**П.М. Ершов**

СКРЫТАЯ ЛОГИКА СТРАСТЕЙ,

ЧУВСТВ И ПОСТУПКОВ

# ЧАСТЬ 2

**Феникс 2009**

# Часть II

# ЛОГИКА ОБЩЕНИЯ

# В ЖИЗНИ И НА СЦЕНЕ

# Глава 1

# Режиссура как практическая психология

**1. Искренность и выразительность поведения**

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 (203, т. 8, кн. 1, с. 270).

Область таланта безгранична. Поэтому любые адресования к 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.

Л. Н. Толстой считал, что 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» (251, т. 12. с. 238).

«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», — писал Д. Неру (179, с. 194).

Многовековая практика человечества доказывает, что у таланта (буквально во всех отраслях деятельности) можно «отвоевывать» территорию — перевести 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.

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» (244, с. 388).

В. Дорошевич — о Шаляпине: «Публика любит думать, что ее любимцы не работают совсем. — Вышел и поет. Потому — талант! Шаляпин работает столько часов, сколько не спит» (87, с. 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, с. 26).

«Для таланта “система” не нужна, а бездарность никакая “система” не научит. Так для кого же “система”? Для таланта! “Система” его организует», — писал Л. Леонидов (137, с. 440). Интересно и мнение С. М. Михоэлса: «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» (169, с. 358).

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 присуще не тому или другому деятелю театра, а многим и разным явлениям театрального искусства, когда правда и искренность выразительны? Многолетняя педагогическая и экспериментально-лабораторная практика, а также «производственная» работа в театрах привели автора, после многократных проб и ошибок, к предлагаемой концепции.

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 на сцене.

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 разнообразные факторы социального, психологического и даже биологического порядка. Нас будут интересовать факторы психологические, но не в специальном научно-аналитическом плане, а в плане «практической психологии».

**2. Общие закономерности общения и штампы**

Рассматривая общение 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.

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. Нейгауз, «в действительности являются противоположностями» (175, с. 108). Свобода есть вознаграждение за знание; произвол — следствие незнания или пренебрежения к знанию.

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 уникальное и оригинальное в одних обстоятельствах 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 — у кого как. 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.

**3. Экономия сил и субординация целей в поведении**

Теоретической физике с середины XVIII в. 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. 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.

Вслед за степенями значительности 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 тогда 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.

Режиссерский термин борьба 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 не только театрального искусства, но и практической психологии, к тому есть дополнительные основания.

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 невозрастаюшими, так она перестает обнаруживать цели, силы и способности борющихся.

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 цели, поглощая внимание, «автоматически» отсеивают, устраняют все не имеющие к ним отношения 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.

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.

**4. 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 их нужда в нем 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.

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 — ведет к неопределенности, неясности ее предмета.

Предметом борьбы может быть все, что человек способен 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 и нечто откровенно материальное, и наоборот, нечто бесспорно идеальное, духовное. Но подобное разделение относительно. 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. 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 (134, с. 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 (89, с. 542). 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.

На сцене 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 месте 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.

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 Ф. Энгельса: «Чем больше скрыты взгляды автора, тем лучше для произведения искусства» (160, т. 37, с. 36). Тогда, по выражению Ю. Юзовского, в спектакле «идея торчит как кость в горле» (299, с. 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 А. Д. 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.

В следующих главах мы остановимся на обязательных условиях, в которых протекает всякая борьба, но которые 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. 2), предмета борьбы (гл. III), представлений человека о том, с кем он борется (гл. 4 и 5), и обмена информацией в борьбе (гл. 6). 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 преобладании 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».

# Глава 2

# Инициативность

Важно не то место, которое мы занимаем, а то

направление, в котором мы движемся.

Л. Н. 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» (53, т. 1, с. 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 уўже 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» (30, кн. 2, с. 200).

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» (196, с. 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» (244, с. 385–386).

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 уверенней 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 г. 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 так же 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

**3.1. 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. (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 (см. ч. I, гл. 10, п. 7).

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 цели1.

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 моменты 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 к 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 (246, т. 1, с. 371).

**3.2. 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 пристройки1.

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.

**3.3. Воздействия**

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 каждое, по мере того как представления о нем у него возникают. 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» (238, с. 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 боўльшим вниманием слушать наступающего. Недостаточное внимание партнера досадно, это раздражает, а при возбуждении голос непроизвольно повышается.

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.

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. В. 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, как бы концентрируя их 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 упрекать1 — 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.

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.

**3.4. 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» (81, с. 836). Д. Лоусон называет «законом» то, что «развитие действия должно возникать из решений действующих лиц» (148, с. 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», — отмечает психофизиолог П. В. Симонов (220, с. 88). «Ритм рождается от преодоления трудностей: физических, психологических и всевозможных других», — записал слова Станиславского Н. Горчаков (67, с. 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» (60, с. 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.

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» (236, с. 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. Напомним, что 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.

**3.5. 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.

У Гомера один из женихов Пенелопы, обращаясь к слугам Одиссея, говорит: «Вы, деревенщина грубая, только одним ежедневным занят ваш ум!» (63, с. 389).

В публицистике Пушкина содержится такая мысль: «Дикость, подлость и невежество не уважает прошедшего, пресмыкаясь перед одним настоящим» (203, т. 11, с. 162). А. И. Герцен писал, имея в виду обывателей: «Нынче все опрощено, сокращено, все ближе к цели, как говорили встарь помещики, предпочитавшие водку вину» (54, т. 2, с. 561).

«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», — справедливо заметил А. С. Макаренко (149, с. 567).

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.

**3.6. 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.

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 навязывать 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. 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 театральный штамп, 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.

**3.7. 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 это 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 упоминалось, 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.

Любопытный пример находим в дневнике посла Додда. В 1933 г. 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 минуты 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» (86, с. 35).

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. Н. 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 нашей 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» (54, т. 1, с. 135). Это как раз и есть «глухая» оборона.

**5. Наступление — основа борьбы**

**5.1. 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.» (186, с. 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 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 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.

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 наиболее распространенными погрешностями являются следующие.

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 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 мелочах. 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 Д. Бернал: «Гораздо труднее увидеть проблему, чем найти ее решение. Для первого требуется воображение, а для второго только умение» (23, с. 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. 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.

**5.2. 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 тoгo, 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.

**5.3. 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» (169, с. 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 наступательности 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. Такого рода наступательность может быть 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 3

# Дела и личные взаимоотношения

«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...

В. 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 этому наименованию. Подразумевается, что каждый 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 взаимоотношения, 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 основанием, 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-таки недоволен, если не пользуется почетом у людей. Он настолько уважает разум человека, что, имея все возможные 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 подхалимы, и властолюбцы, и просители, и любящие, и ревнивцы. Причем любой из них — не обязательно, не всегда и не вполне преду­сматривает конкретные последствия искомых взаимоотношений, — 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 ни было другой предмет. Ее особенности обнаруживаются 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 человека к другому.

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

Как уже упоминалось, представления о партнере бывают нужны, когда нужен сам этот партнер, а если он нужен, то почему-то и для чего-то. Значит, представления о партнере связаны 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 взамоотношений. 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», — очень точно подметил М. Горький (68, с. 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 взимоотношениях 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» (198, с. 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 контрнаступая) 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 боўльших 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» Д. Осборна так протекают длинные и сложные диалоги Джимми и Элисон Портер. Джимми (артист И. В. Кваша) настойчиво ведет к позиционным обобщениям — он откровенно и ярко демонстрирует жене ошибочность ее представления о нем и о себе самой. Но Элисон (артистка 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 Никифоровичем 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» (230, с. 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 все же просвечивает.

**3. Разновидности позиционных наступлений**

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

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, 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. 5. — П. Е.). 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 уже 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 (артист И. В. Кваша) восхваляет короля, хвастаясь своей прямотой: «Я прямо говорю правду в глаза, даже если она неприятна» — и ругая его словами: «Ox, король! Ox, 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.

**3.1. «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 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.

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.

**3.2. «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. — 252, с. 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.

**3.3. 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» (252, с. 80).

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.

**3.4. 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 случаи покаяния, изъявления покорности, готовности на жертвы, готовности поддерживать партнера и служить ему (иногда даже хвастовство этой готовностью!). Близость опять подразумевается часто 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 т. д.

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. В. 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» (177, с. 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.

**3.5. 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.

# Глава 4

# 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 искусно, что,

не умея ненавидеть, невозможно искренно любить.

М. 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 «Кориолан» Шекспира, «Потоп» Бергера, «Любовь Яровая» К. Тренева). 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 В. О. 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» (116, т. 2, с. 203). Поль де Крюи седьмую главу своей книги «Борьба с безумием» начинает словами Э. Хемингуэя: «Для хорошего человека всякая неприятность — это расплата за собственный грех» (128, с. 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 eгo интересах свои собственные. Различны и недоверчивые: одни подозревают всякого в обмане, другие склонны сами обманывать простаков, а простака видят в каждом. 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 — о 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?» (23, с. 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”» (122, т. 1, с. 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» (263, с. 360). Это утверждение З. 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 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 самых разнообразных степенях, то дружественность (как и враждебность) может быть большей или меньшей.

Представления борющихся о соотношениях их интересов проявляются иногда вполне ясно, но противоречиво и даже парадоксально. 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.

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.

М. Горький в «Литературных портретах» в главе «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» (68, с. 389).

«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 во всех звеньях поведения, 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» (268, с. 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 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 обидившийся 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, т. е. 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 сложной программы действий, изложения 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 противонаправлевности интересов все же обнаруживаются — именно в том, что свою отдаленную цель каждый превращает в цель настоящего времени.

Впрочем, как свидетельствует Л. Шейнин (288), 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 о 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. В большинстве случаев люди такие усилия прилагают. 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» (215, с. 216).

**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» (54, т. 1, с. 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 цели. 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.

В. 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» (230, с. 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 в 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».

«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» (168, с. 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 могут присутствовать все признаки дружественности, кроме непроизвольности. 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 все это противоречит. Но еще Ларошфуко заметил: «Никакое притворство не поможет долго скрывать любовь, когда она есть, или изображать — когда ее нет» (134, с. 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.

# Глава 5

# Представление о силе и слабости

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 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 (38, с. 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 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 способности глубоко и точно понимать факты, процессы, принципы, в находчивости, в ценности своих знаний, в правильно­сти своих прогнозов. Тут каждый мерит на глаз и «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 также 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.

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.

Решающее значение в оценке человеком сил другого имеют представления, непосредственно вытекающие из общественной природы человеческого сознания. Насколько бы ни был объективно сильнее 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. Но 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 практически недостижимой целью, уверенность в ее конечном торжестве оказываются реальной силой, иногда превосходящей 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 командовать пациентом, который во всех отношениях несравнимо сильнее ее.

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 значение1. 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» 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 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 (26, с. 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 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 в зависимости от партнера. Так, стремясь жениться для умножения своих сил, карьерист изображает влюбленного; так 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» (251, т. 10, с. 87).

**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 насколько-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. 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» (81, с. 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 законченны, 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.

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» (268, с. 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 борьбы.

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.

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» (65, с. 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 В. 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» (211, с. 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.

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. 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 (58, с. 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. По словам Л. Фейербаха, «Человек только там удовлетворяет других, где он удовлетворяет самого себя, лишь там он чего-то добивается, где он сам верит в свои силы» (265, с. 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 г. 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”» (26, с. 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. Н. Толстой указывает на такой закон (определение Л. Н. Толстого. — П. Е.): «Чем меньше то прямое участие, которое они (люди. — П. Е.) принимают в самом действии, тем они больше приказывают» (251, т. 12, с. 319).

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 уўже 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. Поэтому в театре частенько говорят, что «апломб — три четверти успеха», а «скромность — вернейшая дорога к неизвестности» (129, с. 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 проявлений ее деловой заинтересованности, т. е. 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 овен и 20 баранов; 30 верблюдов с жеребятами; 40 коров и 10 волов; 20 ослиц и 10 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, с. 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». — 65, с. 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. Ю. Лермонтов, — что самая чистейшая любовь наполовину перемешана с самолюбием» (140, т. 4, с. 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» 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» (65, с. 60).

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.

# Глава 6

# 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» (218, с. 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» (186, с. 529).

Но слово всегда обобщает. Поэтому о конкретной действительности слово дает лишь относительно верные представления — в разных случаях более или 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 предынформирован.

Так как последнее не во власти воздействующего, то продуктивность его речи зависит от того, насколько верно он учитывает эту предынформированность, 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 предынформированность 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» (43, с. 60).

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 т. д. – 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.

**2. Инициативность в обмене информацией**

В борьбе за инициативу нужно обнаружить осведомленность боўльшую, 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 обнаженно, 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 (205, с. 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 боўльшая 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.

**3. 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: обобщения 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 (25, с. 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.

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.

Представление 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, 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 в 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 своего возможного единомышленника; если мой 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 этом умышленное преувеличение; если он в чем-то усиленно убеждает, то у меня сложится уверенность в том, что именно этого делать не следует.

Поэтому, когда обмениваются информацией партнеры, из которых каждый враждебен по отношению к другому, то они часто прибегают к провокации: малозначительную для партнера информацию они выдают 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 (171, с. 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» (13, с. 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 ее. 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 «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 и 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.

# Глава 7

# О практическом «измерении» поведения

# по параметрам взаимодействия

**1. Невоспитанность и благовоспитанность (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 на 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 вв. 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.

М. Твену принадлежит изречение: «Воспитание — это все. Персик когда-то был горьким миндалем; цветная капуста — всего лишь простая капуста с высшим образованием» (247, с. 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 (26, с. 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 г. А. Блок записал: «Фредерикс — 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» (26, с. 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 современной 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, соглашателен и т. д. Такт — это грубость там, где грубость наиболее уместна; ласковость, когда это нужно; поза, когда она необходима» (129, с. 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» (287, с. 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 решения срочных проблем» (264, с. 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 тонком 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» (153, с. 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» (140, т. 4, с. 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. Ю. А. Завадский, вспоминая о Станиславском, приводит пример предельной мышечной освобожденности аристократа и крестьянина (см. 97). А. Блок записал в дневнике 14 июля 1917 г.: «Аристократ ближе к демократу, чем средний “буржуа”» (25, с. 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» (127, с. 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».

**2. 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 «производных измерений» опирается на то или другое «основное». Так, все, что связано с благовоспитанностью, начинается с обязывающей дружественно­сти. А любая возрастная характеристика будет опираться на особенности инициативности. Аналогично этому отличие мужественности от женственности коренится в представлениях о соотношении сил.

Мужчине положено быть сильным. Е. Сушкова приводит слова Лермонтова: «Не понимаю робости и безмолвия... а безнадежность предоставляю женщинам» (242, с. 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...» (242, с. 192–193). 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 зависимости. 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 Д. Неру, «средства управляют целью и меняют ее» (179, с. 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. Считается, что «женщины умеют любить сильнее, нежели большинство мужчин, но мужчины более способны к истинной дружбе» (133, с. 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 дополняет другие силы женщины, когда 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» В. С. 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.

**3. О режиссуре как 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 в. А. Виндс различает уже разные типы режиссеров, относя к числу их и Гёте, и Экгофа, и Шредера. Гёте первый употребляет слово «режиссер».

В XIX в. 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 в. 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 г. утверждал даже, что сама сущность режиссерского искусства заключается в использовании разных искусств для создания из них единого гармонического целого — спектакля (см. 47). 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, В. 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 Александринском 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» (87, с. 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» (136, с. 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!» (136, с. 212).

Любопытное определение взаимосвязи актерского искусства и режиссуры принадлежит актеру С. М. 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» (169, с. 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» (66, с. 79).

И второй принцип: среди всех средств сценического воплощения пьесы первое место должно отводиться искусству актерского творческого коллектива. Все на сцене, за кулисами и в фойе должно подчиняться 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. Л. Лонского, 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 произведений 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» (66, с. 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, с. 517). Эту мысль он высказывал столь многократно, что можно смело утверждать — она является логическим обобщающим выводом из его представлений о природе театрального искусства.

# Часть III

# ПСИХОФИЗИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ИСКУССТВА ДЕЙСТВИЙ

# Глава 1

# Действие в искусстве актера

С точки зрения поэтической оценки самые великие дела те,

которые проливают наиболее света на характер личности.

Г. Э. Лессинг

Искусство есть деятельность человеческая, состоящая в том,

что один человек сознательно известными внешними знаками

передает другим испытываемые им чувства, а другие люди

заражаются этими чувствами и переживают их.

Л. Н. Толстой

Решающую роль в работе играет не всегда материал, но всегда —

мастер. Из березового полена можно сделать топорище и можно

художественно вырезать прекрасную фигуру человека. Но и топорище не всякий

может сделать достаточно хорошо: необходимо знать качество материала.

М. Горький

Весной 1911 г. К. С. Станиславский прочел первый набросок своей «системы» М. Горькому и между ними произошел следующий диалог, записанный А. Н. Тихоновым (Серебровым): «Кажется мне, — сказал М. Горький, — что вы затеяли работу огромнейшей важности. Огромнейшей! Науку об искусстве. Некоторым, может быть, это покажется даже несовместимым: наука и искусство?.. Однако это не так. Искусство — это, прежде всего, человеческий труд, как и всякий другой. А потом уже — все остальное. Чтобы сделать труд продуктивным, надо организовать его научно. Так ли я понимаю вашу мысль?

— Именно, именно так! — воскликнул Станиславский» (217, с. 135).

Итак, наука об искусстве. Пятьдесят лет К. С. Станиславский беспрерывно искал то, что Горький назвал «наукой об искусстве». Этот напряженный труд гениального художника и великого знатока всех сфер сложного театрального хозяйства не мог пройти даром. Наука возникла.

Прежде всего, всякую науку характеризует то, что составляющие ее законы не выдуманы, не сочинены, а открыты. Они существовали до того, как были открыты и продолжают действовать независимо от того, знают или не знают их люди, нравятся они тому или другому человеку или нет.

Все это в полной мере относится и к системе Станиславского. Так же как и всякая другая подлинная наука, система Станиславского не изобретена, не выдумана, не сочинена, а открыта в живой практике актерского творчества; того самого творчества, которое существовало до того, как К. С. Станиславский открыл его законы, и которое существует независимо от того, знают или не знают, или с какой степенью полноты и точности знают люди эти законы.

«У нашей артистической природы, — писал К. С. Станиславский, — существуют свои творческие законы. Они обязательны для всех людей, всех стран, времен и народов. Сущность этих законов должна быть постигнута. <…> Все великие артисты, сами того не подозревая, подсознательно шли в своем творчестве этим путем» (239. с. 336).

В другом месте: «Искусство переживания ставит в основу своего учения принцип естественного творчества самой природы по нормальным законам, ею самой установленным» (239, с. 461). И еще: «Есть одна система — органическая творческая природа. Другой системы нет» (239, с. 653). «Закон творческой природы изменить нельзя» (239, с. 734).

Итак, первая черта системы Станиславского как науки — это объективность законов, ее составляющих.

Вторая чрезвычайно важная для нас черта: всякая подлинная наука существует для удовлетворения нужд человеческой практики. Все это целиком и полностью опять относится к системе К. С. Станиславского. Она родилась от нужд практики театрального искусства; ее единственная цель и назначение — дальнейшее усовершенствование этой практики; и проверял ее К. С. Станиславский опять-таки в ходе своей творческой и педагогиче­ской деятельности. Но так же как и во всякой другой науке, критерий практики не может подтвердить или опровергнуть полностью законов, составляющих систему Станиславского, ведь законы эти суть «человеческие представления» — отражение в голове человека.

Третья важная для нас черта: ни одну науку, раз она — «отражение в голове человека», нельзя отождествлять с практикой, которой она служит.

Всякая практика нуждается в определенных природных данных, а если их нет, то невозможно усовершенствование ее, невозможно и применение наук. Так, если нет почвы, влаги, воздуха — невозможно земледелие вообще, а значит невозможно и какое бы то ни было практически полезное применение агробиологической науки.

Если некто пытается применить науку, игнорируя отсутствие условий, необходимых для ее применения, и потому приходит к неудаче, то это, очевидно, не опровергает науку. Это только доказывает, что пострадавший недостаточно знаком с ней, что он, в частности, не знает обязательных условий ее применения.

Все это относится и к системе Станиславского. Для плодотворного ее применения необходимы обязательные условия. Если их нет, то система Станиславского не может быть применена.

Первым и абсолютно необходимым из таких условий являются дарование, способности, талант. Без этого условия применение системы Станиславского также невозможно, как невозможно земледелие без земли.

Есть и другие обязательные условия применения науки об актерском искусстве. Эти условия рассмотрим в последней главе.

Четвертая и последняя черта в нашем кратком, далеко, конечно, не исчерпыва­ющем перечне: «Настоящая законная научная теория, — писал физиолог И. П. Павлов, — должна не только охватывать весь существующий материал, но и открывать широкую возможность дальнейшего изучения и, позволительно сказать, безграничного экспериментирования» (186, с. 383).

Это характеризует и систему К. С. Станиславского. Науку, созданную им, можно знать более или менее, но ее нельзя знать полностью и до конца. К. С. Станиславский говорил: «Я, Станиславский, систему знаю, но еще не умею или, вернее, только начинаю уметь ее применять. Чтобы овладеть разработанной мной системой, мне надо родиться во второй раз и, дожив до шестнадцати лет, начать свое актерство» (253, с. 114).

**2**

До открытий К. С. Станиславского специфика актерского искусства как отдельного рода искусства оставалась неопределенной; она и не могла быть определена, потому что спорным был вопрос о том, что является его материалом. Средствами выражения в актерском искусстве, его материалом утверждались следующие компоненты...

Слово. Действительно, слово играет чрезвычайно важную роль в создании образа в актер­ском искусстве. Но может ли быть воспринят образ актерского искусства без восприятия смысла слов? Да, может. К. С. Станиславский говорил: «Актер познается в паузе». Нередко самый многоречивый и даже красноречивый образ бывает менее содержателен, чем образ совершенно бессловесный. Если может существовать художественный образ актерского искусства бессловесный, то слово не является материалом актерского искусства, определяющим его специфику. На тех же основаниях можно утверждать, что не является материалом актерского искусства и интонация.

Жест, движение. Действительно, жест, мимика, движение играют значительную роль в актерском искусстве. В немом кино, например, мы воспринимаем образы актерского искусства, видя только движения актеров — жесты, мимику. Но ведь по радио, наоборот, мы не видим никаких движений, а иной только звучащий образ актерского искусства оказывается содержательнее образа видимого и слышимого одновременно. Если можно воспринять образ актерского искусства, не видя никаких движений, значит движения не могут быть материалом этого искусства.

Весь человек в целом со всеми его психофизическими данными. Действительно, все исполнительские искусства (вокальное, инструментальные, хореографическое) предполагают восприятие зрителем или слушателем самого исполнителя. Но, во-первых, это относится не только к актерскому искусству, а, во-вторых, при современной технике восприятие самого исполнителя уже не является необходимым условием восприятия созданного им образа во всех этих родах и разновидностях искусства. Исполнитель может физически уже не существовать, а произведение, созданное им, воспринимается, если оно воплощено в материале, который поддается фиксации, например, на пленке.

До сих пор высказывается мнение, что выразительными средствами — материалом — актерского искусства являются и слово, и жест. Если бы это было так, то актерское искусство не было бы отдельным родом искусства, оно не имело бы своей специфики, а было бы гибридом или суммой двух искусств — материалами которых являются слово и движение.

Для того чтобы дать точный ответ, нужно найти в актерском искусстве то, что отвечало бы всем пяти перечисленным выше условиям. Каждое из рассмотренных нами определений содержит в себе долю истины, но ни одно из них тем не менее не отвечает на вопрос с исчерпывающей полнотой.

Искомый нами ответ дал К. С. Станиславский.

Он содержится в формуле: «Сценическое творчество — это постановка больших задач и подлинное, продуктивное, целесообразное действие для их выполнения» (237, т. 2, с. 157).

**3**

«Действие» играет в актерском искусстве совершенно такую же роль, какую играют — слово в литературном искусстве, звук — в музыкальном, цвет — в живописи и т. д.

Действие отвечает всем пяти рассмотренным выше условиям и обладает всеми пятью признаками, которые должны характеризовать материал актерского искусства.

Ни одно произведение актерского искусства не может существовать и не может быть воспринято без восприятия действия. Пока и поскольку человек может воспринимать действие — он может воспринимать и актерское искусство. Воспринять действие можно и слухом, и зрением, можно только зрением, можно только слухом.

Во всех других искусствах, воспринимая образ, зритель или слушатель воспринимают результат определенных действий. Для восприятия образов актерского искусства необходимо воспринимать процесс действия — само действие, как таковое.

Разновидности актерского искусства обусловлены разновидностями действия: бессловесное действие создает искусство пантомимы, действия куклы дают искус­ство кукольного театра, действия марионетки — театр марионеток. Если певец воплощает известное содержание не только пением как таковым (вокалом), но еще и своими действиями, то он не только певец, но и актер. Если танцор воплощает содержание не только танцем как таковым (движением), но и своими действиями — он не только танцор, но и актер. (Яркие примеры тому — Ф. И. Шаляпин, Г. С. Уланова.) Поэтому хороший певец и хороший танцор всегда являются, кроме того, и актерами.

Выразительность человеческого действия не нуждается в доказательствах. Еще Гегель писал: «Действие является наиболее ясным и выразительным раскрытием человека, раскрытием как его умонастроения, так и его целей. То, что человек представляет собой в самой глубочайшей основе, впервые осуществляет себя только посредством действования» (53, т. 1, с. 227).

Если сложный комплекс умонастроений, целей, помыслов и чувств человека, т. е. все то, что К. С. Станиславский называл «жизнью человеческого духа», с наибольшей полнотой и реальностью выражается в действиях этого человека, то, естественно, «искусство переживания» прибегает именно к действию как к средству выражения.

Указание на действие как на материал актерского искусства само по себе еще не представляет собою открытия. Ведь само слово «актер» происходит от слова действовать, и задолго до Станиславского, в IV в. до н. э., Аристотель достаточно энергично подчеркивал чрезвычайно важную роль действия в искусстве театра.

Но до К. С. Станиславского самые настойчивые и категорические утверждения важнейшей роли действия в актерском искусстве не опирались на точное и конкретное понимание того, что такое само это «действие». Поэтому утверждения эти оставались бесплодными в научном отношении.

Все мы с детских лет великолепно понимаем это слово, когда речь идет о конкретных определенных действиях. Здесь «действие» как будто бы и не нуждается в растолковании. Не так обстоит дело с общим определением. «Действие» оказывается явлением гораздо более сложным, чем звук, цвет и даже слово.

Практически всякое действие человека всегда есть проявление некоторой его силы (проявление энергии, жизни). Действие всегда, в той или иной степени, выражает его духовные интересы, желания, чувства, мысли и пр. Поэтому, правомерно интересуясь этим качеством действия, легко свести к нему и все определение действия целиком.

Тогда действие превращается в некую «духовную силу» — в нечто абстрактное, вездесущее и тем не менее совершенно неуловимое, что так же трудно точно и полно определить как понятия: «жизнь», «душа», «любовь» и т. п. А все разговоры о «действии» в конечном итоге превращаются в описание чисто субъективных, духовных переживаний при помощи слов и выражений, не более определенных, чем то, определению чего они служат. Такое идеалистическое толкование действия делало бесплодными самые красноречивые декларации в его пользу и самые категорические утверждения его важности.

Столь же бесплодно и вульгарно-материалистическое толкование. Оно берет другую сторону реального человеческого действия и опять раздувает ее, неправомерно сводя к ней весь процесс в целом. Раз действие выражает внутренний мир человека, то в ней, очевидно, содержится нечто ощутимое для окружающих людей; если действие свести к этой его видимой стороне, то оно окажется тождественным движению.

К. С. Станиславский понимал действие, как единый психофизический процесс. Чтобы верно понять это определение, нужно вдуматься в конкретный смысл каждого из трех слов: «единый» — «психофизический» — «процесс». Только целостное понимание каждого из этих понятий открывает необходимость и значительность всего определения. Оно, конечно, не вмещает в себя и не может вместить всех признаков, свойств и качеств действия, но оно открывает, наконец, перспективу для конкретного и плодотворного изучения. Оно — исходная позиция, фундамент, методологиче­ский принцип, которого недоставало во всех рассуждениях о театре, претендовавших на то, чтобы быть его теорией.

Но К. С. Станиславский не был волшебником. Он совершал открытия не только потому, что был гениальным исследователем природы театра, а еще и потому, что открытия его были подготовлены предшествовавшим развитием русской науки и открытиями его современников. К. С. Станиславский использовал их достижения, изучая те свойства действия, которые интересовали его как актера и режиссера.

Любопытно, что понимание действия как процесса мы находим у Аристотеля. Он писал, что когда одно делает, а другое делается — действие находится посередине.

Среди предшественников К. С. Станиславского на психофизическую природу действия указывал В. Г. Белинский: «Все его [человека] — сокровенные от нас действия, как результат, высказывается наружу в лице, взгляде, голосе, даже манерах человека. А между тем что такое лицо, глаза, голос, манеры? Ведь все это — тело, внешность, следовательно, все преходящее, случайное, ничтожное, потому что ведь все это не чувство, не ум, не воля? — Так, но ведь во всем этом мы видим и слышим и чувство, и ум, и волю» (21, т. 1, с. 553).

То же в 1863 г. утверждал И. М. Сеченов: «Психическая деятельность человека выражается, как известно, внешними признаками, и обыкновенно все люди и простые, и ученые, и натуралисты, и люди, занимающиеся духом, судят о первой по по­следней, т. е. по внешним признакам» (218, с. 70).

«Все бесконечное разнообразие внешних проявлений мозговой деятельности сводится окончательно к одному лишь явлению — мышечному движению. Смеется ли ребенок при виде игрушки, улыбается ли Гарибальди, когда его гонят за излишнюю любовь к Родине, дрожит ли девушка при первой мысли о любви, создает ли Ньютон мировые законы и пишет их на бумаге — везде окончательным фактом является мышечное движение (218, с. 71).

А отсюда прямой вывод: «О характере человека судят все без исключения по внешней деятельности последнего».

Эти утверждения великого русского физиолога можно рассматривать как естественнонаучные основы выводов Станиславского:

«Большая театральная практика привела меня к пониманию, что на сцене производит впечатление на зрителя только то, что начинается с самого простого, правильного физического действия. Если вы изучили так свое тело, что в любую минуту, зная как действуют ваши мускулы, можете в полном освобождении мышц сделать те или иные физические задачи, <…> — вы можете всегда соединить физические и психические движения в один слитный комплекс, и этот комплекс двух движений будет действием.

<…> Теперь к вашему физическому движению прибавилось движение психиче­ское, у вас будет цель и две задачи сольются в одно целеустремленное действие. Для краткости будет все действия сознания и тела называть просто физическими действиями, ибо только при помощи тела мы можем выразить, передать другому ощущения нашего психического мира. Слово ведь тоже будет, в этом смысле, только физиче­ским действием, ибо передается звуком, языком, небом, горлом. И слово, являющееся по­следней, высшей ступенью воздействия актера на зрителя, представляет из себя сложный конгломерат, обобщающий целый ряд физических действий артиста» (234, с. 114).

Введя термин «физическое воздействие», К. С. Станиславский отнюдь не упрощал сложных психических процессов, хотя и рассматривал их всегда в единстве с физическими, мускульными движениями.

