

ВВЕДЕНИЕ

1. Искренность и выразительность

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

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

«Всякий талант неизъясним» - сказал Пушкин (116, т.5, стр.278)*. Область таланта безгранична. Поэтому любые адресования таланту только в том случае не похожи на письмо «на деревню дедушке», когда указывают, *в чем именно* обнаруживается его мощь или его недостаток, а не только космические пространства неисследованного¹.

Более точное адресование в принципе возможно; это доказано многовековой практикой человечества буквально во всех отраслях деятельности. Значит, у таланта *можно* «отвоевывать» территорию - переводить ее из ведомства интуиции в ведомство сознания и мастерства. Причем из безграничного можно вычесть любую величину без всякого для него ущерба. Так что и тревожиться за интуицию нет оснований².

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

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

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

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

* Здесь и далее первая цифра в скобках обозначает порядковый номер, под которым цитируемое издание значится в списке литературы, помещенном в конце первой части данного издания.

ПОИСКОВ.

2. Общение - взаимодействие

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

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

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

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

К числу подобных понятий относится и *общение*. Но оно затрагивает уже не только каждого актера в отдельности, но всегда и одновременно нескольких. Правдивое исполнение роли невозможно без общения с партнерами, и в этом каждый актер зависит от других, а практически, в подавляющем большинстве случаев и в наибольшей степени - от режиссера. И если режиссер заботится об *общении*, то он добивается не только того, чтобы каждый в отдельности был живым действующим человеком на сцене, но чтобы каждый находился *во взаимодействии* с другими³.

Чрезвычайное, решающее значение общения в актерском искусстве установлено классической «системой Станиславского». И все же взаимодействие актеров на сцене остается одним из труднейших участков работы режиссера⁴.

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

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

3. Общие закономерности и штампы

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

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

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

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

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

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

Он повторяет, в сущности, формулу И. Канта: путь vom Kennen zum Können. На этом принципе настаивают и живописцы, и поэты, и композиторы⁵. Вот к какому заключению пришла скульптор А.С. Голубкина: «Бессознательная непосредственность незнания долго удержаться не может. Даже дети очень скоро начинают видеть свои ошибки, и на том их непосредственность кончается... У самоучек в конце концов вырабатывается свой шаблон и, по правде сказать, очень противный. Осторожная скромность незнания превращается в бойкость невежества, да еще при таком расцвете самодовольства, что моста к настоящему искусству и быть не может» (41, стр.24-25).

Так шаблоном и произволом оборачивается ревнивая охрана своеобразия и свободы.

Если все повторяющееся во множестве явлений искусства называть штампом, то в

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

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

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

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

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

Чем определеннее целеустремленность актера на сцене, чем крепче выкована его

целенаправленность на репетициях, тем больше неожиданностей, своеобразия, свежести и непосредственности в его «приспособлениях» и тем менее вероятно появление среди них каких бы то ни было штампов.

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

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

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

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

4. Экономия сил и субординация целей

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

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

Поскольку человек за достижение каждой цели расплачивается усилиями и ему свойственно экономить их, он, во-первых, отказывается от целей, которые, по его представлениям, не стоят необходимых затрат; во-вторых, не отказываясь от цели, он, сколь возможно, склонен «торговаться». Поэтому стремление к труднодостижимым целям чаще всего осуществляется путем *постепенных* затрат все больших и больших усилий. Если препятствий на пути к цели нет и она достигается одним минимальным усилием, то остается неизвестным, насколько важно ее достижение. По мере возникновения препятствий и в зависимости от их трудности растет затрата усилий и делается ясно - сколько сил, энергии, времени, мысли и труда данный человек готов отдать и чем пожертвовать для достижения данной цели. Обнаруживается, что и в какой степени является для него благом и что злом, - как в самом общем, широком смысле, так и в конкретном⁶.

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

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

Библейский царь Соломон решал спор двух женщин о ребенке - обе

претендовали на материнские права. Он приказал разрубить ребенка пополам и безошибочно определил мать в той, которая отказалась от дорогих для нее прав, чтобы сохранить жизнь ребенку. Отказ от материнских прав послужил ему доказательством материнства, так как в этом отказе обнаружилась субординация целей, естественная для матери.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5. Обнажение борьбы

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

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

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

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

Но обнажение борьбы вовсе не искажает натуру и не изменяет правде жизни. Наоборот, это делает реально ощутимой сущность происходящего. Каждое действующее лицо, поскольку оно борется, обнаруживает верность самому себе, своим целям, в то время как «в натуре» это далеко не всегда бывает так⁷. Ю. Юзовский в одной из своих рецензий говорит о «восхищающей естественности, доведенной до высокой степени артистичности, о той *культуре органичности*, которая позволяет чувствовать себя на сцене не просто так же натурально, как в жизни, но даже более натурально, более, так сказать, жизненно, чем в самой жизни. Ибо ведь в самой жизни из-за внешних обстоятельств, да и внутренних помех, человек куда чаще, чем это принято думать, чувствует себя скованным и связанным; и вот искусство, освобождая от заторможенности, учит достигать и в обычной жизни естественного, свободного самочувствия» (166, стр.231.).

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

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

В повседневном обиходе люди совершают великое множество таких засоряющих действий; правда, строго говоря, ни одно из них не случайно, каждое имеет свою мимолетную цель и в каждом отражается своеобразие «жизни человеческого духа» данного человека, но только в микроскопической дозе. Потому и говорят: чтобы узнать человека, нужно с ним «пуд соли съесть». Но в правдивом, ярком спектакле мы познаем «жизнь человеческого духа» героев, не проглотив с ними ни грамма «соли». Это достигается, как известно, отбором действий.

В актерском искусстве школы переживания отбор действий осуществляется подчинением малых и мельчайших задач все более и более крупным, вплоть до сверхзадачи, которая сама может расширяться беспредельно в каждой роли.

Крупные, значительные задачи, поглощая внимание, «автоматически» отсеивают,

устраняют все не имеющие к ним отношения действия⁸. Точно так же происходит и в жизни - по мере возрастания интереса к чему-то одному, человеку делается все труднее не только делать, но и замечать что-либо другое, не связанное с увлекшей его целью. А если цели противопоставляют одного человека другому, так или иначе связывают их, то увлеченность каждого такой целью как раз и обнажает борьбу, очищая поведение борющихся от засоренности. Значит, обнажение борьбы есть в то же время и отбор действий⁹.

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

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

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

6. Задача, предмет и тема борьбы

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

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

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

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

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

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

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

Но люди далеко не всегда осознают связь между этими сторонами своих желаний - предметов борьбы. Иногда им кажется, что они борются за высокий идеал, как если бы он был лишен материальной конкретности; иногда, борясь за что-то вполне материальное, конкретное, они не отдают себе отчета в том, что в действительности ими движет та или иная благовидная или неблагоприятная идеальная цель. «Мы редко до конца понимаем, чего мы в действительности хотим», - говорит Ларошфуко (76, стр.56). «Причины действий человеческих обыкновенно бесчисленно сложнее и разнообразнее, чем мы их всегда потом объясняем, и редко определенно очерчиваются», - как сказал один из героев Достоевского (57, т.6, стр.547). Связь между материальной и идеальной сторонами предмета борьбы есть, в сущности, предметная реализация субъективных устремлений или субъективная значимость объективных явлений¹⁰.

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

* Подробнее об этом см.: П. Е р ш о в , Технология актерского искусства, М., ВТО, 1959, стр.288-295.

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

Верно определить главную цель человека в действительной жизни, в жизни, изображенной в пьесе, и в борьбе, долженствующей произойти в спектакле, - дело обычно сложное и трудное¹¹. Ее как сверхзадачу образа актер призван обнаружить для зрителей своими действиями в течение спектакля, как сущность определенного живого человека. Так, концентрируя свое внимание на одной из борющихся сторон, мы приходим к сверхзадаче, и этим определяется важность, значительность понятия «задачи» в актерском искусстве.

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

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

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

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

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

Главный предмет длительной, сложной и значительной по содержанию борьбы складывается из частных предметов и управляет ими; те в свою очередь - из еще более частных. Соответственно каждый эпизод взаимодействия на сцене имеет свою тему, и все они подчинены главной теме спектакля - служат ее воплощению, развитию и обогащению. Связь главного предмета с подчиненными может быть при этом весьма сложной и даже противоречивой¹². Она дана и обнаруживается в развитии *сюжета*, который, таким образом, играет роль как бы «общего знаменателя» истории, легенды, литературы и сцены - искусства театрального. Поэтому сюжет как содержание развивающихся в пьесе событий - основа драматургии, предназначенной для сцены. Но предметы борьбы в то же время определяют и поведение актеров. Тогда в их взаимодействиях главная тема спектакля воспринимается как единая, ясная и одновременно - сложная, богатая.

С понимания темы как предмета борьбы начинается перевод отвлеченной мысли на язык конкретных взаимодействий персонажей. Добываясь определенного

течения борьбы, режиссер устанавливает, *из-за чего* в каждой данной сцене она должна происходить. А это зависит от того, как он понимает *главный предмет борьбы*, то есть единую тему всей пьесы¹³.

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

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

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

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

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

На очереди стоит вопрос о *выразительности* правды, искренности на сцене; доверие к ним подрывают и эффектная неправда и невыразительность архинатурального. Все, что связано с выразительностью человеческого поведения, начинается с *экономии сил*. Эта всеобщая закономерность делает в жизни понятными, а на сцене выразительными не только цели человека, но и относительную, *по субординации, значительность* для него каждой. Наиболее характеризуют человека те из них, которые так или иначе *связывают человека с другими людьми*; цели эти, достигнув относительной значительности и конкретности,

дают начало *борьбе*. В ней выражаются характеры людей и то общее, что, через *предмет борьбы*, связывает их между собой, Это: темы, идеи, мысли философского, общественно-политического, психологического порядка, которые театр берет в *драматургии*, и призван обогащать.

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

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

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

Глава I «ИНИЦИАТИВНОСТЬ»

Важно не то место, которое мы занимаем, а то направление, в котором мы движемся.

Л. Толстой

1. Принадлежность инициативы

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

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

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

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

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

Проявляя инициативу, человек требует внимания со стороны партнера к своим целям, делам, нуждам¹⁴. Но часто партнер и сам претендует на инициативу, и тогда приходится затрачивать дополнительные усилия, чтобы удержать инициативу - бороться одновременно и за внимание партнера и за то, *для чего* оно нужно.

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

Каждый из борющихся за инициативу считает, что именно он имеет на нее преимущественное право или что его дело более важно, более срочно, чем дело

другого. Рано или поздно одной из сторон приходится уступить - инициатива сама по себе не может быть нужна, а занятость ею не дает заняться делом, побудившим претендовать на нее.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

сложность их целей, разнообразие во взаимоотношениях.

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

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

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

Беспрерывно действуют не только такие деятельные люди, как, скажем, Штольц или Кочкарев, но и самые бездеятельные, такие, как Обломов или Подколесин. Инициативность человека определяет его как *более или менее деятельного*, причем содержание его деятельности этим, разумеется, не определяется. Деятельность Штольца по содержанию своему имеет мало общего с деятельностью Кочкарева, но оба они люди деятельные, - им свойственно проявлять инициативу, наступать. Это противопоставляет их обоим таким мало похожим друг на друга персонажам, как Обломов и Подколесин. Последних в свою очередь объединяет лишь то, что для них характерна минимальная наступательность, - таких людей называют обычно «бездеятельными»¹⁵.

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

2. Распределение инициативы

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

Министр в своем министерстве, директор в подведомственном ему учреждении, хозяин дома, принимающий гостей, человек, пользующийся безусловным авторитетом, - все они в обычных, нормальных обстоятельствах и согласно своему положению более или менее строго распоряжаются инициативой, хотя каждый делает это по-своему. Те, кто позволяет им распоряжаться инициативой, тем самым признают за ними это право, хотя у каждого могут быть на то свои основания¹⁶. Поэтому на сцене, по известной поговорке, «короля играют приближенные» и, по выражению Брехта, «барин лишь настолько барин, насколько ему позволяет быть им его слуга» (19, стр.200).

