

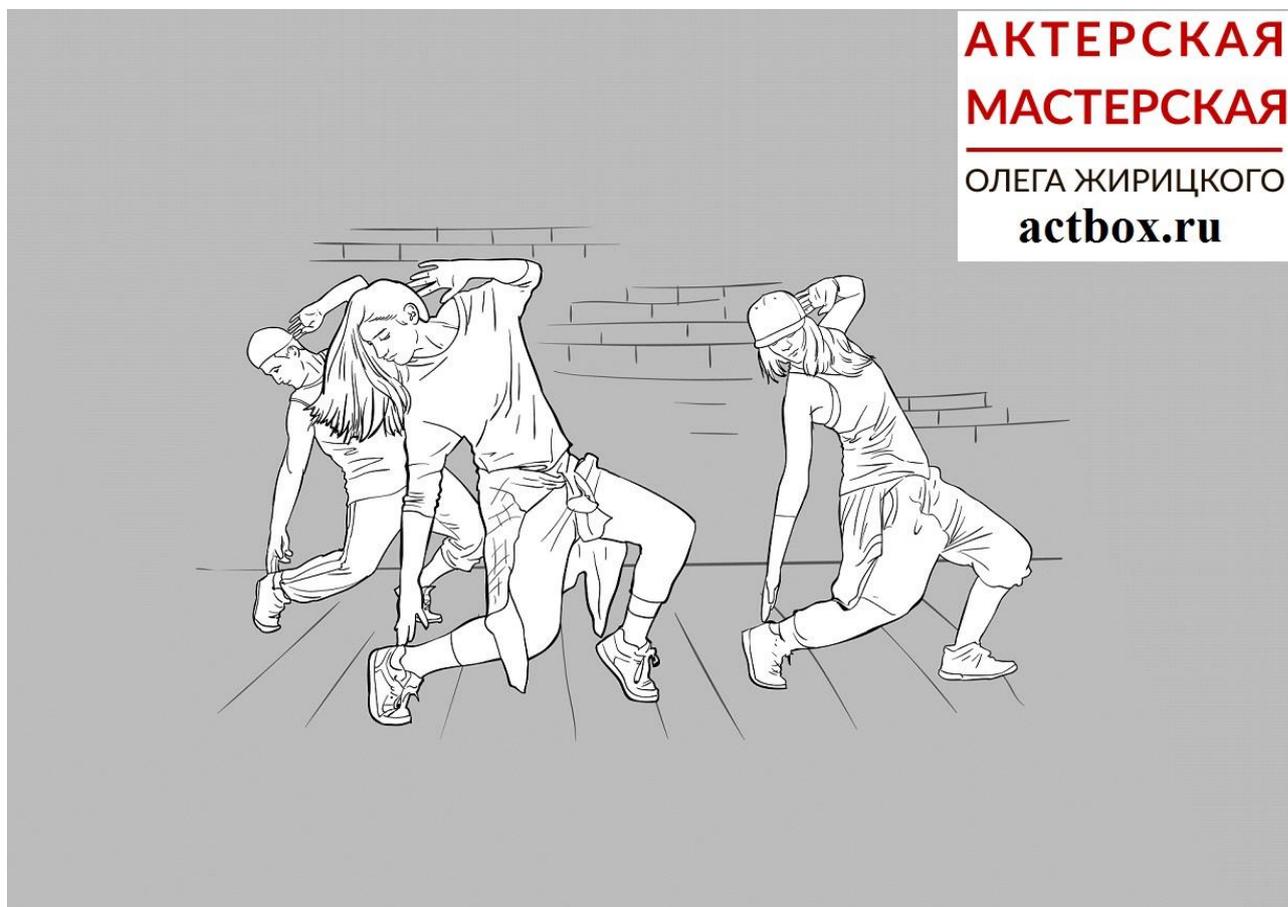


**АКТЕРСКАЯ
МАСТЕРСКАЯ**
ОЛЕГА ЖИРИЦКОГО
actbox.ru

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

П.М. Ершов,
А.П. Ершова,
В.М. Букатов,
Е.А. Неделин,
О.В. Жирицкий

Коллективность актерского творчества



Театр, являясь коллективным видом творчества, создается из художественных вкладов различных творческих специальностей: актеров, режиссеров, музыкантов, хореографов и многих других. Коллективность является принципиальным отличием театра от индивидуалистических видов творчества, таких как, например, литература или живопись.

Особенно большое значение коллективность творчества приобретает в отношении актерских работ. Поэтому принципиально важно с самого начала обучения актерскому мастерству обращать пристальное внимание на выработку у начинающих артистов «чувства локтя». Упражнения и этюды, предлагаемые в данном самоучителе, предназначены больше для групповой отработки, поскольку если выполнять их в одиночку, то какая-то, возможно наиболее важная их составляющая неизбежно будет утеряна. К индивидуальному использованию материалов самоучителя мы рекомендуем обращаться при наличии хотя бы небольшого опыта сценической деятельности.

Таким образом, упражнения по отработке коллективного «чувства локтя» у начинающих обучение актерскому мастерству адресованы мастеру, руководителю или лидеру группы и должны занять важное место в начале работы коллектива. Опыт показывает, что к ним необходимо обращаться на протяжении первого полугодия обучения. Эти же упражнения целесообразны и при дальнейшей работе как инструмент концентрации внимания и мобилизации группы перед началом занятия или репетиции.

Упражнения, игры и игровые элементы коллективности

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

1. «Стулья». Ведущий или педагог дает задание построить из стульев какую-либо фигуру или букву. Задача учащихся – максимально быстро и бесшумно (переговоры запрещаются) построить требуемую конструкцию (круг лицом наружу, букву «Р» развернутую к окну и т. п.). Чтобы усложнить задание, можно потребовать от учеников синхронности действий (одновременно встать со стула, одновременно поднять предмет и т. д.).
2. «Встать по пальцам». Ведущий поворачивается к группе спиной, показывает табличку с цифрой от 1 до 10 или какое-то количество пальцев, начинает отсчет до трех или до пяти и затем резко поворачивается к группе. На момент поворота количество человек должно соответствовать числу, написанному на табличке или показанному на пальцах. Условием упражнения является полная бесшумность исполнения.
3. «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 следующему. Участник, пропустивший свое слово или не попавший в такт, вылетает.
4. «Третий лишний». Известная игра, вряд ли нуждающаяся в комментариях.
5. «Построения». Участники должны максимально быстро и без слов построиться в шеренгу по заданному параметру (по алфавиту согласно первым буквам отчества, по возрастианию номера квартиры и т.п.)
6. «Рулетка». Участники разбиваются на две группы. По одному представителю от каждой группы садятся за стол друг напротив друга и кладут руки на стол. Между ними кладется монета. По хлопку ведущего каждый из них должен накрыть монету рукой раньше остальных. На все другие сигналы ведущего (топанье, звуки) они не должны реагировать. Тот, кто пошевелит рукой не вовремя, проигрывает, и его место занимает другой представитель группы.
7. «Печатная машинка». Учащиеся распределяют между собой алфавит так, чтобы каждому досталось несколько букв, и представляют собой клавиши печатной машинки в соответствии с доставшимися им буквами. Удар по нужной клавише – это хлопок соответствующего человека, представляющего эту букву. Один из участников предлагает напечатать какую-нибудь фразу, и все «печатают» ее, хлопая в нужный момент и соблюдая временные промежутки между буквами. Пробел обозначается общим хлопком всей группы, а точка – двумя общими хлопками.
8. «Земля – вода – воздух – огонь». Ведущий показывает на одного из стоящих в кругу участников и называет ему одно из ключевых слов – земля, вода, воздух или огонь. При этом он считает до пяти, и тот, на кого указали, должен успеть назвать животное, рыбу, птицу или повернуться вокруг себя в соответствии с названной стихией. Повторов быть не должно. Ошибающиеся выбывают.
9. «Волшебная палочка». Участники передают друг другу в определенном порядке или по желанию хозяина «палочки» ручку или другой предмет, предлагая продолжить начатое им предложение или словосочетание. Получающий «палочку» должен на пять счетов придумать продолжение, после чего сам становится хозяином и может предложить задание следующему участнику. Хозяин может позой загадывать профессию человека, жестом – действие и т. п.
10. «Руки-ноги». По одному из сигналов ведущего (например, по одиночному хлопку) участники должны поднять руки или опустить, если на момент сигнала они уже подняты, а по другому (например, по сдвоенному хлопку) – встать или, соответственно, сесть. Задачей

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

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, улучшая результат предыдущей.

