

*Самоучитель*  
**АКТЕРСКОГО**  
**МАСТЕРСТВА**

П.М. Ершов, А.П. Ершова, В.М. Букатов

## Самоучитель актерского мастерства

Коллективность актерского творчества

Бессловесные элементы воздействия

Оценка, мобилизация, пристройка, вес

Лепка фразы в логике словесного воздействия (Упражнения по "лепке фразы")

Способы словесного воздействия

Логика действий в паузе и в монологе

Инициативность

Дела и взаимоотношения

Соотношение интересов

Соотношение сил

Сила и Слабость

Обмен информацией

П.М. Ершов, А.П. Ершова, В.М. Букатов

## Коллективность актерского творчества

Театр, являясь коллективным видом творчества, создается из художественных вкладов различных творческих специальностей: это и актеры и режиссеры и музыканты и хореографы и многие другие. Коллективность является принципиальным отличием театра от индивидуалистических видов творчества, как, например литературы или живописи.

Особенно важное значение коллективность творчества приобретает в отношении актерских работ. Поэтому принципиально важным является то, что практически с самого начала обучения актерскому мастерству необходимо обратить пристальное внимание на выработку у начинающих "чувства локтя". Авторы данного самоучителя выражают сомнение, что предложенные в нем упражнения и этюды имеют смысл отрабатывать в одиночку: при этом какая-то, может быть наиболее важная их составляющая, будет неизбежно утеряна. К индивидуальному использованию материалов самоучителя мы рекомендуем обращаться при наличии, как минимум, некоторого опыта сценической деятельности.

Упражнения по наработке коллективного "чувства локтя" у начинающих обучение актерскому мастерству адресованы, таким образом, мастеру, руководителю или лидеру группы и должны занять важное место в начале работы коллектива (по опыту работы к ним необходимо обращаться на протяжении первого полугодия обучения). Эти же упражнения целесообразны и при дальнейшей работе, как средство собрать внимание, мобилизовать группу перед началом занятия, репетиции.

Помимо упражнений, приведенных ниже, эти цели достигаются с помощью любых, желательно связанных с перемещением в пространстве игр, носящих коллективный характер. Набор стержневых игр и игровых элементов, которые можно "вплетать" в выполнение любого упражнения, что украсит его и сделает полифункциональным, можно найти в книге "Педагогические таинства дидактических игр" из серии Библиотека педагога-практика В.М. Букатов, Москва, "Флинта", 1997.

### *Упражнения, игры и игровые элементы коллективности.*

**Стулья.** Ведущий или педагог дает команду построить из стульев какую-либо фигуру или букву. Задача учащихся максимально быстро и бесшумно (переговоры запрещаются) построить требуемую фигуру (круг лицом наружу, букву р развернутую к окну и т. п.). Дополнительное усложнение задания - требование одновременность (одновременно встать со стула, одновременно поднять и т. д.).

**Встать по пальцам.** Ведущий оборачивается к группе спиной, показывает табличку с какой-либо цифрой (от 1 до 10), (можно просто какое-то количество пальцев), начинает отсчет (до трех или до пяти, затем резко поворачивается к группе. На момент поворота количество стоящих (или сидящих, лежащих и т.

д.: как уговоритесь) должно быть равно числу написанному на табличке. Условием упражнения является полная бесшумность исполнения.

**Японская машинка.** Каждый учащийся задумывает короткое слово или цифру (не повторяющуюся) и сообщает остальным. Далее ведущий вводит простой ритм из четырех долей с какими-либо движениями на каждый такт. После того как группа освоила одновременное выполнение ритма, на два последних такта учащиеся начинают передавать "лидерство", с помощью задуманных слов, называя первым свое слово, а затем чужое. Тот, чье слово названо, становится лидером на следующий такт и также передает лидерство другому. "Прозевавший свое слово или не попавший в долю лидер вылетает.

**Третий лишний.** Известная игра, вряд ли нуждающаяся в комментариях.

**Построения.** Участники должны максимально быстро, и бесшумно (не общаясь) построиться в шеренгу по какому-либо заданному параметру (по алфавиту, согласно первым буквам отчества; по возрастианию номера квартиры и т.п.)

**Рулетка.** Участники разбиваются на две группы, по одному представителю садится за стол, друг напротив друга и кладут руки на стол. Между ними кладется монета. По хлопку ведущего они должны накрыть монету рукой - кто быстрее. На все другие сигналы ведущего (топанье, звуки) они не должны реагировать - шевелиться (пошевеливший рукой не вовремя - проиграл). Место проигравшего занимает другой представитель группы.

**Печатная машинка.** Учащиеся распределяют между собой алфавит (каждому достается несколько букв) и являются теми клавишами печатной машинки, какие буквы им достались. Удар по нужной клавише - это хлопок нужного человека (кому она досталась). Кто-либо предлагает напечатать какую-нибудь фразу, и участники "печатают", хлопая в нужный момент с равными между "буквами" промежутками. Пробел обозначается общим хлопком всей группы, точка - общими двумя хлопками.

**Земля - вода - воздух - огонь.** Ведущий показывает на одного из стоящих в кругу участников, говоря ему одно из ключевых слов. Тот, на кого указали должен ( не позже чем на пять счетов, отсчитываемых ведущим) назвать (без повторов) животное - рыбу - птицу или повернуться вокруг себя соответственно. Ошибшийся выбывает.

**Волшебная палочка.** Участники передают друг другу в определенном порядке (или по желанию хозяина палочки) ручку (или другой предмет) предлагая продолжить начатое ими предложение (словосочетание). Получающий палочку должен на пять счетов придумать продолжение и сам становится хозяином, задав задание следующему. Хозяин может позой загадывать профессию человека, жестом - действие и т. п.

**Руки-ноги.** По одному из сигналов ведущего (например, по одиночному хлопку), участники должны поднять руки (или опустить, если на момент сигнала они уже подняты), по другому (например, по сдвоенному хлопку) - встать (или, соответственно сесть). Задачей исполнителей является продержаться как можно дольше, не путая сигналов и сохраняя общий ритм и бесшумность движений. Если участников достаточно, лучше разбиться на две команды и проверить какая команда продержится дольше (по секундомеру), улучшая результат предыдущей.

**Ритмы.** Педагог, или кто-либо из участников показывает ритм, состоящий из хлопков, топанья и т.п. звуковых эффектов. Задача участников - соблюдая заданный темп и продолжительность пауз, исполнять по очереди (в заданном порядке) только по одному элементу ритма (хлопку, топанью и т. п.)

**Ритмичный вход.** Придумать на начало занятия какой-то общий для всех участников ритм и занять свои места под этот ритм (каждый раз ритм должен меняться, усложняясь и становясь разнообразнее, подключая не только хлопки и топанье ногами, но и все возможные звуковые эффекты). Когда группа сможет уверенно выполнять это упражнение, можно подключать к ритму творческие задания

(бравурный, печальный и т. п.) или добиваться развития, разнообразия внутри данного ритма, деля его на партии.

**Оркестр.** Ведущий распределяет между участниками партии различных инструментов, состоящие из хлопков, топая, и всех возможных звуковых эффектов. Задачей участников является ритмически исполнить какое-либо известное музыкальное произведение (или сочиненную на месте ритмическую партитуру) под руководством дирижера, управляющего громкостью общего звучания и вводящего и убирающего отдельные партии.

**Пулеметная очередь.** Участники садятся в круг и ведущий тремя хлопками задает темп пулеметной очереди (поначалу медленный). Участники по очереди, точно соблюдая темп хлопают, постепенно (очень медленно) ускоряясь, до скорости пулеметной очереди (хлопки почти сливаются), а дойдя до максимума скорости, начинают также медленно ее снижать.

**Передача позы.** Участники становятся в шеренгу. Первый придумывает какую-либо сложную позу (остальные не видят какую) и по сигналу ведущего "передает" ее второму (тот за 10-15 секунд должен максимально точно запомнить ее). По следующему сигналу ведущего, первый "снимает", а второй "принимает" эту позу, Далее происходит передача позы от второго к третьему участнику и т. д. Задачей является максимально точная передача позы от первого до последнего исполнителя. Если участников достаточно, лучше разбиться на две команды и "передавать" одну, заданную ведущим позу - кто точнее.

**Бык и ковбой.** Двое участников становятся на расстоянии друг от друга (не менее 5 метров), один поворачивается спиной -это бык, второй берет в руки воображаемую веревку - это ковбой. По сигналу к началу ковбой должен накинуть воображаемую веревку на быка и подтянуть его к себе (бык, естественно, сопротивляется). Упражнение получится успешно, если участникам удастся синхронизировать свои действия, чтобы зрители "увидели" воображаемую веревку, натянутую между ними.

**Зеркало.** Один из участников становится ведущим, второй - его отображение в зеркале, т.е. максимально точно копирует все его действия и движения.

# Бессловесные элементы воздействия

“Каждое действие человека имеет конкретную цель (пусть не всегда осознанную) и его можно разложить на составные действия более мелкого объема. Мельчайшими составляющими действия являются оценка, пристройка и воздействие.”

## Оценка

“Оценкой называется первый момент всякого осознаваемого субъектом действия, когда цель действия только возникает в сознании.”

“Оценка” - это момент, в течении 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.”

“Со стороны психической - 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, то есть в цель одновременно и объективную и субъективную... С внешней, мышечной стороны “оценка” - это всегда более или менее длительная и более или менее полная неподвижность.”

“Труднее всего “уложить в голову” факт чрезвычайной важности и чрезвычайно неожиданный... Чем труднее “оценка”, тем соответственно она длительней - тем длительней неподвижность, входящая в нее и следующая за первыми рефлексорными движениями.”

“Природа “оценки” родственна тому явлению, которое называют “удивляться”. Но этим словом, как правило, мы называем лишь сильные степени “оценки”, то есть длительные, трудные оценки.”

## Упражнения

### Оценка

Понаблюдайте за людьми, когда они что-то неожиданное “увидели”, “услышали”, “узнали”, “поняли”, найдите у них момент физической неподвижности, “замирания”.\*

\* ПРИМЕЧАНИЕ После реальной оценки в жизни человек обычно как-то изменяется (согласно классификации Ершова изменения укладываются в следующие параметры: мобилизация, пристройка, вес), используйте это правило для проверки овладения Вами оценкой.

