединяет людей бесконечно разнообразных и в силе любознательности, а в наи­большей степени - в предынформированности об истине.

Хотя в любом зрелище наиболее существенны простран­ственные и временные связи между частями зримого, но и каждая из этих частей (фрагментов, звеньев) должна быть хотя бы в потенции так или иначе связана с потребностью познания и с предынформированностью воспринимающего. Это значит, что вступающие в связь звенья целого - зрелища - должны быть понятны зрителям; должны напоминать им о том, что им может быть и бывает нужно. Круг таких напоминаний может быть более или менее широк и более или менее осозна­ваем. От отчетливо осознаваемого круг этот постепенно пере­ходит в неосознаваемое. Он расширяется умножением связей понятного и их прочностью, начиная с того, *что именно по­нятное* вступает в те или другие связи с менее понятным или совершенно *непонятным*, но касающимся нужного.

## 2.

Если с изложенных позиций смотреть на то, как зримое на сцене приобретает значение, то в зрелищности можно отме­тить - для последовательного уяснения всей проблемы в целом - отдельные «части» (или, может быть, лучше назвать их «уровнями», «этажами», «параметрами») зрелищности, кото­рые, разумеется, взаимосвязаны более или менее прочно. Это:

1. *Предметность* зримого. *Что именно* предметно, мате­риально входит в состав данного театрального зрелища. Какие предметы в широком и узком смысле этого слова.

2. *Стилистика*. Принадлежность этих предметов к тому или другому типу, виду подобных или *однородных* с ними предметов. Эта принадлежность определяется назначением и происхождением этих предметов в определенное время, в определенном месте, в определенных обстоятельствах опреде­ленной общественной среды.

3. *Композиция*. Иерархическая *взаимосвязь значимостей* видимых предметов: какие более, какие менее значимы, какие от каких зависят или какие каким служат. Композиция под­черкивает наиболее значимое среди понятного. Этим достига­ется единство и целостность всего видимого - необходимость, целесообразность состава зрелища. По ступеням частных свя­зей и значений композиция ведет к единому, главенствую­щему смыслу и значению зрелища в целом, как бы ни был сложен и богат оттенками его состав.

4. *Образность*. Имеется в виду тот или иной, более или менее яркий *метафорический* смысл и назначение предметов
материальной среды в отдельных ее частях и в целом. Здесь же обнаруживается и вспомогательная, служебная роль этой среды. Метафоричность ее изобразительно *статична*, а само театральное искусство *динамично* по природе своей. Динамика спектакля в борьбе и действиях, осуществляемых актерами, материальна: предметное их *окружение* и *мизансценировка* могут более или менее успешно содействовать выразительности борьбы и взаимодействий актеров. Динамическая метафоричность может быть поддержана и подчеркнута статической образностью мизансцен и предметов окружающей вещественной среды.

Каждая из этих четырех «частей» зрелищности посте­пенно переходит в другую; само их разделение условно, оно служит только детальному рассмотрению целого.

Все «части» («уровни», «этажи») подчинены общим принци­пам.

*Первый. Количество и качество*. Чем больше количество предметов, тем менее значительно качество каждого из этих предметов по отдельности. И обратно: значение качества от­дельных предметов возрастает с уменьшением их количества. Склонность к натуральности зрелища и к натурализму в оформлении спектакля вообще тяготеют к увеличению коли­чества. Условность ведет, наоборот, к уменьшению количества и к возрастанию значительности качества, причем оно пони­мается при этом разнообразно.

*Второй принцип. Мера правдоподобия*, принятая в дан­ном случае в предметах, составляющих зрелище. В мере этой реализуется узнаваемость предметов, а далее - их значитель­ность. С одной стороны - сходство предмета на сцене с пред­метами внехудожественной реальности (его узнаваемость), с другой - его принадлежность к зрелищу; претендующему на выразительность - на значимость, превышающую реальное значение данного предмета в житейской практике.

*Третий принцип*. Количество и качество зримого ведут к решающей роли *отбора* зримого, применяемого в построении зрелища. Отбор выразительных средств требованиями содер­жательности и эффективности господствует во всех родах ис­кусства.

Отбор лучших слов в лучший порядок определяет поэзию и литературное искусство вообще; отбор *действий* определяет каче­ство актерского искусства; отбор предметов *борьбы в пьесе* при ее *толковании* определяет качество *режиссуры как искусства тол­кования*; отбор их в работе с актерами для построения борьбы в спектакле - качество режиссуры *как практической психологии*.

Если в актерском поведении в роли, в режиссерском по­строении спектакля, в толковании пьесы, в работе с актерами и в зрелищности спектакля нет отбора, то нет и искусства; если отбор есть, то каков он - таково и искусство.

Так в *мере правдоподобия* при отборе заключено отличие искусства *реалистического* от искусства *антиреалистиче­ского*, а в пределах того и другого - их виды и разновидности. В реалистическом искусстве - в частности и в его зрелищности - уточнениями отбора определяются стили и жанры спектак­лей с их различными вариациями. А далее - неповторимые особенности каждого данного произведения и того, кто его соз­дал - личность художника. Это относится и к актеру, и к режис­серу, и к художнику-оформителю спектакля.

Творческая индивидуальность художника проявляется в отборе потому, что отбор этот осуществляется не только созна­нием, но - как только выступает деятельностью творческой - так и *сверхсознанием*: при этом обнаруживается вооружен­ность знаниями, умениями и навыками, а главное - домини­рующая потребность художника - ей и только ей повинуется *сверхсознание*.

Сознание, вооруженность и навыки подсознания готовят почву для отбора - предлагают сверхсознанию (и доминирую­щей потребности) выбор. После отбора они уточняют и совер­шенствуют его. Но сознание не может *творить новое* - оно всегда оперирует тем, что уже было в употреблении. Такова его природа. Поэтому *искусство* в построении зрелища создается (как и всякое искусство) интуицией и вдохновением - проявле­ниями сверхсознания.

При этом его продуктивность в значительной степени предопределяется профессиональной вооруженностью созна­ния - знаниями, умениями и навыками - тренированностью. Высокая квалификация может создать *видимость* творческого вдохновения, но в действительности оно повинуется только до­минирующей потребности - сверхзадаче по Станиславскому. Она управляет и не поддается управлению, хотя безоружная она и бессильная.

Профессиональная вооруженность художника любой про­фессии наиболее продуктивна, когда его знания, умения и на­выки, достигая высшего уровня, переходят от сознания в *подсознание* - в область неподотчетную. Это те случаи и мо­менты в работе, когда художник даже и не думает о технике и технологии своего искусства, когда они как бы автоматически служат ему в творческой работе. Подобно этому техника словоговорения и техника хождения выполняют свое назначение, когда человек занят излагаемой мыслью, а идя, занят целью, не думая и не заботясь о технике словоговорения и хождения.

Поэтому заботиться о профессиональном вооружении нужно, в сущности, в периоды подготовки к деятельности, в ко­торой оно понадобится, а не в самой этой деятельности. Но в любом творчестве озарения интуиции и вдохновения возни­кают иногда вопреки, казалось бы, отсутствующей вооружен­ности. Такие случаи подрывают доверие к технике, технологии и к мастерству вообще. Но в подлинно высоком искусстве все­гда видно подсознательное или даже случайное применение именно того, что может быть приобретено сознательно и со­знанием может быть обнаружено в плодах сверхсознания.

## 3.

*Предметность зрелища*

Всякое зрелище всегда состоит из предметов. В театраль­ном зрелище это:

Предметы, ограничивающие пространство, в котором рас­положено или будет происходить зрелище. Это может быть пи­санная или нейтральная одежда сцены, павильон - три стены с потолком или без него.

Сооружения - постройки, «практикабли» - занимающие пространство сцены; единая установка на поворотном круге или без него; специальная конструкция, претендующая или не претендующая на бытовое правдоподобие.

Отдельные предметы - детали материальной среды: во­рота, окна, беседки, скамейки, мебель, домашняя утварь, бута­фория, реквизит.

Костюмы и гримы актеров - парики, наклейки, головные уборы.

Без каких-либо предметов материальной среды человек не мыслим; он существует в пространстве. Его действия и взаимо­действия с другими людьми делаются понятными, начиная с их предметного содержания. Во что человек одет и что у него в руках? Ведь даже если актер одет в условную униформу и, зна­чит, претендует на абстрактность (как бывало на сцене в 20-е годы), но в руках у него оружие - лук и стрелы, кинжал, винтовка или - книга, тетрадь, письмо; если он курит трубку, сигару, си­гарету, папиросу, самокрутку - разные подобного рода предметы помогают понять его действия - они указывают на принадлеж­ность его к определенной среде и определенному времени.