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

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

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

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

В спортивной борьбе цель всегда ясна, ясны и границы использования инициативы. Их охраняет судья. Футболисты передают ее игрокам своей команды и стремятся не уступать ее противникам. В шахматах исходное преимущество белых заключается в том, что им принадлежит инициатива первого хода; черным приходится отнимать ее, и борьба на доске в значительной степени заключается в борьбе за инициативу. Но шахматист охотно предоставляет инициативу противнику, если предполагает, что тот использует об себе во вред. На этом построены шахматные «ловушки». Так же бывает и на

пристрастных допросах, экзаменах, дискуссиях. Всякого рода провокации, «ловушки» - это, в сущности, все те случаи, когда время (то есть фактически кто-то другой) «работает на нас» и когда целесообразна остановка наступления в ожидании момента для его продолжения в более выгодных условиях.

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

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

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

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

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

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

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

Таким образом, рассматривая борьбу с точки зрения инициативности борющихся (то есть по нашему первому «измерению»), в каждом конкретном случае и на каждом этапе можно обнаружить тот или другой вариант ее распределения с бесчисленным множеством оттенков в пределах каждого. Причем мы особо подчеркиваем, что само это распределение

еще ничего не говорит о *степени инициативности* борющихся. Надо иметь в виду, что инициативность в борьбе, о которой здесь идет речь, и инициативность как свойство человеческого характера хотя и взаимосвязаны, но не тождественны (как об этом говорилось выше).

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

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

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

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

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

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

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

3. Наступление

...А характер - это то, в чем обнаруживается направление воли.

Аристотель

Можно много видеть, читать, можно кое-что вообразить, но, чтобы сделать, - необходимо уметь, а умение дается только изучением техники.

М. Горький

Мобилизованность

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

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

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

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

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

По изменению «веса тела» видно в самых общих чертах *плохо* или *хорошо* для оценивающего то, с чем он неожиданно столкнулся, - в первом случае он «никнет», во втором - как бы «расцветает»; видно и то, *насколько* соответствует или не соответствует воспринимаемое его самым общим интересам по его первым непосредственным

представлениям*. (Это можно наблюдать, когда в «розыгрышах» радостное сообщение для эффекта сначала подается как печальное, а печальное - как радостное.)

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

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

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

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

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

Мобилизованность есть готовность к *ряду* действий, к перспективе дел, ведущих к одной цели. Она похожа на сборы в путь: в соседнюю комнату, через весь город, в заграничную поездку; на полчаса, на неделю; в гости, по делу, к приятелю, к начальству,

* Подробнее об этом см.: П . Е р и н о в , Технология актерского искусства, гл. 3. Интересные наблюдения, касающиеся «веса тела» в зависимости от воспринимаемого, можно найти у Ч . Д а р в и н а (52, стр.800-810) и у В . М а н а с с е и н а (85, стр.51). Касается этого вопроса применительно к театральному искусству С . С е л д о н в кн.: S a m u e l S e l d o n , The stage in action, N. Y., 1941; и М . Ч е х о в в рукописи «Тело актера».

* То, что я называю мобилизованностью, есть, вероятно, видимая сторона явления, которое психологи называют «установкой». Теория установки детально разработана школой грузинского психолога Д.Н. Узнадзе, и опирается она на закономерности «опережающего отражения действительности» (П.К. Анохин). Но применительно к нашей теме нет надобности в специальном психофизиологическом анализе явления. Интересующимся можно рекомендовать брошюру: Б ж а л а в а И. Т. Установка и поведение.- М.: Знание, 1968.

на свадьбу, на похороны и т.д. Каждый человек собирается по-своему, но любой, успешно или нет, пытается предвидеть то, что ему предстоит, и соответственно готовится. Подобно этому человек готовится и к борьбе, тем больше и тем тщательнее, чем значительнее для него цель и чем больше препятствий он предвидит.

В связи со все более полным осознанием оцениваемого факта и в результате учета изменяющихся внешних условий мобилизованность может, разумеется, смениться демобилизованностью¹⁷. Когда человек *колеблется*: то ли вступить ему в борьбу, то ли нет - мобилизованность и демобилизованность чередуются. Так иногда слушают речи и споры; так наблюдают за борьбой, если в исходе ее заинтересованы (например, болельщики на футболе в моменты острых ситуаций мобилизуются, со спадом остроты - демобилизуются). Особенно ярко это видно, когда дети следят за развитием событий в спектакле, если герой пьесы завоевал их сочувствие, - весь зал бывает мобилизован, когда герою угрожает опасность.

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

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

Такая переориентировка мобилизованности достигается иногда буквально в несколько мгновений.

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

На характере и степени мобилизованности человека в каждом конкретном случае отражается множество обстоятельств окружающей среды и его прошлой жизни. Иногда максимальная мобилизованность не осознается им самим (как в наших примерах с болельщиками и детьми); иногда она не столь стремительна, но сопутствует сознательно принятому решению. Часто произвольно возникающая, она предшествует решению, а решение влечет за собой дополнительную мобилизованность. Вариации тут возможны самые разнообразные¹⁸.

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

Пристройки

Качества и свойства препятствий на пути к цели диктуют способы их преодоления. Во всякого рода обработке неодушевленных предметов это очевидно. В борьбе с животным выбор способов шире и сложнее; тут возможны всякие неожиданности; но побуждения борющихся ясны, почти так же ясны и их возможности.

В борьбе человека с человеком у наступающего обычно более сложная цель, и о побуждениях и силах партнера он может строить лишь более или менее верные предположения. Наступающему приходится искать и применять способы преодоления неожиданных противодействий, в то же время не уступая инициативу.

В наступлении способы эти суть воздействия на партнера, а каждое воздействие требует соответствующей пристройки*.

Сила воздействия зависит от полноты пристройки: чем сильнее «удар», тем больше, точнее должен быть предшествовавший «замах»; чем энергичнее воздействие, тем больше (полнее, точнее) подготавливающая его пристройка.

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

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

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

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

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

Прямолинейное наступление почти всегда входит в состав какого-то сложного, а самое сложное состоит из нескольких, иногда предельно коротких

* Пристройкой я называю произвольное приспособление человеком положения своего тела для воздействия на внешний объект с тем, чтобы приспособить этот объект к своим нуждам. Представления человека о качествах и свойствах объекта диктуют состав, порядок и характер движений, в которых осуществляется пристройка. В результате того, что каждый человек, воздействуя на другого, исходит из каких-то представлений о нем на основе своего жизненного опыта, среди пристроек для воздействия на партнеров можно различать пристройки «сверху», «снизу» и «наравне». Любая из них может быть более или менее ярко выражена. - П.Е. (Подробнее об этом см. в гл.3 кн. П. Ершова «Технология актерского искусства» - Прим. ред.)

прямолинейных. В сложном наступлении наступающий пробует разные пути к одной цели и по каждому из них движется или пытается двигаться прямолинейно. Каждая попытка имеет свою ближайшую цель, которая так или иначе связана с предметом борьбы. Она, следовательно, есть в то же время частная тема (или аргумент) диалога, подчиненная общей теме всего наступления¹⁹. Чем больше путей и, соответственно, подчиненных тем (аргументов) испробовал наступающий, тем сложнее его наступление, тем сложнее выглядит его цель; чем больше использован при этом каждый путь - тем настойчивее наступление, тем больше давление на партнера.

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

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

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

Воздействия

...Когда спорящиеся, желая приобрести друг над другом поверхность, стараются затронуть друг в друге какие-нибудь стороны характера или задеть за слабые струны души и когда через это в споре высказываются их характеры, а ко-

нец спора ставит их в новые отношения друг к другу, это уже своего рода драма.

В. Белинский

Наступление в большинстве случаев реализуется в словесных воздействиях.

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

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

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

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

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

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

Повышением голоса наступающий удерживает инициативу в своих руках и не позволяет партнеру отвлекаться от предмета; это - способ «приобрести над ним поверхность», по выражению Белинского. Он характерен для наступлений прямолинейных. Повышение голоса призывает партнера с большим вниманием слушать наступающего. Недостаточное внимание партнера досадно, это раздражает, а «при возбуждении мы произвольно повышаем голос», - утверждает исследователь вокальной речи В.П. Морозов (99, стр.73)²⁰.

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

Укрупнение речи есть увеличение значительности выражаемого словами содержания. Любую фразу можно произнести как малозначительную - скороговоркой, но можно и «развернуть» - произнести «вразрядку», медленнее,

удлиняя гласные и сохраняя при этом логическую стройность фразы, то есть ее композиционное единство. Любопытно, что на это указывал Вл. Яхонтов: «Мы не боялись протяжно произносить слова. Мы догадались, что от этого они становятся крупнее и, как с большой силой пущенная стрела, падают дальше... Нужно стремиться к такой речи, чтобы слова стали объемными и вокальными» (168, стр.356).

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

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

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

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

Рельефно вылепленная, крупно и звучно произнесенная фраза может быть адресована сознанию партнера - без специальной ориентировки на те или другие его психические способности. Но если партнер сопротивляется, то это может значить, что

какие-то из этих способностей оказались не затронутыми. Так, скажем, наступающий может видеть причину сопротивления в недостатке воображения, или в недостатке воли, в мышлении, в памяти, или в общем самочувствии партнера. Увидев ту или другую из этих причин, он преимущественно ее и пытается устранить каждым последующим воздействием словами. Таким путем воздействие как бы концентрируется на одном участке сознания партнера. Отражается это на *способах словесного воздействия*, а именно: наступающий переходит от более сложных способов к более простым, таким, как: удивлять и предупреждать, приказывать и просить, объяснять и отделяться, узнавать и утверждать, ободрять и упрекать - они адресуются преимущественно к определенным сторонам сознания партнера, не касаясь остальных или только слегка затрагивая их.

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

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

1. Мускульная мобилизованность - обязательное условие начала всякого наступления.
2. Достройки и перестройки в процессе наступления с возрастанием полноты каждой последующей пристройки в сравнении с предыдущей - приспособливание своего тела для усиления последующих воздействий.
3. Повышение и усиление голоса в начале каждой последующей фразы по сравнению с предыдущей - чтобы удержать инициативу в своих руках.
4. Укрупнение рисуемой звучащей речью картины (пока рисуется одна и та же картина или разные стороны, части одной картины), чтобы настаивать на ее значительности для партнера.
5. Уярчение лепки каждой последующей фразы. Для этого, в частности: все более четкая завершенность фразы, все более рельефное выделение ударных слов. Для выделения контрастирующих фрагментов картины, рисуемой фразой, - все большее использование наступающим диапазона своего голоса («верхов» и «низов»), чтобы сделать ясным для партнера смысл высказывания.
6. Смена способов словесного воздействия: переход от сложного к простому и от одного простого к другому сложному или простому - разные подходы к сознанию партнера.

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

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

Если в данном наступлении налицо все его признаки, -это наступление

* Подробнее о лепке фразы и способах словесного воздействия см.: Е р ш о в П . М . Технология актерского искусства - в 1-ом изд. гл. 4 и 5, во 2-ом - гл. 5 и 6. - *Прим. ред.*

максимально целеустремленное, настойчивое и упорное. Оно должно быть и достаточно длительным. Короткое может быть стремительным, с использованием немногих средств.

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

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

Развитие и темпо-ритм

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

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

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

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

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

Темп как таковой - скорость - часто приводит к небрежности в выполнении отдельных звеньев действия. С обострением ритма такие небрежности все менее

возможны. Ритм наполняет и переполняет время наступающего заботами и действиями, все более субъективно важными - все их надо успеть выполнить, и именно так, чтобы не было нужды к ним возвращаться. Действия эти - преодоления преград на пути к цели. Осуществляются они не иначе как движением, то есть в ускоренном темпе. Из родства темпа ритму возникло выражение «темпо-ритм».