**4**

В общежитейском обиходе мы часто грубо, приблизительно, а то и неверно определяем действия того или иного человека в тот или иной конкретный момент. Совершенно разные действия мы часто называем, не замечая этого, одним и тем же словом. Мы нередко смешиваем совершенно противоположные действия. Иногда существует большое различие между тем, что человек делает в действительности, объективно, и тем, что ему, а иногда и нам кажется, будто он делает. Обнаруживается, что самые, казалось бы, сходные действия существенно отличаются друг от друга, что нет и не может быть двух тождественных действий и т. п. Все это ускользает от невнимательного, непрофессионального взгляда. Для неспециалиста все эти тонкости могут быть совершенно безразличны. Но актер не имеет права игнорировать их, если он хочет быть знатоком действия — специалистом в области действия.

Допустим, вы произносите речь на собрании. Присутствующие слушают вас. Что они делают? Слушают. Вообще это верно: слушают. А конкретно? Что делает каждый? Оказывается: один следит за развитием вашей мысли и ждет от вас слов, подтверждающих его собственные мысли; другой ждет повода, чтобы с вами спорить; третий демонстрирует вас своему оппоненту, который тоже «слушает» вас, а по существу подыскивает аргументы для предстоящего спора; четвертый ждет момента, когда было бы удобно встать и уйти. А кое-кто, может быть, и вовсе не слушает, а занят делом, не имеющим никакого отношения к вашей речи, но вы этого просто не замечаете; а кто-то демонстрирует вам свое усердие и внимание и т. п.

Или, например, — гости беседуют с хозяевами. Что они делают? — беседуют. «Вообще» это верно. А конкретно? Что делает каждый? Один добивается расположения хозяйки, хозяина или кого-то из гостей; другой демонстрирует свое остроумие; третий — свою солидарность; четвертый занят тем, чтобы овладеть всеобщим вниманием; пятый разведывает что-то; шестой ждет кого-то и т. п. И все они «беседуют», хотя каждый занят своим делом, и действия каждого отличны от действий другого.

Причем, как в том, так и в другом примерах, каждый может, слушая ли речь, беседуя ли с гостями, делать много и самых разнообразных дел (из числа, например, перечисленных): сначала одно, потом другое, потом третье, потом опять первое, потом пятое и т. д. Иначе говоря: слушать речь — это значит совершать массу других самых разнообразных действий; быть в гостях или принимать гостей — это значит выполнять сотни разных действий.

Видеть во всех подробностях, как эти действия следуют друг за другом, видеть, что конкретно в данную минуту делает именно этот человек — не то же самое, что утверждать, что, мол, он «вообще» в течение часа «беседовал» или «слушал доклад».

Подобных примеров можно привести множество. Они говорят о том, что общежитейское, бытовое толкование действия отличается от профессионального. Первое обще, приблизительно; второе должно быть точно, конкретно, обоснованно. Первое опирается обычно только на субъективные, суммарные общие впечатления, второе — на знание, на точные наблюдения.

Какого цвета рояль? — Все мы скажем: «Черного», — и это действительно так. Какая краска нужна живописцу, чтобы написать на полотне рояль? Он скажет вам: вся палитра (кроме, разве, черной краски!), потому что живописец видит цвет точнее, тоньше, дифференцированнее, чем мы.

Профессиональное владение действием начинается с уменья видеть действия в реальной окружающей жизни, с уменья различать их и понимать их течение. Но это только начало. Далее следует уменье сознательно выполнять заданные действия, любые действия. И еще выше — умение создавать из них образ, выражающий определенное содержание. Это, в свою очередь, связано с уменьем отбирать действия.

Отбор действий — работа творческая по самой сути своей. Она требует таланта, который, как мы уже говорили, включает в себя, помимо природных задатков, волю, который непосредственно связан с мировоззрением, кругозором, культурой и всеми без исключения сторонами личности художника — актера как специфического общественного деятеля.

Природный творческий процесс в актерском искусстве есть, по существу, также отбор действий. Он может протекать стихийно, интуитивно, как результат необработанного таланта и только. Он же может протекать при помощи и при поддержке знаний и сознательного уменья. В последнем случае талант закономерно растет, крепнет и развивается; в первом — он находится под угрозой упадка и затухания. Недаром в русском языке слова «умелый» и «искусный» так близки друг другу по смыслу.

**5**

Предпосылкой реформаторской деятельности Станиславского явилось различение в актерской профессии двух главных ее разновидностей: «искусства представлений» и «искусства переживаний». Художественную значимость и ценность он видел в «искусстве переживаний». Только в нем он усматривал духовность, присущую любому настоящему искусству. «Искусство представлений» базируется на нормах профессионального ремесла. Не озабоченное духовностью, оно служит отдыху-развлечению, т. е. отвлечению зрителей от их повседневных дел, забот, трудов чем-то новым, ярким, но не требующим никаких усилий мысли, никакого умственного труда.

Цель «искусства переживаний» Станиславский видел в том, чтобы жизнь человеческого духа была воплощена убедительно, правдиво, соответственно реальности — подобно тому, как она обнаруживается в окружающей действительности.

Так возник реализм Московского Художественного театра. Так постепенно в течение 30 лет строилась и «система Станиславского», культура воплощения переживаний. Первоначально «система» являлась системой упражнений и тренировкой того, что входит в состав переживаний и что призвано содействовать возникновению и убедительному, правдивому воплощению надлежащих переживаний в роли на сцене с момента начала спектакля и до его завершения. Таковы упражнения «на внимание», «на воображение», «на мышечную освобожденность», «на память физических действий», «на предлагаемые обстоятельства». Они призваны развивать богатство переживаний, их внятность, выразительность, достоверность, их послушность желаниям и намерениям актера. Культура переживаний оказалась настолько продуктивной, что обеспечила МХАТ триумфальный успех у зрителей и мировую славу, а «система Стани­славского» уже в первом варианте сделалась общепризнанной школой профессионального воспитания актеров.

Но доминанта жизни самого Станиславского не была удовлетворена этими до­стижениями. Он искал все новые и все более надежные пути к созданию и художественному воплощению жизни человеческого духа в роли. При этом он приходил к обобщающим выводам большой важности: актерское искусство есть искусство действий; всякое действие уже есть переживание; переживания любого человека неотделимы от его действий.

Путь Станиславского от предпочтения переживаний представлению к утверждению действиям как основы актерского искусства был длителен и труден. Что такое «переживание»? Что в нем наиболее существенно для актера в роли? Началось с утверж­дения: главное — чувство. Потом главным стали внимание и воображение. Потом — воля и задача (около 1914 г.). «Переживание и есть активное действие, т. е. выполнение задачи; и наоборот, выполнение задачи есть переживание» (235, т. 2, с. 138). Позднее — задачи и хотения (1919 г.), затем — хотения и действия (1926 г.).

Сначала действие понималось как «внутреннее», как явление чисто психическое. Станиславский приходит к утверждению нерасторжимого единства в действии психического и физического, а в последние годы жизни — к тому, что физическая сторона действия более доступна управлению сознанием, а потом и подсознанием, чем сторона психическая.

Так возник «метод физических действий», который сам Станиславский называл методом простых физических действий, подчеркивая этим то, что физическая сторона действия наиболее отчетливо проявляется в действиях простейших, подобных тем микродействиям или ступенькам человеческого поведения, которые были упомянуты выше.

Метод физических действий произвел на многих в театральной среде оглуша­ющее впечатление полного переворота в представлениях о «системе Станиславского» и вообще в понимании театрального искусства как искусства переживаний. Тем не менее это чистое недоразумение в буквальном смысле. Оно оказалось прочно укоренившимся, особенно у свыкшихся с системой культивирования переживаний как таковых, как процессов чисто психических.

Никогда не покидая искусство переживаний, Станиславский сформулировал принципы метода физических действий кратко и категорически: артистам нужно запретить думать и заботиться о чувствах; актер — это мастер простых физических действий.

Такова эволюция взглядов Станиславского с 1907–1908 до 1935–1936 гг.

Первый принцип есть, в сущности, требование верного пути к переживанию и духовности. Станиславский поразительно угадал то, что через 30 лет доказала физиология высшей нервной деятельности. А именно: любые чувства (эмоции) всегда возникают совершенно непроизвольным следствием трех факторов:

1) функционирующей потребности человека;

2) его предынформированности о возможности ее удовлетворения;

3) вновь получаемой информации.

# Глава 2

# Язык действий и «чтение поведения»

Надо обладать достаточно зоркими глазами, знанием жизни

и широтой кругозора, чтобы уметь видеть большое в малом.

И. В. Гёте

Действующим лицам нельзя подсказывать, как они должны

вести себя. У каждого из них есть своя биологическая

и социальная логика действий, своя воля.

М. Горький

Рассматривать природу действий удобнее всего, начиная с самой общей и определя­ющей его черты — целенаправленности. Содержание действия определяется его целью. Если, употребляя слово «действие», мы игнорируем его цель, если мы не подразумеваем, не имеем ее в виду — это значит, что мы говорим не о действии. Если имеется в виду общая, неопределенная или туманная цель, то речь идет соответственно и о «действии вообще», о действии более или менее неопределенном. Если речь идет о конкретном действии, то и цель имеется в виду конкретная. Действие без цели — это бессмыслица.

На основании этого «действию» можно дать, по крайней мере, два равноправных определения.

1. Действие есть стремление к цели, объективно, физически осуществляемое.

2. Действие есть мышечное, физическое движение, рассматриваемое с точки зрения его цели.

Наблюдая действующего человека, мы можем не отдавать себе отчета в том, что мы видим его действия. Так, можно видеть (регистрировать для себя) его движения, его интонации, выражения чувств, мыслей, состояний, потому что данный человек, в данную минуту действительно движется, действительно говорит и действительно выражает свои чувства, мысли и состояния. Но если мы все это видим, слышим и понимаем, это еще не значит, что мы видим и понимаем совершаемые им в эту минуту действия.

Только в том случае во всех этих явлениях мы видим действие, когда усматриваем, понимаем, регистрируем для себя еще и преследуемые цели, которым движения, интонации, выражения мыслей данного человека в данном случае подчинены.

Например: я повернул голову. Я действительно ее повернул. Можно даже точно сказать в каждую сторону, насколько, при помощи каких мышц и с какой скоростью я совершил это движение. Как бы точно, верно и подробно ни было оно описано, описание это не будет определением или описанием совершенного мною действия, пока в нем отсутствует указание цели. Я повернул голову для того, скажем, чтобы посмотреть в окно. Действие мое определяется этой целью; описание движений само по себе ничего о ней не говорит, как бы верно, точно и подробно оно ни было.

Произнося определенные слова, мы выражаем определенные мысли, может быть, очень важные и увлекательные; мы, может быть, рассказываем интересную историю, сообщаем о каких-то значительных фактах; одновременно мы, может быть, ярко выражаем этими же словами свое отношение к собеседнику, к излагаемым фактам или мыслям, или свое собственное состояние — скажем, восторг, удивление, негодование и т. д. Описание всего этого важного и интересного не будет определением действия, пока оно не содержит указания цели: т. е. для чего конкретно все эти слова в данном случае произнесены, для достижения какой субъективной цели. Причем цель эта сама по себе может быть мало интересна и незначительна, в сравнении с тем, какое значение имеют выраженные этими словами мысли и чувства.

Например: я произнес данные слова, в данном случае для того, чтобы мой собеседник сделал то, чего он не делает; или — прекратил делать то, что он делает; или — наконец-то сообщил бы мне то, что мне нужно от него узнать и т. п. Во всех таких случаях речь идет о цели, и именно она, и только она определяет совершаемое действие.

Но для того чтобы верно и точно указать цель, чтобы охарактеризовать ее, необходимо (в разных случаях, разумеется, в разной степени) понимать и обстоятельства, в которых находится действующий, и смысл произносимых слов, и отношение действующего к этим обстоятельствам, к излагаемым мыслям и к собеседнику, и его состояние.

Таким образом, определить в каждом конкретном случае совершаемое действие — это значит не выбросить что-либо из своего восприятия происходящего, а наоборот, добавить к нему понимание цели, т. е. сделать определенный вывод, подойти к происходящему с определенной точки зрения.

В любом внешнем проявлении жизни человека, в любом движении можно видеть действие и можно не видеть его.

Для того чтобы уметь видеть действия, нужно уметь видеть целенаправленность внешних проявлений жизни человека.

**2**

Итак, воспринять движение как действие — значит, воспринять то или иное психическое состояние или переживание как стремление к цели, а это стремление — в единстве с мышечными движениями. Я поднял руку перед аудиторией и спрашиваю: что это такое — действие или движение? Мнения разделяются. Те, кто не понимает целенаправленности моего движения, кто не отдает себе отчета в том, с какой целью я поднял руку, утверждают — это мышечное движение и только; те, кто понимает, зачем я поднял руку, утверждают, что это действие. Правы не только вторые, но и первые, потому что поднятие руки есть действительно мышечное движение и нельзя возбранять рассматривать его как таковое. Но в мышечном движении можно видеть не только мускульную механику, но и его психическую целенаправленность. Только это и значит видеть в нем действие.

Представим: целая группа людей занята одним общим делом, например, слушают лекцию. Хотя этим общим делом заняты все, тем не менее для каждого оно слагается из разных действий, так как каждый преследует свою цель.

Чем объяснить, что в одних и тех же наличных объективных условиях разные люди преследуют различные цели? Дело, очевидно, не в наличных объективных условиях, раз они едины для всех, а в условиях субъективных. Один пришел на лекцию с одними взглядами на предмет, другой — с другими; один ждет от лекции одного, другой — другого; у одного сложилось одно отношение к содержанию лекции и к самому лектору, у другого — другое. Один движим одними интересами, другой — другими. А откуда это различие интересов? — Оно, очевидно, вытекает из различия образования, воспитания, развития, возраста и т. п. — т. е. в конечном итоге тем, что биография и природные задатки у каждого человека свои, индивидуальные и неповторимые.

Действие потому и является выражением умонастроения человека и всего его психического склада (его «помыслов и чувств»), что оно определяется целью, а по­следняя вытекает из его интересов и отражает в себе то, что происходит в данный момент в его сознании, а сознание это строилось в течение всей его предшествовавшей жизни под воздействием многочисленных и разнообразных факторов.

**3**

Субъективные интересы человека всегда в конечном итоге устремлены во внешний мир, потому что человек зависит от него и находится в постоянном уравновешивании, по выражению И. П. Павлова, с окружающей его средой. Цель всякого действия есть всегда, во-первых — переделывание; во-вторых — переделывание, изменение чего-то данного, существующего; в-третьих — приспособление этого существующего к интересам действующего, переделывание в интересах действующего.

Таким образом, с одной стороны, цель действия есть всегда момент субъективной психической жизни человека, с другой — она же есть факт объективный.

Я хочу в определенный час быть в определенном месте — это факт психической, субъективной жизни; для того чтобы достичь этой цели, мне нужно материально, физически преодолеть определенное пространство. Я хочу понять мысль своего собеседника (момент субъективный) — для этого мне нужно физически услышать выражение его мысли в материальной, словесной оболочке и т. п.

Если вы хотите развеселить человека, вы не успокоитесь, пока не добьетесь от него тех или иных признаков радости, например — улыбки; если вы стыдите человека — вы добиваетесь от него, чтобы он обнаружил стыд и т. д. Точно так же действующий заинтересован в том, чтобы его собеседник принял, физически ощутил воздействие в тех или иных внешних проявлениях.

Бывает, что человек ошибается, не зная качеств объекта или предполагая в объекте те свойства, каких в нем нет. Тогда он совершает лишние движения, которые не нужны для достижения цели. Идя, например, в полном мраке через помещение, он может предполагать препятствия — ступеньки, предметы, которых в действительности нет. Человек, который никогда не колол дров, не готовил пищу, не шил, сделает много таких движений, каких не сделает дровосек, домашняя хозяйка и швея.

Ловкость, умелость в выполнении действий как раз и заключаются в точном соответствии движений объективным свойствам цели. Умелый рассказчик, умелый педагог, умелый оратор отличаются от неумелых именно тем, что они воздействуют на слушателей, учитывая их качества.

Движения, входящие в состав того или иного действия, продиктованы не столько объективными качествами его цели, сколько, в первую очередь, представлениями действующего об этих качествах.

Здоровые, нормальные люди в большинстве случаев не приступают к переделыванию объекта, пока так или иначе, хотя бы относительно верно, не представят себе, как и что можно с ним сделать. Если они не знают свойств объекта, они сперва действуют, изучая его, т. е. при помощи движений, нужных для такого изучения, и опять-таки в зависимости от его бесспорных, самых общих, очевидных объективных качеств — его размера, расстояния до него и т. п.

Во всех случаях движения продиктованы свойствами объекта — действительными или мнимыми, предполагаемыми или проверенными на практике.

**4**

Для актера «владение действием» есть владение единым целенаправленным психофизическим процессом, а невладение своей психикой и только, так же как и невладение своей мускулатурой и только.

Так как процесс реального, подлинного действия всегда обусловлен двусторонне и ни окружающая действующего человека среда, ни он сам не могут оставаться неизменными, то и двух действий совершенно равных друг другу практически существовать не может. Уже по одному этому действие как таковое (т. е. реальное, подлинное действие) не бывает и не может быть штампом.

Но движения могут быть механически точно повторяемы. Более того — они легко поддаются автоматизации. В последнем случае они могут оказаться не отвечающими своему назначению — достижению той цели, ради которой они первоначально совершались (до того, как автоматизировались). Это и есть штамп — фиксация движения и подмена им действия.

Как бы верно, подробно и тщательно актер ни проработал линию действия в роли, он осуществляет ее не иначе как при помощи движений. Если в дальнейшем он будет следить за точным выполнением этих именно движений — его исполнение роли переродится в более или менее тщательно разработанный ряд движений, т. е. — в штамп. При этом отличие между «линией действия» и «линией движений» может быть очень тонким, едва уловимым, но оно имеет глубокое принципиальное значение. В лучшем случае оно подобно отличию оригинала от копии. Подобным образом наиболее совершенные произведения «искусства представления» могут отличаться от произведений «искусства переживания».

Перерождение действия в движение в актерском искусстве обычно выражается в том, что среди движений актера появляются такие, которые не продиктованы ни целями изображаемого им лица, ни окружающей его в спектакле средой. Конечно, эти чуждые ему движения также имеют свою цель. Но цель их — цель актера, играющего роль (например: понравиться публике, растрогать ее, рассмешить и т. д.), а не цель изображаемого лица.

Сначала цели актера добавляются к целям изображаемого лица: появляется незначительная подчеркнутость жестов и интонаций, продиктованная желанием актера «быть выразительными». Такого рода добавления К. С. Станиславский называл «плюсиками».

Далее, по мере того как актерская цель («быть выразительным», «блеснуть ма­стерством», «понравиться», «растрогать» и т. д.) вытесняет человеческую цель образа, «плюсики» могут увеличиваться и превращаться в «плюсы» и «плюсищи». Поэтому К. С. Станиславский жестоко боролся с самыми малыми «плюсиками», видя в них зародыш штампа и опасность отхода от действия в сферу движения — поз, жестов и интонаций. Поэтому он настойчиво требовал «подлинного, продуктивного и целесообразного действия».

Для актера, мастера действий, характерно обратное. Даже в тех случаях, когда ему заданы движения, он превращает их в действия, делает их нужными для достижения цели изображаемого лица, целесообразными. При этом заданные движения неизбежно приобретают индивидуальный, неповторимый характер, иногда в едва уловимых оттенках.

Подмена действия движением столь же опасна, как и игнорирование движения в заботе о психической стороне действия. Не выполняя необходимых для осуществления того или иного действия движений, пренебрегая ими, актер тем самым лишает себя возможности это действие совершить. Причину неудачи он начинает искать в себе, в своей психике, внимание его переключается на самонаблюдение, он изолирует себя от окружающей среды и начинает делать ненужные движения или пропускать нужные. Это исключает возможность подлинно, целесообразно действовать. Чем дальше актер заходит в этом направлении, тем лихорадочнее он, по выражению К. С. Станиславского, пытается «насиловать свои чувства» и тем дальше уходит от действия. Куда? — Всегда и неизбежно в область того же штампа, наигрыша и «представления».

**5**

Свойства объекта действия существуют, очевидно, независимо от желаний, намерений и свойств действующего субъекта. Поэтому с качествами и свойствами объекта, коль скоро они относительно постоянны, вынуждены считаться все люди, которые хотят этот объект переделать согласно своим целям.

Общеобязательность движений, необходимых для приспособления к определенным субъективным целям определенных объектов, делает действие понятным.

Если человек в жаркий летний день на берегу реки, в подходящем для купания месте, стал раздеваться, то окружающие поймут, что он хочет купаться, еще до того, как он полезет в воду. Если человек, находясь в магазине, достает бумажник и направляется к кассе, то ясно, что он хочет что-то купить. Явления эти изучаются специальной наукой и имеют свою теорию — «теорию информации».

Как уже было отмечено, в одних и тех же внешних условиях разные люди, подчиняясь своим индивидуальным, субъективным интересам, совершают разные действия; но уже раз данный человек выбрал данную цель — он вынужден совершать те движения, каких требует в данных условиях именно эта цель.

Сидя в гостях за столом, один предпочитает беседовать с соседкой, другой — есть; но раз первый избрал беседу — он вынужден слушать, отвечать на вопросы и формулировать свои мысли; раз второй предпочел еду — он вынужден, в зависимости от избранного блюда, пользоваться ножом, вилкой или рюмкой, графином и т. д.

Угадывание по движениям их цели — определение действия — есть результат сопоставления, во-первых, движений с условиями, в которых они совершаются, и во-вторых — того и другого вместе с данными своего собственного опыта в действовании и в наблюдении действий других людей. Угадывающий знает по собственному опыту, что происходит в его сознании, когда он в таких или подобных условиях совершает движения; он видит, что такие же движения совершает и наблюдаемый. Отсюда вывод: в сознании наблюдаемого происходит то-то и то-то. Или угадывающий знает, что если бы он стремился в данных условиях к такой-то цели, то он делал бы то-то; коль скоро наблюдаемый делает как раз это, значит, он стремится к этой именно цели. Поэтому всякий человек, в той или иной степени, «на свой аршин» определяет действия другого человека.

«Понятность» действия, возможность по движениям определять их цель, относительна. Ближайшую цель данных движений определить легче, более отдаленную — труднее; первая может быть совершенно очевидна, как бесспорный факт; о по­следующих можно высказать лишь более или менее вероятные предположения. Так, в нашем примере: когда летом на берегу реки человек стал расшнуровывать ботинки, он обнаружил очевидное желание их снять; когда он стал снимать с себя одежду — он обнаружил желание раздеться; но предположение, что он хочет купаться, может быть и ошибочным — он может хотеть не купаться, а, скажем, перейти реку вброд или принять солнечную ванну и т. д.

Значит, ближайшая, совершенно ясная и очевидная цель может быть подчинена более отдаленной цели, а любая из них, в свою очередь, подчинена какой-то еще более отдаленной, еще более общей цели. Эти общие цели обнаружить в отдельно взятом действии, как объективный бесспорный факт, обычно бывает трудно, а чаще всего даже невозможно. Они обнаруживаются — иногда с полной очевидностью — в по­следовательном ряде действий как их единая целенаправленность.

Так, если человек постоянно ходит в театр смотреть игру определенного актера — это бесспорное доказательство того, что он этим актером вообще интересуется. Если человек постоянно берет в библиотеке сочинения конкретного автора или книги по определенному вопросу — это значит, что он этим автором или этим вопросом вообще интересуется. Так по отдельным действиям определяется их общая цель, которая, разумеется, подчинена какой-то другой, еще более общей цели.

**6**

Установление целесообразности или целенаправленности в поведении человека есть определение логики его действий.

Природа логики действий двойственна: с одной стороны, она объективна и общеобязательна; с другой — логика действий каждого реального человека индивидуальна. Если нормальный человек стремится к определенным целям и находится в каких-то условиях, он должен совершить такой-то ряд действий; отсюда — объективная общеобязательность в логике действий.

Практически логика действий выступает как индивидуальная логика данного человека. Но в ней всегда есть нечто общее с логикой действия других людей. Это «общее» может быть боўльшим или меньшим в разных случаях и для разных людей. Поэтому «общая логика действий» постепенно переходит в «индивидуальную», а «индивидуальная» постепенно переходит в «общую».

Так, при всей ее индивидуальной неповторимости, логика действий каждого конкретного человека содержит в себе нечто общее с логикой действия людей, принадлежащих, например, к тому же общественному классу, к той же национальности, проживающих в той же природной и общественной среде, обладающих тем же мировоззрением, той же профессией, воспитанием, возрастом, образованием и т. д. и т. п.

Поэтому в логике действий каждого человека можно видеть нечто самое общее, самое общеобязательное, нечто менее общее, и, наконец, нечто сугубо индивидуальное, присущее только этому человеку и отличающее его от всех других.

Благодаря тому, что в поведении всякого нормального человека содержится объективная, общая логика, его субъективный мир делается доступен пониманию окружающих. Если же, как это бывает с душевнобольными, человек не подчиняется общей логике поведения, то и субъективный мир его воспринимается как непонятный — в нем ясно лишь то, что он не соответствует общей норме здорового человека.

Для понимания переживаний, настроений, намерений окружающих людей, все люди постоянно, и в известной мере всегда успешно, пользуются общей логикой поведения. Но сами они обычно не отдают себе в этом отчета и даже не замечают этого. Так происходит потому, что логика вообще носит аксиоматический характер.

Нам не нужно рассуждать и делать умозаключения, чтобы по двум, трем движениям понять их ближайшую цель. Мы непосредственно, прямо «видим», что человек стремится к этой цели. Необходимость рассуждать, сопоставлять действия, искать их взаимную связь (как об этом было сказано выше) возникает лишь тогда, когда мы видим движения необычные, цель которых нам не ясна, или действия, следующие друг за другом в непонятной для нас, необычной последовательности.

Нечто аналогичное происходит при чтении текста, с той разницей, что чтение текста требует специальных знаний — грамотности, а в отношении логики поведения более или менее «грамотны» все люди. Читая текст, мы следим за содержанием читаемого (за логикой мысли или логикой повествования) и не замечаем того, что воспринимаем это содержание, видя буквы, связывая их в слова, объединяя слова в предложения, а предложения — друг с другом. Малограмотные и приступающие к изучению иностранного языка сознают, что они читают именно так. Они вынуждены следить за буквами и читать сначала «по слогам», потом по словам.

Человеку, владеющему языком, нет надобности следить за сопоставлением букв и слов; но если такой человек встретит в тексте новое, незнакомое ему слово или непонятное сочетание знакомых слов, сейчас же его внимание остановится в первом случае на буквах, составляющих это незнакомое слово, во втором случае — на словах, вступивших в непонятное сочетание. Чтобы понять смысл читаемого, он будет вынужден мобилизовать свои знания языка и предмета, о котором он читает, и сопоставить незнакомое со знакомым, общим.

Если чтение текста уподобить «чтению поведения», то роль букв в нем играют движения, роль слов — ближайшие цели этих движений, отдельные мельчайшие действия.

Уменье «читать поведение» может быть различно по степени совершенства. Зависит оно от своеобразного «словарного запаса» каждого данного человека, от его жизненного опыта, наблюдательности, общего развития. Но уменье это свойственно всем людям. Образование первых условных рефлексов ребенка, в которых условным раздражителем являются движения другого человека, дает начало такому уменью. Многолетние сослуживцы, близкие друзья, супруги, родители и дети нередко точно и тонко подмечают душевное состояние, настроение, намерения, отношение к тем или иным фактам, близкого человека, даже если последний тщательно скрывает это состояние, настроение или намерение. Всем известна, например, чрезвычайная зоркость в этом отношении влюбленных, ревнивцев, заботливых родителей.

«Чтение поведения» объективно происходит примерно так: непосредственно я ощущаю (либо зрением, либо слухом) движения, совершаемые в определенных обстоятельствах; движения эти продиктованы определенной целью — поэтому для меня они сигнализируют цель наблюдаемого мной человека; цель эта вытекает из столкновения с окружающей средой его интересов, его состояния, чувств, мыслей и всего того, что можно назвать общим словом — переживание; поэтому цель сигнализирует о переживании. Если меня интересуют именно переживания, то я слежу за ними, и мне кажется, что я их непосредственно вижу, хотя в действительности я добрался до них довольно сложным путем. Таким образом, я «сразу вижу», что человек «испугался», «удивился», «обрадовался», «огорчился» и т. д. В зависимости от того, что именно его удивило, обрадовало, испугало или огорчило, я вижу, что ему нравится и что — нет, что соответствует его интересам, что им безразлично и что им противоречит. Когда эти «видения» (впечатления) накапливаются, создается общий вывод об интересах, вкусах, привычках, душевном состоянии и настроении наблюдаемого человека.

Что дело происходит именно так, что все люди обладают грамотностью в «чтении поведения», что, наконец, чтение это осуществляется при помощи общей логики действий, — все это подтверждается тем фактом, что люди понимают не только переживания других людей, но и переживания животных, а животные понимают переживания людей, в той мере, конечно, в какой можно вообще судить о понимании и переживаниях животных.

Если вы наклонитесь к земле, чтобы поднять камень, собака уже знает, что вы хотите ее прогнать; также по движениям собаки вы видите, что она хочет убежать или, наоборот, напасть на вас. Известны случаи, когда собаки, лошади, попугаи точнее и быстрее угадывают намерения своего хозяина, чем его хорошие знакомые.

Логика действий обладает выразительностью. Благодаря ей субъективные переживания человека объективируются и поддаются расшифровке. Сама эта выразительность основана на объективности, общеобязательности, содержащейся в индивидуальной логике поведения всякого нормального человека.

Расшифровка эта — дело отнюдь не всегда легкое и простое; путь от общей логики действий до понимания индивидуальной логики каждого данного человека может быть труден и сложен. Для успешной расшифровки переживаний нужно: во-первых, не только видеть действия, совершаемые человеком сейчас, но и располагать данными о его прошлом поведении; и, во-вторых, нужно быть в должной мере наблюдательным — нужно уметь точно определять истинную цель малых и мгновенно совершаемых действий.

Два последних условия обладают свойством, так сказать, взаимного замещения: человек, не обладающий особой наблюдательностью, зная много о поведении другого, может хорошо знать его внутренний мир. Для человека, умеющего метко и точно наблюдать поведение, обладающего опытом в подобных наблюдениях, самое малое количество действий наблюдаемого может быть достаточным для точного и верного суждения о его внутреннем мире. Таковы квалифицированные воспитатели, психологи, следователи.

Эта же черта характеризует и всех художников, имеющих дело с человеческой психикой. Пушкин, Гоголь, Островский, Толстой, Тургенев, Чехов, Горький в высшей степени обладали ею.

Яркой и точной иллюстрацией может служить рассказ Стефана Цвейга «Неожиданное знакомство с новой профессией». Напомним кратко содержание этого рассказа. В 1931 г. в Париже, наблюдая уличную толпу, Цвейг заинтересовался человеком, угадать профессию которого ему сразу не удалось. Сначала он принял незнакомца за переодетого полицейского чиновника. Потом пришел к выводу, что незнакомец — карманный вор. К этому выводу Цвейга привела логика поведения незнакомца, за который он тщательно следил, сопоставляя действия незнакомца к условиям, в которых он находился. Точный учет обстоятельств, целесообразное использование их, подчиненность всех действий единой цели — все это дало возможность наблюдателю установить содержание этой цели. После этого Цвейг стал проверять, соответствуют ли действия наблюдаемого этой цели. Оказалось — да, соответствуют. Это убедило Цвейга в том, что он имеет дело с профессионалом.