11. «Ритмы». Педагог или один из участников задает ритм, состоящий из хлопков, топанья и других звуковых эффектов. Задача участников – соблюдая заданный темп и продолжительность пауз, исполнять по очереди в заданном порядке по одному элементу ритма (хлопку, топанью и т. п.)
12. «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, включая не только хлопки и топанье ногами, но и всевозможные 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, разделяя его на партии.
13. «Оркестр». Ведущий распределяет между участниками партии различных инструментов, состоящие из хлопков, топанья и всевозможных звуковых эффектов. Задача участников – ритмически исполнить какое-нибудь известное музыкальное произведение или сочиненную на месте ритмическую партитуру под руководством дирижера, управляющего громкостью общего звучания и вводящего или убирающего отдельные партии.
14. «Пулеметная очередь». Участники садятся в круг, а ведущий тремя хлопками задает темп пулеметной очереди (поначалу медленный). Участники поочередно, точно соблюдая темп, хлопают, постепенно (очень медленно) убыстряясь до скорости пулеметной очереди, когда хлопки почти сливаются, а дойдя до максимума, начинают также медленно ее снижать.
15. «Передача позы». Участники становятся в шеренгу. Первый придумывает какую-нибудь сложную позу и по сигналу ведущего передает ее второму. Тот за 10-15 секунд должен максимально точно запомнить эту позу. По следующему сигналу ведущего первый участник выходит из заданного положения, а второй, наоборот, его принимает. 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, то лучше разбиться на две команды и передавать одну заданную ведущим позу. Побеждает тот, кто точнее ее передаст.
16. «Бык и ковбой». Двое участников становятся на расстоянии не менее 5 метров друг от друга. Один поворачивается спиной – это бык, а второй берет в руки воображаемую веревку – это ковбой. По сигналу ковбой должен накинуть воображаемую веревку на быка и подтянуть его к себе. Бык, естественно, сопротивляется. Упражнение получится успешным, если участникам удастся синхронизировать свои действия так, чтобы зрители «увидели» воображаемую веревку, натянутую между ними.
17. «Зеркало». Один из участников становится ведущим, второй – его отображением в зеркале. Задача «отражения» – максимально точно копировать все действия и движения ведущего.

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»

Вход

Начинать работу над развитием внимания лучше всего с входа в помещение. Мы выделяем для тренинга 5 основных логик внимания на входе: «ища», «думая», «к предмету», «от предмета», «к делу». Каждое из этих вниманий предполагает особую целесообразность входа. Артист, используя предлагаемые обстоятельства и исходное событие для этюда, закрепляет одну из этих логик внимания и входит в помещение в этой логике. Он либо что-то ищет, либо сосредоточенно думает и решает какую-то важную задачу, либо идет от какого-то объекта за дверь (за кулисы), либо собирается начать какое-то дело в комнате, в которую входит. Каждое внимание характеризуется объектом, который находится в определенном месте:

- «К предмету». Объект точно известен и находится в конкретном месте в комнате, в которую входит артист.
- «От предмета». Объект находится не в той комнате, куда входит артист, а где-то за дверью.
- «Ища». Объект находится где-то здесь, но точно не понятно, где именно.
- «К делу». Объекты дела находятся в комнате, и есть план действий.
- «Думая». Объект внимания находится в голове артиста.

Упражнения

1. Попробуйте проанализировать, в каких обстоятельствах возможно использовать каждую из этих логик внимания. Придумайте по 3 этюда на каждый вход.
2. Понаблюдайте за людьми в жизни, когда они входят в помещение через дверь или выходят. Где при этом находится их внимание?
3. Начните присматриваться к объекту, заинтересуйтесь чем-то в нем, и если почувствуете, что захотите рассмотреть его поближе, то подойдите к нему.
4. Потеряйте что-нибудь и в процессе поиска проанализируйте и запомните, как именно организовано ваше внимание в этот момент.
5. Начните умножать крупные числа в голове и постарайтесь делать это увлеченно, чтобы добиться результата. Запомните, как именно организовано ваше внимание в этот момент.

Оценка



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

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

С психологической точки зрения, 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.

Сложнее всего усвоить факт чрезвычайно важный и неожиданный: чем труднее оценка, тем, соответственно, она длительнее – тем продолжительнее неподвижность, входящая в нее и следующая за первыми рефлекторными движениями.

Природа оценки родственна тому явлению, которое называют «удивляться». Под этим словом, как правило, мы подразумеваем лишь сильные степени оценки, то есть длительные, трудные оценки.

Упражнения



1. Понаблюдайте за людьми, когда они что-то неожиданное увидели, услышали, узнали, поняли, и найдите у них момент физической неподвижности, «замирания».¹
2. Понаблюдайте в жизни и овладейте органичным «замиранием» в процессе выполнения какого-либо дела (при чтении газеты, при ходьбе).²
3. 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.³
4. 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.

¹ 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 степени овладения Вами оценкой.

² 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 контролировать, занимается ли человек делом или нет. Если нет, то ни о каких параметрах поведения речи не идет. Понаблюдайте в жизни и овладейте органичным «замиранием» в разговоре.

³ Для успешного овладения оценкой во всех упражнениях необходимо добиваться сосредоточенного внимания на деле, предшествующем оценке, т.е. важности дела для персонажа.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

5. 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.¹
6. «Три дела одновременно». Наметьте три каких-либо дела, требующих 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.
7. «Важный разговор». После каждой реплики партнера делайте более или менее крупную оценку.
8. «Пулеметная очередь оценок». На любое слово партнера, на любой предмет сделайте ряд оценок с общим подтекстом «не может быть!», «неужели!».
9. «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.



¹ 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, секунды) для принятия решения.

Пристройка



**АКТЕРСКАЯ
МАСТЕРСКАЯ**
ОЛЕГА ЖИРИЦКОГО
actbox.ru

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: для воздействия на неодушевленные предметы и 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: пристройки «снизу», пристройки «сверху» и пристройки «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

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

«наравне» характеризуется мышечной расслабленностью или даже разболтанностью, небрежностью.

Пристройки обладают чрезвычайной выразительностью именно потому, что они непроизвольны. Они автоматичны, рефлексивно отражают то, что делается в душе человека: и его внутреннее состояние, и его отношение к партнеру, и его представление о себе, и степень его заинтересованности в цели.

Упражнения

1. Понаблюдайте за несколькими людьми в процессе выполнения ими какого-либо одного бессловесного действия (еда, поездка в транспорте, раздумье, просмотр фильма в кино или у телевизора). Попробуйте найти различия в поведении, которые можно было бы объяснить различными 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.
2. Представьте себя очень большой и важной персоной, а затем – очень маленькой и незначительной. Займитесь каким-нибудь делом, сохраняя это ощущение, проследите как изменяется Ваше поведение при выполнении одного и того же дела с различными пристройками. Найдите то же ощущение в общении с партнерами.¹
3. Задумайте несколько поз (сидя, лежа, стоя, в движении). Попробуйте переходить от позы к позе в процессе выполнения какого-либо дела, меняя пристройку к объекту внимания.
4. 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 добиваться реальной занятости внимания каким-либо делом, пусть даже и не свойственным играемому персонажу.
5. «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 нужно следить, чтобы в погоне за яркостью исполнитель ни в коем случае не забывал о деле, которым занимается его персонаж. Это легко выявится, если исполнитель не следит, благополучно или неблагополучно развивается его дело, т.е. равнодушен к проблемам, возникающим на пути его осуществления.
6. «Три дела одновременно». Выполняйте упражнение (описание см. в теме «Оценка»), выбрав три дела, требующие различных пристроек тела. Например, чинить часы – пристройка к мелкой, кропотливой работе с материальным предметом, разговаривать с начальником – пристройка к партнеру, готовиться к приходу гостей – пристройка к пространству. Начните выбранное дело в пристройке «сверху», сделайте оценку на какое-либо обстоятельство и продолжайте дело в пристройке «снизу», и наоборот.
7. «Вход в пристройке». Выполняйте вход в помещение в заданной пристройке, используя различные виды входов: «к предмету», «к делу», «думая», «от предмета». Затем делайте это упражнение, меняя пристройку после входа, сделав оценку на какое-то новое обстоятельство.
8. «Психопат». Меняйте пристройку на противоположную после каждой реплики партнера.

¹ В данном случае лучше выбирать конкретное предметное дело: переложить книгу, убраться в комнате, что-то попросить у партнера, что-то объяснить ему и т.д.

9. «Царь горы». Один из обучающихся отвечает на все реплики партнеров в заданной пристройке. Если кому-то удастся «скинуть его с горы», то на гору забирается скинувший.
10. «Повышение и понижение». Задумайте дело, требующее нескольких обращений к партнерам. Выполняйте упражнение последовательно, повышая или понижая пристройку
11. «Детские стихи». Выберите несколько детских стихов (например, Барто, Михалкова, Чуковского и т.д.) и исполните от лица любого их персонажа или придуманного персонажа с определенной пристройкой к слушателям. Если удастся подобрать стихи с диалогом персонажей, то крайне полезно будет 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 роль не абсолютной величины, а величины относительной по отношению к силам человека.