Беспредметность, как и униформа, говорят о притязании на абстрактность; но видимое, реальные действия опреде­ляются его конкретной целью, и потому абстрактным быть не может. Абстрактное, символичное содержание выражают условные *ритуальные движения*, но даже они восприни­маются зрителями как действие, если они понимают их нор­мативное назначение и их условные цели. Таковы, например, движения и жесты - соблюдения норм ритуала - крестное зна­мение, поклон, поцелуй руки, рукопожатие и т.п. Пониманию таких ритуальных движений помогает опять внешний объект - адресат данного ритуального «действа».

Отсюда вытекает значение количества предметов и их от­бора по качеству. В разных случаях по-разному это относится и к предметам, ограничивающим пространство зрелища и за­полняющим это пространство, вплоть до костюма и грима. Что нужно в каждом данном случае: отчетливое понимание ряда действий данного персонажа в данные минуты его поведения на сцене? Или - выразительность вещественной среды, в ко­торой он и его партнеры находятся? Как должна быть пони­маема эта «среда" в данном случае? В самом узком смысле? В смысле более широком? Какого объема временного и про­странственно-исторического и этнического?

В ответах на эти вопросы - целесообразность количества и качества потребных предметов. А диктуются они режиссурой как искусством толкования - пониманием смысла пьесы в целом и каждой ее сцены в отдельности.

Может быть, пьеса - только повод режиссеру показать свою изобретательность в построении ярких зрелищ? Может быть она - основание блеснуть знаниями истории и этнографии? Или - воспроизвести оригинальность понимания событий, в ней из­ложенных? Или - проникнуть в глубину их значения, впервые открываемую режиссером? Тогда доминирующая потребность познания мобилизует сверхсознание режиссера и адресуется к сверхсознанию зрителей - их интуитивной догадливости.

В спектакле «Театра-студии п/р А.Д. Дикого» «Леди Мак­бет Мценского уезда» по Лескову (1935 г.) зрелищность осу­ществлялась отдельными деталями в каждой картине: окно, ветка цветущей яблони, весы, плот, паром.

В спектаклях МХТ первого периода реализм достигался не только переживаниями актеров, но также точностью и полно­той воспроизведения быта - времени и среды; это влекло к обилию предметов и археологической достоверности зримого.

Спектакль «На дне» Горького в театре «Современник» (реж. Г.Б. Волчек) демонстрирует отказ режиссуры от зрелищ­ного воспроизведения бытовой обстановки. Сцену занимали станки, обтянутые черным бархатом - игровые площадки для актеров. На этом фоне зрители видели вполне правдоподоб­ные костюмы и совершенно натуральный реквизит. Этим под­черкивалась обостренность борьбы во взаимоотношениях людей - отказом от погружения их в подробности быта.

В спектакле «Большевики» в том же театре (реж. О.Н. Ефремов) своеобразное ограничение сценического про­странства служило сигналом начала и конца каждого действия - акта пьесы. Это был *конвой* - «почетный караул», «охрана», часовые - он обрамлял действие. Мебель, костюмы и гримы, как и поведение персонажей, были непритязательно достоверны.

В «Вишневом саде» Чехова в театре на Таганке (реж. А.В. Эфрос) сцена заполнена могильными холмами кладбища, не претендующими на какое бы то ни было подобие месту дей­ствия по авторским указаниям и не связанными с поведением персонажей; так же и надувная игрушка «уйди-уйди» в губах Епиходова не связана с его действиями.

В оформлении «Гамлета» Шекспира в том же театре (худож. Д. Боровский) наибольшее впечатление производит совершенно необычный занавес коричневого цвета - он посто­янно и причудливо изгибается и «играет», принимая самые неожиданные формы. Они интригуют зрителя независимо от происходящего на сцене.

Зрелищность «Принцессы Турандот», поставленной Е.Б. Вахтанговым, обеспечивалась в основном яркими костю­мами, масками и гримом, демонстративно театрально-услов­ным. Они настойчиво подчеркивали зрителям, что они находятся в театре и смотрят *игру* актеров. Но сама «игра» эта, в контраст к условности, к предметному окружению, отличалась совершенной, полной простотой - совершенной правдой пове­дения. Так спектакль в целом воплощал понимание театрально­сти как «оправданной невероятности» - как синтез условности и реальности, как чудо искусства - его могущество и жизнеутвер­ждающую силу.

Приведенные примеры свидетельствуют о значительности отбора, о его возможной смелости, о широком выборе, о его ху­дожественной ответственности и о том, что он непосред­ственно связан с отношением режиссера к пьесе, которая в спектакле должна стать также и зрелищем.

Качество отбираемых предметов в отношении их зрелищ­ности определяется тем, с какими ассоциациями они могут быть связаны. Винтовка, автомат, пулемет вызывают ассоциа­ции не те, что лопата, плуг, грабли; кухонные принадлежности не те, что книга, тетрадь, письменный стол; лапти и армяк не те, что фрак и лаковые туфли. Но это - ассоциации самые про­стые, близлежащие, а они бывают и далекими, тонкими, даже едва уловимыми и неосознаваемыми; они возникают не только от назначения и происхождения предмета, но и его вида, его формы и его разнообразных качеств.

Чем больше ассоциаций вызывает предмет, тем более он значим в зрелище. Плакатная и карикатурная зрелищность пользуется ассоциациями прямолинейными; художественная - прибегает к ассоциациям новым - неожиданным и сложным на фоне или в контраст к привычным и примитивным.

Здесь мы у перехода к следующему отделу зрелищности - к уровню стилистики. Зримые предметы вызывают ассоциа­ции не только каждый сам по себе, но и в своей совокупности - в контексте с соседствующими и окружающими их предме­тами. Более или менее зрелищно выразительным выступает ансамбль предметов и, главным образом, - строение этого ан­самбля. А его строение - это уже уровень композиции.

## 4.

*Стилистика* опирается на общность - на черты, присущие многим предметам данного рода, вида, происхождения; она упо­рядочивает некоторые множества. Его однородность вызывает ассоциации. Впечатление от леса не то, что от одного дерева. Рюмка, стакан, чайная чашка, бутылка, ведро, бочка вызывают разные ассоциации. Но ассоциации идут дальше представлений о назначении. Они возникают и от размера, объема, контуров, формы, цвета, от своеобразия и оттенков во всем этом. Так зри­мое вызывает иногда любопытство, потом - интерес; вслед за ним догадки, а дальше - неожиданные ассоциации.

Цвет сам по себе вызывает ассоциации. Красный - с кро­вью и пламенем; желтый - с солнцем и золотом; голубой и синий - с простором пространства, с небом, с морем; зеленый - с растительностью; серо-коричневый - с землей. Тут про­являются и национальные особенности восприятия: для евро­пейца траурным воспринимается черный цвет, для японца ­белый. По СМ. Волконскому выразительны «все семь цветов радуги и восьмой белый, во всевозможных сочетаниях; и ко всему этому еще прибавить чередование сочетаний, световое переливание. Мыслимо ли перечислить все, что таится в таин­ственности этого неисчерпаемого материала?» («Художествен­ные отклики», ШБ, 1912, стр. 103).

Л.С. Выготский пишет о черном цвете: «Это *предел*, *грань* цвета, смесь всех цветов и отсутствие цвета, переход за грань «провал в потустороннее» («Психология искусства», 1968, М., стр. 365).

Вертикальные линии в зрелище настраивают не на те ас­социации, к которым располагают горизонтальные; прямые линии и волнистые, углы и закругления, треугольники и окружности и т.д. и т.п. - все это дает разные ассоциации, до­полнительные к тем, что связаны и назначением и происхож­дением предмета.

Л.Ф. Жегин приводит слова Матисса: «Отвесная линия, определяющая вертикальность рисунка вместе со своей парт­нершей горизонталью, служит как бы компасом для худож­ника... вертикаль запечатлена у меня в мозгу: она помогает мне точно определить направление моих линий» (Л.Ф. Жегин «Язык живописного произведения», М., 1970, с. 111).