Мало этого, через логику действий Цвейг проник и в общую психологическую сущность «новой профессии» и во внутренний мир данного конкретного воришки. А вот как А. Конан-Дойль устами Шерлока Холмса делает даже некоторые общие за­ключения о том, как в действиях обнаруживаются интересы человека, причем самые существенные.

«Когда женщина думает, что у нее в доме пожар, инстинкт заставляет ее спасать то, что всего дороже. Это самый властный импульс, и я не раз извлекал из него пользу. <…> Замужняя женщина спасает ребенка, незамужняя — шкатулку с драгоценно­стями».

Примерно таким же «законом» воспользовался, как известно, и библейский царь Соломон: когда ему нужно было установить, какая из двух женщин мать ребенка, он приказал разрубить его пополам и по реакции той и другой женщины без труда определил истину.

Умение по действиям «читать переживания» входит в профессиональную квалификацию актера. Он должен не только понимать переживания других людей, он должен уметь воспроизводить это переживания, т. е. выражать их своими собственными действиями.

Причем речь идет о переживаниях образа, о воплощении «жизни человеческого духа», заданной автором, т. е. о создании индивидуальной логики действий, единственной в своем роде. В ней слиты в одно целое авторское задание и творчество актера, и она должна быть понятна зрителям, благодаря законам общей логики поведения.

**7**

Переживания человека — «жизнь человеческого духа» и его логика действий суть две стороны одного и того же процесса, или точнее — два способа рассматривать один и тот же процесс.

Можно говорить о переживаниях, как о таковых, и можно говорить о них же, как о действиях, как о логике действий. В первом случае мы говорим: человек обрадовался, огорчился, рассердился, удивился, захотел, раздумал, решил, полюбил, возненавидел и т. д. Во втором случае мы не употребляем слов, обозначающих чувства, состояния, отношения и пр. — то же самое мы выражаем словами, обозначающими действия и описывающими внешние обстоятельства, без знания которых не может быть понят смысл этих действий. Так как в обоих случаях описывается или определяется по существу одно и то же, то первый способ кажется несравнимо более простым, ясным и легким, в то время как второй представляется громоздким, сложным и искусственным.

Если человек говорит, что он «обрадовался», «удивился», «огорчился» и т. п., то всякому ясно, о чем идет речь без какого бы то ни было «перевода». В общежитей­ском обиходе переводить эти слова так же нелепо, как нелепо было бы, например, вместо простых и ясных слов «он поднял руку» перечислять сокращения мускулов, при помощи которых была поднята рука. Слова, обозначающие чувства, состояния, отношения потому, очевидно, и существуют в человеческом языке, что их вполне достаточно для того, чтобы во взаимном общении люди могли называть — выразившиеся субъективные переживания.

Другое дело — профессиональный подход актера к тем же самым субъективным переживаниям. Его забота — не определять или констатировать выразившиеся переживания, а воплощать их. Он должен создавать переживания, как совершающийся процесс, понятный зрителям, причем процесс вполне конкретный — переживания именно этого человека, со всеми его индивидуальными особенностями. Вот тут-то и оказывается, что общежитейского, обиходного способа определять и анализировать их актеру недостаточно.

Переживания людей бесконечно сложны и бесконечно многообразны, а слов, обозначающих чувства, отношения, состояния и пр., сравнительно с этим многообразием, ничтожно мало. Слова эти каждому совершенно понятны, и тем не менее смысл их крайне абстрактен, а обыденное словесное наименование реального, конкретного переживания часто бедно, грубо, приблизительно.

Нечто подобное происходит со словами, обозначающими цвета («красный», «синий», «желтый» и т. д.). Словами этими невозможно точно описать данный реальный цвет — данный конкретный красный, данный конкретный синий и пр. Описывая конкретные цвета, мы достигаем относительной точности при помощи сравнений. Мы пользуемся тем, что всем известные объективные предметы постоянно обладают каким-то конкретным цветом. Ссылкой на эти предметы мы уточняем абстрактные понятия «зеленый», «красный», «желтый»; получается: «изумрудно-зеленый», «кирпично-красный», «лимонно-желтый». Тот же принцип лежит и в употреблении слов, обозначающих краски «сурик», «охра», «кармин» и т. п.

Чувства и переживания как таковые по природе своей субъективны и их постоянного объективного мерила поэтому не может быть. Правда, попытки такого рода иногда делаются людьми — тогда говорят «почувствовал себя летящим в пропасть», «испугался насмерть» и т. п., — но совершенно ясно, что подобное уточнение переживаний конкретизирует их лишь в малой степени, да и возможно оно только в случаях исключительно острых и относительно простых переживаний.

Если актер «играет чувства», т. е. заботится о том, чтобы в таком-то месте роли обрадоваться, в таком-то огорчиться, в таком-то любить или ненавидеть и т. д., тем более если он пытается делать это по заданию, ему приходится иметь дело с самыми общими абстрактными представлениями. Не с конкретными переживаниями данного конкретного человека, а с чувством «вообще» — гневом «вообще», любовью «вообще», радостью «вообще». Но таковых в природе не существует, их нельзя переживать. Их можно только изображать условными движениями, т. е. при помощи штампов.

Для того чтобы конкретизировать нечто обобщенное, суммарное, некоторый итог, чтобы установить его отличия от других подобных итогов, нужно его разобрать в деталях, т. е. разложить на составные элементы, разделить.

Но большое желание, большое волнение, большая заинтересованность не составляются из малых желаний, малых волнений и малых заинтересованностей. А вот всякое «большое дело», наоборот, всегда состоит из массы «малых дел», и определенные «малые дела», следуя друг за другом, могут составить «большое дело». Таким образом, переживание, взятое в единстве с логикой действия, поддается разбору и воплощению на сцене. Рассматривая логику действия, мы тем самым разбираем и конкретизируем и субъективную ее сторону — переживания.

Здесь происходит нечто обратное процессу «чтения переживания». Там по отдельным движениям и действиям через логику действий мы приходим к общему выводу о существенных интересах и далее — о характере, о внутреннем мире человека. Здесь, от этих общих представлений, через логику действий, мы приходим, так сказать, обратно — к тем конкретным элементам, из которых сложилось у нас, а значит должно сложиться и у зрителей это общее представление.

При «чтении переживаний» дана масса внешних проявлений, по которым нужно догадаться об их внутренней сущности; при делении логики действий, наоборот, дано общее заключение и ставится вопрос о том, как, каким образом оно сложилось, может сложиться, может и должно быть построено.

Таким образом, возможность создавать, строить «жизнь человеческого духа» и воплощать ее для зрителей основана на том, что во время репетиций можно вы­страивать логику действий и затем воспроизводить ее в спектакле.

**8**

Логику действий и ее целесообразность можно рассматривать в самых различных объемах. Говоря о целесообразности или нецелесообразности действий каждого данного человека, можно иметь в виду их соответствие или несоответствие целям разных дистанций: ближайшей, той, которая достижима немедленно или через 10 минут; той, которая достижима через час, два, три часа; через недели, месяцы, годы; той, наконец, к которой человек может стремиться всю свою жизнь. Эти цели «разных дистанций» не существуют независимо друг от друга. Малые (ближайшие) подчинены большим (более отдаленным), большие — еще боўльшим и т. д. Эти самые большие, самые отдаленные, можно таким же образом разлагать на меньшие, а их — на еще меньшие.

Деля логику действий на все более и более малые отрезки, мы придем в конце концов либо к самому элементарному движению (повернуть, наклониться и т. п.), либо к тому или иному психическому процессу (понять, увидеть и т. п.). Но если мы при этом будем рассматривать движения с точки зрения их цели, а психические процессы — в их физическом осуществлении, мы будем понимать и те, и другие как действия.

Подобного рода малые и мельчайшие действия, конечно, далеко не всегда осознаются самим действующим субъектом, но это нисколько не лишает их объективной целесообразности, ибо, как писал И. М. Сеченов, «невольные движения всегда целесообразны» (218, с. 98).

**9**

Итак, в каждом действии при внимательном рассмотрении можно установить цепочку более мелких действий, соединенных своей логикой, и, наоборот, в каждой логике (цепочке) действий можно увидеть единое, более «крупное» действие. Поэтому, рассматривая логику действий в разных объемах, можно прийти к тому выводу, что «действие» и «логика действий» оказываются взаимозаменяемыми. И то и другое обозначают единый психофизический процесс, определяемый его объективной целенаправленностью.

В понятие «логика действий» умещается масса понятий, терминов и выражений системы К. С. Станиславского; они обозначают тот или иной объем логики действий.

Так, логику действий, взятую в объеме всей жизни артиста, называют обычно сквозным действием жизни артиста, устремленным к его сверх-сверхзадаче.

Цель, которой подчинено исполнение данной роли данным артистом, и его логику действий в объеме исполнения всей роли в целом, — для чего он ее играет — называют сверхзадачей и сквозным действием артиста.

Главную цель, к которой на протяжении всей пьесы стремится действующее лицо, и соответствующую этой цели логику действий в объеме пьесы и роли называют сверхзадачей и сквозным действием роли.

Цель, к которой стремится в течение акта, сцены, эпизода действующее лицо и соответственно этому — логику действий в объеме акта, сцены, эпизода, называют обычно задачей и действием акта, сцены, эпизода.

Логика действий в объеме мельчайшего отрезка поведения называется простым физическим действием, а цель его — элементарной задачей, «физической» или «психологической», в зависимости от ее конкретного содержания, от того, какая ее обусловленность (внешняя или внутренняя) более ясна.

Все эти термины и выражения носят в системе К. С. Станиславского несколько условный характер. Они делят течение единого и непрерывно развивающегося психофизического процесса на этапы, отрезки разной длительности, как если бы в пределах каждого происходило что-то одно. Между тем в действительности в каждый момент действия происходит не только то, что происходит в этот именно момент, но и то, что представляет собой лишь часть, небольшую долю события, большего отрезка процесса действия.

Так, если в данный момент каменщик кладет кирпич на стене строящегося здания, то происходит не только это, а одновременно, например, и следующее: строится стена, строится дом, строится город, выполняется план реконструкции города, осуществляются народные или государственные интересы.

Таким образом, разные объемы логики действия (отрезки, этапы, моменты действия) связаны между собой не механически, а функционально, т. е. так, что логика действия, взятая в любом объеме, не безразлична к другим (большим или меньшим) объемам, зависит от них, обусловлена ими. Такова же и взаимосвязь между рассмотренными терминами системы К. С. Станиславского.

Каждый из них берет поведение человека в определенном объеме и раскрывает, что именно реально происходит в течение этого отрезка как такового.

Происходит же всегда, между прочим, следующее: субъективные интересы человека сталкиваются с внешней средой и в этом столкновении они обнаруживается в той или иной степени. «Вся наша жизнь, — писал И. П. Павлов, — есть беспрерывная борьба, столкновение стремлений, желаний и вкусов как с общеприродными, так и с социальными условиями» (187, с. 260).

Столкновения обобщенных задач со средой, взятой в обобщенных представлениях, нельзя определить иначе как в обобщенных, абстрактных понятиях. Таковы обычно определения больших, длительных действий, например сквозного действия роли. Они говорят о единой сущности логики действий большого объема, о единой сущности сложного и длительного процесса «жизни человеческого духа».

Термин же «простое физическое действие» берет «жизнь человеческого духа» не в целом, не обобщенно, а лишь один миг этой жизни или несколько секунд ее течения.

За секунды, конечно, происходит меньше, чем за годы. Но если нечто значительное произошло, скажем, за месяц, то оно произошло только потому, что что-то определенное происходило в течение каждого дня, часа, секунды.

Но актер должен показать зрителям «жизнь человеческого духа» своей роли максимум за 2,5–3 часа. Тут не может быть и речи о месяцах или сутках. Отсюда ясно, сколь важен для него каждый момент действия, как важно, чтобы на сцене в каждое мгновение происходило именно то действие, которое раскрывает «жизнь человече­ского духа роли» с наибольшей полнотой, т. е. продиктовано индивидуальными особенностями логики действий образа. Недаром К. С. Станиславский настойчиво привлекал внимание актеров к «малым», «простым» и «простейшим» физическим действиям. Если маловыразительны или невыразительны эти малые действия (действия, взятые в малом объеме), то и большое действие — логика действий в объеме всей роли — не может происходить во всем его своеобразии и значении.

Изучение свойств логики действий показывает, что самое сложное и длительное действие (его называют в просторечии «психологическим») состоит из простых, малых действий (их называют в просторечии «физическими»); что «сложное» действие тем содержательнее, чем полнее и точнее набор составляющих его «простых» действий; что нет резкой границы между теми и другими; что самое «простое» действие чрезвычайно сложно и самое «сложное» входит в состав еще более сложного.

**10**

Внимательность к действиям и умение (навык) переводить любое действие в логику действий меньшего объема овеществляют, опредмечивают переживание и поэтому имеют многообразное и чрезвычайно большое значение.

Для рассмотрения логики действий может быть выведено такое правило: чем меньший отрезок логики действий мы берем (рассматривая его вне связи с предыдущими и последующими действиями), тем меньше обнаруживается в нем психический склад действующего человека в целом, тем меньше дает он материала для суждения о его сложном внутреннем мире, но тем более ясна его мышечная физическая природа.

И обратно — чем больший отрезок логики действий мы берем, тем менее ясна его физическая мышечная природа, но тем более он дает оснований для суждения об отдаленных, существенных интересах человека, т. е. суждения о нем как об оригинальной личности.

Исключения из этого общего правила имеют чрезвычайно принципиальное значение.

Как в жизни, так и на сцене, бывают случаи, когда мгновенно совершенное действие (т. е. логика действий, взятая в самом малом объеме) раскрывает внутренний мир человека с необыкновенной полнотой и яркостью. Таковы, например, бывают действия героического подвига. В мгновенном действии с предельной силой раскрываются иногда и преступники.

В финальной сцене спектакля «Жизнь Галилея» Бертольта Брехта в театре «Берлинский ансамбль» — Галилей ест. Что может быть яснее логики этого биологиче­ского действия? Цель его примитивна, внешняя обусловленность очевидна; столь же очевиден и состав необходимых для его выполнения мышечных движений. Но что говорит о внутреннем мире такой значительной исторической личности, как Галилей, логика действий, взятая в этом малом объеме? Как таковая — ничего. Однако логика действий Галилея в исполнении Эрнста Буша, взятая в объеме всей роли в целом, чрезвычайно выразительна и красноречива. Она раскрывает сложный путь борьбы и столкновение противоречий в сознании Галилея, показывает трагическое завершение этого пути. Она показывает, куда ведет отказ от принципиальности, куда ведет недостаток гражданского мужества и измена убеждениям даже такого человека, как Галилей, — к биологическому существованию. Галилей ест, только и всего, — он насыщается.

Так действие, само по себе, казалось бы, минимально выразительное, действие, меньше всего говорящее о «жизни человеческого духа», характеризующее человека с биологической стороны, — даже такое действие в составе логики действий большого объема делает последнюю особенно яркой и выразительной.

**11**

Столкновение субъективных интересов с окружающей средой побуждают человека действовать; внешняя среда вынуждает человека обнаруживать свои субъективные интересы. Обстоятельства, окружающие человека, могут сложиться так, что любое его действие будет либо подвигом, либо преступлением и обнаружит самые важные его интересы, его глубочайшую сущность. Известно, например, что «война родит героев».

Отсюда можно вывести еще одно правило, вносящее существенную поправку в предыдущее: чем больше соответствуют или, наоборот, не соответствуют наличные окружающие обстоятельства, или какое-то одно из них субъективным интересам человека, тем выразительнее его действия.

И наоборот — чем меньше касаются субъективных интересов человека окружающие его обстоятельства, тем менее выразительны его действия, тем меньше проявляется в них его сущность.

Здесь опять нужна поправка: заинтересованность в одних объектах обнаруживается на фоне незаинтересованности в других и, следовательно, то или иное действие приобретает выразительность в зависимости не только от того, в каких обстоятельствах оно осуществляется, но от того, какие действия ему предшествуют, т. е. от контекста действий, которые сами по себе могут быть минимально выразительны.

Таким образом, выразительность того или иного действия есть следствие многих причин и является величиной отнюдь не постоянной.

Примером может служить самый обыкновенный зевок, т. е. примитивно элементарное движение — рефлекс. Если человек зевнул в обстоятельствах, которые у нормальных, обычных людей (а значит, и у зрителей) ничего, кроме скуки вызвать не могут, то выразительность зевка, очевидно, не велика. Если же человек, даже ни слова не произнося, зевнул, слушая горячий спор по волнующему других вопросу, то зевок обнаружит полное равнодушие к обсуждаемому вопросу и может оказаться выразительнее длинных речей. Если же зевнул один из участников совещания, на котором решаются судьбы народов, вопросы войны и мира и т. п. — например, на международной конференции — то на этот раз тот же зевок может выражать содержание большого познавательного значения: в нем может выразиться цинизм, грубость, жестокость целого общественного класса.

Любое проявление жизни человека (в том числе и зевок) может в определенных обстоятельствах приобрести значительную выразительность, потому что в нем обнаруживается своеобразие данной логики действий — ее отличия от обычной, общей.

Своеобразие «жизни человеческого духа» каждого данного человека конкретизируется в том, что именно и в какой степени из явлений окружающей его среды затронуло или не затронуло его интересы.

Следовательно, чем больше найденные актером в пьесе предлагаемые обстоятельства «задевают за живое» интересы изображаемого им лица, тем выразительнее будут его действия, если они будут, разумеется, подлинны, продуктивны и целесообразны.

Для актера работа над ролью в значительной степени сводится к нахождению интересов изображаемого лица, как самых отдаленных, так и самых ближайших, конкретных.

Всякий человек нуждается в пище, питье и сне. Но в обычных обстоятельствах наличие или отсутствие перед его глазами еды, питья и возможности сна не задевают этих его жизненных интересов. Если тот же человек три дня не ел, не спал и не пил — те же самые предметы «заденут его за живое».

Если влюбленный человек совершенно уверен в ответном чувстве предмета своей любви, если не произошло ничего, что могло бы поколебать эту уверенность, если ничто не угрожает его встречам с любимым человеком, то при всех этих обстоятельствах действия его будут менее ярко выражать его чувство, чем при обстоятельствах противоположных, хотя в тех и других могут быть произнесены одни и те же слова.

Во всех видах искусства контрасты (противопоставления) являются могущественным средством подчеркивания главного, основного. В полной мере это относится и к актерскому искусству. В каждом искусстве — это вопрос максимального использования выразительных свойств материала для выражения основной мысли, главной идеи. В актерском искусстве — это использование выразительности логики действий для воплощения сверхзадачи.

К. С. Станиславский пришел к выводу: «Когда играешь злого, — ищи, где он добрый» (237, т. 10, с. 120). Этот вывод продиктован не только стремлением к жизненной достоверности и многогранности образа, но и стремлением к воплощению его сущности.

Широко и плодотворно пользовался этим заветом К. С. Станиславского А. Д. Дикий. Для его творчества можно считать характерным умение через контраст выразить определяющую сущность, черту образа. Так, самодур, хам (например, Пятигоров в «Маске» Чехова или Гордей Торцов в «Бедность не порок» Островского) должны вести себя по Дикому как интеллигентнейшие «культуртрегеры» — хам и самодур делаются тогда таковыми не по форме, а по существу. Жестокий человек (например, Коршунов в «Бедность не порок»), по Дикому, должен быть нежен, ласков и заботлив — опять: жестокость делается не формой поведения, а существом человека. Подобных примеров из режиссерской и актерской практики А. Д. Дикого по воспоминаниям тех, кто работал с этим замечательным режиссером, можно привести много.

**12**

Логика действий есть связь субъекта с реальной (объективной) средой. А актера на сцене окружает среда условная, т. е., конечно, вполне реальная, но имеющая для него и для зрителей условное значение. Как живой человек, находящийся среди реальных вещей, актер не может нарушить общую логику действий (в этом отношении он, разумеется, ничем не отличается от других людей), но как изображаемое лицо, как образ, находящийся в изображаемой на сцене среде, он не только может нарушить эту логику, но весьма часто и нарушает ее. Поэтому ему «в каждой роли надо учиться всему сначала».

В реальной жизни действующему человеку нужно реально, фактически переделать то или иной явление внешнего мира. Это и делает его действия логичными, хотя логика действий и ее выразительность сами по себе ему совершенно не нужны. Другое дело — актер на сцене. Ему нужна именно определенная логика действий, ибо ею он выражает свою мысль и достигает своей общей цели — сверх-сверхзадачи. А реально, фактически переделать что-либо из предметов или людей, окружающих его на сцене, ему даже и не позволено. Актеру, играющему Отелло, нужно душить Дездемону вовсе не для того, чтобы задушить актрису, играющую эту роль.

Поэтому актеру приходится учиться делать сознательно и по приказу то, что непроизвольно и по реальной необходимости он, как правило, великолепно умеет делать. Поэтому ему нужно знать, как делается то, что всякий человек умеет делать, не отдавая себе в этом отчета.

Логика «малых дел» нужна актеру не сама по себе, а для того, чтобы из нее соткать логику больших дел — сквозное действие и «жизнь человеческого духа» изображаемого лица. Но «чем выше достоинства взятого лица, — писал Н. В. Гоголь, — тем ощутительнее, тем осязательнее нужно выставить его перед читателем. Для этого нужны все те бесчисленные мелочи и подробности, которые говорят, что взятое лицо действительно жило на свете. Иначе оно станет идеальным, будет бледно, и сколько не навяжи ему добродетели, будет все ничтожно» (61, с. 240).

Содержателен и выразителен сценический образ может быть только в целом. Реалистическую убедительность, достоверность придают ему в значительной степени «мелочи и подробности». Без соблюдения логики действий в мелочах и подробно­стей, т. е. при нарушениях общей элементарной логики действий, «сколько ни навяжи ему добродетелей, будет все ничтожно».

# Глава 3

# Логика и техника бессловесных элементов действия

Школа дает артисту послушный материал, из которого он,

руководясь непосредственным актерским чутьем, т. е. талантом,

может создавать образы, полные художественной правды.

А. Н. Островский

Какой же сложный механизм заключен в простоте и как много

нужно уловок, чтобы быть правдивым.

Г. Флобер

Много мы не видим только потому, что не требуем от себя этой

способности, не заставляем себя рассматривать, и понимать,

пожалуй, вернее сказать, не знаем, что можем видеть.

А. С. Голубкина

**1**

Все, что делает актер, работая над ролью, подчинено единой цели — через логику действий героя создать и выразить его «жизнь человеческого духа». Эта цель, в свою очередь, подчинена задаче выразить определенное, общественно важное и нужное содержание, чтобы оно, это содержание, воздействовало надлежащим образом на сознание зрителей.

Так как логика действий реализуется в потоке беспрерывно сменяющих друг друга частных действий, то практически работа над ролью в каждый данный момент есть работа над тем или иным конкретным отрезком этого потока, т. е. обработка того или иного конкретного действия — поиски его и уточнение его содержания.

К. С. Станиславский писал: «Скажут, что не во внешнем — главная цель нашего искусства, что оно заботится, прежде всего, о создании жизни человеческого духа передаваемого на сцене произведения. Согласен, и именно поэтому начинаю работу с создания жизни человеческого тела» (239, с. 552).

Противопоставление действия тому или иному психическому процессу или переживанию вообще есть плод недоразумения: непонимания психофизической природы любого (вплоть до самого мельчайшего) действия и смешения действия с движением, от которого так настойчиво предостерегал К. С. Станиславский и о котором мы говорили уже выше. Для актера искать, выстраивать во время работы над ролью логику действий, проверять наличие всех ее звеньев — это и значит — думать, хотеть, воображать, чувствовать.

«Актер должен всегда действовать четко. Для этого он должен чувствовать все составные элементы данного действия», — говорил К. С. Станиславский (239, с. 662).

Каждое действие (а малое — тем более), имеющее конкретную осознаваемую цель, можно разложить на составные действия более мелкого (мельчайшего) «объема», «составные элементы» или следующие друг за другом моменты. А именно: действовать сознательно человек может только тогда, когда цель действия возникнет в его сознании. Так всякое сознательное действие зарождается. Это первый момент (или «ступенька») всякого осознаваемого субъектом действия.

Далее. Оно всегда протекает в конкретной среде и есть следствие изменений, происшедших в этой среде. Тогда второй момент (или ступенька) всякого действия — приспособление действующим самого себя к качествам, свойствам объекта и к обстоятельствам, в которых ему нужно переделать объект, согласно своей цели.

Наконец, всякое действие — приспособление объекта к субъективной цели действующего. Это — третий момент действия — действие в собственном смысле слова. Он невозможен без первых двух моментов, которые связаны с ним столь неразрывно, что все три момента, по существу, являются звеньями или ступеньками единого, целостного действия.

В результате третьего момента неизбежно изменяется соотношение интересов действующего с окружающей средой. Это изменение отражается в сознании действующего и опять влечет за собой возникновение ближайшей конкретной цели, которая чем-то отличается от предыдущей. Так вновь возникает первая ступенька (нового содержания), за ней вторая, за второй — третья и т. д.

Такова общеобязательная, элементарная логика всякого процесса действия.

Я добиваюсь чего-то от человека, партнера. Цель возникла так: либо мне указали на того, кто может помочь мне, либо я услыхал его голос или увидел его, либо я увидел, что настал момент, подходящий для обращения к нему; либо увидел, услышал в окружающей среде нечто такое, что побудило меня обратиться к нему, заострив мое внимание на том, что мне нужно и т. п. Все это — возможные случаи первого момента или «первой ступеньки» действия. Обозначим этот момент термином оценка.

«Оценка» произошла. Теперь мне нужно приспособить себя для того, чтобы действовать дальше. Тут может понадобиться: перейти в соседнюю комнату, перейти через комнату, повернуться к партнеру лицом, наклониться, привлечь его внимание и сконцентрировать на нем свое внимание и т. п. Это — пристройка.

После того как мое тело приспособлено к тому, чтобы воздействовать на партнера («пристроено»), наступает само воздействие.

В результате я либо добьюсь своего, либо нет, либо, наконец, что-то отвлечет мое внимание от партнера. Во всех этих случаях вновь возникает «оценка» и новая конкретная цель. Она будет вытекать из тех или иных существующих у меня общих интересов. За «оценкой» последует «пристройка», за «пристройкой» — «воздействие» и т. д.

Ни одно сознательное «воздействие» на объект не может возникнуть без предварительной «пристройки», и ни одна «пристройка» не может возникнуть без предварительной «оценки». Это, разумеется, не значит, что за всякой «оценкой» всегда следует «пристройка» и за всякой «пристройкой» всегда следует «воздействие».

Для того чтобы практически пользоваться этой голой, абстрактной схемой чередования логических звеньев поведения, или, как их иногда называют «ступенек действия», необходимо знать природу каждого из них. Так как они интересуют нас как действия, т. е. процесс психофизический и целенаправленный, то и рассматривать их природу нужно с двух сторон: со стороны психической и со стороны физической, мышечной, не отрывая, разумеется, одну сторону от другой.

**2**

ОЦЕНКА c психической стороны — это момент установления в сознании связи между интересами (общей целью) и тем или иным внешним, объективным явлением. В момент «оценки» общая субъективная цель, конкретизируясь, превращается в частную объективную цель, т. е. в цель одновременно и субъективную, и объективную.

С внешней, мышечной стороны «оценка» — это всегда более или менее длительная или более или менее полная неподвижность. Пока цель не конкретизировалась (пока она еще только конкретизируется) — мышечные движения не могут быть целесообразно подчинены ей. А так как они всегда целесообразны, то в момент «оценки» они имеют тенденцию прекращаться. Но «оценка» всегда следует за тем или иным действием — предпосылкой ее является бодрое состояние организма — поэтому оценка может требовать известных движений, прекращающих предыдущее действие, или движение ча­сто рефлекторного порядка, типа «ориентировочного рефлекса» по Павлову. Тогда неподвижность следует за этими движениями, чтобы дальше перейти в «пристройку».

Так, если вы читаете или пишете, и вас кто-то неожиданно окликнет или кто-то сообщит вам нечто важное, вы, для того чтобы «оценить» новое обстоятельство, вероятно, оторветесь от книги или письма и поднимите голову, повернете лицо и весь корпус. Все это будет выполнено единым непрерывным движением, за которым по­следует момент неподвижности — восприятие факта и установление связи его с вашими интересами. Так, при всяком неожиданном и сильном раздражении извне (словесном ли или любом другом) первым движением обычно бывает движение назад — мгновенная оборонительная реакция, безусловно-рефлекторного порядка. Только за ней следует неподвижность.

«Оценка» — это момент, в течение которого нужно, образно говоря, «уложить в голову» нечто увиденное, услышанное, так или иначе воспринятое, для того чтобы определить, что же делать, принимая во внимание новое обстоятельство.

«Уложить в голову» факт может быть, во-первых, более или менее необходимо, в зависимости от того, затрагивает ли он, и в какой степени, интересы того, кто его воспринимает; и во-вторых — более или менее трудно, в зависимости от неожиданности самого факта. Чрезвычайной важности и чрезвычайно неожиданный факт «уложить в голову» труднее всего. Не столь важный, но очень неожиданный, так же как и очень важный, но не столь неожиданный — легче, но может быть все же весьма трудно. Незначительный и лишенный неожиданности — легче всего.

Чем труднее «оценка», тем соответственно она длительнее — тем длительнее неподвижность, входящая в нее и следующая за первыми рефлекторными движениями. Это — общее правило. Оно действует всегда с поправкой на индивидуальные особенности нерв­ной конституции субъекта и на то, в каком состоянии он находится в данный момент.

Следовательно, то, насколько значителен для субъекта воспринимаемый им факт, выразится вовне в трудности и длительности его «оценки». А отсюда вывод, име­ющий прямое отношение к актерскому искусству. Если актер на сцене оценил тот или иной увиденный или сообщенный ему факт легко и быстро — это значит, что данный факт либо не затрагивает интересов изображаемого им лица, либо не является для него неожиданностью. И наоборот — если он долго и с трудом оценивает факт, значит, факт этот «задел его за живое» и, значит, был для него неожиданностью.

Пропуски на сцене моментов «оценки» делают поведение актера в роли условным. Они выдают знание актером роли. Зритель видит, что актер играет роль, в которой все предусмотрено, все заранее известно, никаких неожиданностей для него нет и ничто не «задевает его за живое».

Природа «оценки» родственна тому явлению, которое называют: «удивляться». Но этим словом, как правило, мы называем лишь сильные степени «оценки», т. е. длительные, трудные оценки.

Игнорирование выразительности «оценок» часто влечет за собой смещение акцентов в рисунке роли. Тогда главные существенные интересы образа легко делаются равнозначными его второстепенным, подчиненным интересам. Тогда сквозное действие и сверхзадача утопают в мелких заботах и второстепенных целях образа. Неясность сверхзадачи влечет за собой неопределенность замысла и идеи.

Поэтому на сцене прежде всего следует соблюдать «оценки», как того требует элементарная логика действий, обязательная для всех людей. Далее — их следует делать такими, каковы они должны быть согласно индивидуальной логике образа.

В первом акте пьесы Островского «Без вины виноватые» Муров после предварительной подготовки, стараясь не слишком встревожить Отрадину, сообщает ей о предстоящем отъезде. Если в поведении актрисы, играющей роль Отрадиной, эти сообщения не вызовут значительных «оценок», то это будет означать, что отъезд Мурова не затрагивает серьезно ее интересов, что для нее факт его отъезда безразличен. Но, разумеется, не все исполнительницы роли Отрадиной всегда должны одинаково оценивать слова Мурова. Отрадина может быть экспансивной или сдержанной, до конца доверяющей Мурову, или подготовленной тревожными предчувствиями — это вопрос толкования роли.