Увлеченность делом, перспективы успеха, надежды окрыляют человека, увеличивают его силы и 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 прочее, вплоть до открытых глаз, приподнятых бровей и улыбки. Падение интереса к делу, ожидание поражения, угасание уменьшают силы и 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

1. Понаблюдайте за тем, как несколько людей выполняют какое-то одно бессловесное действие (еда, поездка в транспорте, раздумье, просмотр фильма в кино или у телевизора). Попробуйте найти различия в поведении, которые можно было бы объяснить различным ощущением веса собственного тела.
2. Понаблюдайте за особенностями поведения, выполнения каких-либо дел, реакций, оценок людей уставших, очень пожилых, больных, чем-то сильно огорченных. Ощутите состояние тяжести тела, попытайтесь в этом состоянии что-нибудь делать, говорить, двигаться и т.д.
3. Понаблюдайте за особенностями поведения, выполнения каких-либо дел, реакций, оценок детей, людей, увлеченных чем-либо, радостных. Поймите ощущение невесомости, легкости тела, его отсутствия, попытайтесь в этом состоянии что-нибудь делать, говорить, двигаться и т.д.
4. Проследите за нюансами внешнего выражения огорчения и радости. Определите, какие части тела тяжелеют или становятся легче раньше, а какие потом.
5. Визуально наблюдайте за «тяжелыми» и «легкими» руками, кистями рук, ногами, головой, взглядом, губами. Попробуйте скопировать это. Следите, какие ощущения у Вас появятся при выполнении действий с заданным весом частей тела, и удастся ли Вам стать другим человеком.
6. Попробуйте заметить в окружающей обстановке моменты изменения веса, опишите их максимально подробно.
7. 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 («стал легче»). Делайте упражнение с обычными повседневными вещами (книгой, платком, лампой, чашкой, зажигалкой и т.д.) и в реальном диалоге с людьми, отмечая, заметили ли они элементы игры, притворства.
8. Понаблюдайте за особенностями поведения, выполнения каких-либо дел, реакций, оценок детей, людей с чувством собственного достоинства. Проследите ощущение достаточной легкости тела в сочетании с контролем над элегантностью, красотой каждого движения. Попробуйте в этом состоянии что-нибудь делать, говорить, двигаться и т.д.
9. Добейтесь навыка по собственному желанию изменять вес своего тела в любой момент времени, по любому поводу.

Мобилизация



С психологической точки зрения мобилизация – это та или иная концентрация внимания человека на цели. Это 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, готовность его к приложению усилий и относительно широкому выбору действий, которые потребуются, как только цель конкретизируется, готовность преодолеть препятствия, которые еще не возникли, но вот-вот появятся, которые возможны или вероятны на пути к цели.

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

Упражнения

1. Понаблюдайте за подготовкой спортсменов к старту, за особенностями поведения тела человека, готового поймать, схватить, побежать и т.п. Определите, как отражается 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 высокой

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

- степени простой мобилизации на вещи, имеющие и не имеющие отношение к объекту Вашей мобилизации.
2. Понаблюдайте и сымитируйте поведение и состояние тела человека в процессе важного для него разговора, выступления, спора. Найдите отличия в физическом выражении этой сложной мобилизации от простой.
 3. Понаблюдайте в окружающей обстановке моменты изменения мобилизации (концентрации и ослабления внимания), проследите последовательность изменений концентрации взгляда, мускулатуры.
 4. Сыграйте мобилизацию и демобилизацию. Обозначив цифрой 0 минимальную (т.е. полное отсутствие сосредоточенного внимания и соответствующая этому общая расслабленность тела) и цифрой 10 максимальную мобилизацию тела, прочувствуйте постепенное повышение, максимально подробно замечая физические изменения тела в процессе выполнения упражнения.
 5. Делайте упражнение 4 на ходу. Найдите максимально и минимально целеустремленные походки и промежуточные стадии.
 6. Делайте упражнение 4 в процессе любого бытового дела, разговора и т.д. Следите, как изменяется поведение при различных степенях мобилизации.¹
 7. Понаблюдайте в жизни за поведением человека, занимающегося каким-либо делом (чтение, уборка и т.д.). Проследите периоды роста и падения интереса к делу, отметьте физические проявления этих изменений. Понаблюдайте за теми же процессами у людей в ходе межличностного общения.
 8. Найдите разницу между мобилизацией человека, пристроенного к короткому и 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.²

¹ 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.

² Короткая и длительная мобилизация близки по внешнему выражению к простой и сложной мобилизации, но имеют некоторые специфические отличия, обнаружить которые Вам предстоит самостоятельно.

«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, 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 его сознание. 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 становится богатой интонационными красками, она начинает звучать выразительно. Чтобы создать с помощью слов как можно более яркую картину, 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 она слагается.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

Для того чтобы быть понятной, рисуемая картина должна состоять не только из знакомых слушателю элементов, но и из знакомых ему связей между ними. В безграничном множестве возможных связей между отдельными элементами рисуемых картин можно выделить общие, повторяющиеся схемы, так называемые общие логические или интонационные конструкции.

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 и как должно запечатлеться в нем в первую очередь? На это указывает ударное слово каждой конкретной фразы. Субординация ударных слов в различных фразах при рисовании одной картины создает перспективу речи, которая увлекает слушателей.

Умение произнести длинную фразу – это способность расставить предметы в рисуемой картине так, чтобы, с одной стороны, зритель картины (слушатель) ясно увидел целое – взаимосвязь и взаимозависимость частей, а 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, если понимать «предмет» в широком смысле:

1. Ряд однородных предметов (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, привлекающей внимание слушателя к тому, что рисуемые предметы отличаются друг от друга.

3. Группировки предметов, противоположных друг другу по тому или иному признаку. Такое расположение рисует картину 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 представляет собой демонстрацию 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 укладываемых в сюжет, выражаются в «лепке» интонационными скачками голоса вверх или вниз относительно интонационного уровня сюжета. Такие переходы 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, не связанных между собой частей.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

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 запятые, указывающие 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 интонационным и смысловым скачком через несколько ступеней вниз. Эта интонационная форма, в принципе, бесконечна, поскольку смысл ее заключается в последовательности как таковой.

В словесной живописи к способам и средствам выразить свою точку зрения на рисуемые предметы и навязать ее слушателю относятся паузы, повышение, понижение, усиление и ослабление звука и темп. Именно этими средствами обозначают ударные слова. Чтобы выделить ту или иную часть рисуемой картины, ее ограничивают паузами. Чтобы показать крупным планом нужный элемент, замедляют темп рисования. Чтобы сделать картину «светлой», повышают голос, а чтобы «затемнить» – понижают. И наоборот, чтобы стусевать ту или иную деталь, не нужно выделять ее паузами, а чтобы отнести те или иные места картины к фону, нужно увеличить темп.

Умение грамотно «лепить» фразу – это эффективное вспомогательное средство в работе над построением яркой индивидуальной логики действий создаваемого образа.