СМ. Волконский так пишет о линии: «Можно сказать, что архитектура есть торжество прямой линии над природой" -автор считает, что для природы характерны линии кривые, а «искусство, наиболее всех искусств осуществляющее прямую линию, есть архитектура». Но вертикали и горизонтали в ис­кусстве выражают разное. Примером того в зрелищности те­атрального искусства СМ. Волконский отмечает: «Крэг весь в вышину, он вертикален; Аппия весь в ширину, он горизонта­лен». «Аппия *раздвигает* крэговские «ширмы» и показывает горизонт» (стр. но и 119). Крэг оформлял спектакли трагиче­ские, Аппия - хореографические.

Авторы исследования «Человек - цвет - пространство» («Стройиздат», М., 1973, стр.33-34) Г. Фрилинг и К. Ауэр пишут: «Не следует забывать, что геометрические формы связаны с красками строгими и законами гармонии и что краски могут тоже «высказываться», как геометрические формы. Разве тре­угольник не символизирует движение, воспламенение, как и сильнейшее стремление вырваться, и не подобен он впечатле­нию, получаемому от созерцания огненного красного цвета? Разве синее не стремится сконцентрироваться или замкнуться в идеальную форму шара? Разве желтому цвету не свойственно стремление выйти за пределы своих границ, а глубокому ультра­марину не присуща реальность, кристальное ясное постоянство, которое символически представлено в нейтральном четырех­угольнике?» Интересно и примечание в этому тексту: «Подобное утверждение о прямых связях цвета и формы носит субъектив­ный характер. Так педагог Баухауза Иттен создал свой ряд связей. Он утверждал, что форме квадрата соответствует красный цвет, форме треугольника - желтый. Таким же образом определял эти связи цитируемый авторами В. Кандинский».

Разнообразие суждений о значении различных цветов - красок и геометрических форм как раз и свидетельствует о ши­роте и разнообразии ассоциаций вызываемых ими. Эта широта - многозначность и субъективность - определяют их вырази­тельные возможности.

Эти возможности ведут к воплощению того, как режиссер понимает (толкует) данного автора в его индивидуальном свое­образии и данное его произведение.

Чехов и Горький рассказывают о людях одного времени и часто о людях той же общественной прослойки. Но зрелищ­ность «Мещан» в Малом театре в постановке А.Д. Дикого едва могла бы быть применена при постановке пьес Чехова в тра­диционном их толковании. Но само это традиционное толко­вание Чехова - необходимо ли оно, вполне ли оно правомерно? Зрелищность драмы должна, вероятно, отличаться от зрелищ­ности комедии, как и зрелищность комедии от зрелищности буффонады (при всем бесконечном разнообразии в пределах каждого из этих жанров). Чехов назвал «Чайку» комедией, хотя традиционно ее толкуют драмой. Очевидно: если ставить «Чайку» в соответствии с авторским определением ее жанра, то это должно отразиться и на зрелищности спектакля.

Разные жанры по-разному воплощают «жизнь человече­ского духа» - зрелищность их не должна уклоняться от этого. Полярные жанры - трагедия и буффонада - должны, веро­ятно, тяготеть к уменьшению количества предметов и, следо­вательно, к повышению требований к их выразительности.

Тщательность отбора, да и сам отбор предметов для зре­лища заключаются в нахождении меры между двумя крайно­стями: натуральностью (полным правдоподобием) и символом (эмблемой - условным обозначением абстрактного понятия). Символист В.И. Иванов дает такое определение: «Символ только тогда истинный символ, когда он неисчерпаем и бес­пределен в своем значении, когда он изрекает на своем сокро­венном языке намеки и внушения... Он многолик, многочислен и всегда темен в последней глубине» (И. Аннен-ский «Книги отражений», М., 1979, стр. 507-508). Эту "темноту в последней глубине" можно понимать как необходимое при­сутствие субъективного в ассоциативности символа.

Между крайностями - натуральностью и символом - об­ширная, неисчерпаемая область зримого, в котором сочетается простое, единичное, конкретное и правдоподобное с его же большей или меньшей многозначительностью.

Сущность этого сочетания - *метафоризм предметов*. Их многозначность - итог всех ассоциаций, вызываемых созерца­нием и восприятием предмета. Эта многозначность лишь ча­стично и приблизительно может быть названа перечислением смыслов и значений. Они лишь угадываются в каждом данном случае субъективно и сверхсознательно. Б.Л. Пастернак утвер­ждает: «Метафоризм - естественное следствие недолговечно­сти человека и надолго задуманной огромности его задач. При этом несоответствии он вынужден смотреть на вещи по орли­ному зорко и объясняться мгновенными и сразу понятными озарениями. Это и есть поэзия. Метафоризм - стенография большой личности и скоропись ее духа» (Сб. «Литературная Москва», 1956, стр. 795).

Отдельный предмет в зрелище может быть метафорой, как в поэзии метафорой бывает отдельное слово, но метафорой может быть и цельная картина, как в поэзии метафорой бывает целая фраза или строфа.

Далее: в зрелищности может быть метафорична и смена картин - и все оформление спектакля в целом. Так в поэзии можно понимать единой метафорой целое стихотворение, поэму, а в художественной литературе целый роман. Величе­ственными метафорами можно понимать роман «Евгений Онегин», «Медный всадник» - и повесть Пушкина, и мону­мент Фальконе, - «Демон», «Мцыри», а далее «Анна Каре­нина», «Идиот» и все другие шедевры искусства в любом его роде - литературе, живописи, скульптуре и пр.

В структуре таких грандиозных метафор всегда можно найти их диалектическую природу - в них содержится *един­ство* и *столкновение противоречий*. Оно - и в целостном единстве каждого шедевра и во всех его частях; оно пронизы­вает и пропитывает всю его ткань. Содержание этих противо­речий и их единство, при достаточном к тому вниманию *видимо*, непосредственно *ощутимо*, но с достаточной полнотой оно не может быть обозначено словесными формулировками. Оно поддается только образно-метафорическим описаниям. Но они неизбежно субъективны (как, например, восьмистишие А.К. Толстого, посвященное «Мадонне» Рафаэля).

Общая черта противоречий, о которых идет речь - един­ство общего и частного, формы и содержания, нормы и ее от­рицания. Здесь мы подходим вплотную к вышестоящему уровню зрелищности - к композиции, где сама стилистика вы­ступает как проявление нормативности. Она в жизненном на­значении предметов, в принадлежности их определенному времени и быту. Но также - и к определенным художествен­ным приемам, к нормам условности и экспрессивности. Сти­листика, насыщая зрелище значительностями, приводит иногда к излишествам. Эту перенасыщенность зрелищности спектаклей В. Мейерхольда отметил в своей монографии, по­священной ему, К.Л. Рудницкий, как утомительность для ря­довых зрителей, не поспевающих усваивать предлагаемую им в изобилии информацию,

Стилистика предъявляет требования к выбору предметов. В этом ее красноречие. Но она говорлива в отличие от компо­зиции, стремящейся к лаконизму.

На уровне стилистики проявляется профессиональная квалификация режиссера. Одна ее сторона - общая эрудиция: знания (исторические, этнографические - те, которые требует пьеса); другая - владение техническими возможностями сцены. Примером высокой квалификации в этом смысле пред­ставляются мне работы Н.П. Акимова, такие как, например, «Дон-Жуан» Мольера.

## 5.

Присутствие или отсутствие композиции в зрелище оче­видно. Она в целости, единстве, стройности зримого. Но ее нельзя измерить, доказать и даже с полной ясностью объяснить. Общие определения композиции также лишены конкретности.

Рассматривая «язык живописного произведения», цити­рованный выше Л.Ф. Жегин пишет: «Сущность всякой компо­зиции - в ее организованности, то есть замкнутости в собственных пределах» (1970 г., стр. 66). Замкнутость эта есть завершенность единого смысла, достаточно сложного и бога­того, слагающегося в целесообразной взаимосвязи составляю­щих его смыслов: в его частях, звеньях, этапах развития.

Если все предметы, входящие в зрелище равны по степени значительности, то целое уподобляется набору слов. Так, эн­циклопедический словарь есть набор слов, упорядоченный на­подобие композиции алфавитом. Набор равноценных предметов ширпотреба в витрине магазина может быть орга­низован в композицию выделением наиболее эффектных с целью рекламы.