**3**

ПРИСТРОЙКА начинается немедленно после «оценки» — в тот самый момент, когда в сознании возникла конкретная, предметная цель. «Пристройка» — это, в сущности, преодоление физических преград, препятствий на пути субъекта к его цели, пока его внимание поглощено не ими, а целью последующего воздействия. Для этого они должны быть привычными, не требующими оценки. Такими препятствиями являются:

- во-первых, неприспособленность, к воздействию на данный объект своего собственного тела;

- во-вторых, неудобное для этого воздействия расположение хорошо знакомых предметов, обращение с которыми не требует к себе внимания.

Если на пути к ближайшей цели встанет препятствие, необычное, неожиданное, то преодоление этого препятствия сейчас же станет осознаваемой целью, она выте­с­нит прежнюю ближайшую цель и заменит ее новой, еще более близкой. Но и самая ближайшая из возможных целей требует обычно многих неосознаваемых движений, ведущих к ней. Они-то и входят в состав «пристройки». Так как эти движения объективно целесообразны, то «пристройка» есть действие.

Одна и та же цель в одних случаях достигается одной «пристройкой», в других — целым «трехчленом», состоящим из «оценки», «пристройки» и «воздействия» или даже целым рядом таких «трехчленов».

Для человека здорового встретить вошедшего гостя и для этого встать, пройти через всю квартиру — это одна «пристройка». А для тяжелобольного — только встать — это целое дело, целый поступок, к которому нужно приспособиться, «пристроиться».

Для человека, который только еще овладевает новым для него делом, это дело обычно состоит из массы отдельных малых действий («операций», как говорят психологи). По мере овладения ими они автоматизируются, и целые группы или ряды их превращаются в одно дело. Так бывает, например, при изучении иностранного языка, при обучении танцу, фехтованию, при обучении чтению и письму, при обучении пению, при исправлении дикции и т. п. Так же дети обучаются ходить, бегать, да и вообще действовать.

Но обстоятельства могут сложиться и так, что одно привычное, освоенное дело опять распадается на ряд ступенек или операций, каждая из которых потребует осо­знания своей ближайшей цели. Этими обстоятельствами могут быть: болезнь, неожиданные препятствия, неудачи и т. п.

Для того чтобы поведение актера на сцене было логикой действий изображаемого лица, необходимо, чтобы каждое новое для этого лица обстоятельство вызывало «оценку», чтобы без «оценки» не происходила ни одна «пристройка» и чтобы без «пристройки» не происходило ни одного «воздействия».

**4**

Один и тот же человек к разным объектам будет пристраиваться по-разному; к одному и тому же объекту разные люди будут пристраиваться опять-таки по-разному. К столу с закуской голодный человек будет пристраиваться не так, как сытый, гурман не так, как равнодушный к еде. Общаясь с окружающими людьми, всякий человек пристраивается к незнакомому не так, как к знакомому, к малознакомому не так, как к многолетнему сослуживцу или другу, к жене не так, как к матери или дочери, к начальнику не так, как к подчиненному к противнику не так, как к единомышленнику.

Нередко по «пристройке» (как в перечисленных ситуациях) уже видно отношение человека к тому объекту (партнеру) на который он собирается воздействовать.

«Пристройки» могут быть, разумеется, бесконечно разнообразны. Тем не менее они поддаются некоторой общей профессионально-технической классификации.

Прежде всего, все «пристройки» могут быть разделены на две группы:

1) «пристройка» для воздействия на неодушевленные предметы;

2) «пристройка» для воздействия на партнера — живого человека.

Движения, входящие в состав «пристроек» первой группы, совершенно очевидно продиктованы действительными или предполагаемыми объективными свойствами предмета и обстоятельствами, в которых совершается действие. Человек может ошибаться, представляя себе эти свойства, но в «пристройке» он всегда будет действовать так, как если бы предмет обладал теми или другими знакомыми действующему объективными свойствами. Даже и в том случае, когда человек еще только приступает к изучению незнакомого ему предмета, его «пристройка» к такому изучению будет опять-таки опираться на опыт изучения других, подобных этому предметов, т. е. на общее представление о некоторых его качествах.

Более сложную картину представляют собой «пристройки» второй группы — для воздействия на живого человека, партнера, который всегда обладает присущими ему, и только ему, свойствами ума, темперамента, воли, опыта и пр. Свойства эти чрезвычайно сложны и не поддаются ни точному определению, ни объективному измерению. Поэтому «пристраиваясь» к воздействию на живого человека, мы вынуждены исходить из своих субъективных представлений о его свойствах и качествах. (Разумеется, такие субъективные представления могут быть верны относительно.)

Поэтому характер такой «пристройки» определяется прежде всего тем, какова будет, по представлениям действующего, реакция партнера на последующее воздействие. Это представление как раз и будет итогом частных суждений и впечатлений, сложившихся у действующего об уме, воле, характере и пр. партнера. Причем главную роль здесь играет представление действующего о соотношении сил своих и партнера.

Например: я имею право требовать, партнер обязан мне повиноваться; я сильнее его; я нужен ему больше, чем он мне. Или: я не имею права требовать, он имеет право и возможность отказать мне; он сильнее меня; я ему не нужен, хотя он мне очень нужен. В первом случае «пристройки» будут одни, в другом — другие. С наибольшей ясностью это обнаруживается в нашей действительности во взаимодействиях служебных. Так, офицер для воздействия на солдата будет не так «пристраиваться», как для воздействия на старшего по званию офицера или на начальника. Помощник режиссера не так будет «пристраиваться» для воздействия на только что поступившего в театр сотрудника, как для воздействия на главного режиссера или на директора театра.

Таким образом «пристройки» для воздействия на живого человека можно разделить на группы: одну назовем «пристройки снизу», другую — «пристройки сверху». А так как пристраиваться «сверху» и пристраиваться «снизу» можно в разной степени, то легко себе представить некоторую среднюю, промежуточную пристройку — третью группу пристроек — «пристройку наравне».

«Пристраивается» ли данный человек для воздействия на данного партнера, с данной целью и в данных конкретных условиях «сверху», «снизу» или «наравне» — это определяется представлением в данный момент о соотношении сил его и партнера.

Представление о соотношении сил опирается иногда только на внешние, несущественные или случайные признаки объекта воздействия, такие, как одежда, наружность, черты лица, осанка, манера держать себя и т. д.

Например, к плохо одетому человеку иногда пристраиваются «сверху», хотя это и лишено оснований. Недаром пословица говорит, что «по одежде встречают, по уму провожают» (не отсюда ли, между прочим, и стремление многих людей хорошо одеваться?).

Основательность и справедливость той или иной пристройки зависит не только от правильности представлений о качествах партнера, но и от основательно­сти представлений о собственных качествах (ума, силы и пр.) самого «пристраивающегося».

Людям привыкшим повелевать (например — командирам, начальникам, админи­страторам), людям самоуверенным, властным, людям нахальным и богатым — в одних случаях основательно, в других нет — свойственна тенденция пристраиваться «сверху».

Людям, привыкшим повиноваться, людям скромным, застенчивым, робким, бедным, свойственна, наоборот, тенденция пристраиваться «снизу».

Это, разумеется, не значит, что все начальники и командиры (или все богатые) всегда пристраиваются «сверху», а все подчиненные (или все бедные) — «снизу». Это значит лишь то, что весь жизненный опыт взаимоотношений каждого данного человека с социальной средой сказывается на его представлениях о своих силах и правах, а это, в свою очередь, влияет на представления о соотношении сил своих и партнера и влечет за собой тенденцию преимущественно к тем или другим «пристройкам». Причем человек, максимально расположенный к «пристройкам сверху», при извест­ном стечении обстоятельств будет пристраиваться «снизу» для воздействия на того, к кому он же при других обстоятельствах стал бы согласно своей привычке пристраиваться «сверху».

Так, мать или отец, уговаривая больного ребенка, могут пристраиваться «снизу», хотя это явно не соответствует соотношению сил. Здесь характер «пристройки» будет обусловлен тем, что родители нуждаются в определенных действиях ребенка, зависят от них. Любовь, внимание, заинтересованность в партнере вообще, и часто вопреки соотношению сил, ведут к «пристройке снизу». В некоторых семьях «культ ребенка» выражается, в частности, в том, что взрослые пристраиваются к нему «снизу». Кстати говоря, результатом этого оказывается ложное представление ребенка о своих правах и достоинствах, что делает его избалованным и неприспособленным к жизни.

И наоборот, самый скромный, робкий или зависимый человек при надлежащих обстоятельствах будет пристраиваться «сверху» для воздействия на самого сильного и наглого партнера.

Так, в пьесе А. Н. Островского «Трудовой хлеб» в десятом явлении второго действия Корпелов разговаривает с Потроховым, пристраиваясь «сверху», хотя Корпелов знает, что Потрохов несравнимо богаче и независимее его. Но оскорбленное человеческое достоинство заставляет Корпелова забыть о своей зависимости и о соотношении сил. Еще более яркий пример — поведение Оброшенова в третьем акте пьесы Островского «Шутники». Это «пристройки», так сказать, «заданные автором» и выражающие перемену отношения к партнеру.

Таким образом, в характере «пристройки» находит себе отражение внутренний мир человека — и его прошлый жизненный опыт, и то, как он воспринимает и оценивает наличные окружающие его обстоятельства.

**5**

Пристройки «снизу» и «сверху» отличаются друг от друга не только по своему психическому содержанию, но и с внешней мускульной стороны, хотя ни одну вообще «пристройку» нельзя, разумеется, свести к перечню раз навсегда установленных мышечных движений.

«Пристройка» для воздействия на партнера — это своеобразная «мускульная мобилизация», лишь частично выражающаяся в осуществленных движениях, причем иногда мельчайших и тончайших, но тем не менее всегда ясно видимых и понятных. Поэтому пристройка «сверху», как и пристройка «снизу», ни в какой мере не есть поза для действования. В той же самой позе можно пристроиться и «сверху», и «снизу», и «наравне». Поза становится одна и та же, «мобилизация» же (мускульная готовность) в каждом случае будет другая и выразится она во множестве мельчайших движений, из которых каждое в отдельности едва уловимо, чуть заметно и не меняет позы в целом.

Эту мускульную мобилизацию, готовность тела к выполнению конкретного действия К. С. Станиславский называл «позывом к действию» и придавал ей большое значение.

Мускульная мобилизация пристройки «сверху» противоположна мускульной мобилизации пристройки «снизу». Пристраивающийся «снизу» тянется к партнеру, он готовится получить просимое так, чтобы как можно меньше затруднять партнера, он вынужден ждать и в полной готовности воспринимать любую реакцию партнера — небрежно брошенное слово, кивок головы, легкий жест. В каждое мгновение он должен быть готов к ответу.

Поэтому пристройка «снизу» есть пристройка снизу, между прочим, и в буквальном смысле слова — чтобы поймать взгляд партнера, чтобы видеть его глаза, удобнее смотреть на партнера несколько снизу вверх. Таким образом, пристройка «снизу» связана с мускульной тенденцией «быть ниже» партнера.

Пример такой пристройки у Пушкина в «Скупом рыцаре»:

Я свистну и ко мне послушно, робко

Вползет окровавленное злодейство,

И руку будет мне лизать, и в очи

Смотреть, в них знак моей читая воли.

Пристройку «сверху», наоборот, характеризует тенденция быть выше партнера. «Быть выше» — значит, прежде всего, выпрямить позвоночник, т. е. откинуться от партнера.

Пристройка «наравне» характеризуется соответственно мышечной освобожденностью или даже — разболтанностью, небрежностью.

В рассказе А. П. Чехова «Толстый и тонкий» нетрудно увидеть, как «пристройка наравне», после того как «тонкий» оценил общественное положение «толстого», сменилось «пристройками снизу»: «Тонкий вдруг побледнел, окаменел, но скоро лицо его искривилось во все стороны широчайшей улыбкой; казалось, что от лица и глаз его посыпались искры. Сам он съежился, сгорбился, сузился. <…> Его чемодан, узлы, картонки съежились, поморщились».

А в рассказе «Первый любовник» «пристройки снизу» пришли на смену «пристройкам сверху». Актер — «первый любовник» — Поджаров, вообще говоря, имеет склонность пристраиваться к собеседникам, обывателям провинциального городка, «сверху», как пишет Чехов, — «стараясь придать своему лицу небрежно-скучающее выражение». Но, уличенный во лжи и перепуганный угрожающей дуэлью, он в конце рассказа «старался казаться равнодушным, улыбался, держался прямо, но натура не слушалась, голос его дрожал, глаза виновато мигали и голову тянуло вниз».

Здесь Чехов, что особенно важно для нас, отмечает непроизвольность характера «пристройки». В «пристройке» тело человека, вопреки его желаниям, выдает его субъективное ощущение соотношения сил, его ощущение зависимости или независимости от партнера.

Весьма часто, когда у актера то или иное действие на сцене «не получается», он ищет причину неудачи в том, как он выполняет само это действие, скажем, связанное с произнесением определенных слов. Между тем действительная причина неудачи обычно лежит в предыдущем бессловесном действии, и чаще всего именно в «пристройке»: либо актер пытается воздействовать, вовсе не пристроившись к партнеру, либо «пристройка», которую он выполняет, по своему характеру не соответствует индивидуальной логике изображаемого лица. «Пристройки» обладают чрезвычайной выразительностью именно потому, что они непроизвольны. Они «автоматически», рефлекторно отражают то, что делается в душе человека: и его душевное состояние, и его отношение к партнеру, и его представление о самом себе, и степень его заинтересованности в цели. Непроизвольность «пристроек» придает им особую ценность в актерском искусстве.

**6**

Многие особенности «пристроек» (и вообще поведения человека) связаны с ощущением (разумеется, подсознательным) веса собственного тела.

Действуя, человеку приходится орудовать своим телом, которое имеет определенный вес. Человек молодой, сильный, здоровый, увлеченный заманчивой перспективой, не замечает веса своего тела и отдельных органов его, не ощущает и тех усилий, которые нужны для того, чтобы встать, повернуть голову, поднять ее, поднять корпус и т. п. Тот же самый человек, находясь в состоянии крайнего утомления или после тяжелой болезни, менее расточителен в расходовании энергии. Для дряхлого, больного, «согбенного» старика груз собственного тела может быть почти непосильным. Он может не осознавать этого и не думать о весе своего тела, своих рук и ног, но он ощущает, что всякое движение требует от него усилий.

Если у человека мало сил, он, естественно, их экономит. Он делается осторожен и предусмотрителен в движениях: избегает лишних движений, резких поворотов, неустойчивых положений, широких жестов. Поэтому действие, которое сильный, здоровый и молодой человек совершит расточительно и смело, расходуя энергию, человек слабый, старый, больной совершит бережно, экономя силы.

При этом вес тела играет, очевидно, роль не абсолютной величины, а величины относительной — в отношении веса к силам человека. Между самым сильным, здоровым и молодым человеком, с одной стороны, и самым слабым, больным и старым — с другой, расположены все люди. Каждый более или менее приближается либо к тому, либо к другому.

В эту общую схему вносит существенную поправку фактор, имеющий для нас особенно большое значение. Фактор этот — центральная нервная система, или — состояние сознания человека, состояние его духа, вплоть до настроения его в каждую данную минуту.

Иногда старый, тучный и больной человек действует (а значит и двигается) не­ожиданно смело, решительно и легко; иногда молодой, сильный и здоровый сутулится, осторожен, тяжел и робок в движениях; иногда бодрый, легкий и активный человек мгновенно «увядает», а «увядший» оживает.

Увлеченность делом, перспективы успеха, надежды «окрыляют» человека, увеличивают его силы или уменьшают относительный вес его тела. Падение интереса к делу, ожидание поражения, угасание уменьшают силы или увеличивают относительный вес тела.

Поэтому улучшение настроения, оживление надежд, появление перспектив, сознание своей силы, уверенность в себе, в своих правах — все это влечет за собой выпрямление позвоночника, подъем головы и общей мускульной мобилизованности «кверху», облегчение головы, корпуса, рук, ног и пр., вплоть до открытых глаз, приподнятых бровей и улыбки, которая опять-таки приподнимает углы рта и щеки. Всем известно, что дети и подростки подпрыгивают от радости. (Кстати говоря, и всякая пляска содержит в себе преодоление веса собственного тела, демонстрацию силы человека, демонстрацию победы над этим весом.)

По характеру движений человека, в частности по тому, сколько усилий он тратит, чтобы действовать (как он двигается, действуя), мы «читаем» и его душевное состояние и его настроение духа в данную минуту. Например, по тому, «в каком весе» выходит человек, державший экзамен, из аудитории, иногда можно безошибочно определить, выдержал он экзамен или «провалился».

Так, Стефан Цвейг узнал в рассказе «Неожиданное знакомство с новой профессией», что наблюдаемого им вора «постигла неудача» (см. разд. 6 гл. 2), как будто бы автор вместе с вором, как пишет Цвейг, сосчитал деньги в украденном портмоне: «Ничтожно мало! По тому, как шел этот разочарованный, вконец вымотанный человек, как вяло перебирал ноги, как безучастно глядели из-под устало опущенных век его глаза, я сейчас же это понял».

Отчетливое понимание роли «веса тела», во-первых, как фактора физиче­ского, и во-вторых (в особенности), как фактора психического, важно не только для объяснения характера движений, входящих в состав «пристроек».

Для актера знать, «в каком весе» действует в каждом данном случае изобража­емое им лицо — значит располагать дополнительными данными для построения логики действий этого лица. Каждый человек, поскольку он человек определенного возраста, определенной физической комплекции и нервной конституции, определенного общественного положения и т. д., действует преимущественно «в своем», характерном для него весе. Следовательно, и каждый сценический образ должен иметь «свой вес». Далее, если с ним что-то значительное происходит, то и вес его в той же мере меняется. Если «изменений веса» не происходит, то это значит, что ничего не произошло и в его сознании.

Если бы картежник, не делался легче в момент выигрыша и не тяжелел бы в момент проигрыша — это было бы непререкаемым доказательством его равнодушия к ходу игры.

Как и характер «пристройки», изменения «веса» выдают то, что делается в душе человека. Если вы сообщите нечто важное вашему собеседнику, то, нравится это ему или нет, это выразится, прежде всего в том, «потяжелеет» ли он или «станет легче». Его слова могут выражать совсем другое — они могут лгать, скрывать, смягчать и т. п. «Вес тела» не может лгать.

Вы сообщаете вашему сослуживцу: «Я поссорился с тем-то или с тем-то». Ваш собеседник выразил вам полное сочувствие и даже стал на вашу сторону, но при этом стал чуть-чуть «легче» весом. Он рад вашей ссоре, она ему выгодна. Вы сообщаете домашним, что потеряли значительную сумму денег; желая ободрить вам, вам выражают словами полное безразличие к потере, но при этом чуть-чуть «тяжелеют». Они огорчены.

Трудность или легкость «оценки», как уже говорилось, выражается в относительной ее длительности; содержание «оценки» (т. е. соответствие или несоответствие воспринятого интересам оценивающего) всегда выражается в изменении «веса его тела».

**7**

ВОЗДЕЙСТВИЕ — это переделывание объекта как таковое. «Пристройка» переходит в «воздействие» так же непосредственно, как «оценка» переходит в «пристройку». При всем многообразии все «воздействия», так же как и «пристройки», могут быть разделены на две группы: воздействия на неодушевленные объекты и воздействия на человеческое сознание. Последние во многом связаны с использование речи, что делает их особо важными для актерского искусства (и поэтому рассмотрению этой группы «воздействия» отдельно будет посвящены две следующие главы, в этом же параграфе мы сосредоточим внимание на бессловесном аспекте «воздействия»).

С внутренней, психической стороны «воздействие» характеризуется ожиданием результата, который активно приближается мускульной работой, составляющей внеш­нюю физическую сторону процесса «воздействия». Достижению этого результата подчинен весь «трехчлен» действия целиком: представление о нем, как о необходимости, рождается в момент «оценки»; приготовление самого себя к его достижению составляет «пристройку»; переделывание объекта для получения искомого результата составляет «воздействие».

Длительность «воздействия», а значит — и длительность ожидания результата, может быть большей или меньшей в зависимости от содержания дела, от окружа­ющих обстоятельств, от качеств объекта, который в процессе «воздействия» переделывается. Так, при раскалывании полена «воздействие» — это один момент удачного (благодаря точной «пристройке») удара. А, скажем, «воздействие» — подмести двор — может требовать часа работы.

Чем больше человек нуждается в результате и чем большего мускульного напряжения требует его приближение, тем соответственно больше в процессе «воздействия» внимание человека поглощено целью, т. е. ожиданием этого результата.

Но все внимание человека целиком может быть поглощено ожиданием результата (сосредоточено на цели) сколько-нибудь длительное время только в редких, если не исключительных, случаях. Если же, как это бывает чаще всего в обычных житейских условиях, человек занят делом, цель которого не является для него вопросом жизни или смерти и не требует больших мышечных усилий, то внимание его чрезвычайно легко отвлекается от «ожидания результата».

Значит ли это, что в таких случаях воздействие прекращается? — Отнюдь нет. Часто оно, не прекращаясь, автоматизируется. Яснее всего это обнаруживается на всякой привычной физической работе. Дворник поливает улицу или подметает двор. Ему нужно прежде всего «оценить» объект воздействия; потом ему столь же необходимо «пристроиться» к предстоящей работе — здесь осознанная цель и окружающие обстоятельства диктуют ему соответствующие движения. Он начал саму работу как таковую,  если она не требует больших физических усилий, если ему спешить некуда и если никаких неожиданных препятствий он в этой работе не встречает — он может действовать почти что механически, думая в это время о чем угодно, не имеющем никакого отношения к выполняемой работе. Объективно воздействие продолжается, продолжается и ожидание результата. Но теперь внимание действующего отвлечено от этого ожидания.

В принципе так может протекать любой сколько-нибудь длительный процесс «воздействия».

Всякий человек (если только он не находится в бессознательном состоянии) всегда действует. Но он может фактически, объективно совершать одновременно несколько дел, поскольку какие-то из них автоматизировались в той или иной степени.

Продуктивность дела обеспечивается правильностью пристройки к нему. Если человек хорошо знаком со свойствами и качествами объекта, он правильно (объективно целесообразно) пристроится к нему и этим уже обеспечивает продуктивность воздействия. Поэтому после пристройки часто внимание его в некоторой степени высвобождается.

Так, бабушка может одновременно вязать чулок, беседовать с соседкой и присматривать за двумя-тремя детьми. Это возможно, пока она вяжет почти совершенно автоматически, беседу поддерживает формально, а за детьми следит только в том, чтобы они не шалили — и они действительно не шалят.

Человек может идти к определенной цели, одновременно беседовать с попутчиком и осматривать улицу. Он может сразу делать эти три дела, пока два из них он делает полуавтоматически, а третье не поглощает целиком его внимания.

Чем больше требует к себе внимания одно из совершаемых одновременно дел, тем труднее делать остальные. По мере того как одно дело будет поглощать все больше и больше внимания — другие будут прекращаться. Чем более автоматизировано то или иное воздействие — тем позднее оно прекращается.

Все это важно для нас как факты наслаивания действий одного на другое.

Воздействия на неодушевленные объекты, вследствие относительной устойчивости их свойств и в результате многократных повторений, чрезвычайно легко в обыденной жизни автоматизируются. Тогда, совершая одно действие, человек может оценить объект, не имеющий к этому действию никакого отношения, пристроиться к нему и воздействовать на него, практически почти не прекращая первого действия; когда и второе автоматизируется, он таким же образом может перейти к третьему. Обычно такие переходы к новому, параллельно протекающему действию, или наслоению одних действий на другие связаны с известными задержками в выполнении каждого предыдущего действия, и именно — в момент оценки (поскольку последняя требует неподвижности, а всякое действие требует движений). Кроме того, всякое автоматически или механически выполняемое воздействие легко может оказаться не отвечающим своему назначению. Это все те случаи, когда воздействие по своему содержанию требует внимания для оценки изменяющихся обстоятельств и пристройки к ним.

Отсюда вытекает: хотя человек и может выполнять одновременно несколько действий, тем не менее только одно из них он может выполнять вполне сознательно, т. е. с сосредоточенным вниманием на его конкретной цели.

Процесс действия в любой момент его протекания (во время оценки, пристройки или воздействия) может быть прекращен новым, неожиданно возникшим обстоятельством, потребовавшим новой «оценки» и новой «пристройки». Тогда преды­дущее действие либо прекращается окончательно, либо в него «вклинивается» новый трехчлен действий (один или несколько). Так часто бывает, например, с телефонными звонками, на время прерывающими то или иное дело.

**8**

Актерское искусство призвано не скрывать, не прятать жизнь человеческого духа, а наоборот, воплощать ее, делать ее видимой, слышимой и понятной зрителям в ее самых существенных чертах. Постигается она зрителями только и исключительно через индивидуальную логику действий каждого конкретного образа.

Четкое выполнение оценок, пристроек и воздействий подобно четкому произнесению в живой речи гласных и согласных звуков и ясному соблюдению пауз. То, другое и третье — условия внятности. Отсюда родилось выражение: «дикция физиче­ских действий». Само собой разумеется, что эта «дикция», как и дикция вообще, нужна актеру не сама по себе, а исключительно для воплощения интересного, нужного и большого содержания, для «решения больших задач», по выражению К. С. Станислав­ского.

Рассматривая «воздействие», мы ограничились пока только общими «бессловесными» закономерностями, характеризующими преимущественно воздействие на неодушевленные объекты. Воздействие на человеческое сознание помимо общих характеризуется и рядом специфических признаков и закономерностей, имеющих особо важное значение для актерского искусства. Об этом, как и было обещано, пойдет речь в двух следующих главах.

# Глава 4

# Способы словесного воздействия

Живопись — это поэма в красках, поэзия —

это картина в словах.

Ван Вей

Больше всех служат к движению и возбуждению

страстей живо представленные описания, которые

очень в чувства ударяют, а особливо как бы

действительно в зрении изображаются.

М. В. Ломоносов

**1**

Чтобы совершить оценку или пристройку, нет надобности произносить слова. Они в этом случае могут только непроизвольно вырваться — скорее как выкрик, как звук, как междометие, чем как слово в настоящем его смысле; или же они произносятся неподотчетно, автоматически, т. е. опять-таки вопреки их прямому назначению.

Такова природа «оценки» и «пристройки». Первая требует неподвижности, а произнесение слов есть движение; вторая есть приспособление своего тела к свойствам и качествам объекта воздействия, а для оперирования своим собственным телом слов, очевидно, не нужно. Употребление слов целесообразно, логично только на «третьей ступеньке» нашего «трехчлена», т. е. в процессе «воздействия».

Словесное воздействие как таковое возникает после «оценки» и «пристройки», когда именно его, «словесного воздействия», требует цель — объект действия.

Таким объектом может быть только сознание человека. Словами нельзя переделать неодушевленный предмет и бессмысленно пытаться воздействовать на него. Они существуют для воздействия на чье-то (в том числе и свое) сознание, в этом их главное, основное назначение.

Совершенно очевидно, что актер должен владеть словом; все его искусство неразрывно связано с умением говорить, с умением пользоваться словом. Но это отнюдь не значит, что актер должен быть филологом, а филолог, очевидно, может вовсе не быть актером. Теория актерского искусства, разумеется, не может включать в себя науку о слове и о языке — она подходит к вопросу о слове со своей специфической стороны. Она изучает слово как средство воздействия или — словесное действие. Это вытекает из специфики актерского искусства и из определения предмета, который изучает его теория.

Могущество слова, как средства воздействия на сознание, делает и словесное действие наиболее выразительным, наиболее ценным и важным из всех действий, какими располагает актер, создающий образ при помощи логики действий. Чем совершеннее действует актер на сознание своего партнера при помощи слов, тем соответственно сильнее и его воздействие на зрителей.

Переоценить значение словесного действия в актерском искусстве поистине невозможно. Но это отнюдь не умаляет значения тех общих закономерностей логики действий, о которых речь шла выше и которые распространяются на все действия: и бессловесные, и словесные.

Словесное воздействие есть действие; как и всякое другое действие, оно есть ча­ст­ный случай (элемент) логики действий; как и всякое другое действие, оно есть единый психофизический процесс, определяемый его целью; как и всякое другое действие, оно есть переделывание объекта для достижения цели действующего субъекта. Особенности цели словесного действия, которая, как и всякая цель, двойственна по природе своей (всякая цель одновременно и субъективна, и объективна), определяет и особенности течения процесса словесного действия. Сюда входят: особенно­сти его психического содержания, особенности его физического мышечного бытия, особая его выразительность и его место в ряду других возможных случаев логики действий.

Словесное действие венчает этот ряд. Оно — высшая ступень человеческого действия, хотя бы по одному тому, что доступно только человеку. Отличительные особенности действия, совершаемого словом, с наибольшей ясностью и полнотой обнаруживаются в случаях словесного воздействия на сознание партнера с целью переделать, перестроить его сознание, приспособить его к интересам действующего.

Причем, когда мы говорим — переделать, изменить сознание партнера, мы вовсе не имеем в виду только кардинальную перестройку, ломку убеждений человека, полное его перевоспитание и т. п. Интересы действующего могут требовать существенной перестройки сознания партнера, но могут требовать и самых незначительных его изменений, вплоть до поправок, совершаемых почти мгновенно. Так, действующему, может быть, нужно исправить ту или иную подробность в представлениях партнера, может быть, нужно заставить его что-то вспомнить, сделать тот или иной вывод и т. д. Все это также изменения сознания, изменения, вносимые в его деятельность.

Общие закономерности, характеризующие словесное действие, вытекают из общих, природных свойств и качеств человеческого сознания. Отсюда — чрезвычайная сложность словесного действия.

Неопытные и старательные актеры часто, не умея действовать словом, пытаются восполнить безрезультатность произношения слов жестикуляцией и форсированием звука, которые при этом становятся штампами. Кто не знает, например, назойливого потрясания кисти руки, вытянутой вперед и сложенной лопаточкой перед грудью, или такого же потрясания вытянутым указательным пальцем? По существу то же самое происходит и в тех случаях, когда актер, вместо того чтобы воздействовать словом, пытается воздействовать криком или специфически «актерскими» модуляциями голоса.

**2**

Произнося слова, актер по природе своего искусства должен ими действовать, а действовать словами — это значит рисовать ими картину «не для слуха, а для глаза» партнера, как говорил К. С. Станиславский. Это значит внедрять свои видения в сознание партнера.

Действительность, рисуемая словами и внедряемая в сознание партнера, может быть подлинной реальной действительностью (тем, что на самом деле существует), может быть действительностью воображаемой, предполагаемой, иллюзорной, искаженной и т. д. — это зависит от того, кто, как и в каких обстоятельствах действует словами. Но во всех случаях для того, чтобы действовать словами, нужно, прежде всего, видеть — отчетливо представлять себе то, о чем говоришь, — по выражению И. П. Павлова, «разуметь действительность» (186, с. 529).

Один видит одно; другой, произнося те же самые слова, видит другое; третий — третье. Каждый видит то, что ему в данных обстоятельствах свойственно увидеть. Пока речь идет не о сцене, а о реальной жизни, нет надобности специально требовать «видений» от кого бы то ни было. Все люди, говоря о чем-то между собой, «воздействуют» более или менее ярко и убедительно на сознание собеседников картинами, которые так или иначе, по той или иной причине возникли и существуют в их сознании. Поэтому в жизни мы вправе требовать, чтобы люди говорили правду, не искажали действительности и сносились с ней, употребляя слова.