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

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

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

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

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

Иногда увлеченность целью диктует отношение к окружающей обстановке и к партнеру, иногда представления о партнере предопределяют предмет борьбы - цель наступающего. Одно практически всегда связано с другим в сложных пере-

плетениях. Чтобы разобраться в них, нужно некоторое упрощение. Поэтому остановимся отдельно на том, как влияет на ход и темпо-ритм наступления близость или отдаленность предмета борьбы в представлениях наступающего ²².

Наступление «за настоящее» (за поступок партнера)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Решение вопроса о том, на какой дистанции рисуется наступающему его цель и сколь она конкретна в каждом данном случае, зависит на сцене от толкования борьбы и характеров людей, в ней участвующих²³. Поэтому одну и ту же сцену можно строить и так и иначе, а примеры из драматургии могут служить не обоснованием или доказательством, а лишь иллюстрацией таких возможностей.

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

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

Наступление «за будущее» (за сдвиги в сознании партнера)

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

Чаще всего речь идет об определенном сознательном решении партнера.

Партнер не знает чего-то, не представляет себе, не предусматривает, не понимает, неверно оценивает что-то, не видит своих собственных интересов, не учитывает последствий своего сопротивления и т.д. Все это сводится в итоге к его

недостаточной осведомленности. Она - тот дефект в сознании партнера, который нужно ликвидировать как причину его сопротивления.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Наступление «за прошедшее»

Встречаются случаи, на первый взгляд парадоксальные, когда предметом борьбы является не цель, стоящая впереди, а нечто только что происшедшее. Оно требует немедленного крутого и психологически трудного поворота в деятельности. Не будучи в силах примириться со случившимся, пытаюсь, так сказать, ликвидировать его, люди обрушиваются иногда даже на случайного

партнера и добиваются от него осознания значительности того, что тот (якобы или действительно) не осознает в должной мере.

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

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

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

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

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

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

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

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

Устинья Наумовна в комедии Островского «Свои люди - сочтемся» обрушивается на Подхалюзина, предложившего ей сто рублей вместо обещанных тысячи пятисот; Чугунов в «Волках и овцах» - на Горецкого за то, что тот оказался у входа в имение

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

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

Любую из приведенных сцен можно, конечно, видеть и в иной сценической реализации. Драматург всегда предоставляет в этом отношении значительную свободу театру. Но в каждой из приведенных сцен предложены обстоятельства, при которых, можно сказать, напрашивается борьба «за прошлое». Если же она действительно происходит, то в этом обнаруживается значительность происшедшего для наступающего; а то, что для действующих лиц более и что менее значительно, подводит и к жанровой определенности в актерском исполнении сцены, да и спектакля в целом²⁴.

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

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

В жизни устойчивые мысли о прошлом свидетельствуют о равнодушии к настоящему и о неверии в будущее²⁵. Такова, например, всякая *мечь*. Как известно, некоторым людям свойственно мстить долго, упорно, не жалея сил (Яго, Медея). Хотя практически мечь выступает в целях, стоящих впереди, и чем мстительней, чем злопамятней человек, тем сложнее его цели «в будущем» и тем точнее он переводит их «в настоящее», все же по сути своей мечь есть борьба «за прошлое». Поэтому, как бы ни была она тщательно

продумана и умело выполнена, ее разумность иллюзорна ²⁶. Человек, увлеченный стоящей впереди, любой по содержанию, но трудной и позитивной целью, не бывает мстителем. Немстительны были, например, такие разные исторические личности, как Юлий Цезарь, Наполеон, Талейран. Наполеон при этом бывал весьма несдержан в кратковременных вспышках наступлений «за прошлое». Люди, обладающие властью, превышающей размеры их позитивных целей, наоборот, бывают обычно мстительны. Недаром такими были чуть ли не все жестокие деспоты, например, римские цезари Тиберий, Нерон и многие другие.

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

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

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

4. Оборона

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

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

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

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

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

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

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

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

Развитие обороны - возрастание ее активности - обнаруживается в тех же

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

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

Обороняющемуся приходится каждый раз *перестраиваться* для воздействия на партнера. Такие перестройки опять-таки относительно небрежны - в них не до конца ликвидируется пристроенность к делу, заниматься которым партнер мешает.

Обороняющийся рассчитывает пресечь притязания партнера одним воздействием и вернуться к своему делу. Обычно это видно в торопливости переходов от дела к партнеру и обратно; причем пристройки к делу всегда более тщательны. Так бывает, например, когда человек занят чем-то важным, а его по пустякам отрывают к телефону.

Обороняются чаще всего от наступлений партнера относительно слабого, или скромного, или робкого, или если партнер - подчиненный. Заинтересованность обороняющегося чем-то более значительным, нежели дела и нужды партнера, нередко создает у последнего впечатление независимости обороняющегося. Этим иногда пользуются; оборона делается способом провокационного маневрирования. Получить нечто нужное у догадливого просителя можно, только отказывая ему или предумышленно, но достаточно правдоподобно обороняясь. Так действуют иногда взяточники и карьеристы. Оборона бывает и скрытой разведкой - вынуждая партнера к настойчивости в наступлении, она помогает выявить степень его вооруженности. Провокационное использование обороны может быть более или менее умелым и, разумеется, самым разнообразным по содержанию²⁷.

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

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

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

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

Своеобразным и выразительным может быть поведение, в котором присутствуют отдельные звенья обороны. Так люди иногда *уклоняются* от определенных воздействий наступающего, добиваясь других его действий. Партнеру

предоставляется инициатива, но он пользуется ею не так, или не совсем так, как нужно; от одних его воздействий приходится обороняться, с тем чтобы он перешел к другим, в которых уклоняющийся может быть крайне заинтересован. Таково, например, может быть поведение Марьи Антоновны в сцене с Хлестаковым.

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

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

5. Наступление - основа борьбы

Инициатива и тема спектакля

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

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

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

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

В толковании главной темы пьесы, по мере ее уточнения в частных предметах борьбы в актах, сценах и эпизодах спектакля, все большую роль играют логика и воображение. А.Д. Дикий называл режиссуру «искусством логики». Это значит: с одной стороны, главная тема пьесы диктует и ограничивает содержание и порядок возможных частных предметов борьбы в спектакле - они должны логически вытекать из главной темы; с другой - от смелости воображения зависит умение найти те и такие предметы, которые не только уточнят, но и обогатят ее, расширят и свяжут со всем многообразием окружающей жизни. Все это приводит к простому, в сущности, вопросу: какие цели действующих лиц должны быть в то же время и предметами борьбы? Когда, кто и в какой последовательности должен наступать? Это один и тот же вопрос. Чтобы ответить на него квалифицированно, нужны и отчетливое понимание главной темы (значит - широкий кругозор, общая культура), и логика, и воображение²⁸.

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

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

2. Злоупотребление инициативой. Она мечется - переходит от одного к другому без достаточных на то художественных оснований. Все взволнованы и озабочены, каждому что-то нужно. Но что именно? Этого происходящие столкновения не раскрывают. Другой вариант будничного «потока жизни» - нечто вроде непрерывного

скандала. Происходит это потому, что каждый актер и по малейшему поводу стремится овладеть инициативой; возникает борьба только из-за нее, но никто не овладевает ею настолько, чтобы найти ей применение и чтобы было понятно, зачем она нужна тому или другому. Так случается, когда ко всем актерам предъявляется одно универсальное требование: «Борись! Настаивай на своем! Наступай!» Борьба действительно происходит, но она примитивно упрощена, со всеми вытекающими последствиями... Все равноценно значительно, значит, все - незначительно.

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

Погрешности в распределении инициативы ведут к самым разнообразным последствиям: от очевидных и грубых искажений действительности, изображенной в пьесе, до досадных пробелов или оплошностей в мелочах. В любой сцене при неизменном тексте содержание ее более или менее резко изменяется в зависимости от того, как в ней распределена инициатива. Мы уже упоминали варианты в сцене Баклушина и Насти из пьесы «Не было ни гроша...». А представьте себе, что в басне «Волк и Ягненок» инициатива будет у Ягненка. Что получится? А вот «Кукушка и Петух» могут претендовать на нее в равной мере. Перечисленные выше погрешности обычно коренятся не в сложности вопроса о принадлежности инициативы, а в том, что вопрос этот не ставится вовсе. Между тем, может быть, прав Дж. Бернал: «Гораздо труднее увидеть проблему, чем найти ее решение. Для первого требуется воображение, а для второго только умение» (13, стр.24). Практически же вопрос этот, в сущности, весьма прост и может быть поставлен в традиционной форме: кто ведет события спектакля в целом? события акта? Кто ведет сцену? Данный эпизод? Данный кусок эпизода?²⁹

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

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

Прочтя отдельную сцену пьесы, можно тут же распределить инициативу и ярко,

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

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

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

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

На репетиции

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

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

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

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

Что хуже: верное ощущение жанра, стиля, эпохи, общей атмосферы, образа, взаимоотношений, состояния и при этом отсутствие убедительного взаимодействия или подлинное взаимодействие при недостатках во всем остальном? Вопрос на первый взгляд

чисто отвлеченный, риторический. Очевидно, что плохо и то и другое, да к тому же одно без другого практически невозможно. Да, вопрос праздный, если говорить о результате, об итогах работы. Но если речь идет о процессе, о путях к подлинно художественному результату, то он имеет первостепенное значение.

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

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

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

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

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

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

Даже психологически трудная оборона технологически легче относительно легкого наступления, а наступление тем труднее, чем оно длиннее, сложнее и стремительнее. На достижение настойчивости в сложных наступлениях на репетициях уходит львиная доля труда и времени; в наступлениях реализуются сквозное и контрсквозное действие спектакля и сверхзадачи действующих лиц; в них раскрываются тема и идея спектакля. Сложность и трудность роли, в сущности, определяются тем, сколь длительны, сложны и разнообразны должны быть наступления действующего лица³⁰.

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

его творческие мечтания находят себе практическое применение.

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

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

Инициатива и сверхзадача роли

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

Так распределение инициативы *конкретизирует* фабулу; но конкретизация фабулы есть в то же время та или иная *мотивировка* ее событий. В зависимости от мотивировок «главный предмет» борьбы спектакля предстает тем или другим³¹. В частности, он может быть и конечной *целью* наступающей стороны и *средством* большего, идеального предмета, даже и не упоминаемого в фабуле. Плоские, хотя и правдивые спектакли не идут дальше фабулы. В таких спектаклях остается не ясно, *ради чего* действующие лица борются за то, что дано в фабуле пьесы.

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

Великие актеры поднимались выше фабулы потому, что предмет борьбы, данный в ней, был для них лишь одним из средств в борьбе за сверхзадачу, казалось бы, не предусмотренную текстом пьесы³². Примером может служить спектакль «Тартюф» в МХАТ (1939). По фабуле комедии главная цель Оргона - внедрение Тартюфа в свой дом и подчинение ему всех и всего в доме. Зачем это нужно Оргону? Для чего? В спектакле МХАТ Оргон боролся за высокий идеал человека. Для В. О. Топоркова - Оргона Тартюф - олицетворение этого идеала; служение ему - это не глупость, не каприз, а законная жертва непризнанному праведнику, вдруг появившемуся среди недостойных его людей. Поэтому спектакль говорил не только и не столько о лицемерии (как обычно толкуется пьеса), сколько о вере в реальность идеалов и о крушении этой веры. Все, за что боролся Оргон-Топорков согласно сюжету, было лишь преодолением препятствий в борьбе за главенствующий предмет, неожиданно найденный в пьесе режиссурой и актером.

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

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

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

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

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

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

В сущности, по этому же принципу при помощи этих «двух рычагов» В.О. Топорков строил и такие свои роли, как Берест в «Платоне Кречете» Корнейчука, Морис в «Глубокой разведке» Крона, Чичиков в «Мертвых душах» Гоголя, Битков в «Последних днях» Булгакова³³.