В композиции зрелища отдельные его части не только слу­жат целому, но и соревнуются с ним - ведь они тоже значи­тельны. Композиция уравновешивает служебную и самостоятельную их значимости, строя тем сложную вырази­тельность целого. Это отчетливо проявляется в «постановке света" - освещением зрелища. Свет акцентирует то или иное в зрелище как наиболее значимое на данном этапе развития действия. Отсутствие света - мрак - ликвидирует зрелище, но полный свет, заливающий равномерно все зримое, сглаживает строение композиции предметов. Умело поставленный свет уярчает ее строение, акцентируя целесообразную последова­тельность связью с развивающимся действием.

Композиция зрелища сложна при множестве предметов, и она тем проще, чем их меньше. Она строит в видимом, созер­цаемом субординацию, иерархию значительностей - их смы­словое упорядочение. Одним из приемов служит здесь симметрия и ее нарушения, отклонения от нее. Акад. В.И. Вер­надский писал: «Само понятие симметрии сложилось при из­учении живых организмов. По преданию, за несколько столетий до нашей эры Пифагор из Региума создал понятие и слово «симметрия» для выражения красоты человеческого тела и красоты вообще» («Размышления натуралиста», 1975, стр. 56).

Иерархия значительностей требует стройной завершенно­сти отдельных частей целого и выполнение каждой части своего назначения в подчинении целому. В этом композиция зрелища подобна другим композициям. В частности - компо­зициям повествований в драматургии, в эпосе. Части таких композиций: экспозиция, завязка, перипетии, «главная сцена" - кульминация, развязка.

В зрелищности спектакля это композиционное строение выступает, в отличие от искусств временных, в смене картин. Главенствующим должно быть, вероятно, либо зрелище «глав­ной сцены» - кульминации, либо зрелище развязки, итога происходившей борьбы. То и другое подготавливается зрели­щами картин промежуточных. Внятность завязки зависит от зрелищности экспозиции. Кроме того композиция требует не­коего объединяющего начала - единого принципа, принятого для оформления всего спектакля в целом. Что должен он пред­ставлять собою в целом? Это может быть метафорически отра­жено в едином подходе ко всем частям, уровням зрелищности.

На любом уровне композиции, помимо симметрии и ее на­рушений могут быть использованы и другие приемы контраста. Цитированные выше Г. Фрилинг и К. Ауэр пишут: «По Гельцелю, существует восемь контрастных групп: контраст красок самих по себе, контраст между светлым и темным, контраст между холод­ным и теплым, контраст дополнительных цветов между собой, контраст но интенсивности, контраст по густоте, контраст между цветом и его отсутствием, групповой контраст. Учение о контра­стах есть ничто иное, как учение о контрапунктах в музыке» (стр. 34). Решающее значение контрасту в композиции придает Лео­нард Бернстейн: «я считаю, что именно контраст является прин­ципом композиции, принципом дуализма, подразумевающим наличие двух тем, двух контрастирующих идей или чувств внутри одной части произведения» («Музыка всем», М., 1978, стр. 8о). Это относится, вероятно, не только к музыке.

Каждая картина зрелища должна включать в себя «игро­вые точки" и «игровые площадки", в которых предусмотрено пространственное расположение событий данной картины. Сколько этих событий в картине и сколь значительно каждое сравнительно с другими? Это должно быть отражено в компо­зиции зрелища и в метафорической выразительности этих «точек» и «площадок». Они могут быть ближе к рампе и к центру и дальше от них, на уровне пола или выше пола, более или менее просторны для действующих лиц и более или менее наглядны для зрителей.

Метафоричность «точки» или «площадки» может заклю­чаться и в том, что она приспособлена режиссером для событий разных и даже противоположных значений по своему содержа­нию. Здесь мы подходим к вопросам мизансценирования - к верхнему и последнему уровню или «этажу» зрелищности.

По мере приближения к образности мы все дальше отхо­дим от техники и технологий, от того, что готовит почву для интуиции - для сверхпознания. В искусстве - всяком, а значит, и в режиссерском - решающее слово принадлежит ему, а оно дает оценку: плохо или хорошо. *Очевидно*, даже в некоторой мере объяснимо, но, в сущности, *недоказуемо*.

## 6.

*Образность*. В.Э. Мейерхольд считал режиссуру искус­ством мизансцены. В поставленных им спектаклях мизан­сцены играли чуть ли не решающую роль в их метафорическом содержании, в их образности. Это свидетельствует о вырази­тельных возможностях мизансценировки.

В связи с притязанием мизансцен на самодовлеющую цен­ность возникает вопрос о *статике* и *динамике* в метафоре. В слове - существительном и прилагательном - если и есть мета­фора, то она статична; она рисуется воображением многознач­ным, пребывающим зрительным представлением. Но музыка и танец всегда динамичны, они не «пребывают", как и слова - глаголы, и это не лишает их возможности метафорической многозначности. В высокой лирической поэзии метафоры часто одновременно и статичны и динамичны - они пребы­вают и видоизменяются, и этим пребывание их обогащается и усложняется. Так и в композиции действий - в лучших про­изведениях актерского искусства - и в лучших произведениях режиссерской композиции.

Метафоричность отдельно взятой мизансцены статична, но метафоричность сцены, акта, спектакля в целом может быть и бывает динамичной, подобно многозначности музыкального произведения, повести и романа. При этом бывает так, что ме­тафоричность целого как бы скрадывает, делает незаметными метафоры частностей, например, - статические.

Примером динамической метафоры в актерском искусстве может служить исполнение В.О. Топорковым роли секретного осведомителя и шпиона Биткова в пьесе М. Булгакова «По­следние дни. Пушкин" в 1943 г. Действия актера в этой роли сводились к простейшей, казалось бы, логике - подслушивать и подглядывать. Так сам он об этом говорил. Но артист выпол­нял эту логику так - с таким разнообразием, с такими ослож­нениями оценок и с такими оттенками, - что создавал ею образ, сложнейший, развивающийся, не лишенный даже тра­гического содержания. Каждый выход Биткова был богат этим не поддающимся полной расшифровке метафорическим со­держанием. Так же богатым метафорическим смыслом были и другие работы В.О. Топоркова - Оргон в «Тартюфе», Берест в «Платоне Кречете».

Динамический метафоризм в исполнительском искусстве всегда выступает в *качестве* исполнения - в том, что оно не ограничивается исполнением заданного, а переходит в твор­чество *нового*.

Поскольку режиссура выступает своеобразной разновид­ностью изобразительного искусства, ее метафоричность ста­тична. Но, строя борьбу, взаимодействия людей, она неизбежно стремится к метафоричности динамической. По­следняя должна и может существовать потенциально в режис­серском рисунке борьбы, в построении ее течения.

«Тайная вечеря» Леонардо да Винчи полна метафориче­ского содержания как статическая композиция; но представьте себе ее же как момент развивающегося действия: то, что пред­шествовало изображаемому моменту и то, что последует за ним. Ее метафоризм тут же обогатится динамикой. Таковы ве­личайшие произведения изобразительного искусства. Такова и «Джоконда» Леонардо, такова и ее знаменитая улыбка.

Изобразительное искусство располагает многовековым опытом и богатейшими традициями. Метафоры статических композиций можно созерцать часами, проникая в глубину их содержания в музеях, возвращаясь вновь и вновь к тому же произведению. Композиции динамические, как и все произве­дения исполнительских искусств, неповторимы. Музыкальное искусство реализуется исполнителями, но они только потому «исполнители», что исполняют данное им произведение, за­писанное нотами и сочиненное композитором для исполне­ния. В записи этой метафоричность существует в потенции.

С композицией борьбы в режиссерском искусстве дело об­стоит труднее. Нот для записи борьбы нет. В построении ее композиций современный режиссер вынужден полагаться только на свое искусство теоретического толкования, на свое красноречие и на понятливость исполнителей актеров. Если они не реализуют описанную им, режиссером, композицию - она ни актуально, ни потенциально не возникнет. Она оста­нется в воображении сочинителя. Динамическую композицию, а, значит, и ее возможную метафоричность, современный ре­жиссер *не строит* в настоящем смысле этого слова, как, ска­жем, композитор строит музыкальное произведение. Он вынужден ограничиваться рассказом, описанием, показом, убеждениями, более или менее красноречивыми - «агитацией и пропагандой» в ее пользу. Он либо *показывает* актерам, либо *уговаривает* их действовать и бороться так, чтобы на сцене возникла проектируемая им борьба. Это хлопотливо и утомительно.