Другое дело — актерское искусство. Актер получает текст роли, в котором зафиксирован результат видений действующего лица, но не сами эти видения — лишь то, к чему они привели. Если актер не раскроет их в тексте, не восстановит их, изучая текст, если они не будут возникать в его воображении каждый раз, когда он произносит слова роли, то и воздействовать этими словами он не сможет.

Как бы старательно актер ни раскрашивал свою речь интонациями, как бы ни возбуждал свои чувства, как бы ни заставлял себя «переживать» что бы то ни было, если он не видит то, о чем говорит, — он не может действовать словом.

Отсутствие видений нарушает логику словесного действия, целесообразность произнесения слов. Такова первая и самая общая закономерность из всех специфических, «дополнительных» закономерностей логики словесных действий.

Для всякого нормального человека наибольшей убедительностью обладают непосредственно ощущаемые, конкретные и реальные факты. Поэтому чем активнее человек действует словом, тем соответственно больше стремится он к тому, чтобы рисуемая им картина состояла из совершенно конкретных материально ощутимых предметов и процессов; тем больше он «овеществляет самые иногда абстрактные понятия, самые фантастические представления, даже то, что по природе своей не материально.

На сцене «овеществление» произносимых слов требует особого мастерства. В совершенстве располагал им, в частности, Ф. И. Шаляпин. Когда он пел, например, «Пророка», он заставлял слушателей видеть с полной конкретностью и «сердце трепетное», и «угль, пылающий огнем», и «жало мудрыя змеи».

Ярким примером «овеществления» может служить исполнение народным арти­стом СССР В. О. Топорковым лекции профессора Кругосветлова в спектакле МХАТ «Плоды просвещения». Читая лекцию, В. О. Топорков наглядно и с полной конкретностью «показывал» слушателям «души умерших» и «вещество, еще более тонкое, чем эфир». Тем самым видения, представления и саму логику профессора Кругло­светлова, во всей их нелепости, артист доводил до предельной яркости. Именно поэтому зрителю делались столь очевидными абсурдность этих представлений и полная беспочвенность фанатизма профессора.

**3**

Сознание человека отражает внешний мир не пассивно, не зеркально, а постоянно перерабатывая поступающий извне материал. Поэтому воздействие на сознание есть всегда воздействие на работающее сознание, или, еще точнее, — на работу, происходящую в сознании, с тем чтобы эта работа протекала так, как это нужно действующему. А работа сознания многообразна, что влечет за собой многообразие способов воздействия на него.

Деятельность человеческого сознания есть единый процесс отражения объективного мира; но в разные моменты деятельность эта выступает преимущественно в качестве то тех, то других конкретных психических процессов. Мы имеем в виду следующее: сознание человека находится в деятельном состоянии тогда, когда человек сосредоточенно думает о чем-либо, когда он вспоминает что-либо, когда он мечтает, желает и практически добивается чего-либо, переживает те или иные чувства.

Единство всех этих психических процессов обнаруживается с полной ясностью: ни один из них практически невозможен без участия всех остальных. Волевой процесс невозможен без мыслительного, без воображения, без памяти, без внимания; эмоциональный — без волевого, мыслительного и т. д.; мыслительный — без волевого, эмоционального, без работы внимания и памяти и т. д.

Это не исключает того, что в каждый определенный момент тот или иной психический процесс выступает на первом плане и подчиняет себе другие, превалирует над ними. Иначе мы не могли бы различать их и утверждать, что, мол, данный человек в данную минуту «думает» или «мечтает», он «внимателен», что он обнаруживает волю, что он радуется или страдает, что он вспоминает. Не мог бы человек говорить и о самом себе: «я подумал», «я вообразил», «я вспомнил» и т. д.

Способность к определенным психическим процессам присуща всем нормальным людям; отражение внешнего мира сознанием не может протекать нормально без участия всех этих процессов; все они в единстве, в сложных взаимосвязях и взаимопереходах и представляют собою деятельность сознания, а конкретное содержание именно этих процессов и есть сложный процесс субъективных переживаний.

Так как каждый человек знает, что не только он, но и другие люди могут думать, хотеть, воображать, быть внимательными и чувствовать, он и побуждает других (или пытается побудить их) думать, хотеть, воображать, помнить, чувствовать, быть внимательными, наполняя в каждом случае тот или иной процесс определенным содержанием.

Действующий словом человек, таким образом, не только воспроизводит своей звучащей речью определенную картину для партнера, но и стремится к тому, чтобы эта картина вызвала в его сознании определенную, психическую работу. В зависимости от того, на какую именно психическую работу рассчитывает действующий словом (разумеется, не отдавая себе в том отчета), он применяет тот или другой способ словесного воздействия.

Применение определенного способа словесного воздействия есть дальнейший шаг к той же цели, какой служит и построение фразы.

Если этот шаг не сделан, если не ясен, смутен и расплывчат способ словесного воздействия, то это значит, что само действие не очень активно, что оно не продиктовано важными, существенными интересами действующего и поэтому не может выражать их. Выразительность такого действия, как правило, невелика.

Вне сцены, в повседневном общении людей существование различных способов словесного действия подтверждается многочисленными случаями, когда человек, как говорят, «бьет на чувства» другого или «давит на волю», или «упирает на сознательность», или «привлекает внимание», или «поражает воображение». Все эти случаи есть, в сущности, воздействие на сознание в целом, но в каждом из них действующий подбирается к сознанию партнера с той или другой его стороны.

**4**

Как минимум существуют шесть «адресов» воздействия на сознание — внимание, чувство, воображение, память, мышление и воля. В совокупности они занимают всю отчетливо определимую на практике сферу психической деятельности партнера. Все воздействия на отдельные способности и свойства сознания имеют общую, единую цель — воздействовать на сознание партнера в целом; а оно, в свою очередь, подчинено еще более общей цели — воздействовать на его поведение. Но общая цель, как всегда, практически конкретизируется и выступает в частных целях; эти частные цели определяют способ достижения общей цели. Поэтому, в зависимости от обстоятельств, одна и та же цель может требовать разных способов ее достижения.

Именно в этом смысле воздействия на внимание, на чувство, на воображение, на память, на мышление и на волю партнера суть способы выполнения словесного действия. Их можно и должно рассматривать как разные средства достижения общей цели. Но их можно рассматривать и как отдельные действия. Все зависит от того, в каком объеме мы берем логику действий — в большем или в меньшем.

Если ее берут в большем объеме и не подвергают делению, то способ воздействия, естественно, ускользает от внимания. Но чтобы изучить природу каждого из этих способов, его особенности, его отличия от других способов, нужно, пусть даже условно, взять каждый по отдельности — как специфический, малый по объему отрезок логики действия. Только тогда можно установить общие признаки и особенности этих способов — или, как мы будем для краткости называть их в дальнейшем, — простых (основных, исходных) словесных действий.

Переходя к рассмотрению этих признаков, необходимо помнить: практически, в действительности, признаки эти всегда выступают в новых вариациях и как единственный в своем роде случай. Поэтому речь может идти не об ограниченном числе способов словесного действия (не об определенном количестве словесных действий), а о категориях или группах словесных действий, из которых каждая имеет свои, характеризующие ее признаки. Группы эти можно перечислить, но нельзя перечислить состав каждой из них. В каждом конкретном случае способ словесного действия характеризуется не только признаками общими для той группы, к которой он может быть отнесен, но и признаками индивидуальными, только ему присущими.

Кроме того — каждая группа переходит в другую и в каждом словесном действии присутствуют признаки не только его группы, но и других групп, а сами группы отличаются друг от друга не отдельными признаками, а совокупностью признаков.

Поэтому, рассматривая определенные способы словесного действия или ограниченное число «основных» (опорных, исходных, простых) словесных действий, мы отнюдь не предполагаем ограниченного количества возможных применений этих способов и возможных словесных действий вообще.

В этом отношении опорные словесные действия напоминают «семь спектральных цветов Ньютона». «Никоим образом нельзя сказать, что спектр на самом деле состоит из семи отграниченных друг от друга участков. Цветная полоса спектра представляет в действительности лишь постепенный, совершенно непрерывный переход одного цвета в другой, так что вообще ни о каком определенном числе спектральных цветов говорить невозможно» (208, с. 18). Тем не менее, как известно, солнечный луч разлагается на семь спектральных цветов и любой цвет можно составить всего из трех основных цветов, хотя каждый конкретный цвет (синий, желтый, красный) отличается от другого конкретного цвета (синего, желтого, красного).

Подходя к рассмотрению «простых словесных действий», нужно учитывать, что любое из них, если и встречается в чистом виде, то чрезвычайно редко; что, следовательно, рассмотрение исходных, основных словесных действий должно вести к пониманию состава «сложных словесных действий» и к уяснению закономерностей превращения «простых», исходных словесных действий в «сложные».

**5**

Чем меньше взятый нами объем отрезка логики действий — тем ближе, тем конкретнее его цель; тем соответственно конкретнее, «проще» и рассматриваемое нами действие. Исходные или простые словесные действия — это своего рода детали сложного целого, рассматриваемые с точки зрения их ближайшей функции и их узкого назначения. Само собой разумеется, что художественный смысл они могут приобрести только в контексте поведения, т. е. как звенья индивидуальной логики действий образа — как то, в чем практически осуществляется сквозное действие и сверхзадача.

Но даже в условно изолированном от контекста виде простые словесные действия «просты» только весьма относительно. Всякое «просто словесное действие» рождается, возникает в момент «оценки» и без предварительной «оценки» состояться не может; всякое «простое словесное действие» требует надлежащей «пристройки» и без нее также состояться не может; всякое «простое словесное действие» имеет свою внутреннюю, субъективную и свою внешнюю, объективно-физическую сторону.

Внутренняя, психическая сторона — это субъективная цель и связанные с ней видения; внешняя, физическая — мускульные движения (в частности, речевого аппарата) и звучание речи.

Ближайшая, конкретная цель любого словесного действия, а тем более вытека­ющий из нее способ произнесения слов, обычно не осознаются самим действующим человеком; привычные, знакомые способы действовать, как правило, вообще совершаются неподотчетно — в то время когда внимание действующего занято их общей, а не ближайшей, целью. К таким способам относятся и спорные словесные действия. Поэтому редко бывает, чтобы человек, воздействуя на другого словами, отдавал себе отчет в том, что я, мол, сейчас воздействую или буду воздействовать на воображение или на чувство и т. д.

Всем этим способам люди обучаются с детских лет, сами того не замечая. Всеми ими они владеют достаточно хорошо, для того чтобы, прибегая к тому или другому способу, не думать о самом способе. Так, обедающий человек не думает о том, каким способом он препровождает пищу себе в рот, хотя всякий человек и всегда делает это тем или другим способом, в зависимости от его привычек и от того, в каких обстоятельствах он находится.

Так обстоит дело в обычной жизни, в повседневном общении людей при помощи слов. Мольеровский Журден, не ведая того, говорил «прозой» и не испытывал при этом ни малейших затруднений.

Другое дело — актерское искусство. Создавая индивидуальную логику действий образа, актеру приходится, по выражению К. С. Станиславского, «учиться всему сначала» (93, т. 1, с. 320), т. е. сознательно овладевать тем, что в жизни он делает непроизвольно.

Изучение простых (основных, опорных) словесных действий есть изучение слага­емых, из которых состоит всякое словесное действие, независимо от его сложности.

«Основные» словесные действия — суть действия, постоянно встречающиеся и знакомые каждому человеку. Поэтому можно называть их глаголами, которые также чрезвычайно часто употребляются.

Но глаголы эти можно понимать и в широком смысле, и в узком; причем в житейском обиходе нет даже надобности уточнять, в каком именно смысле — узком или широком — в данном случае употребляется каждый из этих глаголов; это бывает явно само собой из содержания разговора.

В качестве названий «основных» словесных действий, эти же самые глаголы долж­ны стать специальными терминами — их смысл должен быть точен и ограничен. Для этого их нужно понимать, пусть даже условно, в самом узком, конкретном смысле. А именно: как названия действий, которые можно совершать в данную минуту и каждое из которых можно совершить пользуясь даже одним, двумя словами.

Это, разумеется, не значит, что «основное» словесное действие может протекать не дольше минуты и что оно может быть совершено только одним словом. Это значит лишь то, что смысл глагола должен быть понимаем столь конкретно, чтобы можно было констатировать как объективный факт, что в данную секунду словом было совершено (или должно быть совершено, или совершается) именно это, а не другое действие.

В качестве таких названий опорных или простых словесных действий могут вы­ступать следующие глаголы:

1. ЗВАТЬ;

2. ОБОДРЯТЬ;

3. УКОРЯТЬ;

4. ПРЕДУПРЕЖДАТЬ;

5. УДИВЛЯТЬ;

6. УЗНАВАТЬ;

7. УТВЕРЖДАТЬ;

8. ОБЪЯСНЯТЬ;

9. ОТДЕЛЫВАТЬСЯ;

10. ПРОСИТЬ;

11. ПРИКАЗЫВАТЬ.

Если понимать каждый из них в широком смысле, то окажется, что они как бы покрывают друг друга. Особенно ясно это в отношении глаголов ПРОСИТЬ, ПРИКАЗЫВАТЬ, ОБЪЯСНЯТЬ, ПРЕДУПРЕЖДАТЬ.

Когда один человек «просит» о чем-то другого в широком смысле этого слова, то это значит, что по смыслу произносимых им слов и фраз, по характеру отношения к партнеру, по содержанию обращения он «просит»; но это — просьба в целом, вообще. Может случиться между тем, что, прося в широком смысле слова, он в узком смысле как раз не просит, а в последовательном порядке: узнает, объясняет, предупреждает и т. д. По общему смыслу весь такой ряд действий может быть иногда назван одним словом «просьба», но тогда само слово это понимается в широком смысле. Так обстоит дело и с любым другим из глаголов, перечисленных выше.

Когда мы употребляем их в широком смысле, мы имеем в виду смысл всего словесного обращения в целом или смысл произнесенных слов, а не способ действования ими. Поэтому терминами, обозначающими процесс действия как таковой, могут быть только глаголы, понимаемые в самом узком, конкретном значении каждого из них.

Но и в этом, узком, смысле предлагаемые нами глаголы только с известной степенью условности обозначают подразумеваемые действия. Они могут быть заменены другими, и суть дела от этого не изменится; так глагол «объяснять» можно заменить глаголом «разъяснять», глагол «приказывать» — глаголом «требовать», глагол «удивлять» — глаголом «поражать» и т. д. Нам представляются более точными названиями подразумеваемых действий перечисленные выше глаголы, но это, разумеется, не имеет принципиального значения.

**6**

**1. ЗВАТЬ (привлекать к себе внимание).**

Это словесное действие имеет самую примитивную цель; оно, так сказать, — самое «простое» из опорных словесных действий. Оно не всегда даже требует произнесения слов и потому не всегда — словесное действие, в собственном смысле этого понятия. Так, привлечь к себе внимание можно не только словом, но и звуком — свистком, хлопком в ладоши, окриком. Поэтому простое словесное действие звать требует минимального количества слов. Чаще всего это бывают междометия (например, «Эй!») или такие слова, как «Послушайте!», «Подождите!», «Минуточку!», «Гражданин!», «Товарищ!», или обращения: «Коля!», «Вася!», «Николай Васильевич!» и т. д.

Цель простого словесного действия звать — только обратить на себя внимание, привлечь к себе внимание партнера — и все.

**2. ОБОДРЯТЬ и 3. УКОРЯТЬ (или упрекать).** Оба действия адресуются к чувству партнера; оба они имеют целью изменить его самочувствие. Оба они возникают тогда, когда предполагается, что партнер уже понимает, о чем идет речь, когда не нужно ничего нового открывать партнеру, не нужно ничего объяснять ему, а достаточно лишь укрепить в его сознании то, что в нем уже существует и когда сделать это можно, показав партнеру неправомерность, неосновательность его самочувствия в данный момент.

Самочувствие человека можно либо улучшить, либо ухудшить. Поэтому существует два способа воздействия на чувства. Действие ободрять имеет целью улучшить самочувствие партнера, действие укорять (или упрекать) — ухудшить его.

В первом случае (ободрять) субъект стремится укрепить в сознании партнера уверенность в том, что его действия отвечают его интересам и что, следовательно, ему не нужно сомневаться, медлить, тянуть, раздумывать, колебаться.

Во втором случае (укорять) субъект как бы возвращает партнера к осознанию тех его интересов, о которых он забыл, какие он упустил из вида, каким он изменил, но которые должны были бы определять его поведение.

Типичные подтексты первого: «Смелей!», «Решительней!», «Веселей!»

Типичные подтексты второго: «Как же тебе не стыдно!», «Одумайся!», «Устыдись!», «Опомнись!»

Ободрять — это значит пытаться сделать партнера легче, выше, бодрее; отсюда тенденция ободряющего использовать высокие тона своего голоса.

Укорять — это значит заставлять партнера задуматься, т. е. пытаться сделать его тяжелее, серьезнее, заставить его почувствовать себя плохо, устыдиться своего поведения. Отсюда тенденция укоряющего использовать низкие тона своего голоса.

Внутреннее родство этих двух противоположных друг другу словесных действий выражается в том, что они часто и легко переходят друг в друга. Так, если вы ободряете человека в каких-то его начинаниях, а он не поддается вашим ободрениям и продолжает колебаться, вы будете, вероятно, укорять его за нерешительность, медлительность, лень и т. д.; как только вы увидите, что ваши укоры действуют, — вы опять будете ободрять его. Если воздействие начинается с укора и он дает надлежащий эффект, то за укором последует ободрение. Все это возможно, разумеется, только в том случае, когда действующий подлинно добивается какой-то определенной, конкретной цели.

Оба эти словесные действия обычно возникают либо между людьми, из которых хотя бы один хорошо знает другого (или думает, что хорошо знает его), либо в знакомой, привычной, стереотипной, хотя бы для одного из них, обстановке (в магазине, на вокзале, в троллейбусе и т. п.).

Еще сходство: словесные действия ободрять и укорять оба требуют минимального количества слов; оба они могут быть выполнены легко одними междометиями: ободрять — «Ну-ну!», укорять — «Ай-яй-яй!» Слово по природе своей выражает мысль, понятие. Поэтому воздействие им на чувство как таковое есть производная функция слова и использование его не по прямому его назначению.

«Пристройки» к укорам и ободрениям (и те, и другие) внутренне противоречивы.

Пристраивающийся и к укору, и к одобрению должен (по его представлениям и в данную минуту) иметь право судить и оценивать поведение партнера, должен знать, что хорошо для него и что для него плохо. Это приближает пристройки к «пристройкам сверху».

Ободряющий должен быть сам бодр; это еще больше приближает его «пристройку» к «пристройкам сверху». Ободряющий в известном смысле всегда — целитель, врачующий. А еще Гиппократ говорил: «Врачу сообщает авторитет, если он хорошего цвета и хорошо упитан, соответственно своей природе, ибо те, которые сами не имеют хорошего вида в своем теле, у толпы считаются не могущими иметь правильную заботу о других» (59, с. 96).

Но, с другой стороны, тело ободряющего должно быть приспособлено к тому, чтобы помогать партнеру немедленно взбодриться, стать выше, активнее, веселее. Это тянет ободряющего к партнеру. В результате пристройка ободрять есть «пристройка снизу», но с более или менее обнаруживающейся тенденцией кверху.

Укоряющему нет надобности тянуться к партнеру. Наоборот, он ждет — когда наконец под влиянием его слов совесть заговорит в партнере; тело его должно быть приспособлено к такому ожиданию. Это делает «пристройку» к укору «пристройкой сверху». Но, с другой стороны, «пристройка» к укору не только не содержит в себе бодрости, а напротив — в ней содержится нечто от сочувствия партнеру. Укоряющий как бы берет на себя функцию совести партнера, поэтому, хотя он «пристраивается сверху», тем не менее, в пределах возможного при такой «пристройке», он «опущен», тяжел; он как бы демонстрирует партнеру свою подавленность поведением последнего. (Отсюда — серьезность, мышечная распущенность, характерное покачивание головой.)

Пристройка к укору и пристройка к ободрению требуют прямого взгляда на партнера.

Укоряющий и ободряющий не отгораживаются от партнера, а как бы сливаются с ним. Они не противопоставляют свои интересы интересам партнера, а наоборот, исходят из интересов партнера, берут на себя заботу о его интересах.

Прищуренный или косой взгляд отгораживают действующего от партнера и говорят о разности их интересов. Поэтому, проникая в «пристройку» к укору и ободрению, они делают и укор, и ободрение не «чистыми», а с той или иной «примесью», т. е. делают словесное действие не простым, а сложным, о чем речь будет дальше.

Каждый способ действия словом, каждое простое, опорное словесное действие, включает в себя определенного рода «пристройку», которая сама вытекает из определенного содержания «оценки». Поэтому содержание «оценки» и характер «пристройки» предопределяют способ словесного действия. А отсюда вытекает: научиться точно и верно пристраиваться ободрять и укорять — это значит научиться совершать сознательно, произвольно эти опорные словесные действия. И это относится ко всем основным опорным словесным действиям.

**4. УДИВЛЯТЬ и 5. ПРЕДУПРЕЖДАТ**Ь суть словесные действия, адресованные воображению партнера.

В одном случае воображение партнера призывается к тому, чтобы нарисовать нечто укрепляющее его, партнера, позиции, нечто расширяющее его горизонты или нечто ему приятное; в другом случае воображение партнера призывается к тому, чтобы нарисовать картину, которая помогла бы ему чего-то избежать, увидеть нечто ограничивающее его перспективы, нечто такое, что может предостеречь его от возможных ошибок.

Смысл произносимой фразы может при этом резко расходиться с объективным содержанием способа словесного действия. Так, удивлять можно, сообщая что-нибудь чрезвычайно неприятное, страшное, даже ужасное по существу. Но если человек этим сообщением удивляет, то он выдает его как бы за нечто облегчающее положение партнера, расширяющее его горизонты.

Такой фразой, например, как «сейчас я удивлю вас очень приятным для вас сообщением», можно не только удивлять, но и предупреждать. В последнем случае у партнера неизбежно останется двойственное впечатление: смысл слов будет говорить одно, способ действования ими — обратное. Таким же образом фразой «я вас предупреждаю — вас ждет большая неприятность» можно с успехом удивлять. И опять у партнера будет двойственное впечатление — так произнесенная фраза опять будет интриговать его. И действие удивлять и действие предупреждать требуют от партнера, чтобы тот, так сказать, «пошарил» в своих представлениях и воспоминаниях, чтобы он пробежал по ним и по предлагаемому фрагменту восстановил подразумева­емую цельную картину. Действие удивлять предлагает шарить в одном направлении, действие предупреждать — в другом. Возможный случай противоречивого предложения, когда смысл слов требует одного, а способ действия — другого, заставляет партнера, прежде всего, решать вопрос — в каком же направлении должно работать его воображение?

Оба действия рассчитаны на догадливость партнера, на его сообразительность; чтобы им обнаружиться, нужно время. Поэтому характерной чертой и действия удивлять, и действия предупреждать является ожидание эффекта или, во всяком случае — ожидание результата и внимательнейшее наблюдение за партнером. Если эта черта ярко выражена, то она сближает оба действия с действием узнавать, о котором речь будет дальше.

Действие удивлять и действие предупреждать так же легко переходят друг в друга, как и действия ободрять и укорять; но для перехода от одного способа действия к другому, как всегда, нужны особые основания, а в данном случае они обычно влекут за собой не только смену способа, но и усложнение его.

«Оценка», в момент которой рождается словесное действие, адресованное воображению, заключается в восприятии в партнере чего-то такого, что говорит: вот он не знает то, что весьма близко его касается; он ведет себя так, как если бы не существовало того, что в действительности существует. Потребность, заинтересованность в том, чтобы открыть ему это, для него важное, чтобы он действовал, как осведомленный человек, причем действовал так в своих собственных интересах, — потребность эта выливается в действиях удивлять и предупреждать.

«Пристройка» удивлять — это ярко выраженная пристройка «сверху». Пристраивающийся удивлять располагает тем, чем не располагает его партнер, но что нужно и важно партнеру. Поэтому удивляющий должен чувствовать себя сильнее удивля­емого, должен чувствовать себя вправе удивлять партнера — это, так сказать, психическая предпосылка пристройки «сверху». Далее для того чтобы удивлять, нужно физически, в пространстве, устроиться удобно для созерцания эффекта. Так приготавливается человек наблюдать интересную картину, в которой он от каждого штриха ждет большого удовольствия и в которой он поэтому не хочет упустить ни одной подробности.

Поэтому пристройка к действию удивлять в принципе требует устойчивого и удобного расположения тела в пространстве, прямого взгляда на партнера и относительного облегчения тела. Удивляющий сообщает партнеру нечто благоприятное для него и, пока он будет удивлять партнера, ему нет надобности готовиться к сопротивлению, к противодействию, к борьбе.

Действие удивлять включает в себя настойчивую мобилизацию внимания партнера. Поэтому удивляющий часто «томит» слушателя — старательно подготавливает его сознание к восприятию того главного, что должно удивить его, все больше и больше привлекает к себе внимание многозначительностью воспроизводимой картины.

Бывает, впрочем, и наоборот: удивляющий «бьет на неожиданность» и выпаливает все сразу, предварительно, разумеется, пристроившись к партнеру так, как было только что сказано. Но и в этом случае он обязательно займет позицию удобную для восприятия значительного эффекта.

Особенность поведения удивляющего в том, что он «выдает» слова (точнее — сообщения), как дарящий выдает подарки, т. е. ради эффекта, который они должны произвести, чтобы насладиться этим эффектом.

Если «пристройку», подготавливающую действие, предупреждать, уподобить бессловесным действиям, чтобы яснее увидеть мышечную природу ее, то можно заметить, что она имеет нечто общее с бессловесным действием подкарауливать, подстерегать. «Пристройка» предупреждать в чистом виде требует косого взгляда и положения тела как бы готового к обороне, настороженного. «Пристройка» предупреждать внутренне противоречива: с одной стороны, предупреждающий (как и удивляющий) владеет тем, чего лишен предупреждаемый, — отсюда тенденция быть «сверху»; с другой стороны, и это делает «пристройку» предупреждать «пристройкой снизу» — предупреждающий зависит от предупреждаемого.

Последний почему-то не считается с тем, с чем должен бы считаться, по представлениям предупреждающего. Почему? Может быть, он не знает того, о чем его приходится предупреждать, а может быть, знает, но не хочет считаться, так как владеет чем-то другим, чего лишен предупреждающий? Отсюда неуверенность предупреждающего в своем праве быть «сверху» и зависимость его от партнера.

Дело еще усугубляется тем, что действие предупреждать толкает соображение партнера в сторону неприятную для него, и предупреждающий должен быть готов к протесту со стороны партнера, к сопротивлению. Он готовится не к тому, чтобы наслаждаться эффектом, как это имеет место в «пристройке» удивлять, а к тому, чтобы продолжать добиваться своего, т. е. — работать, действовать дальше, перестраивая сознание партнера.

Если содержащаяся в «пристройке» предупреждать тенденция «кверху» делается превалирующей, то и последующее за ней словесное воздействие будет не простым, опорным словесным действием предупреждать, а сложным — с примесью, например, словесного действия приказывать (т. е. сложным словесным действием угрожать). Если из «пристройки» предупреждать совсем исчезнет тенденция «кверху», то к этому простому опорному словесному действию будет добавляться другое — например, просить, и перед нами опять будет сложное словесное действие.

Как мы отмечали, в опорном словесном действии звать действует преимущественно звук; в опорных словесных действиях ободрять и укорять действует преимущественно интонация; в простых словесных действиях удивлять и предупреждать действует уже преимущественно фраза. Но фраза действует здесь не как цельная законченная картина, а как часть фрагмента картины — как картина не столько воспроизведенная, сколько подразумеваемая. Фраза эта — многозначительный намек. Фрагментарность ее выражается в склонности удивляющего и предупреждающего к психологическим паузам после запятых. Во время этих пауз и тот, и другой как бы прикидывают: нужно ли рисовать картину дальше? не достаточно ли воспроизведенного уже штриха, черты, фрагмента? Отсюда — тенденция к особенно рельефному выделению ударных слов и к короткой фразе. Функцию намека выполняют, в сущности, ударные слова; поэтому удивлять и предупреждать удобно одним словом или рядом слов, связь между которыми только подразумевается. Этот ряд слов воспроизводит картину как бы пунктиром, он дает лишь опорные точки для воображения партнера.

**6. УЗНАВАТЬ и 7. УТВЕРЖДАТЬ** — суть простые словесные действия, адресованные памяти партнера.

Все словесные действия в той или иной мере касаются памяти партнера, и это влечет за собой последствия, о которых речь будет дальше. Но словесные действия узнавать и утверждать выступают как таковые («в чистом виде») постольку, поскольку действующий словами апеллирует преимущественно к памяти партнера и поскольку он игнорирует в сознании партнера все другие его свойства и способности.

Когда человек совершает «чистое» словесное действие узнавать, он извлекает нечто из памяти партнера; когда он утверждает — он нечто в нее вкладывает. Если при этом он задевает мышление, воображение, чувства или волю партнера — он не только узнает или утверждает; тогда к этим опорным словесным действиям добавляются другие и получаются уже не «простые» словесные действия, а «сложные» (составные).

Главная трудность в овладении этими словесными действиями как раз и заключается в том, чтобы «не задевать» ничего в сознании партнера, кроме его памяти: только узнавать (спрашивать) и только утверждать. В повседневном быту характерным примером такого узнавания («чистого» вопроса) может служить переспрос — действующий не расслышал или не понял слов партнера и хочет только восстановить, что тот сказал — и все. Примером такого же «чистого» утверждения может служить холодный, формальный и, главное, окончательный ответ на вопрос.

«Оценка», предшествующая узнаванию, есть столкновение потребности что-то конкретное знать с восприятием осведомленности партнера, в чем-то выразившейся или подразумеваемой.

«Оценка», предшествующая утверждению, есть восприятие готовности партнера что-то узнать, при заинтересованности действующего в том, чтобы он это узнал. Без восприятия этой готовности утверждение не будет «чистым» — к нему добавится то или другое словесное действие.

«Пристройка» к партнеру для узнавания и утверждения как таковым — это «пристройка наравне», нейтральная «пристройка». Если в ней появляются элементы «пристройки сверху» или «пристройки снизу», то к последующему узнаванию или утверждению добавляются другие опорные словесные действия и получаются сложные (составные) словесные действия.

Характерным признаком узнавать является ожидание ответа без всякого его предрешения. Произнося ударное слово фразы, при помощи которой он узнает, узнающий мышечно, физически уже совершенно готов к восприятию любого ответа. Поэтому непосредственно за последним словом узнавания наступает полная неподвижность в положении, удобном для восприятия ответа, узнающий, так сказать, крепко держится за партнера своим вниманием, особенно крепко вцепляется в него, произнося ударное слово, и не отпускает его вплоть до выяснения результата совершенного действия, (партнер ответил, партнер не ответил, партнер не знает, что ответить).

Утверждение, наоборот, характеризуется тем, что на последнем слоге ударного слова утверждающий «бросает» партнера, вложив в его сознание то, что ему нужно было вложить, утверждающий сделал свое дело, и партнер его теперь как бы уже не интересует. Разумеется, это только видимость и только момент; в следующее же мгновение он может опять «сцепиться» с партнером — ведь утверждающий вкладывал в сознание партнера нечто для той или иной общей цели, которая может быть не достигнута одним утверждением, что, впрочем, тоже случается.

Если утверждающий хотя бы на мгновение не «бросит» партнера — это значит, что он не только утверждает. Поэтому утверждение как таковое всегда кончается точкой и ни в коем случае не запятой. Поэтому, чтобы уметь утверждать, нужно уметь в произнесении «ставить» точки.