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

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

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

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

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

Глава II

ДЕЛА И ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В БОРЬБЕ

«Дайте мне стакан чая» - ага, вы хотите чая. Я сразу говорю: а к кому вы обращаетесь? Какие у вас взаимоотношения? ... и оказывается, что вы пришли вовсе не за чаем, а потому что... «она» здесь...

Вл. И. Немирович-Данченко

1. Представления о партнере и представления о себе

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

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

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

Взаимоотношения с партнером, достаточно ясные и определенные, чтобы не перестраивать их, такие, которые лишь уточняются и совершенствуются в процессе взаимодействия, но не останавливают на себе специального внимания, можно называть *установившимися*. Они насущно необходимы каждому человеку, когда и поскольку собственные его интересы и цели касаются других людей, и они подобны уже достигнутому ранее, или подразумеваемому, соглашению с ними³⁴.

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

с кем ему приходится иметь дело.

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

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

Взаимоотношения внутри организованного коллектива устанавливаются относительно просто, поскольку ясна и определена его *общая цель*. Представления каждого о правах, обязанностях и возможностях другого вытекают из всеми принятого соответственно этой общей цели распределения функций. Но какое место занимает она в ряду других целей данного члена этого коллектива - в субординации его личных целей? Чем мотивировано то, что он входит в состав этого именно коллектива? - Нормами служебных взаимоотношений это конкретно не предусматривается, предполагается лишь в самых общих чертах, как нечто данное, само собой разумеющееся. Отсюда следствия: если взаимоотношения между людьми полностью определяются только теми или иными нормами, то это взаимоотношения упрощенные или формальные, бездушные. Они встречаются редко даже в сфере чисто деловых, служебных отношений. При таких установившихся взаимоотношениях совершенно достаточны представления о партнере как об определенной рабочей функции - и только³⁵. Но и они возможны, а иногда и правомерны, пока и поскольку *очевидно* необходима немедленная и полная согласованность поведения нескольких для достижения бесспорной, значительной и близкой общей цели - в бою, в разного рода катастрофах, авариях, в исключительно острых ситуациях.

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

«Детях Ванюшина» Найденова, в «Дяде Ване» Чехова.

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

Так, родившись от практических, «деловых», целей и интересов, взаимоотношения вырастают в специфическую обширную и значительную сферу деятельности и борьбы - столь значительную, что она нередко бывает главенствующей среди всех или многих других целей, забот и дел человека³⁶.

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

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

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

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

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

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

Интересы человека обнаруживаются в его поведении; но, если они еще не обнаружилились или обнаруживаются недостаточно ясно, приходится

довольствоваться представлениями о том, какими они *должны* быть - к чему данный человек должен стремиться, чего хотеть и чего избегать.

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

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

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

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

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

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

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

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

Сведения о партнере иногда противоречат представлениям о нем,

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

2. Взаимоотношения как предмет борьбы

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

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

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

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

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

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

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

Духовность, идеальность предмета борьбы делает сколько-нибудь длительное

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

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

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

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

Позиционная борьба начинается обычно по какому-то *поводу*, и часто она развивается первоначально вокруг повода делового. Он бывает первой частной - как будто бы деловой - темой столкновения, за которой скрывается истинная тема - позиционная. За первым деловым поводом может следовать другой, опять по видимости деловой, за ним следующий, еще и еще. Поводы эти служат основаниями для все больших обобщений все более принципиального значения, и в них все больше просвечивают позиционные претензии. Так наступающий может прийти и до необходимости открыто выразить свое требование в области взаимоотношений³⁷.

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

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

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

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

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

Если *обе* стороны занимаются взаимоотношениями, то позиционная борьба обычно приводит либо к искомому взаимопониманию и согласию, либо к полному разрыву. Ясность представлений друг о друге и определенность взаимоотношений достигается, как только одна сторона выразит обобщения, достаточно широкие для окончательных выводов другой стороны. Так иногда протекают объяснения в любви подлинно любящих; так же происходят и разрывы отношений, когда обе стороны ясно видят, что дружеские взаимоотношения, существовавшие ранее, стали очевидно необоснованными.

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

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

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

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

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

не только данный случай, но и занимаемую им позицию.

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

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

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

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

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

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

первым шагом навстречу сближению.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Разновидности позиционных наступлений

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

восхвалением партнера - издевательство над ним, а за ироническим высмеиванием - восхваление.

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

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

«Удалять» - «ставить на место»

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

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

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

Наступление «ставить на место», как и всякое прямолинейное наступление, не

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

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

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

Ставить на место партнера можно и в спокойном ритме - без острых противоречий. Место, какое должен он занять, можно подразумевать в самом конкретном смысле, но тогда это деловое, а не позиционное наступление³⁸. (Кстати, именно так строил поведение Гордея в упомянутой сцене А. Д. Дикий: Гордей не распекает, а наставляет, учит невежественных, по его убеждению, молодых людей.)

«Позиционные» наступления «ставить на место» постоянно встречаются в повседневном обиходе. «Ставят на место» не только начальники подчиненных, но и родители детей и дети родителей, покупатели продавцов и продавцы покупателей, на работе, во время отдыха, в бытовых делах - чуть ли не в любой ситуации и по любому поводу. Склонность к этой разновидности наступления свойственна людям придиричвым, тем, кому кажется, что окружающие не признают их достоинств; она характерна и для людей с уязвленным самолюбием, для нахальных, властолюбивых, уверенных в своем праве на всеобщее почитание; бывает она связана и с болезненной раздражительностью, повышенной чувствительностью к невниманию, к бестактности и грубости. Правда, в большинстве случаев требования наступающего ограничиваются ближайшей ситуацией, и такие наступления, даже и часто возникая, остаются кратковременными вспышками³⁹.

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

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

ционную претензию и начинает противодействовать с заявления: «Не повышайте голоса!»

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

Иллюстрациями могут служить басни Крылова. Ведь мелкой драмой называл иногда Белинский крыловские басни. «...Басня представляет собой зерно лирики, эпоса и драмы...» (Л. В ы г о т с к и й . - 32, стр.172 и 186).

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

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

«Удалять» - «возвышать себя»

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

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

Если человек настойчиво стремится «произвести впечатление», то ему нужно быть в центре внимания; партнер должен быть занят им, а малейший недостаток внимания к нему воспринимается им ревниво - как пренебрежение к нему, как противодействие. Человек, привыкший быть «душой общества» и с удовольствием выполняющий эту роль, охотно предоставляет инициативу конкуренту, если уверен, что, победив его, повысит тем цену себе. Такой наступающий, «возвышая себя», как будто бы совершенно не стремится подчеркивать дистанцию между собой и партнерами, а тем более унижать их; он даже может «возвышать себя» для их удовольствия, и все его поведение может быть самым добродушным и доброжелательным⁴⁰. Тем не менее, подчеркивая те или другие свои качества, он увеличивает дистанцию между собой и партнерами. (Так трактовал К.С. Станиславский сцену Епиходова, Яши, Дуняши и Шарлотты в «Вишневом саде» Чехова. - См. 147, стр.57.)

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

впечатляющий.

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

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

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

Своеобразный узор любого конкретного наступления этой разновидности не сводится, разумеется, к этим общим правилам. Наступать, «возвышая себя», разным людям более или менее свойственно в самых разнообразных обстоятельствах и во взаимоотношениях с самыми разными людьми. Все это отражается на характере каждого данного наступления, создавая богатейшее многообразие в пределах одной разновидности⁴¹.

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

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

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

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

вынужден перейти к «деловому» предложению: «поищем лучше броду».

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

«Приближать» - «возвышать партнера»

(«призывать к себе»)

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

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

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

Если наступающий при этом преувеличивает достоинства партнера или сочиняет их вопреки тому, что думает, то это *лесть*. В первом случае более скромная, во втором - открытая, нахальная, наглая. Еще Г. Филдинг заметил: «Лесть всегда нам нравится, когда она касается качеств, которых нам недостает. Скажите дураку, что он очень умен, и плуту, что он честнейший человек на свете, и они заключат вас в свои объятия»⁴².

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

Предупреждая подозрения в неискренности, «призывающий к себе» (сознательно или произвольно) пользуется средствами воздействия, самыми простыми - теми, что

диктуются доверием и прямоотой. Это же и самые простые способы словесного воздействия, но в них почти всегда присутствует адресование воображению партнера («удивлять»).

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

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

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

Эта оценка была найдена в работе над сценой с К.С. Станиславским. А работа заключалась, как пишет В. О. Топорков, в том, что «шаг за шагом мы изучали тонкости поведения гостя, желающего произвести самое благоприятное впечатление на хозяина дома. Тут и особый бесшумный вход в дверь, и остолебенение перед величием хозяина, и высокая оценка его высказываниям, и скромность в собственном поведении, и бережное отношение к предметам обстановки квартиры (музейные вещи), и продуманные, толковые, обстоятельные ответы на заданные вопросы, и прочее. Но главное, чтобы во всем этом была искренность, отсутствие малейшей фальши... Пусть зритель, который не видел пролога, примет Чичикова действительно за порядочного, скромного человека, а видевший пролог удивился бы ловкости этого мошенника» (147, стр.80).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Чем больше наступление приближается к борьбе «за настоящее», тем меньше у наступающего времени для угадывания желаний партнера и для нахождения способов

угождения ему. Оно делается наступлением откровенно слабейшего и выступает угодничеством, заискиванием, прежде всего в пристройках «снизу».

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

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

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

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

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

приемах, применяемых Лисицей.

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

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

Выяснение отношений

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

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

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

другое «позиционное» наступление из рассмотренных разновидностей и, следовательно, присутствуют черты, характерные для одной из них.

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

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

«Проверка» эта - как бы промежуточное звено между узнаванием неизвестного существующего и утверждением должного. Поэтому в одной «проверке» может быть больше навязывания, в другой - больше выяснений. (В басне «Кот и Повар», очевидно, преобладает навязывание отношений, но может присутствовать и их выяснение.) Наступление, в котором совершенно отсутствует навязывание отношений, лишено признаков позиционного. В таком «выяснении отношений» сами взаимоотношения подразумеваются в конкретном чисто деловом смысле⁴³.

4. В пьесе, в режиссуре, на репетиции

Никакой драмы, ничего волнующего нет ни в чем, кроме человеческих взаимоотношений.

Сент-Экзюпери

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

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

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

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

Человек не может не быть озабочен взаимоотношениями с другими людьми; но эти его заботы бывают продуктивны, по существу, только когда выражаются в его конкретных делах - в предметной деятельности. Человек же, постоянно хлопочущий о взаимоотношениях, занятый только ими, в сущности, хлопочет о себе. Деятельность того, кто озабочен другими, всегда конкретна, вопросы взаимоотношений как таковые лишь иногда и по острой необходимости выходят в ней на первый план. Поэтому, чтобы создать в спектакле интересные, содержательные образы, приходится больше заботиться о том, чтобы конфликты на первый взгляд «позиционные» превращать в «деловые», а не наоборот⁴⁴. Тогда взаимоотношения между действующими лицами изменяются и могут доходить до самых широких обобщений не потому, что у них нет других интересов, а потому, что дела их к тому *вынуждают*. Если действующие лица избегают «позиционной» борьбы, но не могут ее избежать, - она делается значительной и для них и для зрителей. Иначе говоря, сцены позиционных столкновений уместны и художественно целесообразны в спектакле, если они назрели и их отсутствие *невозможно* для данных действующих лиц в данных обстоятельствах. Так, «Тартюф» в МХАТ начинался с острейшей «позиционной» борьбы. Покидая дом, г-жа Пернель (мать Оргона) «ставила на место» всех, кто пытался удержать ее. Ее аргументация давала понять зрителям экспозицию пьесы, а то, что обстановка созрела для острого «позиционного» столкновения, вводило в напряженную атмосферу непримиримых

противоречий. (Репетиции этой сцены у Станиславского описаны В.О.Т о п о р к о в ы м . -147, стр.145.)