Наблюдайте в жизни и овладейте органичным “замиранием” в процессе выполнения какого-либо дела\*: при чтении газеты, при ходьбе.

\* ПРИМЕЧАНИЕ Необходимо уточнить понятие “дело”, встречающееся здесь и далее, Под “делом” понимается какой-либо процесс, имеющий начало и конец и требующий от субъекта концентрации внимания на препятствиях, встречающихся при реализации. С этой позиции та или иная деятельность может “быть делом”, а может и “не быть”. Например, управление машиной не является делом при обычных обстоятельствах, но может быть делом при обучении вождению, преследовании и т.д. При выполнении упражнений необходимо (это особенно видно со стороны) контролировать занимается ли человек делом или нет (если нет - то ни о каких параметрах поведения речи не идет) Наблюдайте в жизни и овладейте органичным “замиранием” в разговоре.

Попробуйте сыграть этюд по схеме: что-то делал - вдруг произошло (увидел, услышал, заметил, понял) что-то неожиданное – стало необходимо срочно заняться вновь возникшим, “новым” делом.\*

\* ПРИМЕЧАНИЕ Для успешного овладения “оценкой” во всех упражнениях необходимо добиваться сосредоточенного внимания на деле, предшествующем “оценке”, т.е. “важности дела” для персонажа.

Сыграйте этюд по схеме: что-то делал - вдруг произошло (увидел, услышал, заметил, понял) что-то неожиданное – стало необходимо внести “поправки” в свою деятельность, как-то изменить ее для успешного достижения цели.

Сыграйте этюд по схеме: что-то делал - вдруг произошло (увидел, услышал, заметил, понял) что-то неожиданное – необходимо “скрыть” то, что данное обстоятельство серьезно влияет на всю Вашу жизнедеятельность.\*

\* ПРИМЕЧАНИЕ На первых порах проще овладеть "оценкой" в делах, требующих "срочных", простых физических действий (выключить чайник, открыть, схватить, бежать, прятаться и т.д. Постепенно "добавляйте", обстоятельства, делающие “оценку” не такой простой и однозначной, требующие некоторого времени (обычно доли секунды, иногда, в редких случаях и секунды) для принятия решения.

**"Три дела одновременно"**. Наметьте три каких-либо дела, требующие сосредоточенного внимания (Например: собираться в поход, следить за готовящейся пищей, говорить по телефону), выполняйте их “одновременно”. Если получится добиться того, чтобы все три дела были для Вас достаточно важны (не отмахиваться ни от одного) "оценки” сами возникнут в неожиданных для Вас местах.

**"Важный разговор"**. После каждой реплики партнера делайте более или менее крупную оценку. Пулеметная очередь оценок. На любое слово партнера, на любой предмет сделайте ряд оценок с общим подтекстом "не может быть!", "неужели!".

**"Большая оценка"**. Придумайте обстоятельство, кардинально меняющее судьбу Вашего персонажа. (В любой пьесе, почти у каждого персонажа есть такие обстоятельства). Наметьте дело, которым занят персонаж до возникновения этого обстоятельства и после. Сыграйте момент долгой органичной неподвижности, в процессе которого, персонаж “уясняет” происшедшее и принимает решение заняться новым делом.

## Пристройка

"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."

"Прежде всего "пристройки" могут быть разделены на две группы: "пристройка" для воздействия на неодушевленные предметы, и "пристройка" для воздействия на партнера."

"...пристраиваясь" к воздействию на живого человека, мы вынуждены исходить из своих субъективных представлений о его свойствах и качествах ... характер такой "пристройки" определяется прежде всего тем, какова будет, по представлению действующего, реакция партнера на последующее воздействие... 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."

"Таким образом, "пристройки" для воздействия на живого человека можно разделить на группы: одну назовем "пристройки снизу", другую - "пристройки сверху"... и среднюю, промежуточную группу "пристроек" - "наравне"."

"Пристройки "снизу" и "сверху" отличаются друг от друга не только по своему психическому содержанию, но и с внешней мускульной стороны..."

"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... В каждое мгновение он готов к ответу"

"Пристройку "сверху", наоборот характеризует тенденция быть выше партнера...выпрямить позвоночник. То есть откинуться от партнера."

"Пристройка "наравне" характеризуется соответственно мышечной освобожденностью, или даже - разболтанностью, небрежностью."

""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 себе, и степень его заинтересованности в цели."

## **Упражнения** **Пристройка**

Для овладения этим параметром человеческого поведения технологически удобно выделить три "пристройки": "сверху", "снизу" и "наравне".

Понаблюдайте нескольких людей за выполнением какого-либо одного бессловесного действия (еда, поездка в транспорте, раздумье, в кино или у телевизора) попробуйте найти различия в поведении, которые можно было бы объяснить различным пристройками к объекту внимания.

Если человек не размышляет в процессе этого дела, то все изменения поз связаны с его пристройкой, приспособлением своего тела к тому или иному материальному предмету.

Сделайте то же наблюдение за поведением людей в общении.

**Умейка и неумейка.** Понаблюдайте как одно и то же действие, связанное с пристройкой к материальному предмету, выполняет профессионал и новичок. Определите, в чем физически выражается разница между ними (характер пристроек, их длительность, концентрация внимания и т.д.), и покажите этюд, стараясь добиться максимальной выразительности показа.

Наблюдающим следует следить, чтобы в погоне за яркостью, исполнитель ни в коем случае не терял "дела", которым занимается его персонаж. Это легко определится, когда исполнитель не следит благополучно или неблагополучно развивается его дело, т. е. "равнодушен" к проблемам, возникающим на пути его осуществления.

**Представьте себя** "очень большой и важной персоной", затем "очень маленькой и незначительной", займитесь каким-либо делом, сохраняя это ощущение, проследите как изменяется Ваше поведение при выполнении одно и того же дела с различными пристройками.

Найдите то же ощущение в общении с партнерами.\*

\* - Примечание В данном случае (как и прим работе над третьим упражнением) лучше выбирать конкретное предметное дело, переложить книгу, обратиться в комнате, что-то попросить у партнера, объяснить ему и т.д.

**Задумайте несколько поз** (сидя, лежа, стоя, в движении). Опробуйте переходить от позы к позе в процессе выполнения какого-либо дела, меняя пристройку к объекту внимания.

**Три дела одновременно.** Выполняйте упражнение (описание см. в теме Оценка), выбрав три дела, требующие максимально различных пристроек тела (например, чинить часы - пристройка к мелкой,

кропотливой работе с материальным предметом; разговаривать с начальником - пристройка к партнеру и готовиться к приходу гостей - пристройка к пространству)

Начните какое-либо дело в пристройке сверху, сделайте оценку на какое-либо обстоятельство и продолжайте дело в пристройке снизу, и наоборот.

**“Вход в пристройке”**. Выполняйте вход в помещение в заданной пристройке, используя различные виды “входов”: к предмету, к делу, думая, от предмета.

Делайте шестое упражнение, меняя пристройку после входа (сделав оценку на какое-либо новое обстоятельство).

**“Психопат”**. Меняйте пристройку на противоположную после каждой реплики партнера.

**“Царь горы”**. Один из обучающихся отвечает на все реплики партнеров в заданной пристройке. Если кому-либо удастся “скинуть его с горы”, то на гору забирается он сам.

**“Повышение и понижение”**. Задумайте дело, требующее нескольких обращений к партнерам. Выполняйте упражнение поступенчато повышая (понижая) пристройку. Найдите в известном всем драматургическом материале моменты бессловесного поведения (Входы, уходы, паузы и т.д.) и попробуйте сыграть их во всех видах пристроек. При выполнении упражнения следует (также как и раньше) добиваться реальной занятости внимания каким-либо делом, пусть, на первых порах, вроде бы и не свойственном играемому персонажу.

**Детские стихи**. Выберите несколько детских стихов (например, Барто, Михалков, Чуковский и т. д.) и исполните их от лица какого-либо их персонажа (или придуманного персонажа) с определенной пристройкой к слушателям.

Если удастся подобрать стихи с диалогом персонажей крайне полезно работать над ними, используя все варианты пристроек персонажей друг к другу.

## Вес

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

" вес тела играет значение не абсолютной величины, а величины относительной - в отношении веса к силам человека ..."

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

"Если с человеком происходит что-либо значительное, то и вес его в той же мере меняется"

Для овладения этим параметром человеческого поведения технологически удобно выделить три "веса": "тяжелый", "легкий" и "с достоинством".

## Упражнения

### Вес

Для овладения этим параметром человеческого поведения технологически удобно выделить три "веса": "тяжелый", "легкий" и "с достоинством".



Понаблюдайте нескольких людей за выполнением какого-либо одного бессловесного действия (еда, поездка в транспорте, раздумье, в кино или у телевизора) попробуйте найти различия в поведении, которые можно было бы объяснить различным ощущением "веса" собственного тела.

Наблюдайте за особенностями поведения, выполнения каких-либо дел, реакций, оценок людей уставших, очень пожилых, больных, чем-то сильно огорченных. Найдите состояние "тяжести" тела, попытайтесь в этом состоянии что-либо делать, говорить, двигаться и т.д.

Наблюдайте за особенностями поведения, выполнения каких-либо дел, реакций, оценок детей, людей, увлеченных чем-либо, радостных. Найдите ощущение невесомости, "легкости" тела, "его отсутствия", попытайтесь в этом состоянии что-либо делать, говорить, двигаться и т.д.

Проследите за подробностями внешнего выражения процесса "огорчился" и "обрадовался", определите какие части тела тяжелеют и легчают раньше, какие потом.

Попробуйте увидеть в жизни "тяжелые" и "легкие" руки, кисти рук, ноги, голову, взгляд, губы, копируйте это, следите, какие ощущения у Вас появятся при выполнении действий с заданным весом частей тела, удастся ли Вам стать "другим" человеком.

Найдите в окружающей жизни моменты изменения "веса", опишите их максимально подробно.

Попробуйте сыграть изменение веса по схеме: что-то делал - вдруг произошло (увидел, услышал, заметил, понял) что-то неожиданное - это оказалось большой неприятностью, расстраивающей Ваши планы ("потяжелел") или большой радостью ("полегчал").

Делайте предыдущее упражнение с обычными, повседневными вещами: книга, платок, лампа, чашка, зажигалка и т.д.

Делайте это упражнение в реальном диалоге с людьми, отмечая, заметили ли они элементы "игры", "дуракаваляния".