Узнавание и утверждение суть словесные действия чрезвычайно распространенные. Но чаще всего они встречаются не в качестве «чистых» опорных словесных действий, а в составе словесных сложных действий. Ведь всякая живая человеческая речь содержит в себе либо утверждение, либо узнавание в широком смысле этих слов.

Утверждать можно не только наличие, но и отсутствие чего-то. Я, например, могу утверждать, что там-то не был, того-то не видел, таким-то образом не действовал. При утверждении в сознание (точнее — в память) партнера вкладываются некие сведения. Содержание этого вклада определяется, очевидно, не процессом вкладывания, не способом действия, а содержанием видения и смыслом предложения, которым совершается простое словесное действие утверждать.

Здесь наглядно обнаруживается связь мышечной, физической стороны способа действия со смыслом произносимых слов. Утверждать можно и фразой «нет, не был» и фразой «да, был», но та и другая фразы могут потребовать разных мышечных движений при одном и том же способе действия — утверждении. Первая может потребовать отрицательного жеста головой, вторая — утвердительного.

В принципе это относится не только к узнаванию и утверждению, но и ко всем опорным словесным действиям.

Действия узнавать и утверждать осуществляются преимущественно цельной фразой или одним словом, которое в данном случае играет роль такой фразы. Оба эти словесные действия требуют очень четкого и ясного выделения ударного слова и относительной слитности, монотонности и безударности всех остальных слов фразы. Ударное слово выражает то, что извлекается из памяти партнера или вкладывается в нее; все остальные слова фразы призваны лишь помочь партнеру отыскать в своей памяти нужные действующему факты или уложить в памяти выдаваемые ему сведения. Ударное слово принуждает, все остальные — помогают. В ударном слове сконцентрированы вопросительность или утвердительность всей фразы в целом.

Если узнавание или утверждение осуществляются одним словом или короткой фразой, то это значит, что из памяти партнера извлекается (или в нее вкладывается) либо что-то очень простое, либо что-то такое, о чем партнер уже знает достаточно. Если эти действия совершаются длинной фразой, то это значит, что извлекается из памяти или вкладывается в нее нечто сложное или нечто такое, что непонятно без пояснений и уточнений. Фраза в целом дает, так сказать, сухую справку о предмете, обозначаемом ударным словом. Поэтому ее конструктивная цельность и логическая лепка должны быть очень явны.

**8. ОБЪЯСНЯТЬ и 9. ОТДЕЛЫВАТЬСЯ**. Эти простые словесные действия адресованы мыслительным способностям партнера. Объясняющий и отделывающийся добиваются от партнера, чтобы тот нечто понял, усвоил, запомнил. Но — в отличие от действия утверждать — они добиваются, чтобы он усвоил и запомнил не тот или иной факт сам по себе, а некоторую пространственную или временную связь явлений — элементов рисуемой картины.

Объяснять и отделываться суть действия, хотя и противоположные, но в то же время и родственные друг другу.

Объясняющий добивается от партнера, чтобы тот что-то понял и стал его единомышленником; ему нужно, так сказать, позитивное понимание, понимание по существу; он заинтересован в определенном, том, а не другом, сознательном и деятельном поведении партнера.

Отделывающийся тоже добивается от партнера, чтобы тот что-то понял. Но нужно это отделывающемуся только для того, чтобы партнер «отстал» от него, чтобы он оставил его в покое. Это, так сказать, задача негативная — «пойми и отстань», «неужели не понятно», «давно пора понять».

Отделываться — это то же самое, что и объяснять, но с другой, противоположной последующей целью, поэтому и существует среди «чистых» словесных действий специфическое отделываться, отличное от всех других.

«Оценка», предшествующая воздействиям на мыслительные способности партнера, заключается в восприятии акта — собеседник не понимает того, что для воздействующего нужно, чтобы он понимал. Либо он не понимает чего-то, что он имеет основание не понимать и потому не делает того, что нужно, чтобы он делал — тогда из «оценки» выльется «пристройка» и «воздействие» объяснять. Либо партнер не понимает чего-то, что должен бы понимать и поэтому мешает действующему субъекту делать то, что тот делает — тогда за «оценкой» следует «пристройка» и «воздействие» отделываться.

«Пристройка» объяснять, как это ни кажется на первый взгляд странно, есть пристройка «снизу». Объясняющему нужно, чтобы партнер думал, чтобы он напряг свои мыслительные способности, чтобы он сосредоточился на мыслимых представлениях; при этом объясняющий берет на себя функцию помощника в деле, которое может совершить только сам партнер, он, так сказать, обслуживает мыслительные процессы партнера. Такую роль объясняющий примет на себя, потому что он кровно заинтересован в определенном течении мыслей партнера. Позиция обслуживающего помощника и предопределяет характер пристройки — «снизу».

Значит ли это, что объяснять можно только «снизу»? — Конечно, нет. Но объяснения «сверху» или «наравне» могут быть только сложными словесными действиями, в состав которых входит опорные словесное действие объяснять. Так, скажем, профессор, читая лекцию «объясняет» только в широком смысле (т. е. по содержанию своей лекторской работы вообще). Практически же он адресуется не только к мышлению студентов, но и к их воображению, и к их памяти, и к их чувствам. Читая лекцию, он, вероятно, будет пристраиваться к слушателям «сверху» — лектор учитывает, что слушатели больше, а не меньше, чем он сам, заинтересованы в понимании излагаемого на лекции материала.

«Чистое» осуществление словесного действия объяснять всегда содержит в себе наблюдение за мыслительными процессами, происходящими в сознании партнера. Объясняющий следит, понимает его партнер или нет, усваивает он его логику или нет; объясняющий ждет проявлений понимания или непонимания. Поэтому в его «пристройку» входят движения, нужные для того, чтобы удобно было следить за ходом мыслей партнера, и поэтому объяснение, пока оно не закончено, чаще всего чередуется с узнаванием. А ход мыслей отражается преимущественно в мельчайших движениях лицевой мускулатуры и головы: ведь глаза — это «зеркало души», потому что по глазам видно направление внимания, а где внимание человека — там и его мысли.

Поэтому «пристройка» объяснять есть — образно говоря — «пристройка к работающей голове партнера». «Пристройка» с позиций зависимого, но зависимого не от воли партнера, а от того, как и что он думает, «пристройка» с готовностью поправить партнера, если тот ошибется. Это — «пристройка снизу» на данный момент того, кто, может быть, имеет право и основание и на «пристройку сверху», но сейчас поставлен пред необходимостью пристраиваться «снизу».

«Пристройка» отделываться заключается в том, что человек, оторванный от дела, которое он только что делал, и готовый продолжать это дело, ждет момента, когда можно будет объяснить партнеру, что его претензии неуместны. Поскольку отделывающийся не заинтересован в партнере, тогда как партнер заинтересован в нем, у первого — «пристройка сверху». В момент начала воздействия она мгновенно переходит в минимальную по длительности и по скупости движений «пристройку» объяснять. После совершения «воздействия» отделываться, человек опять возвращается к тому делу, которое он делал до оценки непонимания партнера и в этом опять обнаруживается независимость его от партнера. Научиться отделываться — это значит научиться быть занятым делом, отвлечься от этого дела ровно настолько, насколько это необходимо, чтобы объяснять и вновь к этому делу вернуться.

Объясняющий следит за тем, что происходит в сознание партнера, и потому он «крепко держится» своим вниманием за партнера и в течение всего «воздействия», и после того, как произнесет последнее слово. Отделывающийся, наоборот, должен мгновенно «схватить» партнера и так же мгновенно бросить на последнем слове. Эта готовность бросить партнера содержится уже в «пристройке» отделаться от него и именно в ней, в этой готовности, выражается главная, существенная черта, отличающая «чистое» опорное словесное действие отделываться от «чистого» опорного слове­с­ного действия объяснять.

В каждом словесном действии участвует не только речь, но и вся скелетная мускулатура действующего. Особенно ярко это обнаруживается в словесном действии объяснять. Объясняющий подобен экскурсоводу или инструктору: он стремится показать взаимосвязь вещей и явлений во всей их предметности и конкретности, только по необходимости заменяя словами то, что сам он видит как полную реальность. Поэтому активно объясняющему часто не хватает слов, они кажутся ему недостаточно точными и красноречивыми, и он склонен дополнять смысл слов поясняющими и уточняющими жестами.

Отметим, что оба эти словесные действия часто уступают друг другу место и в этом обнаруживается их родственность. Если человеку не удается отделаться от партнера, он незаметно для себя начинает объяснять ему, иногда теми же словами, какими только что отделывался. И наоборот, если человек долго и безуспешно объяснял — объяснение может легко перейти в действие отделываться. Споры нередко возникают и протекают именно так — в чередованиях действий объяснять и отделываться, но при этом применяются, конечно, не только «простые» словесные действия, но и сложные и преимущественно последние.

**10. ПРОСИТЬ и 11. ПРИКАЗЫВАТЬ** суть простые словесные действия, адресованные воле партнера. От партнера требуется та или иная, немедленная, конкретная и ясная реакция. Это может быть: взять что-то, дать что-то, сказать что-то, сделать что-то, думать что-то; или наоборот — не брать, не давать, не говорить, не делать, не думать и т. д. — всегда что-то вполне ясное и определенное. Если действующему нужна только такая немедленная реакция и он добивается ее звучащей речью, то это — либо просьба, либо приказ.

Как уже упоминалось, обращение к воле как таковой есть игнорирование всех других психических свойств и способностей сознания партнера. Поэтому если у человека нет представлений об уме, о воображении, о чувствах и знаниях партнера или партнеров, иначе говоря — если он находится среди совершенно незнакомых ему людей и если он при этом остро нуждается в том, что эти люди, по его понятиям, могут ему дать — он будет либо просить, либо приказывать.

Воздействие на волю есть прямой путь к результату, нужному для действующего субъекта; воздействие на все другие психические процессы сознания — окольные пути к тому же результату. Когда человеку некогда идти окольным путем или когда он не знает верного окольного пути (так как не знает особенностей характера партнера), он обычно пытается идти прямым путем, так сказать, «напролом». Это и есть просьба или приказ как таковые.

В боевой обстановке командир приказывает своему подчиненному, не вникая в особенности психического склада последнего. Человек, проспавший в поезде станцию, просит пропустить его к выходу, не заботясь о чувствах, мыслях и воображении того, кто оказался на его пути.

Но так происходит, пока человек не сталкивается с помехой в сознании партнера; как только он увидит ее — в том ли, что партнер чего-то не понимает, в том ли, что он чего-то не чувствует, чего-то не представляет себе, не помнит — он переменит способ действия и направит свои усилия на преодоление возникшей помехи. Теперь у него уже есть некоторое представление об особенностях психики партнера и это представление диктует ему тот или иной обходный путь к цели, достичь которую не удается прямым путем.

Приказ или просьба возникают в результате острой потребности, которую нужно немедленно удовлетворить. Если ее нет, то нет и оснований идти «напролом», даже когда неизвестны психические свойства партнера. Ведь, если есть на это время, особенности психического вклада партнера могут быть разведаны, а для этого будут использованы другие способы словесного действия — те, которые адресованы мыслительным процессам памяти, воображению, чувству.

Поэтому «оценка», предшествующая просьбе и приказу, заключается в столкновении острой потребности с препятствием в поведении другого человека. Это, впрочем, может быть и поведение животного — так, приказывают люди часто и с полным успехом не только людям, но и собакам, кошкам, лошадям.

Повод для приказа или просьбы воспринимается человеком, который всегда так или иначе уже ориентирован в данном человеческом окружении или хотя бы вообще в человеческом обществе, где ему всегда, в большей или меньшей степени, свойственно либо ощущать свое право, свое превосходство, свои преимущества, либо, наоборот, ощущать отсутствие прав, превосходства и преимущества.

В первом случае оценка перейдет в «пристройку сверху» и приведет к приказу; во втором случае — в «пристройку снизу» и приведет к просьбе.

«Пристройка», приводящая к приказу, — самая яркая пристройка «сверху». Она требует относительной приподнятости всего тела, освобожденности мышц и прямого взгляда на партнера. Приказывающий стремится (разумеется — рефлекторно) быть как можно выше, оставаясь в то же время совершенно свободным: позвоночник и шея выпрямляются, а руки, плечи и особенно мускулатура лица — щеки, губы, подбородок, брови — освобождаются, так сказать, «висят». Нахмуренный лоб, сдвинутые, напряженные брови при приказе говорят о том, что к приказу добавлено какое-то другое опорное словесное действие и что перед нами, следовательно, сложное словесное действие, в котором приказ, может быть, занимает большое или даже ведущее место.

Словесное действие приказывать обычно бывает связано с жестом — иногда рукой и почти всегда головой. Жест рукой (как на это указывал еще С. М. Волконский) всегда предшествует приказу словами; жест головой, указывающий, как и жест рукой, чего именно требует приказывающий, осуществляется на ударном слове, точнее — на ударном слоге ударного слова.

Приказ всегда завершается ожиданием выполнения с уверенностью в том, что оно последует. Приказывают преимущественно глаза — губы только произносят слова приказа.

Таким же ожиданием выполнения завершается и просьба. Она столь же категорична, как и приказ; просят также преимущественно глаза, а речевой аппарат также только произносит слова просьбы.

Но «пристройка», приводящая к просьбе, — самая яркая пристройка «снизу». В просьбе как таковой все целесообразно, подчинено одной цели — получить, хотя прав на это просящий не ощущает. Поэтому он стремится всячески облегчить выполнение своей просьбы.

Поэтому пристроившийся к партнеру, чтобы просить у него, во-первых, готов мгновенно получить просимое, завладеть им; во-вторых, готов выполнить любое желание партнера немедленно; в-третьих, стремится избежать всякой назойливости со своей стороны, в той мере, в какой это не мешает готовности немедленно получить просимое. Просящий тянется к партнеру, ловит его взгляд и всякое иное проявление его воли, но он в то же самое время осторожен и мягок. Чем активнее просьба, тем яснее сочетается в ней предельная настойчивость с предельной мягкостью и осторожностью.

Родственность приказа просьбе и просьбы приказу обнаруживается, между прочим, опять в том, что они часто уступают друг другу место. Если просящий или приказывающий и его партнер по субъективному ощущению соотношения сил находятся в примерно равном положении, то «просящий» легко превращается в «приказывающего» и обратно. Так часто воздействуют друг на друга близкие родственники, товарищи, если одному из них нужно, чтобы другой сделал что-то немедленно, а тот медлит.

Впрочем, приказ легко переходит в просьбу (и обратно) независимо от субъективного ощущения сил, в случаях крайней срочности дела и крайней заинтересованно­сти в нем.

В просьбе и в приказе действует преимущественно смысл не слов и не фразы как таковой (как это имеет место при воздействии на мышление, память и воображение), а интонация, с которой они произносятся. Поэтому, в частности, с просьбой и особенно часто с приказом обращаются к детям, не умеющим говорить. Поэтому оказывается возможным воздействие словом на волю животных, т. е. воздействие непосредственно, «прямо» на их поведение. Но воздействовать на животное «снизу», очевидно, нелепо — поэтому никто всерьез не просит собак, лошадей и кошек, а приказывают им.

**7**

По своему лексическому составу и грамматическому построению фраза может быть вопросительной, повелительной, может объяснять, утверждать и т. д. Это облегчает соответственное произнесение фразы — способ действования ею.

В повседневном общении людей в момент оценки возникает конкретная ближайшая цель; значит, в этот же момент рождается и способ действия и видения, которые затем воплощаются в определенном подборе слов и в построении из них определенных словосочетаний. Таким образом, звучание фразы лишь дополняет, уточняет и обогащает тот ее смысл, который выражает содержание слов и построение фразы. Иначе говоря, в выражении мысли словами способ действия ими играет лишь вспомогательную и второстепенную роль. Как уже говорилось, его отсутствие в письменной речи с успехом восполняется контекстом.

Вероятно, именно поэтому способы действия словом если и изучались, то чрезвычайно мало, как, впрочем, и процесс действия как таковой.

Между тем технология актерского искусства должна специально изучать именно способы действия словом. Ведь то, что во всех случаях, кроме сценического искусства, рождается как предпосылка лексического и грамматического строения фразы, то, что нигде не фиксируется кроме воспоминаний, что существует только в момент произнесения фразы, — это же самое актер создает своим творческим воображением на основе данных ему автором пьесы слов и словосочетаний, т. е. с обратного конца. Это — процесс действия; он может быть таким или иным и в зависимости от этого произведение актерского искусства также будет таким или иным.

Связь между лексикой и грамматикой, с одной стороны, и способом словесного действия, с другой, совершенно очевидна и бесспорна. Но при упрощенном представлении об этой связи актер легко поддается наивному предположению, будто смысл произносимых им слов до конца и раз навсегда предопределяет способ действования ими или способ их произнесения. Если, например, в тексте написано «я тебя предупреждаю», то надо, мол, предупреждать; если написано «я очень рад» — надо уверять партнера в своей радости и т. п. Такое «игранье текста», «игранье слов» (в противоположность действованию на основе подтекста или контекста роли и пьесы в целом) есть, по существу, отказ актера от его прямых и первейших обязанностей.

Причина всякого рода попыток «играть текст», раскрашивая слова роли, чаще всего лежит в игнорировании сложности вопроса о зависимости способа действия от смыслового содержания текста, в примитивности представлений об этой зависимости.

В действительности зависимость эта чрезвычайно сложна и к тому же совершенно не изучена. Что она отнюдь не прямолинейна, можно подтвердить бесчисленными примерами.

Так, бранные слова зачастую употребляются с целью приласкать, выразить любовь, нежность и т. п. (например, между близкими людьми, в обращении к детям, животным и т. д.); так, ласкательная по содержанию слов фраза часто бывает угрозой; самая экспрессивная и энергичная по смыслу слов — иногда произносится вяло и безразлично, и наоборот — самая, казалось бы, вялая, невыразительная и даже неграмотно построенная и малопонятная фраза — в целенаправленном и энергичном произнесении оказывается совершенно ясной по смыслу и весьма выразительной.

М. Горький в пьесе «На дне» дал Костылеву слова ласкательные («братик», «милачок», «старичок») и речь его построил, как благостно-поучительную, но это отнюдь не говорит о благостности и доброжелательности его намерений.

Удобным материалом для осмысления словесных воздействий могут служить басни. Например, «Кот и повар». Произнося первую фразу повара: «Ах ты, обжора! ах, злодей!» — очевидно, легче всего упрекать, тем более что Крылов прямо пишет: «Ваську повар укоряет». А нельзя ли, произнося эти слова, угрожать? Бесспорно, можно! Можно ли предупреждать? Тоже можно! Можно даже просить, можно ободрять (!), разумеется, не в «чистом виде», а в самых различных сочетаниях и с разнообразными оттенками. Таким же образом, произнося, например, фразу: «Бывало, за пример тебя смиренства кажут…» — можно и объяснять, и упрекать, и приказывать, и просить, и удивлять, и предупреждать, и узнавать, и утверждать, и отделываться, и ободрять, и при том подлинно, по-настоящему.

**8**

Для того чтобы уметь совершать все одиннадцать простых (опорных) словесных действий, нужно уметь ставить себя в одиннадцать разных ситуаций; каждая из них слагается из определенных предлагаемых обстоятельств. Одна комбинация предлагаемых обстоятельств логически потребует совершения действия укорять, другая — действия ободрять, третья — действия предупреждать, пятая — просить и т. д.

Так, можно взять, например, любое имя существительное и представить себе, что оно — прозвище человека, который вам очень нужен, которого вы неожиданно увидели, но который вас не замечает; тогда этим существительным, естественно, будет подлинно, продуктивно и целесообразно звать.

Если представить себе, что это же слово ваш знакомый где-то весьма неудачно и не к месту «брякнул», повредил тем и себе, и вам, то этим словом будет легко подлинно укорять.

Если это же слово ваш партнер боится, не решается произнести, а произнеси он его, — и его, и ваше положение сразу облегчится, то этим же словом легко подлинно, по-настоящему ободрять.

Если это слово — название, которого не знает ваш партнер, а вам важно, чтобы он его усвоил и запомнил — им легко и естественно объяснять.

Если вы при этом заняты своим делом, не хотите отрываться от него и партнер вам мешает своим непониманием — этим же словом вы будете целесообразно отделываться.

Если партнер произнес это слово, но вы его плохо расслышали и не ждали, что он произнесет именно его, а вам важно знать, что он сказал — эти словом легко узнавать.

Если партнер задал вам вопрос, окончательным и категорическим ответом на который может быть это же слово — им удобно утверждать.

Сочиняя подобным образом предлагаемые обстоятельства, можно найти логиче­ские обоснования для того, чтобы тем же словом подлинно, продуктивно и целесообразно предупреждать, удивлять, просить и приказывать. Конечно, для одних слов и фраз, для одних способов действия, найти такие обоснования легче, для других — труднее. Тут, можно сказать, все зависит от силы, изобразительности, инициативно­сти и богатства воображения актера. Одному кажется невозможным оправдать то, чему другой при помощи воображения найдет оправдание и обоснование легко и просто.

Но для того чтобы при помощи предлагаемых обстоятельств, или «магического если бы», как называл их К. С. Станиславский, оправдать применение к данным словам разных опорных словесных действий как таковых, для этого нужно брать предлагаемые обстоятельства, точно те, какие имеют свойство вызывать каждое данное простое словесное действие. Обстоятельств этих в каждом случае должно учитываться относительно немного (так, например — много ли их нужно для того, чтобы оправдать словесные действия узнавать или утверждать?), но они должны быть представлены себе совершенно точно и конкретно — как ближайшие, непосредственно ощутимые в данный момент обстоятельства, как нечто такое, что в данную минуту занимает сознание действующего целиком, что поглощает все его внимание.

Всякое изменение ближайших предлагаемых обстоятельств, всякое усложнение их, точнее — всякий учет более сложных обстоятельств, сравнительно с тем, какой необходим для совершения простых словесных действий, сейчас же повлечет за собой и усложнение способа словесного действия. Ведь логика действий, как уже говорилось выше, определяется учетом обстоятельств среды, а простые словесные действия суть отдельные звенья этой логики.

**9**

Живя в реальном мире, в котором все явления, так или иначе, связаны между собой, любой человек всегда находится среди бесчисленного множества «обстоятельств». Какими-то из них он сознательно руководствуется в своей деятельности; с какими-то вынужден считаться; какие-то учитывает, сам того не осознавая; какие-то вообще никак не отражаются на его поведении. Так, если вчера где-нибудь в Африке было 60° жары, а где-нибудь на полюсе — 60° мороза, то это никак практически не сказывается на моих сегодняшних действиях.

Поэтому, когда речь идет о «предлагаемых обстоятельствах», то имеется в виду, очевидно, не то, какие обстоятельства актер вообще создал вокруг себя в своем воображении, а то, какие вымышленные обстоятельства он сознательно или неподотчетно учитывает в своем поведении.

Учет немногих определенных обстоятельств, и только их (разумеется, при бесчи­с­ленном множестве других, совершенно реальных, но не учитываемых обстоятельств) вызывает простые словесные действия; учет более сложных обстоятельств и большего их числа вызывает сложные словесные действия.

Так как людям свойственно действовать, учитывая (сознательно или нет) многие и сложные обстоятельства, то и совершают они большею частью не простые (т. е. в «чистом виде»), а сложные словесные действия (т. е. в «смешанном виде»).

Можно, например, воздействовать одновременно и на волю, и на воображение партнера, совершая действие, состоящее из приказа и предупреждения — это сочетание будет сложным словесным действием угрожать. Комбинация приказа с упреком — сложным словесным действием понукать, и т. д. Причем глаголы: угрожать, ругать, понукать нужно опять понимать в узком специфическом смысле.

Таких парных сочетаний «основных» словесных действий может быть более пятидесяти, и каждый случай такого сочетания будет своеобразен, хотя в чем-то он будет походить на другое парное сочетание тех же опорных словесных действий и на каждое из них в отдельности. Но ведь в состав сложного словесного действия может входить не два, а три, четыре, пять — до одиннадцати простых опорных словесных действий. Какое же поистине неизмеримое число таких сложных словесных действий тогда возможно! Уже для многих из парных сочетаний нельзя найти глагола, который бы точно и одним словом называл его.

Как, например, назвать сложные словесные действия, состоящие из простых объяснять и упрекать? Может быть, «увещать» или «журить»? Как назвать сочетание действий просить и упрекать? — Может быть, «клянчить» или «канючить»? Отделываться и упрекать? — Может быть, «ворчать»? (Воздействие ли это?) Объяснять и приказывать? — Может быть, «вдалбливать»? (Литературное ли это слово?) Узнавать и утверждать? — Может быть, «проверять»? (Но можно ли этот глагол понимать в достаточно узком конкретном смысле?)

Для многих, причем весьма практически распространенных, парных сочетаний простых словесных действий едва ли можно подобрать даже такие приблизительные наименования. Как назвать, например, сочетание действий удивлять и предупреждать, объяснять и просить?

Тут и выясняется, что список из одиннадцати глаголов, хотя и кажется бедным в сравнении с бесчисленным множеством глаголов, существующих в русском языке, в действительности вмещает в себя даже и те реально существующие способы воздействия словом, для которых нет названий ни на каком языке. Так, нет названий для всех возможных и существующих цветовых оттенков, оттенков света и тени; нет названий и для нюансов тембра, ритма, пропорций. Ведь слово всегда обобщает.

Далее — в сложном словесном действии то или иное простое может участвовать в разной степени. Так, приказ с ярко выраженным предупреждением есть угроза; но приказ может содержать в себе и легкий, едва уловимый оттенок предупреждения. Подобным же образом предупреждение может иметь оттенок приказа. Приказ и предупреждение могут, следовательно, постепенно переходить друг в друга и постепенно превращаться в угрозу, а угроза может содержать в себе оттенки укора, объяснения и т. д. Укор в соединении с объяснением дают сложное словесное действие увещать, а увещать можно с оттенком просьбы, предупреждения, узнавания и т. д.

**10**

Для нормального, здорового человека произносить слова — дело в высшей степени легкое. Поэтому в повседневном быту люди откликаются словами на самые мимолетные внешние впечатления и на самые поверхностные случайные побуждения. Они часто даже не задумываются над тем, зачем, с какой целью произносят отдельные фразы, ведут беседы, обмениваются мыслями. Это, разумеется, не значит, что цель в таких случаях отсутствует или что такой человек безразличен к своим интересам. Это значит лишь то, что в данный момент его существенным целям ничто не угрожает, что в данных условиях он не видит возможности или смысла активно бороться за свои существенные интересы.

В такого рода словесном действии, цель которого не ясна и активность которого не высока, существенные интересы человека, как правило, либо вовсе не обнаруживаются (обнаруживаются его незаинтересованность в окружающих условиях), либо они обнаруживаются в минимальной степени.

Вялое, малоактивное действие словом лишено и ярко выраженного способа его осуществления. Здесь трудно определить — что именно человек делает: узнает ли он, утверждает ли, просит ли, объясняет ли и т. д. Любое из этих действий и все они могут присутствовать в подобном сложном словесном действии, и все — в минимальной степени. Так и должно быть: у человека нет серьезной потребности изменить, перестроить сознание партнера в определенном направлении, у него отсутствует ясная цель — отсутствует и ясный способ действия, ибо всякое действие определяется его целью, и только ею. В таких случаях человеку не очень нужно произносить слова и потому ему не очень важно, какие именно слова и как он произносит.

Другое дело — когда интересы человека требуют произнесения в данных обстоятельствах определенных — таких, а никак не противоположных по смыслу — слов; когда ему насущно необходимо перестроить сознание партнера и перестроить его определенным образом, в определенном направлении. Теперь внимание действующего не рассеяно по окружающим обстоятельствам и по сознанию партнера, а сконцентрировано на той его способности, на той работе, происходящей в нем, которую нужно изменить, ибо эта работа протекает не так, как нужно действующему.

Теперь в совершаемом действии обнаруживаются интересы человека, как интересы существенные — ведь если он чего-то активно добивается, то это значит, что он в этом кровно заинтересован. Теперь и способ действия делается ясным, определенным.

Отсюда, казалось бы, можно сделать общий вывод: чем активнее словесное действие, тем оно выразительнее и тем оно «чище» по способу действия. Такой вывод верен лишь относительно. Не следует забывать, что выразительность всякого действия (в том числе и словесного) есть функция логики действий, взятой в целом и в единстве с условиями, в которых она осуществляется. Поэтому наиболее выразительны не вообще самые «чистые» способы действия словом, а самые «чистые» из числа возможных, логичных для данного человека в данных конкретных обстоятельствах. Дело, значит, в ясности состава словесного действия — активность влечет за собой уяснение состава всякого словесного действия.

Заинтересованность, как известно, связана с концентрацией внимания. Чем больше задевает человека «за живое» то или иное обстоятельство, тем больше оно поглотит его внимание. Поэтому в случаях крайней активности, одержимости человек бывает «ослеплен страстью», невменяем (в драке, например, «не замечает синяков»). В подобных случаях крайняя «чистота» способа словесного действия выражает простоту, прямолинейность его психического содержания — поглощенность сознания одной страстью, одним желанием.

Человек, не потерявший самообладания и самоконтроля, стремясь к поглоща­ющей его внимание цели, вынужден учитывать обстоятельства, в которых он борется за эту цель, т. е. уделять сколько-то внимания и этим обстоятельствам. Каким именно и скольким? Это зависит от того, насколько поглощено его внимание целью и, конечно, только существенным, имеющим прямое отношение к цели и к средствам ее достижения; т. е. к минимальному числу обстоятельств, игнорирование которых может повлечь за собой провал всего начинания.

Допустим, человек добивается от партнера чего-то такого, на что он, добивающийся, не имеет права и что партнер может дать ему, а может и не дать. Если добива­ющийся будет игнорировать вкусы, привычки, интересы партнера, будет, например, хамить, требовать, угрожать и т. д., он больше рискует получить отказ, чем если он учтет интересы и вкусы партнера и будет, например, скромен, вежлив, внимателен. Если человек, имеющий право требовать, будет добиваться своей цели, оскорбляя при этом партнера — он рискует натолкнуться на протест и непослушание. Он может потерпеть неудачу и в обратном случае — если будет, например, озабочен тем, чтобы не обеспокоить партнера, и займет позицию просителя.

Учет всякого рода обстоятельств, составляющих каждую данную ситуацию, бывает обычно целесообразен — во всяком случае, субъективно целесообразен, ибо он входит в индивидуальную логику поведения действующего — и он бывает обычно подсознателен, являясь непроизвольным результатом стечения обстоятельств внутренних и внешних. Этот именно учет обстоятельств и определяет состав, или точнее, — структуру сложных словесных действий.

Слово «структура» здесь более уместно, потому что в сложном словесном действии простые не смешаны, не свалены в одну кучу, а каждое занимает свое, определенное место, в соответствии с тем, учету какого именно обстоятельства оно отвечает и какое место это обстоятельство занимает среди других, нашедших себе отражение в структуре данного сложного словесного действия.

Какое-то одно из них является в каждую данную минуту главным для действу­ющего; другие — второстепенными; третьи — третьестепенными и т. д. Главное определяет — что преимущественно в данную минуту человек делает словами; второстепенные и третьестепенные определяют, как он это делает или что он попутно делает. Таким образом: как бы ни было сложно словесное действие и из каких бы простых, опорных словесных действий оно ни состояло — одно из них всегда является в нем главным, доминирующим.