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

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

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

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

Глава III

СООТНОШЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ - ДРУЖЕСТВЕННОСТЬ И ВРАЖДЕБНОСТЬ

Людей прежде всего и главным образом интересует то, что находится в отношении с их собственными намерениями в целях.

Гегель

Жизнь устроена так дьявольски искусно, что, не умея ненавидеть, невозможно искренно любить.

А. М. Горький

1. Общность и разность интересов

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

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

Об Иване Грозном Ключевский писал: «Он был восприимчивее к дурным, чем к добрым впечатлениям; он принадлежал к числу тех недобрых людей, которые скорее и охотнее замечают в других слабости и недостатки, чем дарования или добрые качества. В каждом встречном он прежде всего - видел врага. Всего труднее было приобрести его доверие» (67, стр.190). Поль де Крюи седьмую главу своей книги «Борьба с безумием» начинает словами Хемингуэя: «Для хорошего человека всякая неприятность - это расплата за собственный грех» (73, стр.111)⁴⁵.

Жизненный опыт противостоит доверчивости, корректируя ее, и в каждом конкретном случае своеобразно отражается на ней, а затем приводит иногда и к склонности противоположной. В результате само доверие в разных случаях может быть различно и по степени (полноте) и по содержанию⁴⁶. Пример тому - обычное доверие авторитетному специалисту в специальных вопросах.

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

Дети не только доверчивы, но и эгоистичны; они исходят из *своих* интересов: в удовлетворении их нужд, по их наивным представлениям,

заинтересованы и все окружающие. Так понял эгоизм своей доверчивости юный Иосиф в романе Т. Манна «Иосиф и его братья»⁴⁷. Самоотверженные альтруисты (такие, например, как Соня Мармеладова, князь Мышкин), наоборот, исходят из интересов партнера; они видят в *его* интересах свои собственные. Различны и недоверчивые: одни подозревают всякого в обмане, другие склонны сами обманывать простаков, а простака видят в каждом⁴⁸.

При всем возможном разнообразии степеней и обоснованности доверчивости или недоверчивости либо то, либо другое в значительной мере характеризует каждого человека как свойственная ему склонность. Это выражается в том, что особые и веские основания одним нужны для доверия, другим - для недоверия⁴⁹. Едва ли не первого обращения к человеку достаточно, чтобы увидеть - доверчив он, приветлив, доброжелателен или нет.

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

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

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

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

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

Пока у человека нет оснований судить о другом, он исходит из представлений о себе самом (как это уже отмечалось в предыдущей главе). Если я добиваюсь чего-то от партнера, то только потому, что подразумеваю

существование у него определенных обязанностей и интересов, хотя и не утруждаю себя размышлениями об этом. Даже если я рассчитываю только на доброту, уступчивость партнера, то и тут я подразумеваю в числе существующих у него интересов бескорыстное желание мне добра. Так, в обращениях со всякого рода мелкими, пустяковыми делами все же содержатся и более или менее обнаруживаются предварительные представления о том, *что именно* человек считает само собой разумеющимся, а далее, следовательно, - *в чем именно* подразумевает он обязанности или интересы партнера.

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

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

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

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

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

Но и резкая враждебность по поводу совершенно конкретного предмета бывает следствием повышенной уверенности в общности интересов. Ссоры между близкими людьми возникают иногда только потому, что от близкого человека представляется неправомерным противодействие даже и в мелочах⁵⁰.

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

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

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

Случается и обратное: человек, твердо уверенный в совпадении интересов,

именно поэтому начинает обращение чуть не враждебное, как бы с расчетом на отказ. Так, может быть, Повар отчитывает Кота. В таких первых обращениях налицо позиционные наступления: в первом - попытка наладить отношения с врагом (расположить его в свою пользу или хотя бы нейтрализовать), во втором - «поставить на место» друга, провокационно продемонстрировать возникающую по его вине отчужденность, чтобы получить заверения в близости. Но даже в этих, парадоксальных на первый взгляд случаях действительные представления каждого о соотношении интересов все-таки обнаружатся: в *повышенной* дружественности одного и в *нарочито откровенной* враждебности другого⁵¹.

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

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

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

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

Балетмейстер М. Фокин отметил: «Выражение печали в танце требует очень мало движения. Оно кажется легким. Выражение же радости, наоборот, требует массы движения. Это труднее. Чем радостнее на душе, тем больше нам хочется двигаться» (156, стр.396)⁵².

2. Соотношение интересов и инициативность

Общий физиологический закон работы скелетной мускулатуры есть движение ко всему, захватывание всего, что сохраняет, обеспечивает целость животного организма, уравнивает его с окружающей средой — положительное движение, положительная реакция; и наоборот, движение от всего, отбрасывание, выбрасывание всего, что мешает, угрожает жизненному процессу, что нарушило бы уравнивание организма со средой, - отрицательная реакция, отрицательное движение.

И. П. Павлов

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

Дружественность облегчает деловое общение и в деловой борьбе располагает к пользованию инициативой - к *наступлению*. Враждебность - к тому, чтобы *распоряжаться* инициативой, или к *обороне*. Наступая, человеку приходится раскрывать свои цели и интересы; враждебность побуждает скрывать их - вооружать врага сведениями о себе человеку невыгодно⁵³. От друга нет оснований утаивать их. Враждебность побуждает беречь силы для максимально эффективного их использования, а распоряжающийся инициативой не столько сам работает, сколько побуждает работать других.

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

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

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

Враждебное деловое наступление требует максимально возможной конкретности; получить от партнера-врага нужно нечто минимальное. Разумеется, представление о «минимальном» у разных людей разное, но сам наступающий на

врага уверен в том, что он добивается элементарной справедливости, и это его очевидное право, а самая примитивная обязанность партнера - удовлетворить его. В этом «элементарном» он находит ту минимальную общность интересов, которая необходима для деловой борьбы.

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

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

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

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

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

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

Максимальная степень враждебности в деловом наступлении - немедленное физическое принуждение; обращаться к разуму, к воле, к сознанию партнера бесполезно; говорить с ним не о чем. Остается отнять, всучить, вытолкать,

втащить и т.д. Стремление к физическому принуждению спадает вместе с ослаблением враждебности, то есть когда появляется надежда хотя бы на минимальное взаимопонимание; в той же мере цель наступающего отодвигается от настоящего в будущее.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

О степени враждебности, так же как и о степени дружественности, в каждом конкретном случае можно судить по полноте и яркости признаков той и другой, если борющиеся не прилагают специальных усилий для их преодоления или маскировки. Но в большинстве случаев людям приходится прилагать такие усилия, и они значительно и всегда своеобразно осложняют каждый частный случай⁵⁴.

3. Соотношение интересов в деловой и позиционной борьбе

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

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

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

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

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

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

друзьями, он, в сущности, сотрудничает с ними, так как борется за общее дело.

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

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

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

Так, бывает, что группа лиц, работающих, скажем, в одном учреждении, объединена общим интересом: получать регулярно зарплату по заведенному порядку и с минимальными затратами усилий⁵⁶. Такой микроколлектив может быть чрезвычайно спаян и дружественно работоспособен, хотя работа его может быть объективно бесполезной. Если в его среду попадает человек, заинтересованный в общественной полезности дела, а следовательно, и в коренной перестройке всей работы учреждения, то он неизбежно встретит враждебное к себе отношение, как бы он сам ни стремился к дружественности. Деловое функционирование учреждения будет осложнено позиционной борьбой. Микроколлектив приложит все усилия, чтобы избавиться от человека с чуждыми ему интересами. Борьба между ними может быть более или менее длительной и сложной, в зависимости от соотношения сил борющихся сторон. Так обычно сталкиваются интересы революционера, рационализатора, новатора с интересами реакционеров, консерваторов и рутинеров. Их деловое сотрудничество невозможно, пока противонаправленность их интересов не удастся сменить хоть какой-то их общностью. На подобных коллизиях построено немало современных пьес, присутствует она и в «Доходном месте» Островского.

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

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

увидеть в разных вариациях в наступлении Повара на Кота в басне.)

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

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

Насколько дружелюбно или враждебно наступающий «удаляет» партнера - это более или менее ярко отражается на всех звеньях наступления; в том, как он воспринимает каждое противодействие партнера, в степени мобилизованности, в характере пристроек. Признак враждебности в способах словесного воздействия - «предупреждать», признак дружелюбности - «удивлять». Первый придает «закрытость», второй - «открытость» тем сложным способам словесного воздействия, в состав которых они входят. В книге притчей библейского царя Соломона сказано: «Глаза твои пусть прямо смотрят, и ресницы твои да направлены будут прямо перед тобою. Человек неблагонамеренный... прищуривает глаза свои, чтобы придумать коварство, закусывая себе губы, совершает злодейство»⁵⁷.

Яркий признак дружелюбности - право на непринужденную улыбку, даже в относительно остром столкновении; враждебность исключает возможность такой улыбки даже в столкновении мимолетном и малозначительном. «Мы сближаемся в улыбке наперекор различиям языков, каст, партий» (96, стр.417)⁵⁸.

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

Но бороться за сближение можно и отдавая себе полный отчет в противонаправленности интересов своих и партнера. Если такое исходное представление у наступающего существует, то борьба за сближение делается неискренней. В «восхвалении партнера» появляется лесть, в «унижении себя» - угодничество. То и другое в обнаженном виде всегда говорит о разности существенных интересов. Здесь все признаки дружелюбности могут присутствовать, исключая произвольные. Чаще всего скрываемая враждебность проявляется в повышенной мобилизованности внимания и всей телесной мускулатуры со всем, что отсюда вытекает: в поспешности и стремительности выполнения угадываемых побуждений партнера, в торопливости «забегания вперед», в ответственности, обдуманности словесной аргументации, в стремлении к точным формулировкам. Искренней дружелюбности как таковой, непринужденности все это противоречит. Но еще Ларошфуко заметил: «Никакое притворство не поможет долго скрывать любовь, когда она есть, или изображать - когда ее нет» (76, стр.16). Поэтому и дружелюбность и враждебность, если они действительно существуют, в конце концов обнаруживаются⁵⁹.

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

Некоторая доля искусственности появляется иногда в самом искреннем наступлении «за сближение», когда оно сталкивается с явно враждебными обороной или контр наступлением и когда наступающий находит какие-либо объяснения, оправдания или извинения враждебности партнера - когда тот раздражен, подавлен,

справедливо разгневан, по той или иной причине невменяем. Добиться сближения с таким партнером, так же как и восстановить утраченную близость, трудно, и наступающий прибегает к искренним преувеличениям, что и приближает его поведение к поведению человека, добивающегося сближения вопреки представлениям о разности интересов.

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

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

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

4. В пьесе, в режиссуре, на репетиции

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

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

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

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

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

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

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

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

В конкретной практической деятельности люди иногда по необходимости переходят от одного дела к прямо противоположному; круто изменяются внешние условия, круто поворачивает и человек - шел направо, повернул налево. В представлениях о

соотношении интересов он не может совершать таких крутых поворотов. Если в исключительных случаях это и происходит, то именно в силу их исключительности, и говорит это о значительных идеальных устремлениях человека. В дружбе и во вражде таятся наиболее существенные (иногда сокровенные) интересы и идеалы человека, сложившиеся в течение всей его предшествовавшей жизни представления о хорошем и плохом, о себе и о людях, о своем месте в обществе, - хотя сам он этого может и не осознавать⁶⁰.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В способности и умении находить дружелюбность в роли в значительной степени кроется секрет актерского обаяния⁶¹. Важно, чтобы оно было использовано максимально для воплощения сверхзадачи спектакля.

Глава IV

СООТНОШЕНИЕ СИЛ. СИЛА И СЛАБОСТЬ

...Всякое отдельное живое существо застревает в следующем противоречии: оно представляет собою для самого себя данную замкнутую единицу и, однако, зависит вместе с тем от другого.