Наблюдайте за особенностями поведения, выполнения каких-либо дел, реакций, оценок детей, людей с чувством собственного достоинства. Найдите ощущение достаточной "легкости" тела, в сочетании с контролем за элегантностью, красотой каждого движения, попытайтесь в этом состоянии что-либо делать, говорить, двигаться и т.д.

Добейтесь навыка "по собственному желанию" изменять вес собственного тела в любой момент времени, по любому поводу.

## **Мобилизация**

С психической стороны "мобилизация" это та или иная концентрация внимания человека на цели. Одно из ключевых понятий в терминологии Ершова, позволяющее структурировать важность конкретных целей для субъекта, а соответственно, ключ к логике его поведения и характеру. Мобилизации предшествует "мобилизованность" - степень готовности человека к деятельности до уяснения цели. После уяснения цели, то есть "оценки", "мобилизованность" переходит в ту или иную мобилизацию

"Мобилизованность" выражается в общей собранности внимания и, следовательно, в направлении взгляда, в глазах, в дыхании. 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 конкретизируется, готовность преодолеть препятствия, которые еще не возникли, но вот-вот возникнут, которые возможны, вероятны на пути к цели."

## Упражнения Мобилизация

Мобилизацию или степень концентрации внимания на объекте удобно разделять на простую и сложную, а также на длительную и короткую

Понаблюдайте за подготовкой спортсменов к старту, за особенностями поведения тела человека, готового поймать, схватить, побежать, и т.п. Определите, как отражается мобилизация (готовность) человека к какому-нибудь физическому действию ("простая мобилизация") в собранности внимания, спинной мускулатуре. Попробуйте симитировать различные варианты мобилизации и последите за особенностями собственных реакций в состоянии высокой "простой мобилизации" на вещи имеющие отношение к объекту Вашей мобилизации и не имеющие.

Понаблюдайте и имитируйте поведение тела человека в процессе важного для него разговора, выступления, спора. Найдите отличия в физическом выражении этой "сложной мобилизации" от "простой".

Найдите в окружающей жизни моменты изменения мобилизации (концентрации и ослабления внимания), проследите последовательность изменения концентрации взгляда, мускулатуры. Сыграйте мобилизацию и демобилизацию.

Обозначив степенью 0 -минимальную (т.е. полное отсутствие сосредоточенного внимания и соответствующая этому общая расслабленность тела) и степенью 10 максимально возможную мобилизацию тела найдите поступенчатое повышение, максимально подробно замечая физическое изменение тела в процессе выполнения упражнения.

Делайте упражнение 4 на ходу, найдите максимально и минимально "целестремленные" походки и промежуточные стадии.

Делайте упражнение 4 в процессе любого бытового дела, разговора и т.д., следите как изменяется поведение при различных "степенях" мобилизации.\*

\* - рост мобилизации в процессе выполнения какого-либо дела говорит о повышении интереса субъекта к объекту внимания, о том что "дело" развивается в благоприятную сторону, что оно становится все важнее (опаснее) для субъекта, демобилизация же в процессе выполнения дела говорит об обратном.

Понаблюдайте в жизни за поведением человека, занимающегося каким-либо делом (чтение, уборка, и т. д.), найдите "периоды" роста интереса к делу и падения, отметьте физические проявления этого процесса.

Наблюдайте то же, у людей в процессе общения.

Найдите разницу между мобилизацией человека пристроенного к короткому, важному для себя делу и мобилизацией человека готового к тому, что в процессе выполнения дела может встретиться достаточное количество препятствий, проблем, требующих некоторого времени для разрешения.\*

\* - "короткая" и "длительная" мобилизация близки по внешнему выражению к "простой" и "сложной" мобилизации, но имеют некоторые специфические отличия, обнаружить которые мы предоставляем Вам.

## Лепка фразы в логике словесного воздействия

Объектом словесного воздействия является сознание человека. 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.

Все люди, говоря о чем-нибудь между собой, "воздействуют" более или менее ярко и убедительно на сознание партнера картинками, которые по той или иной причине возникли и существуют в их сознании. ...действовать словами - это значит рисовать ими картину "не для слуха, а для глаза" партнера, ... внедрять свои видения в сознание партнера. Чтобы действовать словами нужно, прежде всего, видеть, - отчетливо представлять себе то, о чем говоришь...

Внешняя сторона словесного действия - звучащая речь; в ней физически, материально реализуется психическая сторона процесса. Если человек страстно добивается своей цели - если ему очень нужно переделать сознание своего собеседника...; тогда его речь делается богатой интонационными красками, она начинает звучать выразительно. Чтобы нарисовать картину данными словами как только можно ярче, человек рисует ее не только разнообразными, но и контрастными красками, используя весь диапазон своего голоса.

Рисуемая словами картина, в зависимости от ее содержания, состоит обычно из частей, которые в свою очередь, состоят из еще более мелких частей. Воспроизвести речью такую картину невозможно иначе как по частям и по элементам, из которых они слагаются.

Для того чтобы быть понятной, рисуемая картина должна состоять не только из знакомых слушателю элементов, но и из знакомых ему связей между этими элементами... в безграничном множестве возможных связей между отдельными элементами рисуемых картин, можно выделить общие, повторяющиеся схемы: их можно назвать "общими логическими или интонационными конструкциями"

Внутренняя психическая сторона "лепки фразы" заключается в умении видеть не разрозненные или случайно связанные между собой элементы действительности, а цельную или единую картину, состоящую из взаимосвязанных частей.

Рисуемая словами картина должна запечатлеться в сознании партнера. Что именно в первую очередь и как самое главное должно запечатлеться в нем? На это указывает ударное слово каждой данной фразы. Субординация ударных слов в различных фразах при рисовании одной картины создает "перспективу речи", которая увлекает слушателей...

Умение произнести длинную фразу - это именно и есть умение расставить предметы в рисуемой картине так, чтобы, с одной стороны, зритель картины (слушатель) ясно увидел целое - взаимосвязь и взаимозависимость частей, с другой - каждую часть, фрагмент, предмет картины в том ее качестве и с той конкретностью, чтобы они служили целому, не утрачивая своей особенности.

В рисуемой словами сложной картине, сравнивая с живописью, можно отметить несколько типов расположения предметов, понимая "предмет" в широком смысле:

**1.** Ряд предметов однородных (иногда только по какому-нибудь одному из признаков); а) их законченное, ограниченное множество; б) их неограниченное, уходящее в бесконечную перспективу множество. ПЕРЕЧИСЛЕНИЕ. Характерным признаком этой формы является своеобразно-равномерное повышение (а иногда и понижение) голоса на каждом новом члене ряда, то есть после каждой запятой

2. Ряд предметов, отличных друг от друга, более или менее равнозначных в целой картине. СОПОСТАВЛЕНИЕ. Сопоставление двух предметов требует разности звуковых тонов голоса, привлекающая внимание слушателя к тому, что рисуемые предметы отличаются друг от друга.

3. Группировки предметов, противоположных друг другу по тому или иному качеству - картина контрастных представлений. ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЕ. Основной принцип "лепки" противопоставлений заключается в создании наибольшей разности голосовых красок при изображении контрастирующих предметов, причем на первый план выходит не изображение самих предметов, а именно изображение контраста между ними. Важной особенностью противопоставлений является неразрывность фразы при "лепке", точка ликвидирует противопоставление и превращает его в сопоставление описательного характера.

4. Единый предмет на фоне других или несколько предметов, расположенных на разных планах; перемещение этих планов - демонстрация детали крупным планом и возврат ее в фон. ОСНОВА И ПОЯСНЕНИЯ. Временные отходы от сюжетной линии фразы, с целью уточнения, пояснения каких-либо важных деталей, не укладывающихся в сюжет выражаются в "лепке" интонационными скачками голоса "вверх" или "вниз" относительно интонационного уровня сюжета. Переходы эти сопровождаются, обычно, небольшими паузами, в которых слышится тенденция рассказчика вернуться к сюжету (если такой тенденции нет, то фраза-картина будет разбита точками на несколько отдельных несвязанных частей).

5. Бесконечная, следующая друг за другом смена разнообразных предметов-картин, крепко связанных единой повествовательной последовательностью. ЭПИЧЕСКАЯ РЕЧЬ. Эпическая форма повествования может включать в себя множество интонационных конструкций, в том числе и вышеупомянутых. Главным ее признаком является "превращение всех точек в запятыя", указывающих на то, что повествование еще не закончилось, что дальше будет показано нечто еще более важное и интересное. Интонационно это достигается повышением каждой последующей фразы на одну высотную ступень голоса, а затем интонационного и смыслового скачка через несколько ступеней вниз. Эта интонационная форма в принципе бесконечна, ибо смысл ее в последовательности как таковой.

В словесной живописи к способам и средствам выразить свою точку зрения на рисуемые предметы и навязать ее слушателю относятся: паузы, повышения. Понижения, усиление и ослабление звука и темп. Именно этими средствами выделяются ударные слова. Чтобы выделить ту или иную часть рисуемой картины ее ограничивают паузами; чтобы показать крупным планом - замедляют темп ее рисования; чтобы сделать ее "светлой" - повышают голос; чтобы сделать ее "темной" - голос понижают. И наоборот: чтобы стусевать ту или иную деталь, не нужно выделять ее паузами; чтобы отнести те или иные места картины к фону, нужно увеличить темп.

Умение верно лепить фразу - эффективное вспомогательное средство в работе над построением яркой индивидуальной логики действий создаваемого образа.

## Упражнения по "лепке фразы"

**1. Медленное чтение** . Для этого упражнения удобно выбрать нерифмованное и достаточно длинное предложение из сказок. Задача учащихся - прочитать ее как можно за большее время, сохранив при этом смысловую целостность (чтобы фраза не рассыпалась). Учащиеся должны обнаружить всевозможные механизмы удлинения фразы (громкость, логические паузы, использование высоты голоса, взаимодействие с партнерами)

**2. Выделение ударных слов** . На примере одной фразы из драматургического и литературного материала, учащиеся ищут "разные смыслы", возникающие при выделении различных ударных слов в данном материале.