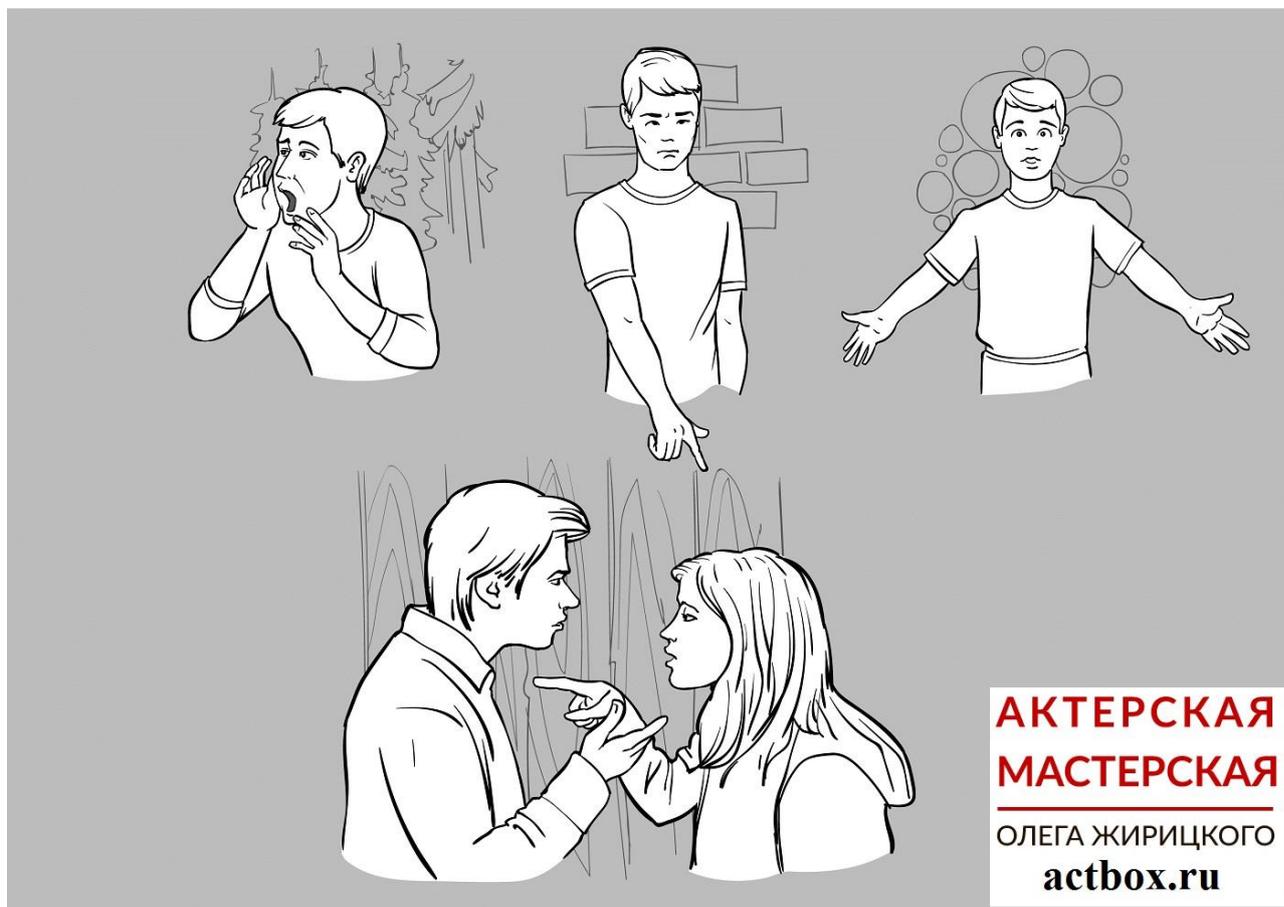
Упражнения

1. «Медленное чтение». Для этого упражнения удобно выбрать нерифмованное и достаточно длинное предложение из сказок. Задача учащихся – прочитать его как можно более растянуто во времени, 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, учащиеся должны максимально подробно нарисовать описанную картину, а затем рассказывать ее по тексту, сверяясь со сделанным рисунком. Одним из наиболее важных навыков, вырабатываемых в этом упражнении, является навык «держат» целую картину, а не описывать ее отдельные, несвязанные части. По мере наработки этого умения добавляется задание сделать какие-то части картины более или менее важными относительно целого, что подразумевает использование определенных форм «лепки» фразы и других инструментов речи. Особенно удобны для этого упражнения произведения Гомера, позволяющие одновременно отрабатывать и навыки эпической формы повествования, и басни.
4. «Наблюдение». Наблюдая за естественной речью в жизни, учащиеся должны научиться выделять всевозможные формы «лепки» фразы, такие как основа и пояснения, перечисления, сопоставления и противопоставления, а также фрагменты эпического повествования 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» (психологический

фундамент) лежит в основе перечисления, противопоставления и т.д. Затем, используя цифры или бессмысленные звуко сочетания, участники должны продемонстрировать различные конструкции «лепки».

6. «Охотники на привале». Учащиеся рассказывают остальным партнерам длинную и захватывающую историю (не обязательно достоверную) о том, что с ними произошло, и по команде преподавателя, например, «как можно больше противопоставлений», используют различные конструкции «лепки» в своем рассказе.
7. «Басни». На материале одной или нескольких басен, общих для всей группы учащихся, ищутся различные варианты «лепки» отдельных фраз и смысл, складывающийся именно из такого варианта «лепки». Для работы над баснями необходимо подключить наработанные навыки актерского мастерства в бессловесных и словесных воздействиях. Немаловажными деталями, определяющими «лепку», являются позиция рассказчика, его отношение к рисуемой картине и, естественно, слушатели и цель рассказа.

Способы словесного воздействия.



Воздействие на сознание всегда предполагает влияние на его работу с целью изменения протекающих в нем процессов так, как это необходимо для действующего лица.

Человек, воздействующий словом на сознание другого, не только воспроизводит своей звучащей речью определенную картину для партнера, но и стремится к тому, чтобы эта картина вызвала в его сознании конкретные психические процессы. В зависимости от того, на какую именно психическую работу рассчитывает действующий словом (разумеется, не отдавая себе в этом отчета), он применяет тот или иной способ словесного воздействия.

Можно выделить 6 «адресов» воздействия на сознание: внимание, чувство, воображение, память, мышление и воля. В совокупности они занимают всю отчетливо определимую на практике сферу психической деятельности партнера.

Все воздействия на отдельные способности и свойства сознания 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.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

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.

Внутренняя, психическая сторона (производимого словесного действия) - это субъективная цель и связанные с ней, рисуемые словом, картины; внешняя, физическая - мускульные движения (в частности речевого аппарата) и звучание речи.

Глаголы, используемые в качестве названий простых словесных действий, нужно понимать как специальные "термины", их смысл должен быть точен и ограничен, поэтому в практических целях удобнее говорить не о глаголах, а о нотах.

Представим 11 опорных словесных действий в виде таблички:

ОБЛАСТЬ СОЗНАНИЯ/ПРОСТОЕ СЛОВЕСНОЕ ДЕЙСТВИЕ/НОТА

Описание.

ВНИМАНИЕ/ЗВАТЬ/ЗВ

Цель простого словесного действия звать - только обратить на себя внимание, привлечь к себе внимание партнера, оно даже не всегда требует произнесения слов.

ЧУВСТВА/ОБОДРЯТЬ/ОБО

Укрепить в партнере уверенность в том, что он ведет себя "правильно", пытаться сделать его выше, бодрее, тенденция использовать высокие тона голоса, "тянуться к партнеру", помогать ему полегчать, пристройка почти "снизу", прямой взгляд.

ЧУВСТВА/УПРЕКАТЬ/УП

Вернуть партнера к осознанию тех его интересов, о которых он забыл, каким он изменил, сделать его тяжелее, тенденция использовать низкие тона голоса, тело приспособлено к ожиданию изменений в поведении партнера, под влиянием совести, пристройка почти "сверху", прямой взгляд.

ВООБРАЖЕНИЕ/ПРЕДУПРЕЖДАТЬ/ПРЕ

Нарисовать картину, которая помогла бы партнеру чего-то избежать, намекнуть на возможные последствия. Ожидание результатов воздействия: внимательнейшее наблюдение за партнером. Косой взгляд, тело настороженное, готовое к обороне. Некоторая неуверенность.

ВООБРАЖЕНИЕ/УДИВЛЯТЬ/УД

Нарисовать нечто приятное для партнера, расширяющее его горизонты. Ожидание результатов воздействия: внимательнейшее наблюдение за партнером. Яркая пристройка сверху, "удобное" устройство тела в пространстве, прямой взгляд

ПАМЯТЬ/УЗНАВАТЬ/УЗ

Извлечь нечто из памяти партнера. Пристройка наравне, ожидание ответа без всякого его предрешения, полная неподвижность после действия, до выяснения его результатов

ПАМЯТЬ/УТВЕРЖДАТЬ/УТ

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

Заложить нечто в память партнера. Пристройка наравне, бросить внимание партнера на мгновение после совершения действия

МЫШЛЕНИЕ/ОБЪЯСНЯТЬ/ОБЯ

Добиваться, чтобы сознание партнера усвоило некую пространственную или временную связь явлений для того чтобы сделать партнера "единомышленником". Пристройка скорее снизу, к "работающей голове партнера".

МЫШЛЕНИЕ/ОТДЕЛЫВАТЬСЯ/ОТ

Добиваться, чтобы сознание партнера усвоила некую пространственную или временную связь явлений для того чтобы партнер не мешал, позволил вернуться к прерванному делу. Готовность тела "бросить" партнера на последнем слове.

ВОЛЯ/ПРИКАЗЫВАТЬ/ПРИ

Добиваться немедленного, конкретного физического действия, реакции от партнера, яркая пристройка сверху, тело ожидает выполнения. Освобожденность тела, прямой взгляд, часто сопровождается жестом рукой и головой

ВОЛЯ/ПРОСИТЬ/ПРО

Добиваться немедленного, конкретного физического действия, реакции от партнера, яркая пристройка снизу, тело ожидает получения просимого, минимально затруднив партнера. Тянуться к партнеру, ловить его взгляд.

Упражнения. Адреса.

Тренировка в овладении способами действия - требует активной работы воображения, то есть сочинения или учета в своем поведении самых разнообразных предлагаемых обстоятельств.

Учет большого числа важных предлагаемых обстоятельств ведет к появлению сложных словесных воздействий или аккордов. При желании все аккорды можно той или иной степенью точности разложить на составляющие ноты.

По мере роста надобности в достижении какой-либо цели, человек склонен упускать из своего внимания менее важные предлагаемые обстоятельства, фокусируясь на цели, и, следовательно, переходить от сложных словесных действий к простым.