Гегель

1. Возможности и интересы

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

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

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

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

Представления о *своих* силах - произвольно сложившийся итог всего предшествовавшего опыта человека - следствия того, с кем и сколь успешно ему приходилось бороться. Одержавший много побед над самыми слабыми противниками или избалованный исполнением своих желаний склонен преувеличивать свои силы. Повторяющиеся поражения ведут к склонности преуменьшать их. Полная беспристрастность в оценке тут едва ли возможна, как в оценке всего, в чем человек чрезвычайно заинтересован⁶².

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

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

с недостатка того и другого.

Так представления о соотношении сил связаны с интересами. Если накопление сил - *цель и специальная забота*, то сравнения и обобщения напрашиваются постоянно, с переходами от одной крайности к другой и с окончательным выводом всегда, в сущности, пессимистическим. Как бы человек ни преуспевал сравнительно с другими, копя деньги, знания, власть, - он бессилен перед временем, старостью, смертью, как об этом говорит пушкинский «Скупой рыцарь». Любое стяжательство кончается плохо...⁶³.

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

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

Свои возможности люди нередко видят в *глубине* и точности понимания фактов, процессов и принципов, в *находчивости*, в *ценности* своих знаний, в *правильности* своих прогнозов. Тут каждый мерит на глаз и более или менее «на свой аршин» - в этом как раз дают себя знать упомянутые выше инерция привычки и субъективная пристрастность. Если объективные факты таковы, что должны бы привести человека к пересмотру представлений о своих силах этого рода, то он обычно ищет и находит такое им объяснение, чтобы сохранить представление о себе, сложившееся ранее⁶⁴.

Люди легче и охотнее признают за собой частные ошибки, чем свою неспособность глубоко понимать и верно оценивать существо дела, факта, явления. Если же у человека сложилось прочное представление обратного содержания, то и оно также трудно подвергается перестройке⁶⁵. Порой он ищет глубокий, скрытый смысл и даже особую мудрость там, где их нет. Увидеть короля «голым» мешает инерция представлений.

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

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

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

Такая «обработка материала», даже когда им являются живые люди, есть,

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

Можно не сомневаться в преимуществах сил партнера в одном и быть столь же уверенным в своих преимуществах в другом; борясь, каждый стремится пользоваться тем оружием, каким, по его представлениям, он располагает и владеет лучше партнера. Поэтому в борьбе обнаруживается вооруженность каждого, в первую очередь то, в чем он видит свои силы и в чем - слабость партнера. Своим преимуществом борющийся может считать, например, то, что совесть, справедливость, моральное право на его стороне, хотя юридическое право и власть всецело принадлежат партнеру⁶⁶. Тогда именно эти свои силы он и направляет против партнера. Если последний видит, что в этом оружии он слабее, он не будет пользоваться им, а пустит в ход то, в котором видит свое преимущество. Если же партнер принял оружие противника, значит, он считает себя сильнее именно в нем. А если это окажется действительно так, то переменить оружие будет вынужден первый применивший его. Но когда выдвигаются такие силы, как совесть, честь, долг, моральные принципы, и партнер не отказывается от пользования ими, то борьба разворачивается вокруг этих принципов и потому делается позиционной; если же партнер уклоняется от применения таких сил, то нередко как раз для того, чтобы избежать отклонений от дела. Поэтому скольконибудь длительная деловая борьба требует смены оружия, и в ней избегают обобщений, а многократное применение одного и того же оружия выдает стремление к борьбе позиционной.

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

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

Таким образом, на рассматриваемом нами «измерении» в представлениях о соотношении сил можно увидеть, помимо силы и слабости, еще две крайности: с одной стороны, полная и для обеих сторон признаваемая *ясность в разности сил*, исключая возможность борьбы, с другой - полное *игнорирование разности сил*, их равенство; тогда выбор средств и способов борьбы ограничен только представлениями о соотношении интересов. Но свобода в средствах воздействия и беззастенчивость их применения, при длительном и упорном сопротивлении

партнера, создают условия, при которых деловая борьба грозит перейти, и обычно переходит, в борьбу позиционную. Возникает необходимость сначала для одной, а потом и для другой стороны пересмотреть существующие взаимоотношения.

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

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

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

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

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

Как бы ни был пророк «угрюм и худ и бледен», как бы ни «презирали все его» и как бы ни был он «наг и беден», он не может считать себя слабее окружающих обывателей, потому что его устами гласит бог, народ, человечество. Так же и сила дипломата измеряется силами не его самого, а той державы, которую он представляет; сила партийного работника - партии, к которой он принадлежит; сила корреспондента - газеты, для которой он работает⁶⁷.

Но представления человека о соотношении сил обнаруживаются в его борьбе с другими людьми всегда и независимо от их происхождения и правомерности; полнота и яркость проявлений зависят только от их определенности в каждом конкретном случае, даже если они сложны и противоречивы.

Мать семейства, например, может ясно видеть преимущество сил своих детей и домочадцев в делах служебных, но в то же время свое неоспоримое преимущество - в

толковании вопросов нравственности, быта и семейных обязанностей; определенность ее представлений в тех и других делах по-разному ярко обнаружится. Медицинская сестра может с полным правом и сознанием своего превосходства в силах командовать пациентом, который во всех отношениях несравнимо сильнее ее, хотя, может быть, и не совсем так, как пациентом слабейшим (ребенком, например).

Когда представления о соотношении сил сложны и противоречивы, разные тенденции борются в них; но какое-то на каждом данном этапе борьбы все же преобладает, даже если оно и ограничено противоположным. Какое именно побеждает? Это зависит от того, какая сила в данный момент в данной ситуации для данных людей имеет наибольшее значение⁶⁸. Ведь иногда даже к уважаемому человеку приходится применять физическую силу.

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

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

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

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

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

Так бывает, что человек постоянно и при малейшем поводе вступает в позиционную борьбу, хотя главная цель, поглощающая его, - чисто деловая,

конкретная. Он постоянно «ставит на место», пытается вытеснить людей, враждебных его делу, и ищет близости с теми, кто может этому делу помочь. Такими бывают самоотверженные изобретатели, экспериментаторы, всякого рода одержимые фанатики, не обладающие гибкостью в обращении с людьми.

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

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

Этим средством обычно пользуются те, кто не обладает силой в деле (знаниями, умениями) и кто стремится восполнить это свое бессилие властью самого, казалось бы, незначительного «места». Такой человек, прежде чем поставить свою «визу» на документе, тянет, якобы изучает вопрос, взвешивает, собирает справки и колеблется; он как будто бы никого не хочет ни унижать, ни вытеснять, ни подчинить себе. По видимости он занят делом. В действительности он добивается признания своих преимуществ в силе и признания значительности занимаемого им места. Подлинно заинтересованные в деле оказываются вынужденными считаться с ним, даже благодарить его, если он вдруг не воспользуется своей возможностью мешать им...⁶⁹.

Накопление сил иногда маскируется и позиционными целями «за сближение». К такой маскировке прибегает чаще тот, кто только начинает набирать силу и потому находится в зависимости от партнера. Так, стремясь жениться для умножения своих сил, карьерист изображает влюбленного; так добиваются от начальства выгодной работы, повышения в должности, премии, звания и т.п. Так строил карьеру Борис Друбецкой в «Войне и мире». «Он вполне усвоил себе ту понравившуюся ему в Ольмюце неписаную субординацию, по которой прапорщик мог стоять без сравнения выше генерала и по которой, для успеха по службе, были нужны не усилия, не труды, не храбрость, не постоянство, а нужно было только уметь обращаться с теми, которые вознаграждают за службу, - и он часто удивлялся своим быстрым успехам и тому, как другие могли не понимать этого. Вследствие этого открытия весь образ жизни его, все отношения с прежними знакомыми, все его планы на будущее совершенно изменились... Сближался он и искал знакомств только с людьми, которые были выше его и потому могли быть ему полезны» (146 т5 стр.100)⁷⁰.

2. Проявления представлений о соотношении сил

...О своем

Паденьи мы в глазах друзей читаем
Скорей, чем сами чувствуем его.

Шекспир

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

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

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

То, что для слабого важно, значительно, сильный может не заметить вовсе. Это обнаруживается в оценках; все, что входит в состав оценки (неподвижность, облегчение или потяжеление тела, изменение степени мобилизованности), ярче, определеннее видно в оценках слабого, чем в оценках сильного, пока тот и другой еще только воспринимают одни и те же касающиеся их события, не участвуя в них⁷¹. Это сказывается на дальнейшей мобилизованности.

Борясь с тем, кто, по его представлениям, сильнее его, слабый надеется на успех, но не может быть уверен в нем; поэтому противодействия партнера являются для него меньшей, а успехи, достижения, победы - большей неожиданностью, чем для сильного. Сильный воспринимает исполнение своих требований как должное, а противодействия и замедления в повиновении - как нечто неожиданное, ненормальное⁷². Сильный удивляется противодействию партнера, его

отказам; слабый - его уступкам и своим успехам. Но эта общая тенденция в значительной степени вуалируется и осложняется тем, что для слабого все вообще изменения в окружающей среде более значительны, чем для сильного. Поэтому могут быть велики и его оценки отказов партнера. Известно, что скромного человека обрадовать легче, чем человека с претензиями⁷³.

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

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

В результате мобилизованность сильного характеризуется признаками, которые приводит Ч. Дарвин: «Гордый человек проявляет свое чувство превосходства над другими тем, что держит голову и туловище прямо. Он высокомерен и всячески старается казаться выше... Заносчивый человек смотрит на других сверху вниз и опустив веки... В целом выражение гордости представляет полную противоположность выражению смирения» (52, стр.855)⁷⁴.

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

Но самоуверенность, независимость освобождают тело; поэтому пристройки сильного всегда проще и более 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. Слабость требует осторожности каждого шага. Внимание сильного направлено прямо к отдаленной цели; мелочи, пустяки не задевают его. А то, что его действительно коснулось, побуждает к вполне определенному действию, и он уверенно его выполняет.

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

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

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

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

Разумеется, к приведенным здесь проявлениям представлений о соотношении сил относится то, что было сказано в предыдущей главе о признаках представлений о

соотношении интересов: признаки эти выражают представления о себе и о партнере более или менее полно и ярко в зависимости от многих и разных обстоятельств, влияющих на них.

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

Слабый заранее, на всякий случай, подготавливает свое тело для какого-то воздействия «снизу»; такова и его общая мобилизованность; его пристройки характеризуются признаками, противоположными проявлениям самоуверенности⁷⁵.

Для представлений о равенстве сил характерны пристройки «наравне», или - то слегка «сверху», то слегка «снизу»: чем ярче была «сверху», тем ярче последующая «снизу», а легкость переходов от одних к другим обеспечивается малой и потому относительно небрежной мобилизованностью. Разность сил обычно игнорируется, пока нет достаточной заинтересованности в ближайшем предмете борьбы⁷⁶.

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

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

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

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

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

Суетливость как признак слабости и спокойствие как признак силы особенно ясно видны в немом кино и в пантомиме. Не случайно именно балетмейстер Фокин обратил внимание на проявление того и другого в бессловесном поведении... Но и Ф. Шаляпин говорил, по воспоминаниям В.С. Рождественского: «В драпировке-то каждый дурак сумеет быть величественным. А я хочу, чтобы это и голышом выходило. И представьте себе, в конце концов добился того, что хотел: «Знай прежде всего свое тело...» - это стало с тех пор моим нерушимым правилом» (123, стр.170)⁷⁷.

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

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

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

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

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

Л. Гровс пишет:

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

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

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

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

Признаки представлений о соотношении сил выполняют определенную функцию в борьбе между людьми. Проявления силы побуждают партнера к вниманию и даже к повиновению⁷⁸.

«Кто верить сам в себя умеет,
Тот и других доверьем овладеет,
И вот - ему успехи суждены.» -

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

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

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

в них был сознательный расчет - Блок заметил бы это...