**3. Словесный рисунок.** Найдя в драматургическом или литературном материале описательное место, в котором персонаж рисует перед своими слушателями достаточно объемную и сложную картину (особенно удобны для этого упражнения произведения Гомера, позволяющие одновременно нарабатывать и навыки эпической формы повествования или басни). Учащиеся должны максимально подробно нарисовать описанную картину, а затем рассказывать ее по тексту, сверяясь со сделанным рисунком. Одним из наиболее важных навыков, нарабатываемых в этом упражнении является навык "держать целую картину", а не описывать ее отдельные, несвязанные части. По мере наработки этого, добавляется задание сделать какие-то части картины более или менее важными (относительно целого), что подразумевает использование определенных форм лепки фразы и других инструментов речи.

**4. Наблюдение.** Наблюдая за естественной речью в жизни, учащиеся должны научиться выделять все возможные формы лепки фразы, как то: основа и пояснения, перечисления, сопоставления и противопоставления, а также фрагменты эпической речи и все варианты их выражения в звучащей естественной речи.

**5. Цифры.** При тренировке отдельных форм лепки фразы, необходимо научиться рисовать словесные конструкции "отрывая" их от конкретных слов фразы, использовать различные варианты лепки на одном материале. Для этого удобно использовать цифры или тарабарский язык. Учащиеся должны "уловить", какой "заход" (психологическая основа), лежит в основе перечисления, противопоставления и т.д., и используя цифры или бессмысленные звуко сочетания продемонстрировать различные конструкции лепки.

**6. Охотники на привале.** Учащиеся рассказывают остальным партнерам длинную и захватывающую историю о том, что с ними произошло (необязательно достоверную) и, по команде преподавателя, используют различные конструкции лепки в своем рассказе (Например: "как можно больше противопоставлений").

**7. Басни.** На материале одной или несколько басен (общих для всей группы учащихся) ищутся различные варианты лепки отдельных фраз и, смысл, складывающийся из именно такого варианта лепки. Для работы над баснями необходимо подключать и наработанные навыки актерского мастерства в бессловесных и словесных воздействиях. Немаловажной деталью, определяющей лепку является позиция рассказчика, его отношение к рисуемой им картине, и, естественно, слушатели и цель рассказа

# Способы словесного воздействия

"... 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"

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

"... 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"

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

"... шесть "адресов" воздействия на сознание - внимание, чувство, воображение, память, мышление и воля - в совокупности занимают всю отчетливо определенную на практике сферу психической деятельности партнера"

## Упражнения

### Адреса

Придумать предлагаемые обстоятельства (историю, предысторию), в которых человек (персонаж), занятый каким-либо делом, обращается преимущественно к одному из шести адресов сознания партнера. Проследите, какими глаголами можно назвать Ваши действия, когда Вы апеллируете к вниманию, чувствам, воображению, памяти, мышлению, воле партнера. Отметьте, какие особенности мобилизации взгляда, отдельных частей тела и т.д., возникают при воздействии на разные области сознания.

Набрав определенное количество глаголов, связанных с воздействием на партнера, например, укорять, дразнить, проверять и т.п., попробуйте определить, к воздействию на какие адреса сознания партнера они относятся и реализовать это в своем поведении.

Придумайте предлагаемые обстоятельства, в которых персонаж произносит заданное слово (фразу), общую для всех учащихся, обращаясь к определенной области сознания партнера. Отметить, какие подтексты в звучании одного слова (фразы) возникают при разных, самостоятельно придуманных, историях.

Примечание Работа над выразительностью, яркостью, разнообразием речевых воздействий необходимо с самого начала связывать с работой над телом исполнителя, то есть с характером мобилизации, и своеобразием пристроек. Неразрывность работы тела и голоса должна выразиться в понимании учащимися, того, что положение корпуса, рук, ног, направление взгляда, мимики и дыхания является формой для рождения и существования всех оттенков речевого воздействия.

Исполнители задумывают несколько различных поз и, используя заданные адреса воздействий последовательно "приходят" в задуманные позы, в процессе общения с партнером.

**Смена.** Учащимся вытягивают билеты, в которых указаны два (три) адреса воздействий. Каждый придумывает себе задачу и добивается в этюде ее решения, последовательно используя заданные адреса.

**Примечание** Способ оправдания перехода от одного адресу к другому в принципе всегда импровизационен, но законы его построения универсальны: оценка, пристройка, новое воздействие на партнера. Пропуск хотя бы одной из этих ступеней выявляет "неправду". Длительность же ступеней может быть разной, в ней секрет появления несхожих характеров, даже при выполнении одной партитуры воздействий с одним текстом.

Придумав историю (или лучше использовав историю, "родившуюся" в ходе занятий), например ссора в магазине, визит к начальнику за справкой и т.п. последовательно апеллировать к различным областям сознания партнера, отслеживая возникающие характеры персонажей.

**Угол зрения.** Учащиеся вытягивают по билету, на которых написаны воздействия. Оговорив место действия и тему этюда, исполнители начинают этюд-импровизацию, стараясь максимально удержаться в пределах полученного адреса.

**Примечание** Достоинством этюда будет, если исполнители найдут возможность не "топтаться на одном месте", а развивать этюд, тему, что возможно, если хотя бы один из них будет заниматься каким-либо делом (добиваться какого-либо результата), связанным с остальными.

"Все воздействия на отдельные способности и свойства сознания партнера имеют общую, единую цель - воздействовать на сознание партнера в целом; а оно, в свою очередь, подчинено еще более общей цели - воздействовать на его поведение."

"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 - простых (основных, исходных) словесных действий или нот."

"... рассматривая определенные способы словесного действия... мы отнюдь не предполагаем ограниченного количества практически возможных применений этих способов и ограниченного числа возможных словесных действий вообще.

В этом отношении опорные словесные действия напоминают "семь спектральных цветов Ньютона".

## **Логика действий в паузе и в монологе**

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

воздействие, обработка этого объекта в терминологии Ершова называется Логикой Сосредоточенного Думанья.

"Думанье есть всегда результат того, что возникшее (или обнаружившее себя, или кажущееся, или грозящее возникнуть) обстоятельство не отвечает представлениям думающего об этом обстоятельстве или, что более характерно, не отвечает интересам думающего (может быть недостаточно отвечает им, грозит не отвечать им, 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 действий, приобретает особый характер и со стороны своего психического содержания и, соответственно этому, со стороны внешней - мышечной, физически ощутимой."

Оценки приобретают содержание возникающих в памяти или в воображении ассоциаций, мыслей, идей, представлений и т.п., которые нужно связать с интересами субъекта, оценка эта. Как и всякая другая выражается в неподвижности, в остановке движения; но остановка эта вызывается не раздражением извне, не изменением во внешней среде, а возникновением новой мысли, нового образа, к которому привела предыдущая мысль.

Поскольку думанье есть решение какой-либо проблемы, пристройка, следующая за оценкой, является пристройкой к делу, которое следует начать делать, если это решение явится окончательным. Если так и произойдет, значит процесс думанья завершен, если нет, значит сознание занято воздействием, в специфической логике поведения: думанье, выражающейся в проверке намечающегося решения или поиске нового решения проблемы.

"Чем более сосредоточенно человек думает, тем 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..."

"Казалось бы "логика действий" думанья, взятая с внешней, телесной стороны, не обладает большой выразительностью - она дает лишь самые общие и скудные представления о "жизни человеческого духа" думающего человека. Однако это не совсем так: логика эта, даже и без произнесения слов, может быть очень выразительна в контексте предыдущих и последующих действий этого человека и при условии учета тех обстоятельств, какие в данном случае заставили его задуматься. Тот факт, что данный человек в данных обстоятельствах задумался (или не задумался) может быть весьма красноречив."

Логика сосредоточенного думанья, монолог

### **К упражнениям по теме Логика**

сосредоточенного думанья целесообразно приступать уже после освоения Бессловесных Элементов действия, как проверку "на крепость" усвоенного материала (это может быть материалом зачета или экзамена). Но, перед освоением темы Логика Поведения в монологе (т. е. после освоения тем Лепка Фразы в логике словесного Воздействия и Простые словесные действия), к ним необходимо вернуться



для "освежения" навыков, а точнее, для появления качественно новых навыков, которые возникнут у обучающихся при возвращении к этой теме на новом витке обучения.

Учащиеся задумывают несколько поз (сначала индивидуально, затем общие для всех) и придумывают историю (предлагаемые обстоятельства), связывающие эти позы. Достоинством выполнения этого этюда (как и всех дальнейших по этой теме) будет укрепление навыков мобилизованного и целесообразного поведения на сцене и максимального использования всего материала темы Бессловесные Элементы действия (т.е. оценок, пристроек, весов, мобилизации) для "украшения" поведения (чтобы с персонажем что-то происходило)

**Большая неожиданность.** Учащиеся придумывают историю, в которой персонаж получает какую-либо важную информацию, требующую каких-либо немедленных действий, принятия решений, не связанных с присутствующими (если они есть) партнерами и исполняют подготовленный этюд.

**Решение проблемы.** Учащиеся задумывают или ищут в литературе моменты, в которых предлагаемые обстоятельства вынуждают персонажа принять какое-либо важное решение, сделать выбор и реализуют этот момент поведения в этюде.

Учащемуся задается параметр бессловесных действий (вытягивает билет, считалочка). Он придумывает историю в которой поведение персонажа изменяется только в заданном параметре.

Примечание. Целью этюда является укрепление навыка "менять" только один, оговоренный параметр бессловесного поведения, не "задевая" других. Характерной ошибкой, например, является потеря мобилизованности, при изменении веса с легкого на тяжелый, "потяжеление" при изменении пристройки "снизу" на пристройку "сверху". Умение отделить в этюде параметров бессловесных действий друг от друга и использовать в "строительстве образа" нужные является важным шагом в освоении выразительного поведения на сцене. Пауза "на троих". Несколько исполнителей задумывают историю, в которой по каким-то причинам произнесение слов невозможно (нецелесообразно) и показывают этюд.

**Коллективное молчание.** Группа исполнителей задумывают и показывают этюд (или используют найденное в литературе, драматургии) на органичное и выразительное бессловесное поведение коллектива, группы людей.

Учащиеся ищут в литературе максимально подробные описания бессловесного поведения персонажей и реализуют их в показе

Примечание. Для этих целей особенно удобно использовать рассказы Чехова, произведения Гоголя, Достоевского, Толстого, Булгакова, где можно найти подробные описания выразительного бессловесного поведения персонажей. Учащиеся ищут в драматургии моменты пауз, "выразительного" молчания персонажей бессловесного поведения персонажей (иногда эти моменты обозначаются авторскими ремарками, чаще же нет) и реализуют их в показе.