1. Придумайте 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.
2. 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.
3. Придумайте обстоятельства, в которых персонаж произносит заданное слово (фразу), общую для всех учащихся, обращаясь к определенной области сознания партнера.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

Отметьте, какие подтексты в звучании одного слова (фразы) возникают при разных, самостоятельно придуманных историях.¹

4. Исполнители задумывают несколько различных поз и, используя заданные «адреса» воздействий, последовательно принимают задуманные позы в процессе общения с партнером.
5. Придумайте ситуацию или используйте историю, родившуюся в ходе занятий (например, ссора в магазине, визит к начальнику за справкой и т.п.), а затем последовательно апеллируйте к различным областям сознания партнера, отслеживая возникающие характеры персонажей.
6. «Смена». Учащиеся вытягивают билеты, в которых указаны 2-3 «адреса» воздействий. Каждый придумывает себе задачу и добивается в этюде ее решения, последовательно используя заданные «адреса».²
7. «Угол зрения». Учащиеся вытягивают по одному билету, на каждом из которых написаны «адреса» воздействий. Оговорив место действия и тему этюда, исполнители начинают этюд-импровизацию, стараясь максимально удержаться в пределах полученного адреса.³

Все воздействия на отдельные способности и свойства сознания партнера имеют общую, единую цель – повлиять на сознание в целом, что, в свою очередь, дает возможность воздействовать на поведение партнера.

Чтобы изучить природу каждого способа воздействия, его особенности и отличия от других, нужно хотя бы условно взять каждый отдельный отрезок логики действий, малый по объему. Только тогда можно установить общие признаки и особенности этих способов, или, как мы будем их называть, простых (основных, исходных) словесных действий или нот.

Рассматривая определенные способы словесного действия, мы вовсе не предполагаем ограниченного количества практически возможных применений этих способов и числа возможных словесных действий вообще. В этом отношении опорные словесные действия напоминают семь спектральных цветов Ньютона.

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.*

Упражнения. Ноты.

¹ Работу 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, мимика и дыхание являются формой для рождения и существования всех оттенков речевого воздействия.

Исполнители задумывают несколько различных поз и используя заданное простое словесное воздействие последовательно "приходят" в задуманные позы, в процессе воздействий на партнера. Наблюдать в жизни проявления различных простых словесных воздействий, попробовать имитировать их.

² Способ оправдания перехода от одного «адреса» 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 заключается секрет появления несхожих характеров даже при выполнении одной партитуры воздействий с одним текстом.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

1. Придумать предлагаемые обстоятельства (историю, предысторию), в которых человек (персонаж) произносит заданное слово (фразу), общую для всех учащихся. Отметить, какие подтексты в звучании одного слова (фразы) возникают при разных, самостоятельно придуманных, историях. Одна заданная фраза произносится по очереди исполнителями. Задачей упражнения является поиск разнообразных подтекстов: каждое следующее произнесение должно отличаться от предыдущих.
2. Скульптуры. Группе из нескольких исполнителей предлагается "построить" скульптуру, называющуюся "Я приказываю", "Я предупреждаю" и т.д., используя названия всех простых словесных воздействий. Рекомендуется обратить внимание на достижение максимальной выразительности скульптуры за счет направления и содержания взгляда "материала скульптуры", мобилизации и демобилизации отдельных частей тела.
3. Хозяин горы. Один из исполнителей вытягивает билетик с нотой и, сидя в кругу, на все вопросы, реплики, приказы и т. п. партнеров отвечает с заданным подтекстом (работает в заданной ноте. Задача партнеров - поставить "хозяина горы" в тупик, так чтобы он не смог воздействовать в ответ в заданной ноте.
4. Замок и ключи. Водящий, вытянув билетик с какой-либо нотой, соглашается выполнить только ту просьбу (приказ, задание) партнера, которое было высказано с заданным на билете подтекстом (нотой).
5. Цепочка воздействий. Всем учащимся раздается партитура из 2-3-4 нот - простых словесных воздействий. Каждый придумывает себе задачу и добивается в этюде ее решения, используя заданную цепочку воздействий.
6. Экскурсовод". Учащиеся тянут билеты, в которых указаны характеры экскурсоводов, например: начинающий, восторженный энтузиаст, формалист, недоверчивый перестраховщик, глупый ментор и т.п. Учащиеся должны определить тот ноту словесного воздействия, который максимально соответствует заданному характеру и провести экскурсию в заданном характере.
7. Обратным вариантом выполнения данного этюда является задание определенной ноты, например, упрекать (УП). Необходимо провести экскурсию (сделать доклад, осветить международное положение) пользуясь полученной нотой, дать определение возникающему характеру.
8. Работая с заданной фразой, пробовать различные ноты, отслеживая возникающие подтексты при выполнении различных словесных воздействий.
9. Угол зрения. Несколько учащихся вытягивают билеты, на которых написаны глаголы, совпадающие с названиями простых словесных воздействий. Оговорив место действия и тему этюда, исполнители начинают этюд-импровизацию, пользуясь только полученным словесным воздействием.
10. Нелогичные ноты. Придумать предлагаемые обстоятельства, в которых возникновение того или иного простого словесного воздействия абсолютно неожиданно, а потому ярко очерчивает характер персонажа и исполнить данный этюд.
11. Зарисовки. Исполнители, показывают небольшие сценки-зарисовки, в которых одно и то же действие выполняется разными людьми, например: "упрекает" старик, бизнесмен, ребенок, нищий и т.п..

Примечание. *Достоинством этюда будет, если исполнители, удерживаясь в пределах полученного воздействия, не будут "топтаться на одном месте", а найдут возможность развития этюда, темы.*

Упражнения. Аккорды.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

1. Наблюдать в жизни различные виды сложных словесных воздействий, попробовать дать им словесные определения в виде глаголов и расчленить их на составляющие простые словесные воздействия (ноты).
2. Придумать предлагаемые обстоятельства (историю, предысторию), в которых человек (персонаж) произносит заданное слово (фразу), общую для всех учащихся. Отметить, какие словесные воздействия возникают при разных, самостоятельно придуманных, историях.
3. Исполнители задумывают несколько различных поз и используя заданное сложное словесное воздействия последовательно "приходят" в задуманные позы, в процессе воздействий на партнера.
4. Цепочка воздействий. Всем учащимся раздается партитура из 2-3-4 глаголов - сложных словесных воздействий. Каждый придумывает себе задачу и добивается в этюде ее решения, используя заданную цепочку воздействий.
5. "Экскурсовод". Учащиеся тянут билеты, в которых указаны характеры экскурсоводов, например: начинающий, восторженный энтузиаст, формалист, недоверчивый перестраховщик, глупый ментор и т.п. Учащиеся должны определить тот аккорд словесного воздействия, который максимально соответствует заданному характеру и провести экскурсию в заданном характере.
6. Обратным вариантом выполнения данного этюда является задание определенного аккорда, например, угрожать (сочетание нот ПРИ и ПРЕ), канючить (ПРО, УП, УД) и т.д. Проводя экскурсию, пользуясь полученным аккордом, дать определение возникающему характеру.
7. Работать с заданной фразой, пробовать различные аккорды, отслеживая какие подтексты возникают при выполнении различных словесных воздействий.
8. Угол зрения. Несколько учащихся вытягивают билеты, на которых написаны глаголы, не совпадающие с названиями простых словесных воздействий. Оговорив место действия и тему этюда, исполнители начинают этюд-импровизацию, пользуясь только полученным словесным воздействием.
9. Зарисовки. Исполнители, показывают небольшие сценки-зарисовки, в которых одно и то же действие выполняется разными людьми, например: "угрожает" старик, бизнесмен, ребенок, нищий и т.п..

Логика действий в паузе и в монологе



Среди бесчисленной массы возможных объектов человеческого действия существует один, резко отличающийся от всех остальных. Этот объект – собственное сознание каждого человека. Обработка этого объекта, воздействие на него в терминологии Ершова называется «Логикой Сосредоточенного Думанья».

Думанье – это всегда результат того, что возникшее (обнаружившее себя, кажущееся или грозящее возникнуть) обстоятельство не отвечает представлениям думающего о нем 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 является сложившимся в данный момент соотношением интересов этого человека и возникших перед ним обстоятельств (действительных, возможных, предполагаемых, кажущихся и т.д.).

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

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

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

Поскольку думанье – это решение определенной проблемы, то и пристройка, следующая за оценкой, представляет собой пристройку к делу, которое следует начать реализовывать, если решение является окончательным. Если так и произойдет, значит, процесс думанья завершен. Если нет, то это означает, что сознание занято воздействием. В специфической логике поведения – это думанье, выражающееся в проверке намечающегося решения или поиске нового решения проблемы.