Признаки силы и слабости непроизвольно используются иногда в борьбе, например, между близкими - между родителями и детьми, между учителем и учеником. Так, чтобы утешить, ободрить огорченного друга, подчеркивают свою бодрость - силу; чтобы добиться извинения, примирения, демонстрируют свою беспомощность. Но такие, подчеркивания ведут к осложнениям, как только переходят границы и задевают самолюбие партнера⁷⁹.

3. Соотношение сил, инициативность, дело и позиция, дружелюбность и враждебность

...Наибольшей любви достоин такой человек, который, будучи самым могущественным, не внушает страха.

Плутарх

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

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

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

Сильный либо решительно берет инициативу и тут же передает ее партнеру для совершенно определенного использования, либо ждет, когда тот, кто ему нужен, сам обратится к нему и предоставит ему инициативу. Но долго ждать - обнаруживать нужду; чтобы скрыть ее, сильный склонен начинать с какого-либо заявления, касающегося не его, а партнера интересов, с тем чтобы заинтересовать собой, показав при этом свою независимость. Такое начало производит впечатление силы, хотя может совершенно не соответствовать действительности. «Сильный» может быть всего-навсего самоуверенным нахалом. Но партнер робкий или скромный склонен верить первому впечатлению о силе другого. Этим и пользуются. Поэтому апломб - уже некоторая сила. Он помогает одерживать победы - сперва в мелочах. Но победы эти, накапливаясь, создают репутацию силы; далее, демонстрируемая в связях и знакомствах с действительно сильными людьми, она может стать и вполне реальной силой. «...Апломб - три четверти успеха... скромность - вернейшая дорога к неизвестности» (А. Кугель. - 74, стр.202)⁸⁰.

Но явно необоснованные претензии на силу, неумело и неуместно проявляемые, всегда встречают противодействие; они обнажают слабость и создают впечатление враждебности⁸¹. А слабого врага унижают или общения с ним избегают.

Чем больше разность в силах, тем соответственно более значительны для слабого должны быть его цели, чтобы он вступил в борьбу за них с сильнейшим. Для борьбы с ним слабые объединяются, и недостаток силы компенсируется комбинациями⁸². И, наоборот, чем больше в представлениях человека его превосходство

в силах, тем менее нуждается он в союзниках и тем более вероятно, что любое сопротивление партнера (или даже его медлительность в исполнении) послужит поводом для позиционного наступления. В нем сильнейший не обнаруживает своей слабости - продолжая деловую борьбу, вопреки противодействию партнера, он рискует проявить ее.

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

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

Значит, чтобы не уронить свое достоинство, нужно, не раскрывая своих действительных деловых целей, заинтересовать собою противную сторону и принудить ее к использованию инициативы. Но для этого необходимо и самому проявить ее. Приходится начинать наступление. А чтобы оно не было проявлением слабости, оно должно быть откровенно или даже демонстративно позиционным. Пока каждая из сторон претендует на преимущество в силе и нуждается в другой, инициатива может быть использована без ущерба для престижа только в позиционном наступлении «за сближение». Если обе стороны так и используют ее, то борьба протекает в проявлениях симпатии, щедрости, единомыслия, которые, совершенно не касаясь дела, служат в то же время доказательством одновременно и силы и дружелюбности и потому должны располагать противную сторону к деловым уступкам⁸³.

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

Иллюстрацией может служить библейский рассказ о возвращении «в землю свою» Иакова. Боясь гнева своего брата Исава, он начал с подарка; разделил его на пять частей (200 коз и 20 козлов; 200 овец и 20 баранов; 30 верблюдов с жеребятами; 40 коров и 10 волов; 20 ослиц и 10 ослов) и с каждым стадом послал по рабу, чтобы Исав в равные промежутки времени до встречи с ним получал по подарку. Встреча прошла вполне мирно.

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

Имея в виду дипломатическую борьбу, Г. Никольсон утверждает: «Переговоры представляют собой уступки и встречные уступки» (109, стр.92). Теперь возникает, в каждом случае более или менее обнаженная или скрытая, деловая «торговля» - пользование инициативой для изложения и обоснования требований и предоставления ее партнеру для уступок. Реальные силы борющихся сказываются в том, что именно каждый из них *уступает* и сколь существенно для него то, чего он *добивается*⁸⁴. При этом чем более сильным считает себя борющийся, тем больше он навязывает инициативу и тем меньше сам пользуется ею.

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

Уступки обнаруживают дружественность и зависимость -то есть недостаток силы. Отклонения уступок и компенсаций - силу и независимость или враждебность; при этом сила импонирует и потому в какой-то мере сглаживает проявления враждебности. Заинтересованность в деле и дружественность ведут к уступкам; представления о своем превосходстве и враждебность - к повышению требовательности. Так, в колебаниях от проявления силы к проявлениям слабости, от дружественности к враждебности и обратно протекает борьба между людьми, каждый из которых нуждается в другом, но не желает расстаться с представлением о своем превосходстве в силах. Такая борьба может быть тем более длительной, чем важнее для борющихся одновременно и ее предмет и престиж⁸⁵.

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

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

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

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

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

Это относится и к тем случаям, когда каждая сторона преуменьшает свои силы и преувеличивает силы другой стороны. Так, если я считаю своего партнера человеком

более сильным, чем я сам, а он считает меня более сильным, то мы оба будем подчеркивать дружественность, и у каждого остается некоторая неясность относительно отдаленных целей другого, хотя в ближайшем деле мы оба, может быть, придем к удовлетворительному для каждого результату.

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

В борьбе враждебной выигрыш одного есть проигрыш другого. В борьбе дружественной в выигрыше могут быть оба. Но так как совпадают их интересы всегда не вполне, то один выигрыш больше, другой - меньше. При этом людям свойственно преувеличивать свои достижения, чтобы не делать широких обобщений о преимуществе сил другого; это - самолюбие. «Грустно, а надо признаться, - писал М. Лермонтов, - что самая чистейшая любовь наполовину перемешана с самолюбием» (79, стр.174)⁸⁶.

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

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

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

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

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

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

Но все подчиненные чего-то робели в присутствии начальника; они на его ласковый вопрос отвечали не своим, а каким-то другим голосом, каким с прочими не говорили. И Илья Ильич вдруг робел, сам не зная отчего, когда начальник входил в комнату, и у него стал пропадать свой голос и являлся какой-то другой, тоненький и гадкий, как скоро заговаривал с ним начальник» (44, стр.60).

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

Если в соревновании разных сил сталкивается сила грубая, примитивная с силой

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

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

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

4. В пьесе, в режиссуре, на репетиции

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

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

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

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

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

Между тем на практике нередко вопрос о соотношении сил действующих лиц либо игнорируется, либо решение его возлагается целиком на актеров; им предъявляются лишь требования общего характера. Но взаимоотношения, взятые в общем виде, не конкретизированные, не разработанные в степенях и по этапам развития роли по отношению к каждому партнеру, ведут к плоским, схематическим «образам». На сцене

возникают не живые люди с развивающимися и самыми разными взаимоотношениями с разными людьми, а упрощенные стандарты - штампы: командиров, директоров, бюрократов, подхалимов, патриотов, предателей и т.д. и т.п. Штампы эти наиболее распространены именно в исполнении ролей, которые при поверхностном чтении пьесы требуют силы и независимости.

На репетициях много труда в работе с актерами уходит как раз на то, что связано с уверенностью действующего лица в своих силах. Из прошлого опыта яркой иллюстрацией (к ней мы еще вернемся) может служить работа Немировича-Данченко над образом Кулыгина при постановке «Трех сестер» в МХАТ в 1940 году (см. 103). Настоячиво борясь, актер теряет уверенность в своей силе, - найдя ее, он перестает подлинно действовать. Причем одним актерам (преимущественно молодым) более свойственно действовать, пренебрегая уверенностью в силе; другим (преимущественно опытным) - изображать силу, игнорируя задачу. Дело в том, что сила, как мы видели, предполагает спокойствие и внушает к себе уважение, в частности - зрителей. Мастерство актера - это его профессиональная сила. Она выражается, между прочим, и в творческом спокойствии - в уверенности актёра во всем том, что он делает на сцене, какую бы «беспокойную» роль он ни играл⁸⁷. А самоуверенный актер-ремесленник, однажды усвоив манеры, приемы, повадки сильного человека, далее, не утруждая себя, применяет их чуть ли не в каждой роли, создавая себе репутацию «мастера».

Но опасно и другое. Режиссер требует от актера темпераментного, настойчивого действия. Сам актер стремится к тому же. Он *старается*, а старательность, озабоченность сейчас же делают его слабым. Между тем в данной сцене актер должен бы действовать, имея представления о своем преимуществе в силе⁸⁸. Пока эти представления не включены в число предлагаемых обстоятельств, роль не может получиться. Но актер не подозревает этого. Он заботится только о действии, все больше старается и уходит все дальше и дальше от живого образа, чаще всего в итоге к тем же штампам. При этом с самыми благими намерениями он пытается неукоснительно «идти от себя» и действовать «подлинно, продуктивно и целесообразно». Но человек не может воздействовать на других без представлений о соотношении сил, какие ему свойственны.

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

Глава V

ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ - ДОБЫВАТЬ И ДАВАТЬ

Я возникаю, спрашивая и отвечая,
из вопроса и ответа.

Б. Брехт

Действенно жить - это значит
жить, располагая правильной
информацией.

Н. Винер

1. Информация - способ борьбы

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

Для того чтобы в сознании партнера что-то произошло, нужно дать ему соответствующую информацию. Наиболее совершенным, гибким и доступным средством дать ее является звучащее слово. Оно «сигнализирует о действительности», по выражению И.П. Павлова. «Если ты хочешь употреблять слова, - говорил он, - то каждую минуту за своими словами разумеешь действительность» (111, стр.529)⁸⁹.

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

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

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

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

Сопrotивляясь, партнер всегда дает информацию в возражениях, в бессловесной реакции или даже в отсутствии какой бы то ни было реакции. Всякое сопротивление партнера говорит о том, что полученная им информация оказалась недостаточно

эффективна. Тогда, чтобы продолжать борьбу, нужно опять выдать информацию - более значительную, чем выданная ранее, чтобы добыть в обмен информацию о том, что выданная достигла цели. Это выражается в приведении новой, более веской аргументации и в использовании тех способов наступления, которые были рассмотрены выше на «первом измерении» борьбы и которые можно рассматривать как средства передачи информации звучащей речью. Наступающий выдает все новую и новую информацию.

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

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

Каждый случай обмена информацией своеобразен, но, поскольку участвующие в нем и *выдают и добывают* - ждут, требуют и получают информацию, - характер обмена зависит от того, добывание или выдача преобладает. Если же в поочередном произнесении слов нет обмена информацией, то нет ни борьбы, ни взаимодействия. Впрочем, так бывает только на сцене...⁹⁰.

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

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

«Цель аплодисментов в театре, в сущности, состоит в том, чтобы напомнить исполнителю о наличии двусторонней связи» (Н. Винер.- 25, стр.60).

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

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

информации не больше, чем необходимо, чтобы добыть, но и не так мало, чтобы получить в обмен на ту, которой он добивается.

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

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

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

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

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

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

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

2. Инициативность в обмене информацией

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

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

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

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

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

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

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

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

Таким образом, скрыто или обнаженно, речь наступающего всегда клонится к *добыванию* информации. Но в наступлении сложном, хладнокровном (например, в

лекции, в докладе, в речи на собрании) добывание бывает скрыто, а выдача лежит на поверхности. (Обнажение борьбы как раз и заключается во вскрытии этой поверхности).