Основной задачей темы является приобретение навыков бессловесного поведения, уяснения учащимися их роли в создании образа, использовании их в дальнейшей работе при переходе к словесным воздействиям и т.д.

\*\*\*\*\*

"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."

"Монолог действительно выражает мысли, чувства, состояние и настроение героя... но произнесение монолога только в том случае достигает этого своего значения, когда в монологе впервые формируются мысли, чувства, отношения героя. Тогда актер озабочен не тем, чтобы выразить их, а тем, чтобы найти решение проблемы, которую нужно решить герою." - как и какую проблему он будет решать, и является возможность актера создать тот или иной образ, ту или иную логику поведения.

"*Монолог* - это всегда сопоставление или противопоставление намерений, представлений. Проектов. Предполагаемых решений, аргументов, различных сторон одного мыслимого явления, то есть то же самое, что и всякое думанье. В монологе эти представления оформлены словами, а слова произносятся вслух. Но это не значит, что все мысли и представления, возникающие в сознании героя и побуждающие его думать, зафиксированы в словах текста."

"...логика действий в монологе требует рельефной лепки фразы - особенной ясности в логическом ее построении."

## **К упражнениям по теме Логика Поведения в монологе**

целесообразно приступить после освоения тем Лепка Фразы в логике словесного Воздействия и Простые словесные действия, однако перед началом работы над темой необходимо освежить навыки, полученные в теме Логика сосредоточенного думанья.

Вспомнить из жизни и найти в литературе описания моментов "жизни человеческого духа", когда человек (персонаж) произносит какие-либо слова не обращаясь ни к кому из присутствующих рядом (в одиночестве). Найти в литературе максимально подробные описания его поведения в эти моменты.

Придумать несколько последовательных высказываний, отображающих ход решения какой-либо проблемы. Исполнить этюд, используя бессловесные элементы действия в промежутках между высказываниями.

Выполнять предыдущее упражнение, используя цепочку задуманных поз (индивидуальных или общих для всей группы).

### **Работа над монологом**

Для групповой работы над монологом удобно взять один или два драматических монолога и работать над ними всем учащимся. Излишне говорить, что работа исполнителя будет тем успешнее, чем выше будет достигнут уровень мобилизации персонажа (чем важнее для него окажется произносимый текст, принимаемое решение).

Разбить монолог на несколько кусков, исходя из предположения, что этот монолог есть поиск решения какой-либо стоящей перед персонажем проблемы. Куски соответствуют приходящим персонажу в голову вариантам решения проблемы и осознаваемым препятствиям, которые могут помешать этому с соответствующими пояснениями и отступлениями.

Технологически, в исполнении, это должно соответствовать моментам возникновения более значимых оценок и более резкого изменения параметров бессловесного действия между кусками, чем внутри куска.

Придумать "ведущую" мизансцену и параметр каждого куска. (Например: сидя, в тяжелом весе, или на ходу, в пристройке сверху)

Работа в заданном параметре (мизансцене). Учащемуся задается параметр бессловесных действий или мизансцена на кусок (вытягивает билет, считалочка). Он "на ходу" текстом монолога и своим поведением должен оправдать заданный параметр и мизансцену.

Примечание. Целью этюда является, в частности, "расширение сознания" исполнителя, укрепление навыка импровизационное учитывать в своем поведении различные предлагаемые обстоятельства. В работе над монологом (кусками) следует максимально избегать моментов демобилизации артиста-персонажа между кусками и отстроек внимания внутри кусков.

**Сквозное действие монолога.** Учащиеся задумывают или получают задание, характеризующее сквозное действие монолога (например: легчать, или мобилизовываться) по ходу развития монолога,

самостоятельно разбивают его на куски, подчиненные данному сквозному действию и реализуют это в своем поведении.

Учащиеся задумывают определенный характер и предлагаемые обстоятельства, в которых находится персонаж, произносящий текст и реализуют этюд.

Критерием оценки этой работы, предлагаемой как отчетной по данной теме, является применение навыков, полученных в процессе всей работы над темой (т.е. наличие в монологе кусков, изменения мизансцены, сквозного действия монолога, импровизационное владение бессловесными элементами действия) для создания "выразительного" поведения персонажа, а также умение создать единство текста и поведения персонажа (характер персонажа).

## **Инициативность**

Характер человека, ил создаваемого на сцене образа выявляется главным образом в его поведении в столкновениях с другими людьми, в борьбе. Основным условием для борьбы является наличие противоположных интересов. Если такая ситуация налицо, то борьба может начаться, но для этого кто-то должен сделать первый шаг, проявить инициативу.

"Проявляя инициативу, человек требует внимания со стороны партнера к своим целям, делам, нуждам... Пользование инициативой я буду называть наступлением, отказ от инициативы по отношению к данному партнеру или партнерам - обороной.

"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."

### **Наступление**

"мы можем перечислить средства, дополняющие текст и превращающие 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:

*Мускульная мобилизованность* - обязательное условие начала всякого наступления.

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

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

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.

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.

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, что оно действительно происходит."

"Начинается наступление обычно (бывает, конечно и по-другому) с неполной пристройки, с использования среднего регистра голоса, речью не крупной и даже мелкой, с лепки малорельефной и способом воздействия, лишенным полной определенности. В этом сказывается принцип экономии сил."

Темп наступления и выполнения каких-либо действий определяется предметом наступления или целью совершаемых действий, именно они требуют той или иной скорости движений. Стремлению к цели противостоят обстоятельства, требующие принятия решений, изменений в поведении, соответственно тормозящих движение к цели, - ими определяется ритм наступления. Внешнее выражение борьбы

разнится в зависимости от ее темпо-ритма, а именно от представлений наступающего о близости или отдаленности (временной, пространственной, метафизической) предмета борьбы.

Наступление "за настоящее" - наступающий добивается того, что мыслится ему более или менее быстро достижимым (разумеется, для разных субъектов одна и та же цель может представляться по-разному достижимой - это и есть "вотчина" актера: разобраться, насколько легким его персонажу представляется то или иное дело).

"В наступлении "за настоящее", цель наступающего - практический поступок партнера, а не его мысли, или чувства, или отношения... Наступающим уже сделан категорический вывод, непосредственно связанный с партнером. Это либо нечто действительно немедленно осуществимое, либо, по представлению наступающего, простое, совершенно конкретное."

Наступление "за будущее" - сознанию партнера предъявляется требование: проделать некоторую работу, наступающему нужно не безропотное физическое подчинение, а проявление определенных сдвигов в сознании партнера, обычно определенного сознательного решения. Причиной борьбы является предполагаемая недостаточная информированность партнера.

Наступление "за прошедшее" - специфическое наступление, предметом борьбы в котором является уже случившееся явление, которое требует немедленного крутого и психологически трудного поворота в деятельности.

"Наступающий требует от партнера признания неправомерности, неестественности, невозможности того, что в действительности уже имеет место. Цель такого наступления лишь в самых общих чертах осознается наступающим."

## Наступление

Овладение материалами темы Наступление и Оборона целесообразно начинать не ранее второго года обучения, после закрепления навыков, полученных при освоении предыдущих тем. Понятие борьбы тесно связано с понятием "настойчивости в достижении целей персонажа" (это удобно, если рассматривать борьбу с точки зрения предлагаемых обстоятельств, в которых находится персонаж) и освоение "настойчивости" связано с уверенным владением, как бессловесными элементами действия, так и лепкой фразы и простыми словесными воздействиями.

Учащиеся наблюдают в жизни и "приносят" на занятия все увиденные детали поведения людей, находящихся в процессе активного, настойчивого взаимодействия (воздействия) на другого человека. Следует обратить внимание на разный характер оценок, пристроек, воздействий человека, "что-то добивающегося от партнера" и "незаинтересованного (на данный момент) в партнере".

Поиск платформы. Подготовительное упражнение, полезное для наработки навыков сложного наступления. Каждый учащийся задумывает несколько ключиков-тем, которыми он "открывается" (которые интересны его персонажу), например: классическая музыка, прошлогодний урожай, электрические приборы, автомобили и т.п.. Затем, исполнитель задумывает ситуацию, в которой его персонажу необходимо чего-либо добиться от партнера. (Уговорить билетера пропустить в театр без билета, срочно получить нужную справку у бюрократа и т.п.) и пытается добиться желаемого через установление контакта с партнером. Партнер же поддерживает контакт и уступает партнеру только если исполнителю удалось "нащупать" один из его "ключиков".

Необходимо следить за тем, чтобы исполнитель не отстраивался от своей цели (иначе ситуация вырождается до примитивного угадывания ключиков, вне задуманной ситуации). Достоинством работы является долгое и по-актерски азартная мобилизованность на своей цели, выражающаяся в изобретательном поиске общих тем для разговора, с учетом предлагаемых обстоятельств, в которых находятся персонажи.

**Варианты наступлений.** Учащиеся совместно придумывают ситуацию, в которой сталкиваются существенные интересы двух человек. Этюд играется несколько раз (очень хорошо, если слова будут хотя бы приблизительно повторяться), с наступлением сначала первого, затем второго учащегося.

Следует обратить внимание на разные предлагаемые обстоятельства, к которым придется обратиться исполнителям для того, чтобы одна и та же ситуация дала повод для наступления или обороны персонажа, а также на то, что различные мотивы наступления проявятся в различном поведении наступающего исполнителя.

Дальнейшая работа удобно построить на основе уже знакомого драматургического материала (отрывков или сцен, затронутых на предыдущих этапах обучения или самостоятельно подготовленных и показанных отрывков).

**Рычаги настойчивости.** В отрывки исполнители поочередно пробуют наступать и обороняться от партнера. Задача наступающего: использовать, на ходу оправдывая, данные ему подсказчиками рычаги настойчивости. Работа может строиться следующим образом: после распределения инициативы (решения кто на этот раз будет наступать), наступающий получает первое задание (например: использовать рычаг "Громче"). В течении первых тридцати секунд протекания отрывка (за чем следит один из "помощников" этюда), каждая его последующая реплика должна быть громче ответа партнера и, также, громче собственной предыдущей реплики. Через тридцать секунд, по сигналу первого помощника, второй помощник предлагает новый рычаг настойчивости (например: "Медленнее" ("Значительнее")), который необходимо использовать следующие тридцать секунд и т.д.