Поэтому режиссура, торопящаяся заявить о себе - о своей роли, о своем месте в театре, о значимости своего существова­ния, - обращается обычно и прежде всего к зрелищности ста­тической. Так возникают мизансцены, которые более или менее метафорически многозначительны, независимо от того, какие актеры эти мизансцены выполняют. Образность таких мизансцен может быть ярка, сложна и обладать различными достоинствами, но она неизбежно статична, или динамика ее примитивна, однозначна. В сущности, актер при этом прирав­нивается к предметам декоративного оформления пьесы.

Режиссуру этого рода называют «упаковочной». Она бы­вает эффектна. Разумеется, хорошая упаковка лучше плохой; но упаковка, претендующая заменить то, что в ней «упако­вано», очевидно, не выполняет своего назначения.

Зрелищность спектакля, чтобы быть художественной, должна быть образной. Но в театральном синтезе статическая образность играет служебную, вспомогательную роль. В вопло­щении «жизни человеческого духа» в театральном искусстве первое место должно принадлежать актерам.

Впрочем, бывает и так, что статический фон, на котором развивается борьба, служит таким ярким и значительным зре­лищным дополнением, что и само сочетание действия с этим именно фоном придает целому многозначность богатой мета­форы. Примером может служить кинофильм «Без права на провал» режиссера Е.А. Жигуленко (1984 г.). Фильм рассказы­вает о полном риска и смертельной опасности эпизоде в войне партизан в Крыму, оккупированном врагами. Эта страшная -каждую минуту на волосок от гибели - история молодых ребят развивается вполне достоверно. А постоянным фоном ей ре­жиссер показывает великолепное разнообразие величествен­ной, роскошной и равнодушной Крымской природы. Повторяющиеся возвраты к этому фону неизбежно ассоции­руются с пушкинскими строками:

И пусть у гробового входа

Младая будет жизнь играть

И равнодушная природа

Красою вечною сиять.

Так в приключенческом фильме метафорически про­является философское содержание широких обобщений; его вносит очевидная ослепительная красота фона, не замечаемая участниками событий, но не покидающая зрителей.

Служебность предметной среды, окружающей актеров, за­ключается в том, что она должна быть *удобна* актерам и только в добавление к этому обладать собственной выразительностью - статичной метафоричностью. Но и само удобство это свое­образно. Его назначение - максимальная художественная вы­разительность поведения действующих лиц. Такое «удобство» противоположно тому, что под этим словом разумеется в по­вседневном житейском обиходе. В быту, вне сцены, удобно и целесообразно *отсутствие* преград и препятствий на путях к целям. Таковы требования общечеловеческой и постоянно функционирующей потребности человека в экономии сил. В реальной жизни все нормальные люди всегда стремятся к та­кому удобству, даже тогда, когда они сами того не осознают. Но только препятствия и их возрастание вовлекают человека в борьбу, а в том, сколько сил он в них затрачивает, про­является значительность для него предмета борьбы, пресле­дуемой им цели. Они - преграды, препятствия и расходы усилий на их преодоление - делают борьбу выразительной. (Это видно и в спортивных соревнованиях.)

Поэтому «удобно» актеру на сцене не отсутствие препят­ствий, а их *существование* - трудность их преодоления и значительность их содержания. Построение роли актером в значительной мере состоит в установлении в предлагаемых об­стоятельствах (найденных в тексте пьесы, предложенных ре­жиссером и созданных воображением актера) таких препятствий и неудобств, которые вынудят его действовать надлежащим образом - осуществлять «линию поведения», во­площающую сквозное действие и сверхзадачу.

Режиссура строит взаимодействия актеров и борьбу дей­ствующих лиц установлением предметов борьбы. Их последо­вательный порядок, их иерархия ведут к воплощению главного предмета данного спектакля как художественное толкование пьесы. Его общечеловеческая значимость, его сложность - бо­гатство значений его смысла - является содержанием спек­такля в целом, а, значит - и его зрелищности.

Зрелищность борьбы заключается в такой мизансценировке, которая с наибольшей полнотой воплотит ее метафори­ческий смысл. Задача и основная трудность ее в жонглировании на грани правдоподобия и художественной многозначительности, связанной со зрелищностью всего, что зритель видит на сцене - с фоном и вещественным окруже­нием. «Жонглирование» это - в совмещении двух противопо­ложных удобств упомянутых выше. Правдоподобие - в стремлении к одному («естественному») удобству; художе­ственная многозначительность - в удобстве противополож­ном, требующем отказа от первого удобства.

Во взаимопроникновении и слиянии зрелищности трех ее нижестоящих уровней со зрелищностью мизансценировки -пространственного расположения борьбы и ее динамической метафоричности - вершина искусства режиссуры как построе­ния зрелища.

Зрелищность мизансценировки - продуктивное использо­вание сценического пространства борющимися и телом каждого из них - опять содержит в себе единство противоположностей: соблюдение норм и их нарушение. В нарушениях этих основа выразительности; подчинение нормам необходимо для откло­нений от них и их нарушений. Последние тем значительнее (а значит, и выразительнее!), чем более стойки, прочны и при­вычны нарушенные нормы. В нормативности - *убедитель­ность* зримого, мизансцен, в частности - достоверность, правдивость; в отклонениях и нарушениях - *удивительность*. Она мобилизует догадливость зрителя, будит его воображение и тем добирается от его сознания к его сверхсознанию. В идеале диалектика эта пропитывает всю ткань художественного про­изведения - в частности, физического поведения актера на сце­нической площадке.

А.Д. Дикий любил восточную поговорку: «истина лежит не на языке говорящего, а в ухе слушающего». Ее можно пони­мать так: сверхсознание творящего художника адресуется к сверхсознанию воспринимающего. Поэтому сверхсознание первого не вполне отвечает за плоды сверхсознания второго, и первый вправе рассчитывать на жатву, превышающую посев.

Но для того, чтобы жатва *была*, чтобы «в ухе слушаю­щего» возникла истина, речь говорящего должна быть внятна, членораздельна, нужно, чтобы посев *состоялся*.

В мизансценировке внятность поведения начинается с того, что К.С. Станиславский называл «дикцией физических действий», т.е. с соблюдения закономерностей телесного про­странственного поведения человека - актера, исполняющего роль этого человека.

Борясь с партнером, человек пользуется *пространством*, имеющимся в его распоряжении. При этом он *экономит* уси­лия, а значит и пространство - без достаточных на то основа­ний, не *приближается* и не *удаляется* от него. Окружающие обстоятельства побуждают его двигаться *больше* или *меньше*. В одних и тех же обстоятельствах каждый движется больше или меньше, так или иначе в зависимости от его представле­ний о себе и о своем партнере. Сильный, в сознании своих прав, скуп на движения; слабый, сознающий недостаток прав и уверенности в них, движется чаще и больше. На составе дви­жений и на характере их выполнения всегда и определенным образом отражаются не только привычные представления о своей силе, о своих правах, или о своей слабости, о недостатке прав, но также и инициативность каждого, его занятость кон­кретным делом или взаимоотношениями с партнером (и чем именно в этих взаимоотношениях) и представления каждого о соотношении интересов своих и партнера - предрасполо­женность к близости, дружественности, или к чуждости, враж­дебности, во всех градациях степеней и оттенков того и другого. Здесь мизансценирование неотделимо от практиче­ской психологии.

Работа режиссера с актерами в пределах этой «практиче­ской психологии» обычно проводится в период «застольных репетиций», когда о мизансценах, о планировке и выгородке еще нет речи. Но это «застольная» работа должна вести к ми­зансценировке и переходить в нее. В мизансценах должно быть *видно зрителям*, должно быть *уярчено*, *усилено* и *обогащено* то, что было найдено и усвоено «за столом». Этому должны служить «игровые точки» и «площадки», подготовленные композицией зрелищности - фон и предметы его составляю­щие, вплоть до костюма и реквизита.

Уярчение и обогащение при переходе от «стола» к мизан­сценам есть в сущности, построение композиции самой борьбы как таковой, построение ее образного строя. Композиция эта опять заключается в иерархии значительности. На этот раз -различных этапов, звеньев, моментов взаимодействия персо­нажей. Она требует прежде всего четкости *сюжетного разви­тия* событий пьесы. Те моменты, звенья, этапы этих событий, которые поворачивают сюжет, делают именно его многозначи­тельным, зрелищно выделяются и подчеркиваются в мизан­сценах на фоне взаимодействий менее значительных, необходимых, но служебных, вспомогательных. Так исполь­зуются игровые площадки. Одни мизансцены выдвигаются вперед, к зрителям, и к центру, другие отодвигаются в глубину и к краям сценического пространства. Одни мизансцены раз­рабатываются более, другие менее подробно. К последним от­носятся, например, массовые сцены; иногда они подводят к наиболее значительным индивидуальным сценам, иногда бы­вает, разумеется, и обратное.