Доминирующее словесное действие определяет в каждом сложном словесном действии, что объективно, по существу, в основном, в данную минуту, данными словами, данный человек делает. Как он это делает, это определяется тем, какие способы действия добавлены к доминирующему способу. Эти вспомогательные участники, или слагаемые, сложного словесного действия могут быть названы обертонами слове­с­ного действия. Они могут быть более или менее ясно ощутимы и их может быть большее или меньшее количество в составе сложного словесного действия. Сколько их, каковы они, насколько ясен каждый из них — это и определяет структуру сложного словесного действия.

Доминирующее словесное действие может более и может менее ясно выделяться на фоне обертонов словесного действия.

Приведенные выше примеры вялого, малоактивного и неопределенного способа действия словом как раз и суть примеры смутного, едва уловимого выделения доминирующего словесного действия. Тут обертоны как бы заглушают его, конкурируют с ним и потому способ действия в целом, его структура, остаются не ясными.

По мере возрастания активности, все яснее делается структура словесного действия и, в частности, все резче на фоне обертонов выделяется доминирующее слове­с­ное действие. На степенях крайней активности, когда действующий настолько поглощен целью, что уже не остается внимания на учет окружающих обстоятельств, — они действительно перестают учитываться.

Тогда, иной раз вопреки объективной целесообразности, без достаточно разумных на то оснований, человек приказывает, просит, объясняет, зовет и т. д., совершая все эти действия без всяких сколько-нибудь заметных обертонов. Он выведен из себя, ему что-то до последней степени и немедленно нужно — как в случаях, например, нестерпимой физической или душевной боли, в случаях ярости, азарта, паники и т. п.

В таких и подобных им случаях иногда с наибольшей глубиной раскрываются самые сокровенные черты психики человека именно потому, что здесь индивидуальная, свойственная ему логика поведения вступает в противоречие с логикой объективной; он не хочет, не может, не способен в такие моменты мириться и даже считаться с тем, что его окружает, его интересы непримиримы с обстоятельствами. Он борется за них вопреки всему и даже не имея никаких шансов на успех — потому именно они и раскрываются, как самые категорические, как самые для него существенные в данный момент.

Между самым вялым, аморфным словесным действием, в котором присутствует множество неясных обертонов, а доминирующее определить трудно, и действием самым активным, вроде тех, которые были только что охарактеризованы, расположены все промежуточные случаи.

Отсюда может быть выведено общее правило: чем больше данное словесное действие содержит в себе обертонов и чем меньше выделяется на их фоне доминиру­ющее словесное действие, тем менее оно активно и тем менее ясна его структура. И наоборот: чем меньше содержит оно обертонов и чем ярче выделяется на их фоне доминирующее словесное действие — тем оно активнее и тем яснее его структура.

**11**

Выбор способа словесного воздействия продиктован не только внешними обстоятельствами данной минуты и не только настроением действующего в эту минуту, но и всем складом характера, его воспитанием, привычками и другими относительно устойчивыми особенностями его индивидуальности. У каждого человека в его жизненном опыте вырабатываются определенные — как общие, связанные с профессией, воспитанием и пр., так и индивидуальные навыки; в частности, навыки пользоваться преимущественно теми, а не другими способами действовать словом. Конечно, такое предпочтение одних способов другим может быть выражено очень незначительно; оно не исключает пользования и всеми другими способами, но тем не менее оно, как правило, характерно для лиц определенной социальной среды, определенных профессий и определенных типов характера.

Так, люди, привыкшие преподавать, например, пожилые, опытные педагоги, объясняя, утверждают чаще, чем лица других профессий; врачи, привыкшие иметь дело с профанами в своей области, любят утверждать и предупреждать; люди, привыкшие командовать, чаще других приказывают. Нахальным людям свойственно особенно часто удивлять и отделываться; скромным — узнавать, просить и объяснять.

Конечно, входить в эту область вопросов с попытками регламентации и с поисками рецептов — значит вступить в противоречие с сущностью творческой работы. Коль скоро речь идет об индивидуальной логике действий, она не может быть найдена по какой бы то ни было общей схеме, или по какому бы то ни было рецепту. Самый отъявленный нахал и наглец может вести себя, как скромнейший человек (например, Иудушка Головлев или Тартюф); самый властный и сильный человек может быть застенчив и скромен, а самый скромный именно от застенчивости может вести себя, как нахал.

Поэтому речь может идти не о «прикреплении» каких-то способов действия к определенным свойствам характера, а об учете объективной закономерности: выбор тех, а не иных доминирующих действий в актерском искусстве не может пройти бесследно для воплощаемого характера, и следовательно, выбор этот должен служить наиболее точному, полному и объективно верному воплощению общих и индивидуальных черт образа.

**12**

Все то, из чего состоит самое сложное человеческое действие, все это входит и в состав простого, опорного или «основного» словесного действия. Поэтому, научаясь на опорных, простых словесных действиях сознательно выполнять всю цепочку «элементов» действия — «оценку», «пристройку», «воздействие» — актер в то же самое время тренируется и в овладении всеми «элементами» всякого действия, т. е. приучает себя оперировать действием вообще.

Для того чтобы совершить подлинно, по-настоящему, любое простое словесное действие, совершенно необходимы, с одной стороны, внимание, воображение, мышление, память, чувство и воля; с другой стороны, столь же необходимы — известная мускульная работа, отчетливая дикция слова, логическая лепка фразы и владение своим голосом, т. е. его интонационными красками.

Специальная забота об интонациях, как известно, приводит обычно к декламации, к фальши и к представленчеству. Между тем актер, не овладевший достаточно хорошо интонационными красками своего голоса, не может выполнить сколько-нибудь сложный рисунок логики словесного действия, вообще не может действовать словом ярко и выразительно. Поэтому ему приходится заботиться об интонациях, как бы его ни предостерегали от этого.

Для того чтобы забота это не завела в тупик формализма, необходимо лишь соблюдать условие — в интонациях голоса видеть средство действия. Ведь тренировка в умении подлинно (по-человечески, а не по-актерски) действовать не может принести вреда.

Рассматривать интонацию как средство действия — это значит рассматривать ее в единстве со всеми другими элементами действия и прежде всего в единстве с целью действия; это значит никогда, ни при каких обстоятельствах, не рассматривать ее отдельно от ближайшей, конкретной цели произнесения данного слова или данной фразы; это значит фиксировать не саму по себе интонацию, а ту цель, которая требует этой интонации.

Обычно то или иное звучание каждой данной фразы, произносится по реальной необходимости (а не по заданию, как это бывает на сцене) и вызвано тремя причинами, налагающимися одна на другую.

1. ВИДЕНИЯ — что именно человек видит, когда говорит эту фразу.

2. ЛЕПКА ФРАЗЫ — как он располагает в видимой картине ее элементы1, как он строит композицию этой картины (об элементах «лепки фразы» — перечи­с­ление, сопоставление, противопоставление, пояснение и эпическая форма повествования — см. «Технологию актерского искусства»).

3. СПОСОБ ВОЗДЕЙСТВИЯ — какому психическому процессу в сознании партнера он ее адресует, на какую психическую способность партнера он рассчитывает, воздействуя на его сознание в целом.

Причины эти возникают непроизвольно. Человек действует словом, фразой: ко­гда и поскольку у него для этого есть определенные видения — его воображение рисует надлежащие картины; когда и поскольку ему для этого нужно показывать свои видения в определенном качестве, в определенной связи элементов — он лепит надлежащим образом фразу; когда и поскольку ему для этого нужно вызвать определенный психический процесс в сознании партнера или партнеров — он прибегает к тому или другому способу словесного действия.

# Глава 5

# Логика действий в «паузе»,

# монологе, переживаниях и перевоплощении

Актер познается в паузе.

К. С. Станиславский

Разумность мысли начинается только с того момента,

когда она становится руководителем действий.

И. М. Сеченов

Нет ни одного мыслительного процесса, так сказать,

бестелесного, т. е. лишенного внешнего физического выражения.

В. М. Бехтерев.

**1**

Среди бесчисленной массы возможных объектов человеческого действия существует объект, резко отличающийся от всех остальных. Этот объект — собственное сознание каждого данного человека.

Сознание человека развивается и формируется, когда он, вовсе не заботясь, казалось бы, о своем сознании, поглощен тем или иным объектом внешнего мира. Но для того чтобы воздействовать на этот мир согласно своим целям, каждому человеку бывает необходимо заниматься и специальной обработкой своего собственного сознания.

Такая обработка есть сосредоточенное думание. Что бы человек ни делал, он всегда одновременно думает, но он может думать и тогда, когда он ничего кроме этого не делает. Это мы и называет сосредоточенным думанием — специфическим процессом действия, объектом которого является собственное сознание субъекта. Чем больше человек поглощен этим «объектом», тем больше ему мешают всякие внешние раздражения — они отвлекают его от мыслительного процесса, мешают ему думать.

Разумеется, сосредоточенно думая, человек вовсе не отдает себе отчета в том, что он специально занят тем, что «обрабатывает свое сознание», размышляя, он никогда и ни при каких обстоятельствах не может порвать своих связей с внешним миром. Всякое, даже самое абстрактное, думанье в конечном счете служит той или иной практической цели и, следовательно, направлено во внешний мир; во-вторых, всякое думанье есть думанье о том, что так или иначе было воспринято человеком извне, из окружающей его среды. Но когда он думает, он имеет дело не с самими этими явлениями внешнего мира, а с представлениями о них в своем сознании. Поэтому, сосредоточенно думая, он осознает свою занятость, как занятость той или иной проблемой своих связей с внешним миром, а по существу же, субъективно он в это время обрабатывает свое собственное сознание, строит или перестраивает его, чтобы оно вернее и точнее отражало объективный мир.

Специфический субъективный характер цели человека, занятого обработкой своего собственного сознания, делает и логику действий, направленных к этой цели, процессом специфическим, отличным от всех других случаев логики человеческих действий.

Казалось бы, действие, заключающееся в умственной работе, есть процесс сам по себе чисто психический или духовный. Но технология актерского искусства изучает действие как единый психофизический процесс, выражающийся вовне в мышечных движениях; поэтому и это «чисто психическое действие» она должна рассматривать в единстве с его физической мышечной стороной.

Как бы ни был духовен, субъективен сам по себе процесс думанья, он тем не менее имеет свою физическую сторону, потому что, во-первых, думает всегда конкретный, физически существующий человек; во-вторых, потому что он думает всегда в конкретной физической материальной среде, и в-третьих, потому что думает человек всегда для того, чтобы изменить что-то во внешнем мире.

Конечно, специальный и профессиональный интерес актера к мышечной физиче­ской стороне процесса думанья не исключает того, что для актера, как и для всякого человека, в умственной работе важно, прежде всего, ее содержание, ее смысл и ее психическая или духовная сторона.

**2**

Думанье есть всегда результат того, что возникшее (обнаружившее себя, кажущееся или грозящее возникнуть) обстоятельство не отвечает представлениям думающего об этом обстоятельстве или, что более характерно, не отвечает интересам думающего (может быть, недостаточно отвечает, грозит не отвечать, кажется, что не отвечает и т. д.). Поэтому, думая, человек всегда решает ту или иную проблему, а проблема эта есть сложившееся в данный момент соотношение интересов этого человека и возникших перед ним обстоятельств (действительных, возможных, предполагаемых, кажущихся и т. д.).

Думанье, с точки зрения действия, как особый случай (разновидность, тип) логики действий включает в себя оценки, пристройки и воздействия. Но каждая из трех ступенек поведения, входя в эту специфическую разновидность логики действия, приобретает особый характер и со стороны своего психического содержания и, соответственно этому, со стороны внешней — мышечной, физически ощутимой.

Думающий человек (сочиняющий письмо, играющий в шахматы, в преферанс и т. д.) может совершать массу неподотчетных и, на первый взгляд, хаотических движений: вертеть какой-нибудь предмет в руке, грызть карандаш, барабанить пальцами, курить, тереть щеку или подбородок и т. п.

Но вот на какое-то мгновение все эти его непроизвольные движения прекратились. Он совершенно замер, может быть, на долю секунды. Это может служить не­опровержимым доказательством того, что именно в это мгновение у него возникла новая мысль или новый образ или новое представление (если, конечно, остановка эта не вызвана раздражением извне).

Сама по себе оценка в логике сосредоточенного думания не выражает ничего, кроме факта возникновения новой мысли, нового представления, их значительно­сти для думающего и их неожиданности. Содержание оценки — какая именно мысль или образ оцениваются: приятный, неприятный, почему и чем приятный или неприятный и т. д. — все это в самой оценке таковой не выражается.

Характер и содержание пристройки, входящей в логику думанья (как, впрочем, и всякой пристройки) вытекает из содержания «оценки» и из окружающих обстоятельств.

Так как всякое думанье есть решение проблемы, связанной с интересами дума­ющего человека, то, что бы ни возникало в его сознании в момент оценки, оно всегда либо помогает решению проблемы, если отвечает интересам человека, либо затрудняет решение, если не отвечает его интересам.

Часто мы можем с уверенностью утверждать, что, мол, этот человек «думает», что вот он «задумался» и т. д. Это оказывается, возможно, только потому, что с одной стороны, логика действий сосредоточенно думающего человека подчинена общим законам логики действия, с другой — она специфична и характеризуется особенно­стями, только ей присущими.

Чем более сосредоточенно человек думает, чем важнее для него проблема, которую он решает, чем больше она затрагивает его существенные интересы, чем скорее ему надо решить ее, чем более противоречивы обстоятельства, которые ему нужно обдумать, тем соответственно яснее в его поведении будет обнаруживаться специфическая логика действий сосредоточенного думанья, охарактеризованная выше.

В логику эту могут, конечно, «вклиниваться» и на нее могут «наслаиваться» действия, направленные на внешний объект. Такие случаи встречаются на каждом шагу: человек, например, сравнивает нечто реальное, наличное с чем-то воображаемым или воспоминаемым. Такое действие в целом можно назвать «проверкой»; тогда вариантами действия «проверять» могут быть действия «изучать», «узнавать» (что-то, что было знакомо, но забыто или сильно изменилось и что, следовательно, нужно сопоставить с сохранившимся в памяти представлением), «советоваться» (проверять у кого-то ход своих мыслей, свои соображения, планы) и т. д.

**3**

Общие закономерности логики действий сосредоточенного думанья могут помочь актеру в работе над монологом. Монолог — это думанье. Разница между думаньем и сценическим монологом заключается лишь в том, что обычно человек думает, не произнося своих мыслей вслух, а в монологе на сцене он думает вслух. Только как сосредоточенное «думанье вслух» монолог на сцене может быть подлинным, продуктивным и целесообразным действием.

Если монолог включает в себя «внутренний диалог» с воображаемым партнером, то способ действия в нем делается яснее, определеннее, проще. Но все же он будет не так ясен, как в диалоге с реальным, а не воображаемым партнером. Всем людям свойственно считать, что результат их воздействия словами на партнера зависит не от способа действия, а от весомости, значительности соображений, от логики мысли. Поэтому, готовясь к диалогу, обдумывая его, произнося его в отсутствии партнера, человек нередко заранее проектирует способ воздействия и почти всегда заготавливает, проверяет или репетирует логику аргументов; логику соображений, опровержений и обоснований, т. е. то, что потом найдет себе воплощение в лепке фразы и в рельефности этой лепки.

Повторим, что монолог, обращенный в зрительный зал, не есть монолог в собственном смысле слова. Такой монолог характеризуется не логикой сосредоточенного думанья, а логикой рассказывания одновременно многим партнерам. Рассказывающий многим слушателям не может приспосабливаться к особенностям работы сознания каждого из них. Поэтому он вынужден пользоваться такими способами словесного воздействия, которые по возможности затрагивали бы всех слушателей.

Рассказывающий воздействует поэтому преимущественно на воображение. Если бы в тексте рассказа он не видел подтекста более богатого содержанием, более интересного, чем сам этот текст, то ему не было бы надобности рассказывать. Он сухо доложил бы факты, прочел бы вслух текст — и все. Но он видит в тексте лишь часть того, что рисуется в его воображении и что он стремится воспроизвести своей звучащей речью. Таким образом, само содержание «рассказывания» требует способа действия (воздействия): управлять. Но однообразие способа действия всегда говорит о его малой активности. Поэтому в активном монологе, обращенном к зрителю, как и во всяком активном рассказывании одновременно многим слушателям, большую роль играют обертоны словесного действия.

Обертоны эти вызываются не только и не столько учетом поведения слушателей (ибо за каждым из них рассказчик не может уследить), сколько отношением рассказчика к тому, о чем и что он говорит. Рисуя повествование воображению слушателей, рассказчик в то же время рассчитывает — одну черту, одну часть рассказа, в зависимости от его содержания, адресовать так же и чувствам слушателей, другую черту, или часть — их памяти, третью — их мыслительным процессам, или воле. Так к доминирующему словесному действию управлять добавляются: то один, то другой, то третий обертоны и их богатство и яркость скрашивают однообразие доминирующего способа действия.

Таковы самые общие закономерности логики действия в монологе. Пользование ими — вопрос уже не технологический, а творческий. Само собой разумеется, что логика действия в каждом конкретном монологе индивидуальна и не исчерпывается общими закономерностями, что логика эта должна заново искаться и создаваться актером для каждой новой роли, и знание общих закономерностей призвано лишь помогать этим поискам.

**4**

Средства перевоплощения актера многочисленны и разнообразны. В их число, например, входят: костюм, грим, голос, манеры.

Для того чтобы убедить зрителей в том, что и актер, вовсе не «Я», а человек, живущий в другой определенной эпохе и принадлежащий к другой определенной общественной прослойке, я, актер, должен одеться так, как одевались люди этой среды в эту эпоху.

Для того чтобы убедить зрителей в том, что я — дряхлый старик, мне нужно иметь фигуру и лицо старика, а для этого — использовать надлежащие толщинки, краски грима и наклейки.

Так же обстоит дело с голосом, манерами, повадками и привычками, характерными для людей определенных возрастов, социальных групп, профессий и т. д.

Одни из этих средств могут быть подлинными (костюм, манеры), другие создаются специально для сцены и могут быть неотличимы от подлинных. Все они играют значительную роль в искусстве перевоплощения; использованные с высоким мастерством, они могут убедить даже придирчивого зрителя в подлинности якобы происшедшего превращения.

Всякий сколько-нибудь одаренный актер в отдельные моменты переживает роль — это те моменты, когда он подлинно действует. Вот актер по-настоящему, подлинно спросил о чем-то партнера, вот он объяснил ему что-то, опять-таки подлинно, по-настоящему; вот он подлинно угрожает ему, вот — прячется от него, подкарауливает его, убеждает, предупреждает и т. д.; вот он по-настоящему задумался, вот он «попался» и по-настоящему, подлинно выпутывается из затруднительного якобы положения и т. п. Ведь в действительности-то он, актер, вовсе не попался, вовсе не нуждается в ответе, вовсе не нуждается во всем том, чего он добивается; но он действительно, подлинно добивается того, что нужно не ему, а изображаемому им лицу.

Все это — действия, взятые в малом объеме, в их прямой и очевидной зависимо­сти от ближайших конкретных обстоятельств, рассматриваются как процесс достижения их непосредственной цели. Как таковые они могут быть, и действительно бывают подлинными, несмотря на условность среды в целом. Ведь не только на сцене, но и в жизни люди совершают массу действий подлинно, по-настоящему, из которых одни вызваны условностями, другие заблуждениями, третьи — сознательным стремлением ввести в заблуждение.

Общие, отдаленные, существенные интересы человека, в зависимости от того, в каких условиях он находится, могут требовать самых разнообразных малых дел, и любое малое дело, будучи совершенно подлинным, может служить достижению бесконечно разнообразных общих целей, в том числе и таких, которые вызваны недоразумением, ошибкой, условностями.

Линия действий большого объема (например — сквозное действие роли) состоит из действий малого объема. В театре проблема заключается в том, чтобы поведение актера на сцене состояло из таких действий малого объема, которые были бы подлинными, а они — единственное, что может быть на сцене не условным, а настоящим, подлинным.

Эта истина оказалась необыкновенно проста и необыкновенно плодотворна. В поисках подлинности на сцене К. С. Станиславский открыл путь, ведущий не в археологию или этнографию, не в психологию и не к изощренным упражнениям по воспитанию своего «духа», а лежащий в самой природе актерского искусства, в той сфере, в которой вообще протекает вся профессиональная сторона актерской работы — в логике действий.

В своей сущности переживание актером роли есть не что иное, как его увлеченность делами изображаемого лица. В какой мере актер подлинно увлечен ими, в той мере он переживает роль. Чтобы переживать роль, необходимо и достаточно не отвлекаться от дел изображаемого лица ни на задачи самого актера (например: быть выразительным, понравиться публике, вызвать ту или иную реакцию и т. п.), ни на переживания образа (тут надо страдать, тут — радоваться, тут — ненавидеть, тут любить и т. п.). На этом и основано утверждение К. С. Станиславского о том, что актерам нужно «запретить говорить о чувстве» и «заботиться о подтексте».

Он писал: «Увлекаясь физическими действиями, отвлекаешься от жизни своих внутренних, подсознательных сил природы. Тем самым предоставляешь им свободу действия и завлекаешь их в творческую работу» (239, с. 637).

Если актер увлечен делами роли настолько, что на протяжении всего спектакля ничто не в состоянии отвлечь его от этого, то он чувствует, думает, воображает — одним словом, переживает то и столько, что и сколько нужно переживать.

Всем разумным людям свойственна способность контролировать свои действия, следя за тем, чтобы они служили общей, иногда отдаленной цели. Успех любого относительно сложного дела зависит от того, насколько уловил его логику тот, кто это дело совершает. Чтобы выполнить любое новое для себя дело или любое заданное поведение, нужно понять и запомнить, из каких конкретных простых (уже понятных) действий это дело или это поведение состоит; почему именно из этих действий, как они целесообразно связаны между собой. После этого само новое дело или заданное поведение становится понятным и осуществимым, если осуществимы все действия, из которых они состоят.

Если человек убежден в том, что, выполнив данный ряд частных дел, он придет к искомой цели, он выполняет эти дела, не отвлекаясь от них. Устремленность к общей цели и уверенность в правильности пути к ней выразятся в увлеченности каждым очередным частным делом. Эта увлеченность не отрицает, разумеется, ни забвения общей цели, ни пренебрежения ею, она лишь означает занятость ее практическим достижением. Внимание занятого делом человека поглощается общей целью тогда и постольку, когда и поскольку перед ним возникают обстоятельства, заставляющие его усомниться в соответствии данного, выполняемого сейчас действия этой общей цели. Тогда он сопоставляет общую цель и данное средство ее осуществления для того, чтобы либо вернуться к тому же самому делу (если сомнение оказалось напрасным), либо заняться другим, опять-таки частным делом (если оказалось, что оно более соответствует общей цели, чем прежнее), либо, наконец, отказаться от общей цели (если средств к ее достижению он не находит).

Такой самоконтроль свойственен всем людям. Человек, постоянно сопоставля­ющий цель и средства, пытающийся держать одновременно в центре своего внимания и то и другое, по одному этому действовать продуктивно уже не может. Это человек то ли неуверенный в цели, то ли не находящий средств ее достижения, то ли безвольный, неуравновешенный.

Сознательно действующий человек учитывает и непрерывные изменения окружающей среды, и свои устойчивые интересы, свою общую цель.

На чем в каждый данный момент действования сосредоточено его внимание? Пока он рисует себе отдаленную общую цель, оформляет ее в своем воображении, уточняет ее в своих представлениях — внимание его поглощено общей целью.

Совершаемое им в этот момент действие есть мечтание. Когда человек определяет средства, при помощи которых он в данных обстоятельствах наиболее успешно приблизится к своей отдаленной цели, он сопоставляет общую цель с разными, предположительно возможными средствами и сравнивает эти средства между собой. Теперь центр его внимания перемещается, переключается с представлений об общей цели на представления о тех или иных средствах и обратно. Соответственно этому, совершаемое им действие — это поиски средств, поиски выхода из создавшегося положения, решение того или иного вопроса. Человек ориентируется, взвешивает обстановку, думает.

(Точно так же и актер мечтает о роли, думает о ней в процессе подготовительной репетиционной работы. В этом — логика работающего над ролью актера. Если актер мечтами о роли или думами о ней займется на спектакле, то этим он, очевидно, нарушит логику действий воображаемого лица и не сможет действовать так, как это лицо должно действовать в предлагаемых обстоятельствах.)

Если человек определил средства достижения своей отдаленной цели и занялся практическим ее осуществлением, то центром его внимания овладеет тот конкретный объект, который ему надо переделать, чтобы приблизиться к общей цели, согласно его плану. Эта овладевшая центром внимания ближайшая цель определяет совершаемое им в данный момент действие. Представление об общей цели и теперь не покидает его сознания, но из центра оно отходит на периферию внимания. Если же человек совершенно забудет о ней, то действия его будут механическими и потеряют характер действий сознательных.

Нередко актер на сцене мечется между разными возникающими и исчезающими в его сознании конкретными ближайшими целями. По собственному ли почину, по заданию ли режиссера, он пытается держать в центре своего внимания общую отдаленную цель (например, сверхзадачу), не имея ясной, конкретной ближайшей цели, которая вела бы его в этой области к этой общей цели. Ему ничего другого не остается, как метаться между штампами, средства к достижению общей цели ему на ум не приходят, так как он боится хоть на мгновение упустить из центра своего внимания общую цель.

Представление об общей отдаленной цели присутствует в сознании действующего человека в качестве высшего регулирующего центра, в качестве «контролера». Направив поведение человека, это представление отходит затем на второй план, влияя только при отклонениях от общей цели или в случаях угрозы таких отклонений.

Такого рода контроль, конечно, нужен и актеру при перевоплощении. Но чем реже он вмешивается в поведение актера, тем меньше отвлекает внимание актера от целей изображаемого лица, и чем быстрее отходит в тень — тем, значит, лучше построена роль, тем выше мастерство актера, тем больше его дарование, его способность к перевоплощению.

«Театр существует и творит для зрителей, — писал К. С. Станиславский, — но ни зрители, ни театр не должны подозревать об этом в момент творчества и его восприятия. Тайна этой связи зрителей с артистом еще больше сближает их между собой и еще больше усиливает их взаимное доверие» (239, с. 420).

# БИБЛИОГРАФИЯ

1. Абрамов Ф. А. Последняя охота. — М.: Сов. Россия, 1973.

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. Акимов Н. П. О театре. — Л.; М.: Искусство, 1962.

5. Акимушкин И. И. Куда и как? — М.: Мир, 1965.

6. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах. — М.: Сов. радио, 1974.

7. Аксаков С. Т. История моего знакомства с Гоголем. — М.: АН СССР, 1960.

8. Алпатов М. В. Всеобщая история искусства: В 3 т. — М.; Л.: Искусство, 1948.

9. Анненский И. Ф. Книги отражений. — М.: Наука, 1979.

10. Антонов С. П. От первого лица. — М.: Сов. писатель, 1973.

11. Анциферова Л. И. Психология самоактуализирующейся личности в работах Абрагама Маслоу // Вопросы психологии, 1973. — № 4.

12. Ардри Р. Территориальный императив // Америка, 1971. — № 176.

13. д’Астье Эм. Семь раз по семь дней / Пер. с фр. Н. И. Сталерова. — М.: Изд-во иностр. лит., 1961.

14. Ахматова А. А. Гибель Пушкина // Анна Ахматова о Пушкине. — М.: Книга, 1989.

15. Бабель И. Э. Избранное. — М.: Художественная литература, 1966.

16. Бакланов Г. Н. No раrking! // Новый мир, 1971. — № 9.

17. Бальзак О. Собр. соч.: В 24 т. — М.: Правда, 1960. — Т. 7.

18. Бахтин М. М. Проблемы поэтики Достоевского.: 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Сов. писатель, 1963.

19. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. — М.: Искусство, 1979.

20. Беленький М. Н. Краткое изложение «Закона Питера» // Крокодил, 1971. — № 10.

21. Белинский В. Г. Собр. соч.: В 3 т. — М.: ГИХЛ, 1948–1949.

22. Бёлль Г. Глазами клоуна. — М.: Прогресс, 1965.

23. Бернал Дж. Наука в истории общества. — М.: Изд-во иностр. лит., 1956.

24. Бернстайн Л. Музыка — всем. — М.: Сов. композитор, 1978.

25. Блок А. А. Дневник: 1917–1921 // Собр. соч.: В 8 т. — М.; Л.: Гослитиздат,
1963. — Т. 7.

26. Блок А. А. Записные книжки: 1901–1920. — М.: Худож. лит., 1965.

27. Бодлер Ш. Цветы зла. — М.: Наука, 1970.

28. Бонди Г. Относительность и здравый смысл: / Пер. с англ. И. М. Мицкевич. — М.: Мир, 1967.

29. Борисов Г. Н. Толстой — педагог // Звезда, 1979. — № 8.

30. Брехт Б. Театр: Т. 5: В 2 кн. — М.: Искусство, 1965.

31. Бродский Б. И. Каменные страницы истории. — М.: Детск. лит., 1960.

32. Бромлей Ю. В. Несколько замечаний // Природа, 1971. — № 2.

33. Булгаков М. А. Избранная проза. — М.: Худож. лит., 1966.

34. Бунин И. А. Повести, рассказы, воспоминания. — М.: Моск. рабоч., 1961.

35. Бунин И. А. Собр. соч.: В 9 т. — М.: Худож. лит., 1965–1967.

36. Буров А. К. Об архитектуре. — М.: Изд-во лит. по строит., архит. и стр. матер., 1960.

37. Бурсов Б. И. Личность Достоевского // Звезда, 1969. — № 12.

38. Бэкон Ф. Новый Органон. — М.: Соцэкгиз, 1938.

39. Вайнштейн И. И., Симонов П. В. Эмоциональные структуры мозга и сердца. — М.: Наука, 1979.

40. Вёльфлин Г. Основные понятия истории искусств / Пер. с нем. А. А. Франков­ского. — М.; Л.: Academia, 1930.

41. Вернадский В. И. Избр. соч. — М.: АН СССР, 1960. — Т. 5.

42. Вернадский В. И. Размышления натуралиста: В 2 кн. — М.: Наука, 1975–1977.

43. Винер Н. Кибернетика и общество / Пер. с нем. Е. Г. Панфилова. — М.: Изд-во иностр. лит., 1958.

44. Владимиров П. П. Особый район Китая. — М.: АПН, 1973.

45. Волькенштейн М. В. Наука людей // Новый мир, 1969. — № 11.

46. Выготский Л. С. Психология искусства.: 2-е изд., испр. и доп. — М.: Искусство, 1968.

47. Гагеман К. Режиссер / Пер. с нем. М. П. Немвродова. — Киев: Изд-во киевского драмтеатра, 1909.

48. Гамзатов Р. Г. Мой Дагестан // Новый мир, 1967. — № 9.

49. Гамзатов Р. Г. Мулатка. — М.: Сов. писатель, 1966.

50. Ганди М. К. Моя жизнь. — М.: Наука, 1969.

51. Гачев Г. Д. Жизнь художественного сознания. — М.: Искусство, 1972.

52. Гегель Г. В. Ф. Наука логики // Соч. — Л.; М.: Изд-во соц.-эконом. лит., 1929. — Т. 1.

53. Гегель Г. В. Ф. Эстетика: В 4 т. — М.: Искусство, 1968–1973.

54. Герцен А. И. Былое и думы: В 2 т. — М.: ГИХЛ, 1962.

55. Гершензон М. О. Гольфстрем. — М.: Шиповник, 1922.

56. Гершензон М. О. Декабрист Кривцов и его братья. — М.: Изд-во Сабашниковых, 1914.