Это упражнение является ключевым для овладения наступлением и его различные вариации полезно использовать до наработки навыков уверенного удержания инициативы в этюде, импровизационного оправдания возникающих "препятствий" в наступлении (заданий помощника).

**Характерный рычаг.** Учащиеся наблюдают в жизни характерные рычаги настойчивости разных людей и проявление их в поведении наступающего (добивающегося своих целей) человека и используют увиденное в работе над отрывком.

Отчетным материалом по освоению темы Наступление может являться показ самостоятельно (или с помощью преподавателя) подготовленного отрывка (сцены) в нескольких вариантах (с наступлением разных персонажей, с различными мотивами наступлений).

## **Оборона**

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

"Оборона - это ряд действий, адресованных партнеру и объединенных целью: освободиться от его воздействий."

"Наступление наиболее ясно отличается от обороны именно мобилизованностью: наступающий всегда мобилизован для воздействий на партнера-противника в борьбе, а обороняющийся немобилизован или мобилизован к деятельности, не имеющей, по его представлениям, никакого отношения к партнеру.

"Во взаимодействии людей наименее выразительны те случаи, когда не видно ни обороны, ни наступления."

"... 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 связанные со значительной темой, это борьба художественно бессодержательная."

## **Упражнение Оборона**

Овладение материалами темы Оборона идет параллельно с освоением темы Наступление, (вообще, нецелесообразно работать над обороной персонажа в отрывке или сцене, пока не налажено настойчивое наступление другого персонажа.) Однако, некоторые упражнения позволяют вынести упражнения в отдельную тему. Причиной этого является различные виды возможной обороны (то есть от чего и как обороняется данный человек (персонаж). Наблюдая за поведением людей, незаинтересованных (в данной ситуации, на данный момент) в партнере, определить элементы поведения, позволяющие это утверждать (характер оценок, пристроек, вынужденных воздействий на партнера).

Пронаблюдать в жизни и "принести" на занятия варианты "глухой" обороны.

Избирательная оборона. Материалом для освоения может быть упражнение "Поиск платформы" из темы наступление. Только на этот раз обороняющийся получает задание "глухо" обороняться от всех воздействий партнера, не связанных с его "ключиками", и контрнаступать или бороться за инициативу, если наступающий натолкнется на одну из "его" тем.

Избирательная оборона. Каждый исполнитель получает задание (самостоятельно выбирает) обороняться от всех остальных учащихся, кроме одного (двух). Группа выбирает какое-либо общее дело, в процессе которого необходимо общение. Если к исполнителю обращается кто-либо из первой группы, он обязан обороняться от его воздействий, если же задуманный партнер, исполнитель должен найти возможность перейти в наступление на него.

Отступление. На материале отрывка (как при работе над упражнением "рычаги настойчивости", из темы Наступление) использовать "рычаги отступления", т. е. Противоположные параметрам "Рычаги наступления" ("Тише", "Ниже", "Быстрее" и т.п.)

Этюд получится интересным, если второй партнер, будет подхватывать инициативу, уступаемую исполнителем.

## Дела и взаимоотношения

Наступающий в борьбе, исходя из своих интересов, добивается какой-либо цели, связанной с партнером. 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 борьба может продолжиться, но предметом борьбы будут являться взаимоотношения с партнером, которые нужно изменить в ту или иную сторону.

"Наступления в борьбе из-за взаимоотношений мы будем называть позиционными, в отличии от всех других случаев наступления и обороны, которые можно назвать (условно, конечно) деловыми."

"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 за всякий другой предмет, развиваясь, идет ко все большей конкретности предмета, а наступление за изменение взаимоотношений - ко все большим обобщениям... наступающий добивается не действий определенного конкретно-предметного содержания, а определенного качества действий..."

"Богатство, яркость, убедительность аргументации позиционного наступления - в обилии и конкретности фактов, которыми можно обосновать необходимость для партнера изменить его позицию."

"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."

Все разнообразие возможных наступлений, исходя из предмета борьбы, можно разделить на следующие разновидности: Деловые, к особенностям которых относится все, описанное в предыдущем разделе, Позиционные и Промежуточные, или Выяснение отношений. Последние возникают, когда отношение партнера к наступающему неизвестно, и это является серьезным препятствием для ведения дальнейшей борьбы.

Позиционные наступления в свою очередь делятся на две разновидности, в каждой из которых можно выделить по два типа:

Удалять от себя партнера. Наступающий стремится увеличить дистанцию между собой и партнером; для этого он указывает партнеру на то, что не совпадает в интересах, правах, обязанностях 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, что не может, не должен, не имеет права претендовать. "Удалять" можно унижая партнера или возвышая себя

Приближать к себе партнера. Наступающий стремится сократить дистанцию между собой и партнером; для этого он указывает партнеру на совпадение интересов, прав, обязанностей и пр., своих и партнера: партнер не видит, не понимает, игнорирует, недостаточно учитывает или совсем не учитывает близость, должностную существовать между ним и наступающим. "Приближать" можно возвышая партнера или унижая себя

Унижать партнера - "ставить на место"

"Наступающий указывает партнеру на то, что тот не имеет права, оснований находиться на занимаемой им позиции... наступающему необходимо в короткий срок 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... Наступление "ставить на место" всегда тяготеет к прямолинейному, т.е. к наступлению за настоящее. Промедления, возражения, лавирования, увертки или, того, хуже, попытки перейти в открытое контрнаступление - каждый контрход партнера наступающий стремится немедленно подавить воздействием значительно сильнее, ни в коем случае не входя в обсуждение возражений партнера по существу, то есть не уступая ему инициативу..."

"Наиболее характерными общими признаками наступлений "ставить на место" являются... навязывание инициативы и, следовательно, внимание, прикованное к партнеру, а в дополнение к ним - пристройки "сверху"; в словесных воздействиях - преимущественно повышение голоса... как предупредительная мера против возможной попытки партнера захватить инициативу... четкости оценок, в быстроте и резкости движений - широких или, наоборот, скупых."

## **Возвышать 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 партнер... 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. "

"...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 словесного воздействия."

Возвышать партнера - "призывать к себе"

"Наступающий добивается более верных представлений партнера о самом себе... 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"."

"Призывать партнера "к себе" - значит считать себя сильнее или, во всяком случае не слабее его... призывающий стремится распоряжаться инициативой, а не только пользоваться ею... пользоваться средствами воздействия самыми простыми - теми, что диктуются доверием и прямоотой... но в них почти всегда присутствует адресование воображению партнера ("удивлять")... наступающему нужно не столько повышение и усиление звука, сколько образы, сравнения, метафоры... Развитие такого наступления выражается во все большей и большей рельефности лепки все более многозначительных фраз, со все более отчетливо подразумеваемыми обобщениями в каждой последующей."

Унижать себя - "идти к партнеру"

"Наступающий приспособливает себя к предполагаемым представлениям партнера о должных взаимоотношениях... Наступления этой разновидности тяготеют к борьбе "за настоящее". Партнер должен отказаться от какого бы то ни было недоверия... надо предвосхищать любые его суждения и выдавать их как свои собственные категорические утверждения."

"Для успешного продвижения к цели наступающему нужно внимательно следить главным образом не за тем, что говорит ему 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."

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

## **Выяснение отношений**

"Наступления этого типа возникают, когда отношение партнера к наступающему неизвестно, и это является серьезным препятствием для ведения дальнейшей борьбы... это ряд коротких "проб"; пока оно длится, каждая дает недостаточно точный результат; получаемые сведения могут быть ясны в предметно конкретном смысле, но наступающему нужна ясность той общей позиции, которая лишь частично проявляется в этих сведениях... Отношения действительно выясняются, если каждая "проба" делается с учетом результатов предыдущей... 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 осторожно пользуется инициативой; он больше предоставляет ее партнеру, причем в самых широких границах и даже деликатно навязывает ее."

## **Упражнение**

### **Деловая и позиционная борьба**

Материалы темы Деловая и Позиционная борьба доступны для практического освоения после овладения навыками борьбы и связаны с расширением и закреплением умений "настойчиво добиваться целей персонажа". Разница между Деловым и Позиционным наступлением, связана с конкретизацией предмета борьбы, склонность к наступлениям того или иного типа является одним из важнейших проявлений логики поведения, характера человека, а, следовательно, его сверх-сверхзадачи. Уверенное владение предметом борьбы расширяет возможности артиста в создании сценического образа.

Наблюдая за поведением наступающих людей, определите элементы наступления, позволяющие утверждать, что борьба ведется по поводу какого-либо конкретного дела или по поводу изменения взаимоотношений с партнером (как на уровне словесного материала, так и на уровне всех элементов воздействия).

**Деловое наступление.** Учащиеся придумывают дело, связанное с партнером и составляют воображаемый план действий, а затем, в этюде, пытаются его реализовать, максимально конкретно обсуждая каждый подпункт плана, если встречаются в партнере препятствия для достижения цели (для дела).

Примером плана для дела "Признаться в любви" может быть следующий:

а. Узнать, в каком настроении партнер (если в хорошем, то перейти к пункту б, если в плохом, объяснить, что причин для расстройств нет);

б. Объяснить преимущества влюбленного состояния;

в. Предупредить о негативных последствиях отказа отвечать на чувства другого;

г. Сообщить о своей сердечной склонности;

д. Выслушать ответ партнера и, в зависимости от него составить новый план действий. При отработке навыков делового наступления, следует, прежде всего, отмечать стремление наступающего держаться намеченного плана, получить или выдать в каждый момент наступления максимально конкретную, однозначную информацию и преодолеть возникающие препятствия путем разбиения их (если они достаточно сложные) на последовательную цепочку конкретных дел.

**Позиционное наступление.** Учащиеся придумывают дело, связанное с партнером, выполнение которого затруднено несоответствием представлений партнера о сложившихся между вами взаимоотношениях (позиционное дело). В этюде необходимо, оставив конкретное дело, явившееся

причиной обращения к партнеру, в стороне, заниматься исключительно перестройкой представлений партнера о себе, добиваясь установления нужного, "правильного" отношения.

Позиционные наступления проявляются во все больших обобщениях, избегании конкретики в борьбе, поскольку дело, на данный момент, состоит не в действиях партнера, а в отсутствующем "качестве" действий, связанном с неправильной общей позицией партнера.