В расстановке акцентов средствами мизансценировки одно из значительных средств реализации режиссером своего толко­вания событий пьесы. Может быть, именно это и дало основание В.Э. Мейерхольду считать режиссуру искусством мизансцены.

Искусствовед П.М. Тарабукин цитирует известного педа­гога П.П. Чистякова: «Скелет следует иметь в мастерской и каж­дый день к нему обращаться». И дальше: «рисунок, если можно так поставить вопрос, - это мужская часть, мужчина; живопись - женщина. Все мужественное, твердое, устойчивое, благород­ное в искусстве выражается рисунком. Все нежное, ласкающее глаз, нервы, все на первое впечатление сильно нравящееся, вы­ражает собой живопись». И еще дальше: «Падение искусства -делает живопись; рисунок - подъем» (Н.М. Тарабукин «Михаил Александрович Врубель». Изд. «Искусство», М., 1974, стр. 58).

Если воспользоваться этой аналогией, то в театральном искусстве функция режиссуры - *рисунок* - «за столом» в по­ведении актеров, при выходе на площадку - в рисунке мизан­сцен, в их схеме, их скелете. Дело исполнителей - актеров и вспомогательных цехов - заполнить и дополнить рисунок жи­вописью. У актеров и в речи, в словесном действии, и в освое­нии и уточнении мизансцен. Такое «заполнение» всегда не лишено субъективности, а потому содержит в себе импровиза­цию, дополняющую неожиданными оттенками любой рису­нок. Они-то главным образом и обогащают содержание происходящего и видимого зрителям метафорическим смыс­лом. Но эта импровизация возникает только если рисунок роли - действий, взаимодействий и мизансцен - построен верно - «удобно» в двух противоположных смыслах.

В драматическом театре зрелищем, в сущности, должны быть взаимодействия актеров со всем тем, что делает их значи­тельным. А точнее - «жизнь человеческого духа» борющихся. А еще точнее - те духовные ценности, которые таятся в глубине демонстрируемых событий и которые должны дойти до созна­ния и до сверхсознания зрителей. Стать истиной, «лежащей в ухе слушающего», и в глазах смотрящего и зреющего.

*25 мая 1984 г*.

# ОБ АВТОРЕ

Известно, что служению театру посвящает свою жизнь не более одного процента населения. Но то, чем занимается театральное ис­кусство, может оказаться и оказывается интересным и важным для очень многих. Как-то Ренуара спросили, что важнее в искусстве - «как» или «что»? На это Ренуар ответил: «Важно кто!»

Первая треть XX века в России ознаменовалась каскадом художественных экспериментов и неистовых исканий новых эстетических теорий. Это, безусловно, было подготовлено всем предшествующим ходом развития русской культуры и подхлест­нуто внезапным смешением всех слоев общества в результате бурных социально-исторических событий. В водовороте были задействованы все виды искусства: и живопись, и архитектура, и музыка, и литература, и уж конечно - театр.

Одни в культуре ниспровергали старое, другие активно его защищали, третьи с неимоверной быстротой конструировали новое, четвертые, перелопачивая старое, открывали в нем уди­вительную новизну, параллельно подводя под новоделы доб­ротный старый фундамент. Равнодушных почти не было, так же как почти не было и единомышленников. Нам предстоит еще долго открывать и осваивать то, что было тогда нарабо­тано, задумано, начато или завершено.

К самому младшему поколению этого периода, к поколе­нию, тогда еще не успевшему осознать и оформить свою са­мостоятельность, но вместе со старшими вскоре хлебнувшему чашу терпкого (а для некоторых и горького) сталинского ре­жима, к поколению, донесшему до нас, несмотря ни на что, эстафету преемственности в стиле жизни, воззрений, строе мыс­лей и дел, принадлежал и автор «Режиссуры как практической психологии».

Петр Михайлович Ершов (1910-1994) родился в дворянской семье Тульской губернии, в семье, одухотворенной просветитель­ской деятельностью. Мать - Александра Алексеевна Ершова (урожденная Штевен) - была в свое время известным органи­затором крестьянских школ в Арзамасском уезде. Она неодно­кратно консультировалась по вопросам народного просвещения с Л.Н. Толстым, В.Г. Короленко, П.А Столыпиным, но ее дея­тельность в 1896 году была запрещена, несмотря на поддержку обер-прокурора Святейшего Синода К.П. Победоносцева. Отец -Михаил Дмитриевич Ершов - незадолго до начала первой ми­ровой войны был назначен губернатором Воронежа. В семье высоко ценились и поддерживались непопулярные в среде ли­беральных дворян идеи ПА Столыпина по реформе России.

В годы с восемнадцатого по двадцать третий семье при­шлось перенести много горя и тягот - скоропостижную смерть отца, потерю старших сыновей, многочисленные переезды, арест матери в Харькове (из тюрьмы она была освобождена стараниями давнего соратника по общественной деятельности В.Г. Короленко).

После окончания гражданской войны трое детей из оставшихся в семье Ершовых работали в образцовой под­московной артели «Красная Горка», где старшеклассник Петр Ершов на скотном дворе ухаживал за лошадьми, ко­ровами и свиньями. Позже, когда многочисленный дворян­ский контингент был удален из артели, хозяйству доверили право быть спецколхозом для обеспечения Кремля молоком, мясом и овощами. А Петр Ершов содержит себя, мать и се­стру, работая чертежником в Московской горной академии, а летом - лаборантом в геолого-разведочных партиях.

Зимой семья Ершовых часто посещает спектакли москов­ских театров, пользуясь помощью близко знакомой семьи из­вестного актера и руководителя Малого театра, народного артиста РСФСР князя А.И. Сумбатова-Южина. Театральные увлечения Петра Ершова приводят его сначала в театральный кружок И.М. Рапопорта, а в 1932 году - в театрально-литера­турные мастерские АД. Дикого.

Протежировала мастерские М.Ф. Андреева - личность в те годы очень известная и влиятельная. Блестящая актриса (рас­положения которой в свое время добивался Савва Морозов), член большевистской партии, друг Ленина, жена Горького -М.Ф. Андреева была поклонницей таланта АД. Дикого и стара­лась в те, по-прежнему трудные для быта годы, создать все условия для нормальной работы руководимой Диким студии-мастерской.

Алексей Денисович Дикий, человек трудной судьбы, яв­лялся одним из талантливейших представителей русского те­атра. Ему, как и шестнадцати его товарищам, в 1927 году в связи с уходом из отчего дома (МХТ-2) специальным поста­новлением Наркомпроса было присвоено пожизненное звание артиста Художественного театра. Спектакли Алексея Денисо­вича часто становились событиями в художественной жизни страны. Народный артист СССР А.Д. Дикий был известнейшим исполнителем в фильмах военных и послевоенных лет ролей русских военачальников (Кутузова, Нахимова) и «вождя всех времен и народов» Сталина (ради этой обоймы киноролей он, видимо, и был досрочно освобожден из заключения).

Дикий был не только замечательным практиком, но и тео­ретиком, чьи режиссерские принципы надолго опередили свое время.

Для проведения уроков актерского мастерства он пригласил в свою студию также замечательного и удивительного актера В.О. Топоркова, неофита «поздних» идей К.С. Станиславского. Па­раллельно преподаванию в студии В.О.Топорков участвовал в домашних репетициях Станиславского. Для студийцев создалась уникальная ситуация - от Топоркова они из первых рук полу­чали информацию о том, как опять по-новому Станиславский работает с актерами, методом физических действий выстраивая на площадке уникальную атмосферу подлинности и правды. А от Дикого студийцы получали лучшие ценности театрального искусства, накопленные до периода 30-х годов нашего века, - ценности, которые по крупицам вместе с молодыми К.С. Ста­ниславским и Вл.И. Немировичем-Данченко собирали и Е.Б.Вахтангов, и МА.Чехов, и Вл.Э.Мейерхольд, и А.Я.Таиров, и сам Дикий. Знаменитые заповеди Дикого будет неоднократно приводить в своих работах П.М. Ершов, а первую книгу по ре­жиссуре он посвятит светлой памяти своих великолепных учи­телей - АД. Дикого и В.О. Топоркова. В студии П.М. Ершов очень скоро почувствовал, что театральная деятельность позво­ляет осуществляться его глубинным интересам к тому, что про­исходит с людьми. Этот интерес все более и более четко начинает проявляться в театральных работах и теоретических исканиях Ершова.