57. Гёте И.-В. Статьи и мысли об искусстве. — Л.; М: Искусство, 1936.

58. Гёте И.-В. Фауст // Собр. соч.: В 13 т. — М.: ГИХЛ, 1947. — Т. 5.

59. Гиппократ. Избранные книги / Пер. В. И. Руднева. — М.: Гос. издат. биолог. и мед. литературы, 1936.

60. Гладков А. К. Мейерхольд говорит // Нева, 1966. — № 2.

61. Гоголь Н. В. О литературе. — М.: Гослитиздат, 1952.

62. Голдинг У. Насущнейшая потребность (Беседа, составленная Т. А. Левидовой) // Иностр. литер., 1968. — № 10.

63. Гомер. Одиссея. — М.; Л.: Academia, 1935.

64. Гонейм М. З. Потерянная пирамида. — М.: Изд-во геогр. лит., 1953.

65. Гончаров И. А. Обломов // Собр. соч.: В 8 т. — М.: Гослитиздат, 1953. — Т. 4.

66. Горчаков Н. М. Работа режиссера над спектаклем. — М.: Искусство, 1956.

67. Горчаков Н. М. К. С. Станиславский о работе режиссера с актером. — М.: ВТО, 1958.

68 Горький М. Литературные портреты. — М.: Молодая гвардия, 1967.

69. Горький М. О литературе. — М.: Сов. писатель, 1959.

70. Гохлендер Г. Что есть старость? / Пер. с англ. // Наука и жизнь, 1972. — № 11.

71. Грабарь И. Э. Серов. — М.: И. Кнебель, (б/г).

72. Грекова И. Н. Кафедра // Новый мир, 1978. — № 9.

73. Гроссман Л. П. Достоевский.: 2-е изд., испр. и доп. — М.: Молодая гвардия, 1965.

74. Гулыга А. В. Пути мифотворчества и пути искусства // Новый мир, 1969. — № 5.

75. Гумилев Л. Н. Поиски вымышленного царства. — М.: Наука, 1970.

76. Гумилев Л. Н. Этногенез и биосфера земли: Автореф. дис. д-ра геогр. наук. — Л., 1973.

77. Гумилев Л. Н. Этногенез и этносфера // Природа, 1970. — № 1, 2.

78. Гумилев Н. С. Африканская охота // Прилож. к журн. «Нива», 1916. — № 8.

79. Гунар И. Н. Учил нас мыслить // Известия, 1962. — 2 марта.

80. Данин Д. С. Неизбежность странного мира. — М.: Молодая гвардия, 1962.

81. Дарвин Ч. О выражении ощущений у человека и животных // Соч. — М.: АН СССР, 1953. — Т. 5.

82. Деглин В. Л. Функциональная асимметрия — уникальная особенность мозга человека // Наука и жизнь, 1975. — № 1.

83. Дельгадо X. Мозг и сознание. — М.: Мир, 1971.

84. Дживилегов А. К. Микельанджело. — М.: Молодая гвардия, 1957. — (ЖЗЛ).

85. Доброхотова Т. А., Брагина Н. Н. Пространство и время в нервно-психической деятельности // Вопросы философии, 1975. — № 5.

86. Додд У. Э. Дневник посла Додда: 1933–1938. — М.: Соцэкгиз, 1961.

87. Дорошевич В. М. Избр. рассказы и очерки. — М.: Моск. рабочий, 1962.

88. Достоевский в воспоминаниях современников / Сост. В. В. Григоренко: В 2 т. — М.: Худож. лит., 1964.

89. Достоевский Ф. М. Идиот. — М.: Худож. лит., 1971.

90. Достоевский Ф. М. Собр.соч.: В 14 т. — СПб., 1883.

91. Достоевский Ф. М. Преступление и наказание. — М.: ГИХЛ, 1955.

92. Дрейцер И. С. Кредо великого зодчего // Новый мир, 1972. — № 2.

93. Ежегодник МХТ: В 6 т. — М., 1948. — Т.1.

94. Ершов П. М. Потребности человека. — М.: Мысль, 1990.

95. Ершов П. М., Симонов П. В. Как быть с чувством? // Театр, 1995. — № 11.

96. Забелин И. М. О культуре мышления // Новый мир, 1961. — № 1.

97. Завадский Ю. А. Возвращение к Станиславскому // Театральная жизнь, 1963. — № 2.

98. Зильберман Д. Б. Личность и культура в антропологии Поля Радина // Вопросы философии, 1971. — № 6.

99. Злобин Г. Н. Падение дома Компсонов // Иностр. лит., 1973. — № 1.

100. Золя Э. Собр. соч.: В 26 т. — М: ГИХЛ, 1963. — Т. 2.

101. Зощенко М. М. Голубая книга. — М.: Сов. писатель, 1935.

102. Иваницкий А. И., Шубина Н. П. Физиологическая двухмерность информации: механизмы и следствия // Наука и жизнь, 1970. — № 1.

103. Ильина Н. И. Анна Ахматова в последние годы ее жизни // Октябрь, 1977. — № 2.

104. Исаакян А. С. Мысли о жизни и искусстве // Новый мир, 1975. — № 10.

105. Искандер Ф. Сандро из Чегема // Новый мир, 1973. — № 8.

106. Каверин В. А. Перед зеркалом // Звезда, 1972. — № 2.

107. Каждан А. П. Книга и писатель в Византии. — М.: Наука, 1972.

108. Камю А. Избранное. — М.: Прогресс, 1969.

109. Кант И. О педагогике.: 2-е изд. — М., 1907.

110. Канторович В. Я. Социология и литература // Новый мир, 1967. — № 12.

111. Капица П. Л. Ломоносов и мировая наука // Известия, 1961. — 18 сент.

112. Касвинов М. К. Двадцать три ступени вниз // Звезда, 1973. — № 7.

113. Кент Р. Курс N by Е. — М.: Изд-во геогр. лит., 1962.

114. Керам М. Боги, гробницы, ученые. — М.: Иностр. лит., 1963.

115. Клеман К., Брюно П., Сэв Л. Марксистская критика психоанализа. — М.: Прогресс, 1976.

116. Ключевский В. О. Курс русской истории: В 5 т. — М.: Соцэкгиз, 1937.

117. Коган Г. М. У врат мастерства. — М.: Музыка, 1969.

118. Козлов В. И. Что такое этнос? // Природа, 1972. — № 2.

119. Колпинский Ю. Н. По Греции и Италии. — М.: Акад. худож. СССР, 1960.

120. Кон И. С. Открытие «Я». — М.: Политиздат, 1978.

121. Кон И. С. Психология предрассудка // Новый мир, 1966. — № 9.

122. Кони А. Ф. Избр. произв.: В 2 т.: 2-е изд. — М.: Юрид. лит, 1959.

123. Копшицер М. И. Валентин Серов. — М.: Искусство, 1972.

124. Коровин К. А. Константин Коровин вспоминает. — М.: Изобр. искусство, 1971.

125. Крамской И. Н. Письма. — М.: Изогиз, 1937. — Т. 1.

126. Крон А. А. Бессонница // Новый мир, 1977. — № 5.

127. Кропоткин П. А. Записки революционера. — М.; Л.: Academia, 1933.

128. Крюи П. де. Борьба с безумием. — М.: Иностр. лит., 1960.

129. Кугель А. Р. Театральные портреты. — Л.; М.: Искусство, 1967.

130. Кузнецов Б. Г. Эйнштейн. — М.: АН СССР, 1963.

131. Куильчи Ф. Тысяча огней / Пер. с ит. Л. Е. Кубель. — М.: Мысль, 1969.

132. Кэрригер С. Дикое наследие природы. — М.: Мысль, 1973.

133. Лабрюйер Ж. де. Характеры, или нравы нынешнего века. — М.; Л.: Худож.лит., 1964.

134. Ларошфуко Ф. Максимы и моральные размышления. — М.; Л.: Гослитиздат, 1959.

135. Ленин В. И. Соч.: В 45 т. — 4-е изд. — М.: Политиздат, 1954–1967. — Т. 38.

136. Ленский А. П. Статьи. Письма. Записки.: 2-е изд. — М.: Искусство, 1950.

137. Леонидов Л. М. Воспоминания. Статьи. Беседы. Переписка. — М.: Искусство, 1960.

138. Леонтьев К. Н. Автобиография / Литературное наследство. — М.: Журн.-газетн. об-ние, 1935. — № 22–24.

139. Лермонтов в воспоминаниях современников / Сост. М. И. Гилельсон и В. А. Мануйлов. — М.: Худож. лит., 1964.

140. Лермонтов М. Ю. Собр.соч.: В 4 т. — М.: Правда, 1960. — Т. 4.

141. Лифшиц М. А. Феноменология консервной банки // Коммунист, 1966. — № 12.

142. Лиходеев Л. И. Я и мой автомобиль // Новый мир, 1972. — № 2.

143. Лоренц К. Враг или друг?// Знание — сила, 1969. — № 10.

144. Лорка Ф. Г. Лирика. Пер. с исп. — М.: Худож. лит., 1969.

145. Лотман Ю. М. Анализ поэтического текста. — Л.: Просвещение, 1972

146. Лотман Ю. М. Семиотика кино и проблемы киноэстетики. — Таллин: Ээстираамат, 1973.

147. Лотман Ю. М. Структура художественного текста. — М.: Искусство, 1970.

148. Лоусон Дж.-Х. Теория и практика создания пьесы и киносценария. — М.: Искусство, 1960.

149. Макаренко А. С. Педагогическая поэма: 2-е изд. // Собр. соч.: В 7 т. — М.: АПН РСФСР, 1957. — Т. 1.

150. Мамардашвили М. К. Наука и ценность — бесконечное и конечное // Вопросы философии, 1973. — № 8.

151. Манассеин В. А. Материалы для вопроса об этнологическом и терапевтическом значении психологических явлений. — СПб., 1876.

152. Мандельштам О. Э. Армия поэтов //Огонек, 1923. — № 33.

153. Мандельштам О. Э. О собеседнике // Аполлон, 1913. — Кн. 2.

154. Манн Т. Иосиф и его братья: В 2 кн. — М .: Худож. лит.,1968.

155. Манн Т. Лотта в Веймаре. — М.: ГИХЛ, 1957.

156. Манн Т. Письма. — М.: Наука, 1975.

157. Манн Т. Собр. соч.: В 10 т. — М.: ГИХЛ, 1959–1961.

158. Манфред А. З. Наполеон Бонапарт. — М.: Мысль, 1972.

159. Маркс К., Энгельс Ф. Об искусстве: В 2 т. — М.: Искусство, 1957.

160. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.: В 50 т.: 2-е изд. — М.: Политиздат, 1955–1981.

161. Матье М. Э. Во времена Нефертити. — Л.; М.: Искусство, 1965.

162. Медавар П. П. Литература против науки // Литерат. газета, 1969. — № 36.

163. Мелвилл Г. Моби Дик. — М.: Географиздат, 1962.

164. Мельников П. И. (Андр. Печерский). На горах. — М.: ГИХЛ, 1956. — Кн. 1.

165. Мережковский Д. С. Вечные спутники. — СПб.: Обществ. польза, 1897.

166. Мечников И. И. Этюды оптимизма. — М.: Наука, 1964.

167. Мещеряков А. И. Слепоглухонемые дети. — М.: Педагогика, 1974.

168. Мижо М. Сент-Экзюпери / Пер. с фр. Л. Е. Куббель. — М.: Молодая гвардия, 1963.

169. Михоэлс С. М. Статьи. Беседы. Речи. — М.: Искусство, 1960.

170. Мочалов И. И. Вернадский — человек и мыслитель. — М.: Наука, 1970.

171. Моэм С. Бремя страстей человеческих. — М.: Изд-во иностр. лит., 1959.

172. Моэм С. Подводя итоги. — М.: Иностр. лит., 1957.

173. Нагибин Ю. М. Переулок моего детства. — М.: Современник, 1971.

174. Нароков М. С. Биография моего поколения. — М.: ВТО, 1956.

175. Нейгауз Г. Г. Об искусстве фортепианной игры.: 2-е изд. — М.: Госмузиздат, 1961.

176. Немирович-Данченко В. И. Театральное наследие. — М.: Искусство, 1952. — Т. 1.

177. Немирович-Данченко В. И. Режиссерский план постановки трагедии Шекспира «Юлий Цезарь». — М.: Искусство, 1964.

178. Неру Д. Взгляд на всемирную историю. — М.: Прогресс, 1975. — Т. 2.

179. Неру Д. Открытие Индии. — М.: Изд-во иностр. лит., 1955.

180. Никольсон Г. Дипломатическое искусство. — М.: Ин-т междунар. отн., 1968.

181. Нюттен Ж. Мотивации // Вопросы мотивации и эмоций. — М.: МГУ, 1973. — Вып. 1.

182. Обуховский К. Психология влечений человека / Пер. с польск. — М.: Прогресс, 1971.

183. Овчинников В. В. Корни дуба. — М.: Мысль, 1980.

184. Ойзерман Т. Н. Исторический материализм и «технический пессимизм» // Вопросы философии, 1973. — № 8.

185. Олеша Ю. К. Ни дня без строчки. — М.: Сов. Россия, 1965.

186. Павлов И. П. Избр. произв. — М.: Госиздат. полит. лит., 1949.

187. Павлов И. П. Избр. труды. — М.: АПН РСФСР, 1951.

188. Павлова А. П. Несколько страничек из моей жизни // Анна Павлова. — М.: Иностр. лит., 1956.

189. Павловские клинические среды: Стенограммы заседаний / Ред. коллег.: К. Т. Быков (отв. ред.) и др.: В 3 т. — М., Л.: АН СССР, 1954–1957.

190. Папазян В. К. По театрам мира. — Л.; М.: Искусство, 1937.

191. Пастернак Б. Л. Заметки к переводам шекспировских трагедий // Литературная Москва. — М.: Худож. лит., 1956. — Т. 1.

192. Пастернак Б. Л. Люди и положения // Новый мир, 1967. — № 1.

193. Пастернак Б. Л. Несколько положений //Современник, 1922. — № 1.

194. Пастернак Б. Л. Стихотворения и поэмы. — М.; Л.: Сов. писатель, 1965.

195. Переферкович Н. А. Талмуд, его история и содержание. — СПб, 1897.

196. Пирсон Х. Диккенс. — М.: Молодая гвардия, 1963.

197. Планк М. Единство физической картины мира. — М.: Наука, 1966.

198. Платонов А. П. Избранное. — М.: Моск. рабочий, 1966.

199. Платонов А. П. Революция духа // Творчество А. Платонова. — Воронеж: Изд-во Ворон. университета, 1970.

200. Платонов А. П. Течение времени. — М.: Моск. рабочий, 1971.

201. Плеханов Г. В. Письма без адреса. — М.: ГИХЛ, 1956.

202. Пришвин М. И. Из дневников // Литерат. газета, 1968. — № 14.

203. Пушкин А. С. Полн. собр. соч.: В 14 т. — М.; Л.: АН СССР, 1937–1949.

204. Радищев А. Н. Путешествие из Петербурга в Москву. — Минск: Народн. освита, 1970.

205. Ремарк Э.-М. Триумфальная арка // Иностранная литература, 1959. — № 10.

206. Ренан Э. Жизнь Иисуса. — СПб.: Изд-во Н. Глаголева, (б/г).

207. Рильке Р.-М. Ворпсведе. Огюст Роден. Письма. Стихи. — М.: Искусство, 1971.

208. Рихтера Л. Основы учения о цветах / Пер. с нем. Н. Т. Федорова. — М.; Л., 1927.

209. Роден О. Сб. статей о творчестве / Под ред. Н. М. Шмидта. — М.: Иностр. лит., 1960.

210. Роднянская И. Н. Мир Генриха Бёлля // Вопросы литературы, 1966. — № 10.

211. Рождественский В. А. Страницы жизни. — М.; Л.: Сов. писатель, 1962.

212. Розанов В. В. Около церковных стен. — СПб., 1906.

213. Розов В. С. Искусство и научно-техническая революция // Вопросы философии, 1975. — № 8.

214. Сарнов Б. М. Семена летящие на асфальте // Новый мир, 1973. — № 5.

215. Светоний. Жизнь двенадцати цезарей. — М.: Наука, 1966.

216. Селье Г. Стресс без дистресса. — М.: Прогресс, 1979.

217. Серебров А. Н. Время и люди. — М., 1949.

218. Сеченов И. М. Избр. философск. и психологич. произвед. — М.: Госиздат. полит. лит., 1947.

219. Симонов П. В. Высшая нервная деятельность человека. — М.: Наука, 1975.

220. Симонов П. В. Метод К. С. Станиславского и физиология эмоций. — М.: Изд-во АН СССР, 1962.

221. Симонов П. В. Современное состояние рефлекторной теории и перспективы ее развития // Журнал ВНД: — М., 1973. — Вып. 2.

222. Симонов П. В. Сознание, подсознание, сверхсознание // Наука и жизнь, 1975. — № 12.

223. Симонов П. В. Эмоциональный мозг. — М.: Наука, 1981.

224. Симонов П. В., Ершов П. М., Вяземский Ю. П. Происхождение духовности. — М.: Наука, 1989.

225. Скатов Н. Н. Спор двух утопистов // Звезда, 1978. — № 8.

226. Скороходова О. И. Как я воспринимаю, представляю и понимаю окружающий мир. — М.: Педагогика, 1972.

227. Смирнов А. А. Послесловие к «Антонию и Клеопатре» // Шекспир. Полн. собр. соч.: В 8 т. — М.: Искусство, 1960. — Т. 7.

228. Соловьев В. С. Идея сверхчеловека // Мир искусства, 1899. — № 9.

229. Соловьев В. С. Собр. соч.: В 10 т.: 2-е изд. — СПб.: Просвещение, 1911–1914.

230. Солоухин В. А. Мать-мачеха. — М.: Моск. рабочий, 1969.

231. Солоухин В. А. Письма из Русского музея // Молодая гвардия, 1966. — № 9.

232. Солоухин В. А. Трава // Наука и жизнь, 1972. — № 9, 10.

233. Социальная психология / Под общ. ред. Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина. — М.: Политиздат, 1975.

234. Станиславский К. С. Беседы К. С. Станиславского в студии Большого театра в 1918–1922 гг.: 3-е изд., испр. и доп. / Записаны засл. арт. РСФСР К. Е. Антаровой. — М., 1953.

235. Станиславский К. С. Из записных книжек.: В 2 т. — М.: ВТО, 1986.

236. Станиславский К. С. Режиссерский план «Отелло». — М.; Л.: Искусство, 1945.

237. Станиславский К. С. Собр. соч.: В 8 т. — М.: Искусство, 1954–1961.

238. Станиславский К. С. Станиславский: [Сб.]. — М.: Искусство, 1963.

239. Станиславский К. С. Статьи. Речи. Беседы. Письма. — М.: Искусство, 1953.

240. Стоун И. Жажда жизни. — М.: ГИХЛ, 1961.

241. Стравинский И. Ф. Хроника моей жизни. — Л.: Госмузиздат, 1963.

242. Сушкова Е. (Хвостова А. А.) Записки: 1812–1841. — Л.: Academia, 1928.

243. Сэлинджер Дж. Д. Повести. — М.: Молодая гвардия, 1965.

244. Тарле Е. В. Наполеон. — М.: Госполитиздат, 1941.

245. Тарле Е. В. Северная война. — М.: Изд-во соц.-эконом. лит., 1958.

246. Тацит К. Соч.: В 2 т. — Л.: Наука, 1969.

247. Твен М. Избранное. — М.: Моск. рабочий, 1954.

248. Тихонов Н. С. Иронические стихи // Лит. Москва. — М.: ГИХЛ, 1956. — Т. 2.

249. Толстой в воспоминаниях современников / Сост. С. М. Гусев, В. С. Мишин: В 2 т. — М.: ГИХЛ, 1955.

250. Толстой о литературе / Сост. Ф. А. Иванова. — М.: ГИХЛ, 1955.

251. Толстой Л. Н. Полн. собр. соч.: В 90 т. — М.: Худож. лит., 1928–1958.

252. Топорков В. О. К. С. Станиславский на репетиции. — М.; Л.: Искусство, 1949.

253. Топорков В. О. О технике актера.: 2-е изд. — М.: ВТО, 1959.

254. Тургенев в воспоминаниях современников / Сост. С. М. Петров, В. Г. Фридлянд: В 2 т. — М.: Худож. лит., 1969.

255. Тургенев И. С. Собр. соч.: В 12 т. — М.: ГИХЛ, 1954–1958.

256. Уайлдер Т. Мартовские иды // Новый мир, 1976, — № 7.

257. Уайльд О. Полн. собр. соч. — СПб.: Изд-во Маркса, 1912. — Т. 3.

258. Уоррен Р.-П. Вся королевская рать. — М.: Молодая гвардия, 1968.

261. Ухтомский А. А. Письма // Новый мир, 1973. — № 1.

259. Ухтомский А. А. Доминанта. — М.; Л.: Наука, 1966.

260. Ухтомский А. А. О взаимоотношении фактов и теории в научном познании // Природа, 1975. — № 9.

262. Ушинский К. Д. О пользе педагогической литературы // Собр. соч. — М.: АПН РСФСР, 1948. — Т. 2.

263. Уэллс Гарри К. Павлов и Фрейд. — М.: Изд-во иностр. лит., 1959.

264. Уэст М. Посол // Иностранная литература, 1966. — № 6.

265. Фейербах Л. Избр. философские произведения. — М.: Госполитиздат, 1955.

266. Фирсов Л. А. Поведение антропоидов в природных условиях. — Л.: Наука, 1977.

267. Флобер Г. Избранные соч. — М.: ГИХЛ, 1947.

268. Фокин М. М. Против течения. — М.; Л.: Искусство, 1962.

269. Френкель В. Я. Пауль Эренфест.: 2-е изд. — М.: Атомиздат, 1977.

270. Фромантен З. Старые мастера / Пер. с фр. Г. Кепикова. — М.: Сов. художник, 1966.

271. Хемингуэй Э. Избр. произв.: В 2 т. — М.: ГИХЛ, 1959.

272. Хемингуэй Э. Собр. соч.: В 4 т. — М.: Худож. лит., 1968.

273. Хьюз Э. Бернард Шоу. — М.: Молодая гвардия, 1968.

274. Цвейг Ст. Бальзак. — М.: Молодая гвардия, 1963. (ЖЗЛ).

275. Цвейг Ст. Избр. произведения: В 2 т. — М.: ГИХЛ, 1957.

276. Цвейг Ст. Собр. соч.: В 7 т. — М.: Правда, 1963. — Т. 2.

277. Цветаева М. И. Избр. произведения. — М.: Сов. писатель, 1965.

278. Цявловская Т. Г. Из воспоминаний о Пушкине в Кишиневе // Прометей, 1974. — № 10.

279. Чайковская О. Г. Против неба — на земле. — М.: Детск. лит. 1966.,

280. Чехов А. П. Собр. соч.: В 12 т. — М.: ГИХЛ, 1954–1957.

281. Чехов в воспоминаниях современников / Сост. Н. И. Гипович, И. В. Федоров. — М.: ГИХЛ, 1952.

282. Чехов М. А. О технике актера: Литературное наследие: В 2 т. — М.: Искусство, 1986. — Т. 2.

283. Чистяков П. П. Письма. Записные книжки. Воспоминания. — М.: Искусство, 1953.

284. Шагинян М. С. Человек и время // Новый мир, 1972. — № 1.

285. Шаляпин Ф. И. Сборник: В 2 т. — М.: Искусство, 1957–1958.

286. Шварцман К. А. Гуманистическая этика Э. Фромма // Вопросы философии, 1971. — № 6.

287. Шверубович В. В. Люди театра // Новый мир, 1968. — № 2.

288. Шейнин Л. Р. Записки следователя. — М.: Гослитиздат, 1962.

289. Шекспир В. Трагедии / В пер. Б. Пастернака. — М.; Л.: Детгиз, 1951.

290. Шибутани Т. Социальная психология / Пер. с анг. В. Б. Ольшанского. — М.: Прогресс, 1969.

291. Шкловский В. Б. Исторические повести и рассказы. — М.: Сов. писатель, 1958.

292. Шкловский В. Б. Повести о прозе: В 2 т. — М.: Худож. лит., 1966.

293. Шкловский В. Б. Эйзенштейн. — М.: Искусство, 1973.

294. Шукшин В. М. Гена Пройдисвет // Звезда, 1973. — № 2.

295. Щеголев П. Е. Пушкин. — СПб.: Шиповник, 1912.

296. Эккерман И. П. Разговоры с Гёте в последние годы его жизни. — Л.: Acade­mia, 1934.

297. Энгельгардт В. А. Первоосновы научного творчества // Природа, 1965. — № 2.

298. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. — М.: Госполитиздат, 1945.

299. Юзовский И. И. Зачем люди ходят в театр. — М.: Искусство, 1964.

300. Ярошевский М. Г. Социально-психологические проблемы науки и человека // Вопросы философии, 1975. — № 5.

# Оглавление

**Потребностно-информационная теория личности**

**в театральной системе П. М. Ершова** 7

**Часть I**

**ИСКУССТВО ПОНИМАНИЯ СЕБЯ И ДРУГИХ**

**Глава 1. Критика и толкование как суждения и интерпретации** 14

1. Объект, адресат и субъект в критике 14

2. Технологическая критика и объект 15

3. Приспособленческая критика и адресат 16

4. Художественная критика и субъект 18

5. Нужда субъекта в адресате 21

6. Режиссура как интерпретация пьесы 23

**Глава 2. Предмет и границы в понимании переживаний и поведения** 25

1. Поиск мотивировок 25

2. Построение мотивировок 27

3. Истоки мотивов 29

4. Три триады 32

**Глава 3. Причинность поведения, желаний и целей** 34

1. Бесспорное, предполагаемое и возможное в понимании поведения 34

2. Жизнь — потребность 35

3. Место в физическом пространстве 37

4. Самоутверждение в окружающей среде 39

5. Цели, средства, способы 43

6. Эмоции и мышление в трансформации потребностей 45

7. Обслуживание потребностей и их умножение 48

8. Функция воли 53

9. Удовлетворение потребностей 56

**Глава 4. Истоки многообразия желаний** 59

1. Сложность и противоречивость потребностей 59

2. Взаимосвязь потребностей 60

3. От биологических к социальным 62

4. Многослойность социальных потребностей 65

5. Вариации справедливости 69

6. Нормы удовлетворения 71

7. Смена и развитие норм 73

8. Нужда в бескорыстном познании 75

9. Охранные функции норм 77

10. Фрейд, психоанализ, исповедь 78

 11. Нормы и культура 81

 12. Нормы и личность 85

 13. Главенствующая потребность 87

 14. «Потребности нужды» и «потребности роста» 89

 15. Проблема классификации потребностей 91

 16. Потребности промежуточные и вспомогательные 95

**Глава 5. Потребности биологические** 100

1. Разнообразие витальных проявлений 100

2. Биологическое в социальном 103

3. Диапазон биологических потребностей 105

4. Семейный эгоизм 108

5. Экономия сил 109

6. Экономия сил в мышлении 112

Глава 6. Потребности социальные 115

1. Параметры социальных потребностей 115

2. Устойчивость альтруизма 117

3. Ранги общественного положения 120

4. Власть, авторитет, право 123

5. Дела и мотивы 124

6. «Дело» для карьеры 128

7. Профессия и дело 130

8. Перерождение добрых начинаний 132

9. Дружба и любовь 136

 10. Необходимость идеалов 137

 11. Квалификация 139

**Глава 7. Потребности идеальные** 141

1. Потребность в знаниях 141

2. Последствия экстраполяций и дедукций 143

3. Своеобразие бескорыстного познания 145

4. «Количество» и «качество» знаний 148

5. Наука и искусство 151

6. Виды искусства и отрасли науки 155

7. Сила идеальных потребностей 158

8. Идеальное как средство 160

9. Главенствование идеальных потребностей 163

10. Накопление знаний, истина и красота 166

11. Созерцаемое единство противоположностей 170

12. «Дело» в искусстве 174

13. Присутствие неискусства в искусстве 178

14. Разные неискусства в искусстве 182

15. Целостность в искусстве 185

16. Пренебрежение к искусству в искусстве 190

17. Недоразумение с «искусством для искусства» 194

18. Цена бескорыстного познания 198

19. Абсолютизация относительного 202

20. Смех, стыд, благоговение 206

**Глава 8. Промежуточные и вспомогательные потребности** 208

1. Идеологические и этнические потребности 208

2. Любовь 220

3. Компетентность как вооруженность 231

**Глава 9. Реанимация души** 253

1. Психология без психеи 253

2. Природа души 255

3. Свобода воли 257

4. Преступление и вина 259

5. Зло 261

6. Болезни потребностей 263

7. Здоровье потребностей 265

8. Проблема человековедения 268

9. Контуры перспектив 271

10. «Жизнь человеческого духа» на сцене 274

**Глава 10. Проявление потребностей в поведении** 277

1. Качество действий 277

2. Цели и средства 278

3. Устойчивая доминанта 281

4. Распределение внимания 282

5. Удовлетворение потребностей и время 284

6. Специфика обслуживания потребностей 286

7. Семиотика мобилизованности 288

8. Конкуренция желаний 291

9. Ритм и эмоциональность 292

10. Речь и ее связь с доминирующими потребностями 297

11. «Диаметр сознания» 305

12. Воспитание потребностей 308

13. Характер 311

14. Структура потребностей и вооруженность 314

15. Потребности и мода 316

16. Об умении режиссера 318

**Часть II**

**ЛОГИКА ОБЩЕНИЯ В ЖИЗНИ И НА СЦЕНЕ**

**Глава 1. Режиссура как практическая психология** 322

1. Искренность и выразительность поведения 322

2. Общие закономерности общения и штампы 324

3. Экономия сил и субординация целей в поведении 326

4. Предмет и тема борьбы 329

**Глава 2. Инициативность** 333

1. Принадлежность инициативы 333

2. Распределение инициативы 336

3. Наступление 339

4. Оборона 357

5. Наступление — основа борьбы 360

**Глава 3. Дела и личные взаимоотношения** 368

1. Представления о партнере и представления о себе 368

2. Взаимоотношения как предмет борьбы 372

3. Разновидности позиционных наступлений 378

**Глава 4. Соотношение интересов — дружественность и враждебность** 392

1. Общность и разность интересов 392

2. Соотношение интересов и инициативность 396

3. Соотношение интересов в деловой и позиционной борьбе 399

**Глава 5. Представление о силе и слабости** 404

1. Возможности и интересы 404

2. Проявления представлений о соотношении сил 410

3. Соотношение сил, инициативность, дело и позиция,

дружественность
и враждебность 415

**Глава 6. Обмен информацией — добывать и давать**  421

1. Информация — способ борьбы 421

2. Инициативность в обмене информацией 425

3. В позиционной и деловой борьбе 427

4. Соотношение интересов и сил в обмене информацией 429

**Глава 7. О практическом «измерении» поведения по параметрам**

**взаимодействия** 436

1. Невоспитанность и благовоспитанность (манеры) 436

2. Мужественность и женственность 444

3. О режиссуре как профессии 447

**Часть III**

**ПСИХОФИЗИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ИСКУССТВА ДЕЙСТВИЙ**

**Глава 1. Действие в искусстве актера** 456

**Глава 2. Язык действий и «чтение поведения»**  465

**Глава 3. Логика и техника бессловесных элементов действия** 482

**Глава 4. Способы словесного воздействия** 495

**Глава 5. Логика действий в «паузе», монологе,**

**переживаниях и перевоплощении** 522

**Библиография** 529