Типы позиционных наступлений. Задумав позиционное дело, определите "в какую сторону" необходимо изменить представления партнера о сложившихся взаимоотношениях и каким способом, т.е. определите к какому из четырех типов позиционных наступлений будет приближаться этюд.

В исполнении необходимо отмечать признаки соответствия или несоответствия наступления выбранному типу и добиваться максимальной ясности предмета борьбы в этюде.

Дальнейшую работу по освоению материала темы (как в теме Наступление) удобно построить на основе уже знакомого драматургического материала (можно использовать уже освоенный в предыдущих темах драматургический материал, можно взять "новые" отрывки или сцены).

**Рычаги настойчивости.** Учащиеся выполняют упражнение (Подробное описание см. в теме Наступление), пользуясь только выбранным (заданным) типом наступления.

Целесообразно использовать один и тот же отрывок для отработки всех типов позиционного и делового наступлений

**Характерный рычаг.** Учащиеся наблюдают в жизни характерные рычаги настойчивости разных людей и проявление их в поведении наступающего (добивающегося своих целей) человека и используют увиденное в работе над отрывком, учитывая заданный (выбранный) предмет борьбы.

Отчетным материалом по освоению темы может являться показ одного самостоятельно (или с помощью преподавателя) подготовленного отрывка (сцены), разными исполнителями, показывающими различные варианты наступлений, в зависимости от заданных разных предметов борьбы.

## Соотношение интересов

"Борясь с партнером, каждый исходит из предварительного представления либо об общности, либо о противоположности каких-то существенных интересов, своих и партнера. В противодействиях партнера можно видеть разность или противоположность 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.."

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

"Разность идеалов и отдаленных интересов обнаруживается в том, как люди ведут себя в борьбе... Оттенки эти - область актерского искусства, а точнее - актерской импровизации. Поэтому фиксации подлежат не ... краски, выражающие разность взаимоотношений и даже не сами взаимоотношения, всегда сложные, разносторонние, часто противоречивые, а основы этих взаимоотношений."

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

"Представления об антагонистичности, противоположности существенных интересов, своих и партнера, мы будем называть Враждебностью. Представление о близости интересов, об их совпадении мы будем называть Дружественностью."

"Прогноз" на будущее во взаимодействиях с каждым данным партнером похож на некоторую инерцию, на выработанный навык ожидания от данного партнера той, а не иной реакции. Ожидание враждебной реакции требует расчета и осмотрительности; предполагаемая дружественность, наоборот, влечет за собой непосредственность и прямоту. 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."

### Соотношение интересов, инициативность и предмет борьбы

"Дружественность облегчает деловое общение и в деловой борьбе располагает к пользованию инициативой - к наступлению. Для дружественного делового наступления характерны: разнообразие свободно используемых средств, расточительность в расходовании усилий и непринужденность переходов от одного воздействия к другому..."

"Враждебность располагает к тому, чтобы распоряжаться инициативой, или к обороне... Враждебное деловое наступление требует максимально возможной конкретности; получить от партнера-врага нужно нечто минимальное... 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... Враждебность наступления делает его чаще всего навязыванием инициативы партнеру и наступлением "за настоящее"... Чем дальше во времени отстоит то, чего считает возможным добиваться от партнера наступающий, тем соответственно меньше в его наступлении враждебности."

"Яркий признак дружественности - право на непринужденную улыбку, даже в относительно остром столкновении; враждебность исключает возможность такой улыбки даже в столкновении мимолетном и малозначительном."

## **Упражнения**

### ***Дружественность и враждебность в борьбе***

Материалы темы Дружественность и Враждебность доступны для практического освоения после овладения навыками борьбы, параллельно с освоением темы Деловая и Позиционная борьба и связаны с расширением и закреплением умений "настойчиво добиваться целей персонажа". Дружественность или враждебность в наступлении связана прежде всего с представлениями борющегося о партнере, с которым предстоит бороться, склонность к наступлениям того или иного типа является одним из важнейших проявлений логики поведения, характера человека, а, следовательно, его сверх-сверхзадачи. Уверенное владение этим параметром борьбы расширяет возможности артиста в создании сценического образа.

Наблюдая за поведением "наступающих" людей, определите элементы наступления, позволяющие утверждать, что борющийся исходит из представлений об общности существенных интересов (своих и партнера) - дружественность; или о противоположности существенных интересов - враждебность (как на уровне словесного материала, так и на уровне всех элементов воздействия).

Наблюдайте в жизни и покажите в этюде, какую окраску приобретают те или иные бессловесные моменты поведения людей, исходящих из разных представлений о соотношении взаимных интересов. (Например, Рукопожатие, Поцелуй, Ожидание и другие, более сложные).

Необходимо, чтобы каждый исполнитель попробовал сыграть все варианты поведения, т.е., например, Рукопожатие Дружественное, если партнер дружественен и, если партнер враждебен, Рукопожатие Враждебное, если партнер дружественен и, если враждебен. К этому упражнению полезно подключить и навыки освоения темы Сила и Слабость (Рукопожатие Дружественное Сильного и Рукопожатие Дружественное Слабого и т. д.).

Варианты наступлений Учащиеся совместно придумывают ситуацию, в которой сталкиваются существенные интересы двух человек с определенными представлениями о соотношении взаимных интересов. Этюд играется несколько раз (условием этюда может быть хотя бы приблизительное повторение словесного рисунка борьбы), с наступлением сначала одного, затем второго учащегося, и различных представлениях о соотношении сил партнеров.

Следует обратить внимание на разные истории, к которым придется обратиться исполнителям для того, чтобы одна и та же ситуация дала повод для Дружественного или Враждебного наступления или обороны персонажа.

Дальнейшую работу по освоению материала темы (как в предыдущих темах) удобно построить на основе уже знакомого драматургического материала (можно использовать уже освоенный в предыдущих темах драматургический материал, можно взять "новые" отрывки или сцены).

***Рычаги настойчивости.*** Учащиеся выполняют упражнение (Подробное описание см. в теме Наступление), пользуясь только выбранным (заданным) типом наступления.

Целесообразно использовать один и тот же отрывок для отработки дружественного и враждебного наступления, учитывая разный возможный предмет борьбы (Позиционное или Деловое наступления) и, по возможности, представление о соотношении сил борющихся (Сила и Слабость)

Характерный рычаг. Учащиеся наблюдают в жизни характерные рычаги настойчивости разных людей и проявление их в поведении наступающего (добивающегося своих целей) человека и используют увиденное в работе над отрывком, учитывая заданные (выбранные) представления о соотношении интересов борющихся.

Отчетным материалом по освоению темы может являться показ одного самостоятельно (или с помощью преподавателя) подготовленного отрывка (сцены), разными исполнителями, показывающими различные варианты наступлений, в зависимости от заданных разных представлений о соотношении интересов борющихся.

## **Соотношение сил**

"Во взаимодействии людей сила каждого измеряется силами других... 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... Представления о своих силах - непроизвольно сложившийся итог всего предшествующего опыта человека - следствия того, с кем и сколь успешно приходилось ему бороться..."

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

### **Обмен информацией**

"Борьба между людьми протекает чаще всего в области знаний, суждений, решений - в сфере сознания... Для того, чтобы в сознании партнера что-то произошло, нужно дать ему соответствующую информацию. Наиболее совершенным, гибким и доступным средством дать ее является слово..."

"Все люди в какой-то мере информированы об окружающем мире, о других людях и каждый о себе самом, но одни информированы лучше, а другие хуже... Борющийся выдает новую, как он думает, для партнера информацию, чтобы произошли нужные для него сдвиги в сознании партнера, а чтобы знать, что они действительно произошли он добывает информацию. Поэтому всякую борьбу, осуществляемую речью, можно рассматривать как обмен информацией... 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..."

"Преимущественно выдавать - это значит на данном этапе борьбы восполнять неосведомленность партнера; преимущественно добывать - восполнять свою неосведомленность."

"Тело человека, преимущественно добывающего информацию, как бы разворачивается, раскрывается к партнеру... 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... 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. В пристройке выдающий сосредоточивает свое внимание на партнере, поэтому и телесно, физически скорее закрывается, чем раскрывается."

### **Специфика борьбы и обмен информацией.**

"Наступательность всегда тяготеет к добыванию информации... Чем сложнее наступление (чем отдаленнее его цель), тем больше добывание информации сопровождается выдачей ее партнеру... Обороняющемуся не нужен партнер, значит ему не нужна и информация от него. Он выдает информацию с единственной целью - прекратить обмен."

"В борьбе за инициативу нужно обнаружить осведомленность большую, чем та, которой располагает партнер об интересующем его предмете... Поскольку человек борется за инициативу, он выдает информацию только о своей осведомленности... В навязывании инициативы преобладает добывание информации - требование ее, иногда, самое настойчивое и категоричное... Распоряжающийся инициативой преимущественно выдает информацию. Но она касается только того, кто и как должен ею пользоваться."

"Склонность добывать и выдавать информацию в равной мере возможна в деловой и в позиционной борьбе... 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 мест аи обобщениям, не имеющих определенных границ. Для позиционной борьбы характерно обратное: обобщение в виде аналогий, метафор, сравнений, обобщения самые смелые, а подчас и безграничные - плоды поисков достаточно яркого словесного обозначения тому, что такому обозначению не поддается."

"Враждебность выражается в склонности добывать информацию от партнера и не выдавать ее, если же выдавать, то информацию малозначительную или демобилизующую партнера... Дружественность в обмене информацией обнаруживается прежде всего в готовности выдавать информацию... по возможности избегая сведений, которые могут демобилизовать партнера"

"Реальной силой партнера является его осведомленность о том, что нужно партнеру и чего он не знает... Представления человека о своем преимуществе в силах сказываются в склонности больше выдавать информацию в любой позиционной борьбе и больше добывать ее во взаимоотношениях деловых... В обмене деловой информацией слабый щедр - он готов, не скупясь, выдать все, чем располагает, для того чтобы взамен получить всего лишь необходимый ему минимум, любая же позиционная "многоречивость" говорит о претензии на силу."

"В зависимости от того, как ведет обмен информацией борющийся в данных конкретных обстоятельствах, складывается представление о том, каков он сам..."

"... 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, исключая возможность борьбы, с другой - полное игнорирование разности сил, их равенство; тогда выбор средств и способов борьбы ограничен только представлениями о соотношении интересов."

"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."

"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. "

"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."