После окончания студии Дикого внешние вехи жизни П.М. Ершова достаточно типичны для работника искусства того времени: работа актером в театре (во время войны - во фрон­товом театре), режиссерская деятельность, преподавание в теат­ральных заведениях: при Малом театре, МХАТе, в Московском институте культуры, студии «Современник», Дальневосточном ин­ституте искусств. Публикации теоретических статей в журнале «Театр» (одна из которых вызвала бурную дискуссию о методе КС. Станиславского). Поездки по стране с рецензированием спек­таклей, лекциями, выступлениями, постановками. Создание и ру­ководство молодежной экспериментальной театральной студией.

Еще в 1947 году, сразу после защиты в ГИТИСе канди­датской диссертации по крайне спорной в то время теме «Про­блема материала в актерском искусстве», П.М. Ершов начинает работу над текстами, оформившимися потом в связанные между собой единством методологии книги: «Технология ак­терского искусства» (1959; 2-е изд. - 1992), "Режиссура как практическая психология (Взаимодействие людей в жизни и на сцене)» (1972; 2-е изд. - 1997), «Психофизиология перево­площения» (1976; в соавт. с П.В. Симоновым, не издана), «Темпе­рамент. Характер. Личность», (1984; в соавт. с П.В. Симоновым), «Происхождение духовности» (1989; в соавт. с П.В. Симоновым и Ю.П. Вяземским), «Потребности человека» (1990), «Режиссура как художественная критика» (1997).

Мы уверены, что всякий заинтересованный в понимании секретов человеческого поведения и - шире - человеческого бытия найдет в сочинениях Ершова много полезных и инте­ресных сведений, рассуждений, замечаний, наблюдений, а может быть и больше - основания для принятия и овладения всей системой мировоззрения, предлагаемой автором.

П.М. Ершов в своих трудах не призывает читателей бросить все свои дела, профессии и устремиться на подмостки теат­ральных студий или в переполненные (или наоборот - полу­пустые) зрительные залы профессиональных театров. Книги Ершова предлагают широкому кругу читателей спокойное, взве­шенное освоение театральных ценностей в их наиболее уни­версальном виде, а также освоение открытий и предположений, выходящих за рамки специфики театральной деятельности, но по-прежнему с нею связанных и поэтому делающих секреты театрального искусства реально применимыми во многих обла­стях человеческой деятельности.

*А.П. Ершова, В.М. Букатов*

# СОДЕРЖАНИЕ

**ПРЕДИСЛОВИЕ** 3

**ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ** 6

**ПРЕДИСЛОВИЕ КО ВТОРОМУ ИЗДАНИЮ** 10

**ВВЕДЕНИЕ** 17

1. Искренность и выразительность 17
2. Общение – взаимодействие 19
3. Общие закономерности и штампы 21
4. Экономия сил и субординация целей 27
5. Обнажение борьбы 32
6. Задача, предмет и тема борьбы 35

**Глава I. «ИНИЦИАТИВНОСТЬ»** 43

1. Принадлежность инициативы 43
2. Распределение инициативы 48
3. Наступление 53

Мобилизованность 53

Пристройки 58

Воздействия 61

Развитие и темпо-ритм 67

Наступление «за настоящее»

(за поступок партнера) 70

Наступление «за будущее»

(за сдвиги в сознании партнера) 73

Наступление «за прошедшее» 77

1. Оборона 83
2. Наступление - основа борьбы 88

Инициатива и тема спектакля 88

На репетиции 92

Инициатива и сверхзадача роли 96

**Глава II. ДЕЛА И ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В БОРЬБЕ**  101

1. Представления о партнере представления о себе 101
2. Взаимоотношения как предмет борьбы 109
3. Разновидности позиционных наступлений 118

«Удалять» - «ставить на место» 122

«Удалять» - «возвышать себя» 125

«Приближать» - «возвышать партнера» («призывать к себе») 129

«Приближать» - «унижать себя» («идти к партнеру») 132

Выяснение отношений 137

1. В пьесе, в режиссуре, на репетиции 139

**Глава III. СООТНОШЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ -**

**ДРУЖЕСТВЕННОСТЬ И ВРАЖДЕБНОСТЬ** 143

1. Общность и разность интересов 143
2. Соотношение интересов и инициативность 150
3. Соотношение интересов в деловой и позиционной борьбе 156
4. В пьесе, в режиссуре, на репетиции 163

**Глава IV. СООТНОШЕНИЕ СИЛ.**

**СИЛА И СЛАБОСТЬ**  169

1. Возможности и интересы 169
2. Проявления представлений о соотношении сил 180
3. Соотношение сил, инициативность, дело и позиция,

дружественность и враждебность 190

1. В пьесе, в режиссуре, на репетиции 199

**Глава V. ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ -**

**ДОБЫВАТЬ И ДАВАТЬ**  203

1. Информация - способ борьбы 203
2. Инициативность в обмене информацией 210
3. В позиционной и деловой борьбе 214
4. Соотношение интересов и сил в обмене информацией 217
5. На репетиции и в спектакле 228

**Глава VI. ПРОИЗВОДНЫЕ «ИЗМЕРЕНИЯ»**  233

Благовоспитанность и невоспитанность (манеры) 233

Молодость и старость (возраст) 245

Мужественность и женственность 254

Уравновешенность и экспансивность.

Профессиональные навыки и др 260

**Глава VII. О ПРАКТИЧЕСКОМ ПРИМЕНЕНИИ**

**«ИЗМЕРЕНИЙ»**  269

1. В дополнение, а не взамен 269
2. Река взаимодействий и берега

предлагаемых обстоятельств 272

1. Отбор действий 281
2. Примеры из репетиционной практики К.С. Станиславского,

Вл.И. Немировича-Данченко, А.Д. Дикого 287

1. «Измерения» и мизансценирование 301
2. «Измерения» и «решение» 304

**Глава VIII. НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ**

**ОБОБЩЕНИЯ** 309

1. Рисунок (композиция, структура, партитура,

схема, контуры, костяк) взаимодействий 309

1. Становление профессии '
2. Борьба - материал режиссерского искусства 327

**ПРИМЕЧАНИЯ** 341

**УКАЗАТЕЛЬ ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ** 371

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

**РЕЖИССУРА КАК ПОСТРОЕНИЕ ЗРЕЛИЩА** 375

**ОБ АВТОРЕ**  399

**О ПРОЕКТЕ «МИР ИСКУССТВА»**  406

**О ПРОЕКТЕ «АРТКИНО»**  407

# О проекте «Мир искусства»

Творческое объединение «Мир искусства» существует с 1991 года и занимается созданием и популяризацией произве­дений искусства в России. В 1999 году главным направлением деятельности организации становится киноискусство. Тогда же открывается **киновидеостудия «Мир искусства»**, которая на сегодняшний день выпустила более 20 фильмов. Многие из них рассказывают о судьбах творческих людей: художников, музыкантов, поэтов. Фильмы студии выходят на DVD, показы­ваются на киноэкране, на телевидении (в основном по телека­налу «Культура») и всякий раз вызывают большой зрительский интерес. В 2000 году при Творческом объединении начала ра­ботать **молодежная киношкола**, которая стала прообразом будущего **киноклуба «АРТкино».** При киношколе 28 декабря 2001 года, в юб-й день рождения кино, открылся первый в Рос­сии Электронный кинотеатр, который положил начало вхож­дению нашей страны в эру цифрового кинематографа. В кинотеатре «Мир искусства» (метро «Новослободская», ул. Долгоруковская, д.33, стр. 3) можно увидеть уникальные кар­тины, которые не демонстрируют в других кинотеатрах: луч­шие фильмы всех времен и народов, раннее немое кино, современное авторское кино, мультфильмы, документальные фильмы, работы молодых кинематографистов. Репертуар имеет ярко выраженную **режиссерскую направленность**, каждую неделю здесь проходят режиссерские ретроспективы. В 2006 году Творческое объединение «Мир искусства» запу­стило проект **киноклуб «АРТкино»**, а в 2008 учредило **Все­российский фестиваль авторского короткометражного кино «АРТкино»,** первым председателем жюри которого стал кинорежиссер Павел Лунгин. Фестиваль будет проводится еже­годно в 20-х числах сентября. Миссия фестиваля - стимулиро­вание открытий в киноязыке, привлечение внимания к авторскому и экспериментальному кино путём популяризации короткометражных фильмов, созданных студентами киношкол и независимыми авторами.