Чем более сосредоточенно человек думает, тем важнее для него проблема, которую он решает. Чем больше эта проблема 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. Однако это не совсем так: эта логика, даже без произнесения слов, может быть очень выразительна в контексте предыдущих и последующих действий человека и при условии учета тех обстоятельств, которые в данном случае заставили его задуматься. Тот факт, что данный человек в представленных обстоятельствах задумался (или не задумался) может быть весьма красноречив.

Упражнения по логике сосредоточенного думанья



К упражнениям по теме «Логика сосредоточенного думанья» целесообразно приступать уже после освоения бессловесных элементов действия как к проверке 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, чтобы освежить навыки, а точнее, чтобы выработать

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

качественно новые навыки, которые возникнут у обучающихся при возвращении к этой теме на новом витке обучения.

1. Учащиеся задумывают несколько поз (сначала индивидуально, затем вместе) и придумывают историю по предлагаемым обстоятельствам, связывающую эти позы. Достоинством выполнения этого этюда, как и всех остальных по этой теме, будет укрепление навыков мобилизованного и целесообразного поведения на сцене и максимальное использование всего материала темы «Бессловесные элементы действия» (т.е. оценок, пристроек, весов, мобилизации) для «украшения» поведения, чтобы с персонажем что-то происходило.
2. «Большая неожиданность». Учащиеся придумывают историю, в которой персонаж получает важную информацию, требующую каких-либо немедленных действий, принятия решений, не связанных с присутствующими партнерами, если они есть, и исполняют подготовленный этюд.
3. «Решение проблемы». Учащиеся задумывают или ищут в литературе ситуации, в которых предлагаемые обстоятельства вынуждают персонажа принять какое-то важное решение, сделать выбор, и реализуют эти моменты поведения в этюде.
4. Учащемуся задается параметр бессловесных действий. Он придумывает историю, в которой поведение персонажа изменяется только в заданном параметре.¹
5. «Пауза на троих». Несколько исполнителей задумывают историю, в которой по каким-то причинам произнесение слов невозможно или нецелесообразно, и показывают этюд.
6. «Коллективное молчание». Группа исполнителей задумывает и показывает этюд (или использует ситуацию из литературного произведения) на органичное и выразительное бессловесное поведение коллектива, группы людей.
7. Учащиеся ищут в литературе максимально подробные описания бессловесного поведения персонажей и реализуют их в показе.²
8. Учащиеся ищут в драматургии моменты пауз, выразительного молчания, бессловесного поведения персонажей (иногда эти моменты обозначаются авторскими ремарками) и реализуют их в показе.

Основной задачей темы является приобретение навыков бессловесного поведения, уяснения учащимися их роли в создании образа, использовании этих навыков 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 нем впервые формируются мысли, чувства, отношения героя. Тогда актер озабочен не тем, чтобы выразить их, а тем, чтобы

¹ Целью этюда является укрепление навыка изменять 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 параметры бессловесных действий друг от друга и использовать в строительстве образа нужные из них является важным шагом в освоении выразительного поведения на сцене.

² Для этих целей особенно удобно использовать рассказы Чехова, произведения Гоголя, Достоевского, Толстого, Булгакова, где можно найти подробные описания выразительного бессловесного поведения персонажей.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

найти решение проблемы, вставшей перед героем. Суть проблемы и способ ее решения дают возможность актеру 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, произносимыми 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.

Упражнения по логике поведения в монологе

К упражнениям по теме «Логика поведения в монологе» целесообразно приступать 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».

1. Вспомнить из жизни или найти в литературе описания моментов «жизни человеческого духа», когда человек (персонаж) произносит какие-либо слова, не обращая ни к кому из присутствующих рядом, находясь в одиночестве. Найти в литературе максимально подробные описания его поведения в эти моменты.
2. Придумать несколько последовательных высказываний, отображающих ход решения какой-либо проблемы. Исполнить этюд, используя бессловесные элементы действия в промежутках между высказываниями.
3. 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 вместе. Излишне говорить, что работа исполнителя будет тем успешнее, чем выше будет достигнутый уровень мобилизации персонажа, чем важнее для него окажется произносимый текст, принимаемое решение.

Необходимо разбить монолог на несколько кусков, исходя из предположения, что этот монолог и есть поиск решения какой-либо стоящей перед персонажем проблемы. Куски должны соответствовать приходящим в голову персонажа вариантам решения проблемы и осознаваемым препятствиям, которые могут помешать этому решению, 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.

Далее предлагаем придумать «ведущую» мизансцену и параметр каждого куска. Например: сидя, в тяжелом весе, на ходу, в пристройке «сверху» и продолжить работу в заданном параметре (мизансцене).

Учащемуся задается параметр бессловесных действий или мизансцена на кусок. Он на ходу текстом монолога и своим поведением должен оправдать заданный параметр и мизансцену.¹

¹ Целью этюда является, в частности, расширение сознания исполнителя, укрепление навыка импровизационно 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.

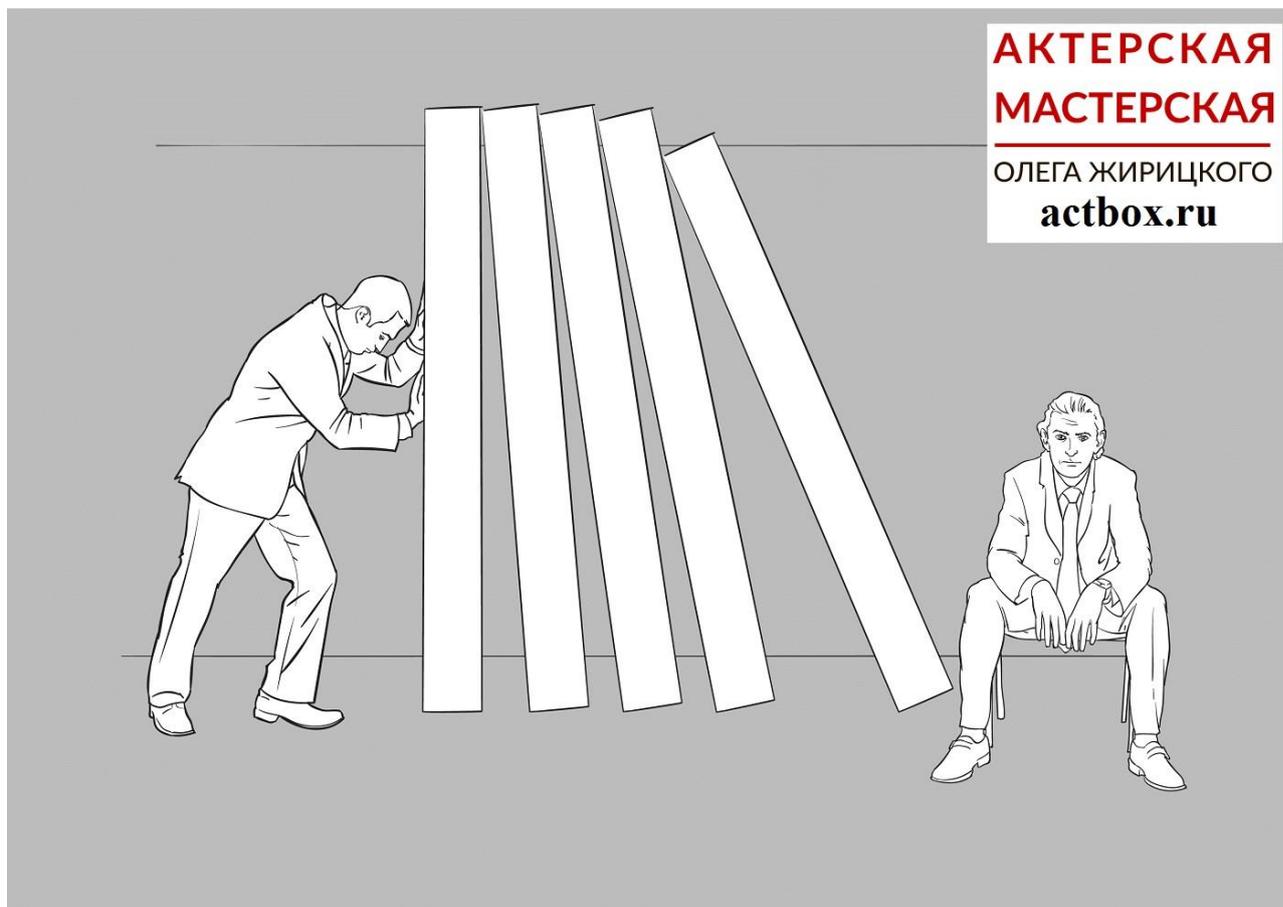
САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

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 обстоятельства, в которых находится персонаж, произносящий текст, и реализуют этюд.