"К началу борьбы сильный всегда более мобилизован, чем сильнейший... характер последующих пристроек к конкретным воздействиям: для сильного - "сверху", для слабого - "снизу", но это лишь общие тенденции. Сильный, как и слабый, иногда применяет в борьбе способы, вопреки этим тенденциям... самоуверенность, независимость освобождают тело; поэтому пристройки сильного всегда проще, и более определены, 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. "

"Слабый заранее, на всякий случай, подготавливает свое тело для воздействия "снизу"... Зависимость слабого от партнера обнаруживается в расточительности мелких движений в пристройках. Отсюда: беспорядочность жестикуляции, работа лицевой мускулатуры, излишки мышечного напряжения,

стремительность переходов от пристройки к воздействию, и от одной пристройки к другой... слабость проявляется в обостренности ритма, в лихорадочных поисках средств воздействия..."

"Давая партнеру понять, чего именно от него добиваются, слабый склонен преувеличивать значительность своей цели для тебя и преуменьшать 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."

"В деловой борьбе сила располагает к тому, чтобы не пользоваться инициативой, а только распоряжаться ею... Слабому приходится как бы контрабандой протаскивать то, что в его интереса, ибо инициатива предоставлена ему только для исполнения того, что нужно сильному."

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

"Если в деловой борьбе сильный стремится только распоряжаться инициативой, то в позиционной он больше склонен пользоваться ей... Слабый, наоборот, в позиционной борьбе не может быть настойчивым - ему приходится довольствоваться результатами тем более скромными, чем, по его представлениям, он слабее."

## **Упражнения**

### **Сила и Слабость в борьбе**

Материалы темы Сила и Слабость доступны для практического освоения после овладения навыками борьбы, параллельно с освоением темы Деловая и Позиционная борьба и связаны с расширением и закреплением умений "настойчиво добиваться целей персонажа". Сила или слабость в наступлении связана прежде всего с представлениями борющегося о партнере, с которым предстоит бороться, склонность к наступлениям того или иного типа является одним из важнейших проявлений логики поведения, характера человека, а, следовательно, его сверх-сверхзадачи. Уверенное владение этим параметром борьбы расширяет возможности артиста в создании сценического образа.

Наблюдая за поведением "наступающих" людей, определите элементы наступления, позволяющие утверждать, что борющийся исходит из представлений об определенном соотношении прав и обязанностей (своих и партнера) - Силы или Слабости собственной позиции (как на уровне словесного материала, так и на уровне всех элементов воздействия).

Наблюдайте в жизни и покажите в этюде, какую окраску приобретают те или иные бессловесные моменты поведения людей, исходящих из разных представлений о соотношении сил. (Например, Рукопожатие, Поцелуй, Ожидание и другие, более сложные).

Необходимо, чтобы каждый исполнитель попробовал сыграть все варианты поведения, т.е., например, Рукопожатие Сильного, если партнер сильный и, если партнер слабый, Рукопожатие Слабого, если партнер сильный и, если слабый. К этому упражнению полезно подключить и навыки освоения темы Дружественность и Враждебность (Рукопожатие Сильного Дружественное и Рукопожатие Слабого Дружественное и т. д.).

Варианты наступлений Учащиеся совместно придумывают ситуацию, в которой сталкиваются существенные интересы двух человек с определенными представлениями о соотношении прав и обязанностей другого. Этюд играется несколько раз (условием этюда может быть хотя бы приблизительное повторение словесного рисунка борьбы), с наступлением сначала одного, затем второго учащегося, и различных представлениях о соотношении прав и обязанностей партнеров.

Следует обратить внимание на разные истории, к которым придется обратиться исполнителям для того, чтобы одна и та же ситуация дала повод для Сильного или Слабого наступления или обороны персонажа.



Дальнейшую работу по освоению материала темы (как в предыдущих темах) удобно построить на основе уже знакомого драматургического материала (можно использовать уже освоенный в предыдущих темах драматургический материал, можно взять "новые" отрывки или сцены).

Рычаги настойчивости. Учащиеся выполняют упражнение (Подробное описание см. в теме Наступление), пользуясь только выбранным (заданным) типом наступления.

Целесообразно использовать один и тот же отрывок для отработки Сильного и Слабого наступления, учитывая разный возможный предмет борьбы (Позиционное или Деловое наступления) и, по возможности, представление о соотношении взаимных интересов борющихся (Сила и Слабость)

Характерный рычаг. Учащиеся наблюдают в жизни характерные рычаги настойчивости разных людей и проявление их в поведении наступающего (добивающегося своих целей) человека и используют увиденное в работе над отрывком, учитывая заданные (выбранные) представления о соотношении прав и обязанностей борющихся.

Отчетным материалом по освоению темы может являться показ одного самостоятельно (или с помощью преподавателя) подготовленного отрывка (сцены), разными исполнителями, показывающими различные варианты наступлений, в зависимости от заданных разных представлений о соотношении сил (прав и обязанностей) борющихся.

# Обмен информацией

"Борьба между людьми протекает чаще всего в области знаний, суждений, решений - в сфере сознания... Для того, чтобы в сознании партнера что-то произошло, нужно дать ему соответствующую информацию. Наиболее совершенным, гибким и доступным средством дать ее является слово..."

"Все люди в какой-то мере информированы об окружающем мире, о других людях и каждый о себе самом, но одни информированы лучше, а другие хуже... Борющийся выдает новую, как он думает, для партнера информацию, чтобы произошли нужные для него сдвиги в сознании партнера, а чтобы знать, что они действительно произошли он добывает информацию. Поэтому всякую борьбу, осуществляемую речью, можно рассматривать как обмен информацией... 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..."

"Преимущественно выдавать - это значит на данном этапе борьбы восполнять неосведомленность партнера; преимущественно добывать - восполнять свою неосведомленность. "

"Тело человека, преимущественно добывающего информацию, как бы разворачивается, раскрывается к партнеру... 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... 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. В пристройке выдающий сосредоточивает свое внимание на партнере, поэтому и телесно, физически скорее закрывается, чем раскрывается."

Специфика борьбы и обмен информацией.

"Наступательность всегда тяготеет к добыванию информации... Чем сложнее наступление (чем отдаленнее его цель), тем больше добывание информации сопровождается выдачей ее партнеру... Обороняющемуся не нужен партнер, значит ему не нужна и информация от него. Он выдает информацию с единственной целью - прекратить обмен."

"В борьбе за инициативу нужно обнаружить осведомленность большую, чем та, которой располагает партнер об интересующем его предмете... Поскольку человек борется за инициативу, он выдает информацию только о своей осведомленности... В навязывании инициативы преобладает добывание информации - требование ее, иногда, самое настойчивое и категоричное... Распоряжающийся инициативой преимущественно выдает информацию. Но она касается только того, кто и как должен ею пользоваться."

"Склонность добывать и выдавать информацию в равной мере возможна в деловой и в позиционной борьбе... 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 мест ни обобщениям, не имеющих определенных границ. Для позиционной борьбы характерно обратное: обобщение в виде аналогий, метафор, сравнений, обобщения самые смелые, а подчас и безграничные - плоды поисков достаточно яркого словесного обозначения тому, что такому обозначению не поддается."

"Враждебность выражается в склонности добывать информацию от партнера и не выдавать ее, если же выдавать, то информацию малозначительную или демобилизующую партнера... Дружественность в обмене информацией обнаруживается прежде всего в готовности выдавать информацию... по возможности избегая сведений, которые могут демобилизовать партнера"

"Реальной силой партнера является его осведомленность о том, что нужно партнеру и чего он не знает... Представления человека о своем преимуществе в силах сказываются в склонности больше выдавать информацию в любой позиционной борьбе и больше добывать ее во взаимоотношениях деловых... В обмене деловой информацией слабый щедр - он готов, не скупясь, выдать все, чем располагает, для того чтобы взамен получить всего лишь необходимый ему минимум, любая же позиционная "многоречивость" говорит о претензии на силу."

"В зависимости от того, как ведет обмен информацией борющийся в данных конкретных обстоятельствах, складывается представление о том, каков он сам..."

## Упражнение

### Добывать и выдавать информацию в борьбе

К практическому освоению материалов темы Обмен информацией в борьбе (Добывать и Выдавать) целесообразно обратиться после овладения навыками определенной борьбы, т.е. по закреплению материала тем Деловая и Позиционная борьба, Дружественность и Враждебность и Сила и Слабость. Материалы темы позволяют разобраться в некоторых особенностях протекания конкретной борьбы, связанными с характером обмена информацией между борющимися. Данный параметр борьбы, Ершов относит к основным измерениям, борьбы, подчеркивая его роль в работе над ролью, в создании определенного образа.

Наблюдая за поведением "наступающих" людей, определите элементы наступления и обороны, позволяющие утверждать, что борющийся преимущественно добывает или выдает информацию (как на уровне словесного материала, так и на уровне всех элементов действия).

Найдите психологическую основу (история, дело, предлагаемые обстоятельства) и ее физическое, телесное выражение (т.е. пристройки добывающего и выдающего человека) во всех возможных позах, мизансценах.

Наблюдайте в жизни и покажите в этюде, какую окраску приобретают те или иные бессловесные моменты поведения людей, настроенных преимущественно добывать или выдавать в борьбе информацию. (Например, Рукопожатие, Поцелуй, Ожидание и другие, более сложные).

Варианты наступлений. Учащиеся совместно придумывают ситуацию, в которой сталкиваются существенные интересы двух человек с определенными позициями в области обмена информацией (преимущественно добывающие или преимущественно выдающие. Этюд играется несколько раз (условием этюда может быть хотя бы приблизительное повторение словесного рисунка борьбы), с наступлением сначала одного, затем второго учащегося, и различных исходных позициях партнеров.

Дальнейшую работу по освоению материала темы (как в предыдущих темах) удобно построить на основе уже знакомого драматургического материала (можно использовать уже освоенный в предыдущих темах драматургический материал, можно взять "новые" отрывки или сцены).

Рычаги настойчивости. Учащиеся выполняют упражнение (Подробное описание см. в теме Наступление), пользуясь только выбранным (заданным) типом наступления.

Целесообразно использовать один и тот же отрывок для отработки различных вариантов обмена информацией в борьбе, учитывая разный возможный предмет борьбы (Позиционное или Деловое наступление) и, по возможности, представления о соотношении сил борющихся (Сила и Слабость) и соотношении интересов (Дружественность и Враждебность).