# О проекте «АРТкино»

18 ноября 2006 года Сергей Тютин и Дмитрий Куповых при поддержке Творческого объединения «Мир искусства» ор­ганизовали **киноклуб «АРТкино»**, который поставил своей целью возрождение авторского кино в России. Киноклуб сразу привлек внимание большого количества творческой молодежи, которая объединилась в команду единомышленников, готовую стать «новой волной» российского кино. Почему «АРТкино»? Кино в дословном переводе означает «движение», а «арт» - ис­кусство. Кинематографическая группа «АРТкино» возникла для того, чтобы создать **движение в искусстве**. За 3,5 года киноклуб смог стать крупнейшим объединением кинолюбите­лей в России, имеющим свои представительства по всей стране - **от Москвы и Санкт-Петербурга до Сочи и Перми**.

Проект «АРТкино» позволяет людям, небезразличным к судьбе кинематографа, не только познавать секреты мирового киноискусства, но и непосредственно участвовать в становле­нии российского авторского кино, пройдя весь **путь от зри­теля до режиссера**.

От просмотра классических фильмов в **кинотеатре «Мир искусства»** к их разбору с мастерами кино в **киноклубе «Ма­стер-класс»**, от лекций по режиссуре и кинодраматургии к своим первым сценариям в киноклубе «АРТкино», от учеб­ных киноэтюдов к первому фильму, сделанному при поддержке кинокомпании «Мир искусства», от похвалы друзей до компетентной оценки жюри на Всероссийском **фестивале короткометражного авторского кино «АРТкино»**, от ус­пеха в интернете к прокату своей картины на больших экранах по всей стране в рамках альтернативной **системы кино­проката «АРТкино-Прокат»**, и наконец, к реализации себя как Автора - создателя Фильма, достойного стать событием, о котором можно будет прочитать в книгах **издательства «Мир искусства»** и на страницах **газеты «АРТкино»**.

Киноклуб «Мастер-класс» при поддержке Творческого объединения «Мир искус­ства» и киноклуба «АРТкино» еженедельно в помещении музея В.В. Маяковского в Москве проводит мастер-классы лучших кинематографистов нашей страны. К настоя­щему времени уже состоялось 104 мастер-класса, материалы которых представляют особый интерес для участников клуба и для всех, кто занимается и интересуется кино.

Издательство «Мир искусства» совместно с киноклубом «Арткино» по мате­риалам заседаний организовали издание серии «Мастер-класс». Серия разделена на рубрики по основным кинопрофессиям: режиссура, драматургия, искусство оператора, мастерство продюсера и т.д.

В настоящее время вышли в свет:

«АНДРЕЙ ЗВЯГИНЦЕВ. Кинорежиссура. Мастер-класс 01».

«ЮРИЙ АРАБОВ. Кинодраматургия. Мастер-класс 01»

Готовятся к выпуску:

«ЮРИЙ КЛИМЕНКО. Искусство кинооператора. Мастер-класс 01»

«АЛЕКСАНДР РОДНЯНСКИЙ. Мастерство продюсера. Мастер-класс 01»

«КИРИЛЛ РАЗЛОГОВ. Киноведение. Мастер-класс 01»

Издательство «Мир искусства»

Москва, ул. Долгоруковская, д.ЗЗ., стр.3 +7 (495) 646 6011, [www.chronotop.ru](http://www.chronotop.ru)

Издания «Мир искусства» всегда можно приобрести:

в электронном кинотеатре «Мир искусства» - 127006, Москва, Долгоруковская д. 33, стр. 3. +7 (499) 978 6619.

e-mail: mirkino@freeset.ru, <http://chronotop.org>; <http://chronotop.ru>

по субботам в киноклубе «АРТкино» - Москва. Сокольническая, 7 (в помещении Дома молодежи «Сокольники») +7 (926) 524 5230

e-mail: art\_kino@mail.ru, <http://artkinoclub.ru>, <http://7wave.ru>По вопросам оптовой продажи +7 (910) 406 0291

Подписано в печать 5.03.2010. Формат 60x90/16. Объем 25,5 п.л. Тираж 1500 экз., Зак. № 148/263

Верстка, дизайн, полиграфическое изготовление -Издательство и типография «Радуница» 129075, Москва, Мурманский проезд, 14 +7 (495) 687 0237; +7 (903) 790 5678 [www.printcenter.ru](http://www.printcenter.ru)

9785904407049

9ll785904ll407049l

1. Олег Николаевич (1927 - 2000) - актер театра и кино, режиссер, создатель Мос­ковского театра «Современник», с 1970 г. главный режиссер МХАТ. [↑](#footnote-ref-2)
2. П. М. Ершов. Проблема материала в актерском искусстве. Кандидатская диссертация. - М.; ГИТИС, 1946 [↑](#footnote-ref-3)
3. Симонов П. В. Метод К. С. Станиславского и физиология эмоций.- М.: Изд-во Академ.наук СССР, 1962.

Симонов П. В., Ершова А. П. Сценическое переживание актера как модель для анализа механизмов эмоционального реагирования //Основные подходы к моделированию пси­хики и эвристическому программированию.- М., 1968. - С.441-450.

Валуева М.Н. Произвольная регуляция вегетативных функций организма. - М.: Наука, 1967. [↑](#footnote-ref-4)
4. Попов В. А., Симонов П. В., Тищенко А. Г., Фролов И. В., Хачатурьянц Л. С. Анализ ин­тонационной характеристики речи как показателя эмоционального состояния человека в условиях космического полета. Журнал высшей нервной деятельности.- 1966.- Т.16: Вып.6.- С.974-983. [↑](#footnote-ref-5)
5. Симонов П.В. Высшая нервная деятельность человека: мотивационно-эмоциональные аспекты. - М.: Наука, 1975.

Симонов П.В., Ершов П.М. Темперамент. Характер. Личность. - М.: Наука, 1984. [↑](#footnote-ref-6)
6. Симонов Павел Васильевич (1926 - 2002) - российский психофизиолог, с 1982 г. ди­ректор института высшей нервной деятельности и нейрофизиологии РАН, создатель информационно-потребностной теории эмоций. [↑](#footnote-ref-7)
7. Подробнее об этом см.: П. Ершов, Технология актерского искусства, M., ВТО, 1959. [↑](#footnote-ref-8)
8. Подробнее об том см.: П. Ершов Технология актерского искусства. Гл. 3. Интересные наблюдения, касающиеся «веса тела» в зависимости от воспринимаемого, можно найти у Ч.Дарвина (52, стр. 800-810) и у В.Манассеина (85, стр. 51). Касается этого вопроса применительно к театральному искусству С.Селдон в кн.: Samuel Steldon The stage in action, N.Y., 1941; и М. Чехов в рукописи «Тело актера». [↑](#footnote-ref-9)
9. То, что я называю мобилизованностью, есть, вероятно, видимая сторона явления, которое психологи называют «установкой». Теория установки детально разработана школой грузинского психолога Д. Н. Узнадзе, и опирается она на закономерности «опе­режающего отражения действительности» (П. К. Анохин). Но применительно к нашей теме нет надобности в специальном психофизиологическом анализе явления. Интере­сующимся можно рекомендовать брошюру: Бжалава И.Т. Установка и поведение.- М.: Знание, 1968. [↑](#footnote-ref-10)
10. Пристройкой я называю непроизвольное приспосабливание человеком положения своего тела для воздействия на внешний объект с тем, чтобы приспособить этот объект к своим нуждам. Представления человека о качествах и свойствах объекта диктуют со­став, порядок и характер движений, в которых осуществляется пристройка. В результате того, что каждый человек, воздействуя на другого, исходит из каких-то представлений о нем на основе своего жизненного опыта, среди пристроек для воздействия на парт­неров можно различать пристройки «сверху», «снизу» и «наравне». Любая из них может быть более или менее ярко выражена. - П.Е.

(Подробнее об этом см. в гл.3 кн. П. Ершова «Технология актерского искусства» -Прим. ред.) [↑](#footnote-ref-11)
11. Подробнее о лепке фразы и способах словесного воздействия см.: Ершов П. М. Тех­нология актерского искусства - в 1-ом изд. гл. 4 и 5, во 2-ом - гл. 5 и 6. - Прим. ред. [↑](#footnote-ref-12)