Эту работу мы предлагаем считать отчетной по данной теме. Критерием ее оценки является применение навыков создания выразительного поведения персонажа, полученных в процессе всей работы над темой, а также умение создать единство текста и поведения персонажа, его характер: наличие в монологе кусков, изменения мизансцены, сквозного действия монолога, импровизационное владение бессловесными элементами действия.

Инициативность



Характер человека или создаваемого на сцене образа проявляется 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, а 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 участника. 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

Существуют 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. К таким средствам относятся:

1. Мускульная мобилизованность – обязательное условие начала всякого наступления.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

2. Достройки и перестройки в процессе наступления с возрастанием полноты каждой последующей пристройки в сравнении с предыдущей. Они служат для приспособливания тела к усилению последующих воздействий.
3. Повышение и усиление голоса в начале каждой последующей фразы по сравнению с предыдущей. Этот прием используется, чтобы удержать инициативу в своих руках.
4. Укрупнение рисуемой звучащей речью картины, пока рисуется одна и та же картина или разные стороны, части одной картины. Это средство применяется для того, чтобы настоять на значительности картины для партнера.
5. Усиление яркости «лепки» каждой последующей фразы. Для этого, в частности, используются все более четкая завершенность фразы и все более рельефное выделение ударных слов. Для подчеркивания контрастирующих фрагментов картины, рисуемой фразой, наступающий может использовать диапазон своего голоса («верхи» и «низы»), чтобы сделать ясным для партнера смысл высказывания.
6. Смена способов словесного воздействия. Переход от сложного к простому и от одного простого к сложному или другому простому выражают разные подходы к сознанию партнера.

Все эти средства, в сущности, являются признаками того, что наступление действительно происходит.

Обычно наступление начинается с неполной пристройки, с использования среднего регистра голоса, некрупной и даже мелкой речи, с малорельефной «лепки» способом воздействия, лишенным полной определенности. В этом выражается 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 может быть различным в зависимости от ее темпоритма, а именно, от представлений наступающего о близости или отдаленности (временной, пространственной, метафизической) предмета борьбы.

Наступление «за настоящее». Наступающий добивается того, что кажется ему более или менее быстро достижимым. Разумеется, для разных субъектов одна и та же цель может представляться по-разному достижимой, и в этом главная задача актера – разобраться, насколько легким его персонажу представляется то или иное дело.

В наступлении «за настоящее» цель наступающего – практический поступок партнера, а не его мысли, чувства или отношения. Наступающий уже сделал однозначный вывод, непосредственно связанный с партнером: это либо нечто немедленно осуществимое, либо что-то 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, 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 неправоты, неестественности, невозможности того, что в действительности уже имеет место. Цель такого наступления лишь в самых общих чертах осознается наступающим.

Упражнения

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

1. 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, чего-то добивающегося от партнера, и человека, не заинтересованного на данный момент в партнере.
2. «Поиск платформы». Подготовительное упражнение, полезное для наработки навыков сложного наступления. Каждый учащийся задумывает несколько ключиков-тем, которыми он «открывается», и 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. Он пытается добиться желаемого через установление контакта с партнером, который, в свою очередь, поддерживает этот контакт и уступает исполнителю, но только в том случае, если ему удалось «нащупать» один из его ключиков. Необходимо следить за тем, чтобы исполнитель не отклонялся от своей цели, иначе ситуация вырождается до примитивного угадывания ключиков вне задуманной ситуации. Достоинством работы является долгая и по-актерски азартная мобилизованность на своей цели, выражающаяся в изобретательном поиске общих тем для разговора с учетом предлагаемых обстоятельств, в которых находятся персонажи.
3. «Варианты наступлений». Учащиеся совместно придумывают ситуацию, в которой сталкиваются существенные интересы двух людей. Этюд играется несколько раз с наступлением сначала первого, затем второго учащегося. Очень хорошо, если слова в каждом варианте этюда будут хотя бы приблизительно повторяться. 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.

Дальнейшую работу удобно построить на основе уже знакомого драматургического материала – отрывков или сцен, затронутых на предыдущих этапах обучения, или самостоятельно подготовленных и показанных отрывков.

4. «Рычаги настойчивости». В отрывке исполнитель поочередно пробует наступать и обороняться от партнера. Задача наступающего – использовать данные ему подсказчиками рычаги настойчивости, оправдывая их применение. Работа может строиться следующим образом: после распределения инициативы и решения, кто на этот раз будет наступать, наступающий получает первое задание. Например: использовать рычаг «громче». В течение первых тридцати секунд протекания отрывка (за временем следит один из помощников) каждая последующая реплика наступающего должна быть громче ответа партнера и собственной предыдущей реплики. Через тридцать секунд по сигналу первого помощника второй помощник предлагает новый рычаг настойчивости («медленнее», «значительнее» и т.п.), который необходимо использовать следующие тридцать секунд и т.д. Это упражнение является ключевым для овладения наступлением. Его различные

вариации полезно использовать для наработки навыков уверенного удержания инициативы в этюде, импровизационного оправдания возникающих препятствий в наступлении (заданий помощника).

5. «Характерный рычаг». Учащиеся наблюдают в жизни характерные рычаги настойчивости разных людей и проявление их в поведении наступающего, добивающегося своих целей человека, а затем 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, поскольку ему не нужно или не хочется задерживать партнера.

Оборона – это ряд действий, адресованных партнеру и объединенных одной 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 не мобилизован 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, заключается 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.

Упражнения

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 являются различные виды возможной обороны – от чего и как обороняется данный человек (персонаж).

1. Наблюдая за поведением людей, не заинтересованных в данной ситуации или на данный момент в партнере, определить элементы поведения, позволяющие утверждать это: характер оценок, пристроек, вынужденных воздействий на партнера.
2. Пронаблюдать в жизни и «принести» на занятия варианты «глухой» обороны.
3. «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 натолкнулся на одну из его тем.
4. «Избирательная оборона». Каждый исполнитель получает или самостоятельно выбирает задание обороняться от всех остальных учащихся, кроме одного-двух, которых он задумывает. Группа выбирает какое-либо общее дело, в процессе которого необходимо

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

общение. Если к исполнителю обращается кто-либо из первой группы, он обязан обороняться от его воздействий. Если же с ним взаимодействует задуманный партнер, то исполнитель должен найти возможность перейти в наступление на него.

5. «Отступление». Это упражнение похоже на «Рычаги настойчивости» из темы «Наступление». На материале отрывка необходимо использовать «рычаги отступления», противоположные «рычагам 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 себя вести, настолько значительно, что оно становится 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 отличие от всех других случаев наступления и обороны, которые условно можно назвать деловыми.

Предметом или темой борьбы за взаимоотношения являются не поступки партнера, а общая исходная позиция, которую он должен занимать, но которую он не занимает или занимает недостаточно ясно, прочно, определенно.

Наступления за всякий другой предмет развивается и все больше конкретизирует его, а наступление за изменение взаимоотношений, наоборот, ведет ко все большим обобщениям. Наступающий добивается не определенного конкретно-предметного содержания действий, а определенного их качества.

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

В повседневном обиходе зачастую неясно, заняты люди делом или 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;
- 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:

1. Удалять от себя партнера. Наступающий стремится увеличить дистанцию между собой и партнером. Для этого он указывает партнеру на то, что не совпадает в их интересах, правах, обязанностях и т.д. Предпосылкой наступлений этого типа являются представления о том, что партнер ведет себя не так, как следовало бы, поскольку претендует на то, на что не может, не должен, не имеет права претендовать. «Удалять» можно унижая партнера или возвышая себя
2. Приближать к себе партнера. Наступающий стремится сократить дистанцию между собой и партнером. Для этого он указывает партнеру на совпадение интересов, прав, обязанностей и т.д. Партнер при этом не видит, не понимает, игнорирует, недостаточно учитывает или

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

совсем не учитывает близость, которая должна существовать между ним и наступающим. «Приближать» можно возвышая партнера или унижая себя.

Унижать партнера, или «ставить его на место». Наступающий указывает партнеру на то, что тот не имеет права, оснований находиться на занимаемой им позиции. Наступающему необходимо в короткий срок круто изменить сознание партнера и увидеть эти изменения. Партнер настроен «не в ту сторону», и поэтому доверять ему что-то осмысливать и додумывать без надзора нельзя.

Наступление по типу «ставить на место» всегда тяготеет к прямолинейному, т.е. к наступлению «за настоящее». Промедления, возражения, лавирования, увертки или попытки перейти в открытое контр наступление, т.е. 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 такого наступлений являются навязывание инициативы и, следовательно, внимание, прикованное к партнеру, а в дополнение к ним – пристройки «сверху». В словесных воздействиях «унижение» партнера проявляется преимущественно в повышении голоса как предупредительной мере против возможной его попытки захватить инициативу, в 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. Это близко к наступлению «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»;
- по большей части сложные, тонкие средства развития наступления, а именно: укрупнение фразы, усиление яркости ее композиции и разнообразие способов словесного воздействия.

Возвышать партнера, или «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» означает считать себя сильнее или равным ему. Призывающий стремится распоряжаться инициативой, а не только пользоваться ею. Используются самые простые средства воздействия, которые диктуются доверием и прямоотой, но в них почти всегда присутствует обращение к 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 с все более отчетливо подразумеваемыми обобщениями в каждой последующей.

Унижать себя, или «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 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, повинувшись. Он идет навстречу 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 следует 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», каждая из которых дает недостаточно точный результат, пока длится выяснение. Получаемые сведения могут быть ясны в предметном конкретном смысле, но наступающему нужна ясность общей позиции, которая лишь частично проявляется в этих сведениях. Отношения действительно выясняются, если каждая «проба» делается с учетом результатов предыдущей. Этот вид наступления выражается в непрерывном внимании к партнеру, причем не столько к его словам, сколько 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.

Упражнения

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.

1. 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.
2. «Деловое наступление». Учащиеся придумывают дело, связанное с партнером, и составляют воображаемый план действий. 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», а если в плохом, то объяснить, что причин для расстройства 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 отработки 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 на последовательную цепочку конкретных дел, если они достаточно сложные.

3. «Позиционное наступление». Учащиеся придумывают дело, связанное с партнером, выполнение которого затруднено несоответствием представлений партнера о сложившихся между ними 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. 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 и в теме «Наступление») удобно построить на основе уже знакомого драматургического материала. Можно использовать уже освоенный в предыдущих темах материал или взять новые отрывки или сцены.

4. «Рычаги настойчивости». Учащиеся выполняют упражнение, подробное описание которого представлено в теме «Наступление», пользуясь только выбранным (заданным) типом наступления. Целесообразно использовать один и тот же отрывок для отработки всех типов позиционного и делового наступления.
5. «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 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 интересов, но можно видеть и недоразумение, непонимание партнером собственных нужд, его неосведомленность об условиях, в которых оба находятся, недогадливость, скромность и т.д.

Определенные и ясно выраженные представления о соотношении интересов обнаруживают существование у борющихся более отдаленных и значительных 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, а следовательно, во все более крупные конфликты, объединенные единой темой.

Разность идеалов и отдаленных интересов обнаруживается в том, как люди ведут себя в борьбе. Эти оттенки и являются областью проявления 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, и в-третьих, служит развитию характера каждого действующего лица.

Представление об антагонистичности, противонаправленности существенных интересов участников взаимодействия, мы будем называть враждебностью, а представление о близости интересов, об их совпадении – дружественностью.

Прогноз на будущее во взаимодействиях с каждым партнером похож на некоторую инерцию, на выработанный навык ожидания от данного партнера конкретной реакции. Ожидание враждебной реакции требует расчета и осмотрительности, а 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, а 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 распорядиться 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 не решается, то в позиционное, 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 отдаленнее по времени цель наступления, чем меньше враждебности в поведении наступающего.

Яркий признак дружественности – право на непринужденную улыбку даже в относительно остром столкновении. Враждебность исключает возможность такой улыбки даже в столкновении мимолетном и малозначительном.

Упражнения

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 связаны прежде всего с представлениями борющегося о партнере, с которым предстоит столкнуться. 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.

1. Наблюдая за поведением наступающих людей, определите элементы наступления, позволяющие утверждать, что борющийся исходит из представлений об общности существенных интересов (своих и партнера), что говорит о дружественности, или о

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

противонаправленности существенных интересов – признаке враждебность, как на уровне словесного материала, так и на уровне всех элементов воздействия.

2. Понаблюдайте 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. К примеру, рукопожатие дружественное, если партнер настроен мирно и если враждебен; рукопожатие враждебное, если партнер дружественен и если настроен воинственно. К этому упражнению полезно подключить и навыки освоения темы «Сила и слабость» (рукопожатие дружественное сильного и рукопожатие дружественное слабого и т. д.
3. «Варианты наступлений». Учащиеся совместно придумывают ситуацию, в которой сталкиваются существенные интересы двух человек с определенными представлениями о соотношении взаимных интересов. Этюд играется несколько раз с условием хотя бы приблизительного повторения словесного рисунка борьбы, с наступлением сначала одного, затем второго учащегося и различными представлениями 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 удобно построить на основе знакомого драматургического материала, уже освоенного в предыдущих темах, или новых отрывков и сцен.

4. «Рычаги настойчивости». Учащиеся выполняют аналогичное упражнение из темы «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 представление о соотношении сил борющихся (сила и слабость).
5. «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 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 в более или менее остром противоречии с субъективными представлениями чуть ли не каждого человека. Представления о своих силах – произвольно сложившийся итог всего предшествующего опыта человека, который является следствием того, с кем и насколько 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, а из представлений о преимуществах партнера – о его праве повелевать и о своей обязанности повиноваться.

В представлениях о соотношении сил можно увидеть помимо силы и слабости еще две крайности: с одной стороны, полная и с 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, характере его пристрастий и выборе средств воздействия – на всем его поведении в борьбе.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

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 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. 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 себя и преуменьшать ее для партнера, а сильный, наоборот, уменьшает ее значительность для себя и увеличивает для партнера. Это выражается в «лепке» фраз. То, чего добивается слабый, ему очень нужно, а партнеру сделать легко. В свою очередь 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 интересах, поскольку 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

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 связаны 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.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

1. 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.
2. Понаблюдайте 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. рукопожатие сильного, если партнер сильный и если слабый, и 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.).
3. «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 с условием хотя бы приблизительного повторения словесного рисунка борьбы с наступлением сначала одного, затем второго учащегося и различными представлениями 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 удобно построить на основе уже знакомого драматургического материала, для этого можно использовать уже освоенный в предыдущих темах материал или взять новые отрывки или сцены.

4. «Рычаги настойчивости». Учащиеся выполняют аналогичное упражнение из темы «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 наступление) и, по возможности, представление о соотношении взаимных интересов борющихся (сила и слабость).
5. «Характерный рычаг». Учащиеся наблюдают в жизни характерные рычаги настойчивости разных людей и проявление их в поведении наступающего (добивающегося своих целей) человека, а затем 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 представлений о соотношении сил (прав и обязанностей) борющихся.

Обмен информацией



Борьба между людьми протекает, чаще всего, в области знаний, суждений, решений, т.е. 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 о себе самом, но одни 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, то характер обмена зависит от того, добывание или выдача преобладает.

Преимущественно выдавать – это значит на данном этапе борьбы восполнять неосведомленность партнера, а преимущественно добывать – восполнять свою неосведомленность.

Тело человека, преимущественно добывающего информацию, как бы разворачивается, раскрывается партнеру. Само его положение дает понять, что добывающий все сказал партнеру, он ждет реакции и готов к ней. Но дело не завершено, итога нет, положение неустойчиво, ненормально. Дело за партнером. Для завершения он должен дать информацию. Добывающий вынуждает трудиться партнера. Выдающий же сам трудится. Чем сложнее предмет, о котором нужно информировать, тем труднее 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, и обобщениям, не имеющим определенных границ. Для позиционной борьбы характерно обратное: обобщение в виде аналогий, метафор, сравнений, самые смелые, а подчас и безграничные обобщения – плоды поисков достаточно яркого словесного обозначения вещам, которые такому обозначению не поддается.

Враждебность выражается в склонности добывать информацию от партнера и не выдавать ее, а если и выдавать, то только 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 является осведомленность партнера о том, что ему нужно, и чего он не знает. Представления человека о своем преимуществе в силах выражаются 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, чтобы взамен получить всего лишь необходимый ему минимум. Любая же позиционная «многозначность» говорит о претензии на силу.

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

Упражнения

К практическому освоению материалов темы «Обмен информацией в борьбе» («Добывать и выдавать») целесообразно обратиться после овладения навыками определенной борьбы, т.е. после закрепления материалов тем «Деловая и позиционная борьба», «Дружественность и враждебность» и «Сила и слабость». Материалы темы позволяют разобраться в некоторых особенностях протекания конкретной борьбы, связанных 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.

1. 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.
2. Найдите психологическую основу (история, дело, предлагаемые обстоятельства) и ее физическое, телесное выражение, т.е. пристройки добывающего и выдающего человека, во всех возможных позах, мизансценах.

САМОУЧИТЕЛЬ АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА

3. Понаблюдайте 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.
4. «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 с условием хотя бы приблизительного повторения словесного рисунка борьбы с наступлением сначала одного, затем второго учащегося и различными исходными позициями партнеров.

Дальнейшую работу по освоению материала темы удобно построить на основе уже знакомого драматургического материала, освоенного в предыдущих темах или нового.

5. «Рычаги настойчивости». Учащиеся выполняют аналогичное упражнение из темы «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), представления о соотношении сил борющихся (сила и слабость) и соотношении интересов (дружественность и враждебность).