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

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

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

Умение привлечь будущее и далекое в борьбе за настоящее и наличное, а значит, умение убедительно информировать о фактически отсутствующем, но долженствующем существовать в представлениях партнера (о проектируемом, мечтаемом или, наоборот, о возможном, но не желаемом, угрожающем, опасном и т.д.), есть, в сущности, ораторское искусство, красноречие. Добросовестность выдающего такую информацию определяется тем, насколько он сам верит в ее обоснованность. Ее эффективность зависит не только от смысла произносимого текста, но и от того, насколько в звучащей речи ярко воспроизводится, чем и как обогащается то, что выражено в словах. Эти две стороны красноречия иногда подменяют одна другую. То, что подлинно ново и в большей степени касается существенных интересов партнера, воздействует даже при самых скупых и сухих выражениях. Но случается и обратное. Речь, по содержанию своему лишенная новизны и не отвечающая интересам партнера, благодаря красноречию иногда производит впечатление убедительной⁹¹.

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

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

3. В позиционной и деловой борьбе

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

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

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

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

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

Правда, существуют люди столь «деловые», что они претендуют (и, как им кажется, успешно!) на полную однозначность и предметность там, где они невозможны: сложное, субъективное они понимают примитивно и плоско - все для них просто и ясно. Существуют и такие, которые довольствуются безответственными словесными построениями, когда речь идет о делах вполне объективных. Это - люди с недисциплинированной мыслью, либо непрактичные, мечтатели, либо болтуны. «...Когда патетически говорится о нравственности, она в большей опасности», - заметил А. Блок (15, стр.385). Когда человеку, в

сущности, нечего сказать, а он хочет «произвести впечатление», то он говорит много и особенно красноречиво; оперируя информацией общеизвестной (банальностями), он выдает ее как повышенно значительную при помощи специальной и сложной терминологии или приемами красноречия, как об этом было сказано выше. (Такова, может быть, лекция профессора Кругосветлова в «Плодах просвещения».) Все время обещая что-то, намекая слушателям, что он ведет к чему-то новому, подобный оратор заставляет слушать себя. Если, нанизывая одну банальность на другую, он сумеет выдать в конце мысль достаточно популярную, приятную слушателям, он может иметь полный успех.

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

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

4. Соотношение интересов и сил в обмене информацией

Цена похвал невысока бывает,
Когда хвалимый тем же отвечает,
Но, если враг нас вынужден хвалить,
Такой хвалою можно дорожить.

Шекспир

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

Реальной силой борющегося является его осведомленность о том, что нужно знать партнеру и чего он не знает. Ею и пользуются в обмене информацией, ею дорожат и ее экономят - более или менее, в зависимости от представлений о соотношении интересов. Такой исключительной информированностью бывает не только знание того, что неизвестно партнеру, но и того, что он знает, но скрывает от других. Знание тайны партнера есть сила по отношению к нему, ею пользуются, например, всякие шантажисты⁹².

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

Представления о расхождении интересов делает человека осторожным, если он не обладает явным и значительным преимуществом в силе. Поэтому враждебность выражается в склонности добывать информацию от партнера и не выдавать ее⁹³. Первый признак того, например, что человек обиделся, - он умолкает или делается скуп на слова. Тот, кто партнеру не доверяет (в той мере, в которой он ему не доверяет), стремится добиться своей цели сейчас, немедленно; это опять-таки влечет к краткости формулировок.

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

Но партнер может не бояться разоблачений или пренебрегать суждениями

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

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

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

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

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

Впрочем, при умелом пользовании «колкостями» они также могут быть

действительны. Демобилизовать противника может не только сообщение об одном значительном препятствии его существенным интересам, но и сообщения о множестве мелких неприятностей. Если такого рода информацией пользуются оба враждующих партнера, это выглядит как пикировка или перебранка.

Дружественность в обмене информацией обнаруживается прежде всего в готовности выдавать информацию⁹⁴. Друга человек смело и щедро вооружает любой информацией, находящейся в его распоряжении. Друг ничего не должен скрывать, у него нет тайны, и он сам заинтересован в информированности партнера. Поэтому к выдаче информации его не нужно принуждать. Партнер сопротивляется только из-за своей неосведомленности: он не понимает, что требуемое от него отвечает его собственным интересам. Значит, нужно дать ему сведения, которых ему недостает, чтобы понять это. Друг может что-то скрывать, только оберегая интересы партнера; если же вследствие этого у партнера возникнет подозрение, что друг упускает из виду существующую общность интересов, то о ней опять-таки нужно дать другу дополнительную информацию взамен того, что приходится скрывать.

Выдавая информацию, друг, по возможности, избегает сведений, которые, могут демобилизовать партнера⁹⁵. Если же он вынужден давать информацию неприятную, то стремится так подать ее, так растолковать и комментировать, чтобы она мобилизовала партнера. Поэтому, выдавая неприятную информацию, друг обычно сопровождает ее дополнительными соображениями о возможных путях и средствах ликвидации или смягчения ее отрицательных последствий⁹⁶.

В результате всего изложенного дружественность ведет к разговорчивости, а далее - к болтливости, к легкости перехода на язык всех возникающих мыслей, к свободе и безответственности выражений. Но такая крайняя степень проявлений дружественности говорит, в сущности, о ее эгоистической односторонности - когда человек дружески расположен к другому только на том основании, что этот другой, по его представлениям, целиком предан ему и живет его интересами. Иногда это соответствует истине, но для партнера такая дружественность обычно бывает тягостна. «Ведь доброжелательность бывает и со взломом», - как заметил С. Моэм (100, стр.695).

Дружественность на основе общих интересов (а не только своих собственных) требует щедрого и двустороннего (уравновешенного) обмена информацией. Она ставит границы и откровенности, и разговорчивости, и небрежности выражений, и выбору информации по содержанию. Дружественность выражается поэтому не только в склонности давать информацию, но и в сдержанности, деликатности, в такте, а иногда и в требовательности. Подлинная дружественность не лежит на поверхности поведения, так же, впрочем, как и самая глубокая враждебность⁹⁷.

Внешние проявления дружественности и враждебности (в частности, в обмене информацией) не говорят еще о прочности и глубине того и другого. Самая закоренелая вражда и самая самоотверженная дружба бывают наиболее сдержанными, а потому едва проявляются иногда на фоне кажущегося безразличия.

Представления о соотношении интересов, промежуточные между дружественностью и враждебностью, сказываются на обмене информацией так же, как строго официальные, деловые взаимоотношения. Переходя рамки конкретного дела, такой обмен неизбежно делается хотя бы в малой степени либо дружественным, либо враждебным. Но бывает и так, что одна сторона переходит эти рамки, а другая - их строго держится, тогда и первая может быть вынуждена вернуться к официальным границам.

Ярким признаком нейтрального отношения к партнеру является бесстрастность речи, даже когда говорящий касается самых существенных интересов - оперирование логикой, без ярких интонационных красок, подчеркивающих отдельные черты рисуемой картины и отношение к ней. Такая речь в обмене информацией производит впечатление сдержанности, проникая в борьбу враждебную или дружественную, и служит иногда поводом к пересмотру взаимоотношений.

Представления человека о своем преимуществе в силах сказываются в склонности больше выдавать информацию в любой позиционной борьбе и больше добывать ее во взаимодействиях деловых. Эта последняя склонность подобна той, что вытекает из враждебности, но обоснована она по-другому. Врагу человек опасается давать информацию, не желая вооружать его; сильный слабому скупко выдает информацию, поскольку не видит оснований излишне утруждать себя. Сильный занят тем, что недоступно партнеру: его время и знания дороги, и с его стороны было бы неразумной расточительностью растолковывать, мотивировать, обосновывать свои требования или просьбы. Если же у сильного нужда в этом возникает, то - в ущерб его представлениям о своем превосходстве в силах.

Сильный может быть и враждебен и дружелюбен по отношению к партнеру. Поэтому его общая склонность добывать информацию, касающуюся дела, выступает всегда с соответствующими поправками: в борьбе с врагом она усиливается, с другом - ослабляется и смягчается. Подобным же образом в позиционной борьбе склонность сильного выдавать информацию с другом усиливается, с врагом - сдерживается или - даже ликвидируется.

Тревога и озабоченность уменьшают силу; вместе с ними возникает необходимость выдавать информацию, занимаясь делом. Приходится разъяснять и втолковывать, информируя партнера, а также торопить и подталкивать его к деловой активности. В позиционной борьбе, наоборот, тревога и озабоченность побуждают сильного добывать информацию; пока он требует ответа и не стесняется в выражениях (а поэтому многословен), он сохраняет представление о своем преимуществе, даже если оно и оказалось под угрозой. Теряя это представление, он делается все более «разговорчивым» в делах и все скупее на слова, «ставя на место» и хвастаясь.

В «Бесприданнице» Островского в первой экспозиционной сцене обсуждается Кнуров. Слуга в кофейной, Иван, спрашивает: «Отчего это он все молчит?» Гаврила, содержатель кофейной, отвечает: «Молчит!» Чудак ты... Как же ты хочешь, чтоб он разговаривал, если у него миллионы! С кем ему разговаривать? Есть человека два-три в городе, с ними он разговаривает, а больше - не с кем; ну он и молчит... А разговаривать он ездит в Москву, в Петербург да за границу, там ему просторнее». Иван возражает: - «А вот Василий Данилыч из-под горы идет. Вот тоже богатый человек, а разговорчив». Гаврила: «Василий Данилыч еще молод; малодушеством занимается; еще мало себя понимает; а в лета войдет, такой же идол будет». В этом диалоге хорошо отмечено, что молчаливость связана не столько с объективной силой, сколько с представлениями человека о своей значительности.

Выдавая информацию в деловой борьбе, сильный склонен вдавливать ее в голову партнера, считая последнего если не глупым, то все же и не слишком сообразительным, хотя, может быть, старательным и исполнительным. Это свое представление о партнере сильный не считает нужным скрывать. Эммануэль д'Астье записал свою беседу с английским премьер-министром в годы войны. Поведение Черчилля может служить иллюстрацией такого откровенного вдавливания информации: «Его брюзгливый тон не терпит возражений. Я уже чувствую, что в его ворчливых выпадах есть цель и план: он знает, куда клонит. Он задает вопросы, сам на них отвечает и не дает сбить себя с толку моими ответами... Десять раз он повторяет одно и то же, чтобы гвоздем вбить свою мысль вам в голову» (8, стр. 156-157).

Выдавая даже и много информации - например, на лекции, в докладе, - сильный постоянно требует обратной информации: достаточно ли популярно то, что он сказал? Не перегрузил ли он мозги ограниченных партнеров? Более обстоятельная ответная информация ему не нужна. Поэтому он часто не дослушивает партнера, не уступает ему инициативу - подобно Черчиллю, «не дает сбить себя с толку». Впрочем, может быть, в приведенной записи Черчилль занят не только делом и попутно он «ставит на место» собеседника - не говорит ли об этом «брюзгливый тон»? Ведь, выдавая информацию о деле, сильному не свойственно

стараться, пока и поскольку он осознает свое превосходство.

Слабый, чтобы противодействовать сильному, вынужден информировать партнера о сложной и трудной ситуации, которая *вынуждает* его бороться - настаивать на своем. Хотя в наступлении слабому нужно *добыть* информацию, практически его слабость обнаруживается в том, что он обильно *выдает* её⁹⁸. В обмене деловой информацией слабый щедр - он готов, не скупясь, выдать все, чем располагает, для того чтобы взамен получить всего лишь необходимый ему минимум. Одно и то же дело представляется сильному более легким, чем слабому. Признавая трудность дела, сильный тем самым признает и недостаточность своих сил.

Сама скупость на слова в деловой борьбе есть уже проявление (или демонстрация) некоторой силы. Но как только борьба переходит в область взаимоотношений, картина резко меняется: теперь многословие и непринужденность обнаруживают силу. Даже в настойчивом наступлении слабого за сближение с сильным уже заключена некоторая претензия на силу. Оправданием ей для слабейшего может быть только его уверенность в дружественности партнера; уверенность эта - уже сила. А всякий намек на удаление партнера ярко обнаруживает претензию на силу.

Слабейший, уверенный во враждебном отношении к себе партнера, вести с ним позиционную борьбу не может, хотя в деловой борьбе он может и сопротивляться и даже пытаться наступать. С появлением у него сознания своей силы (например, на основе дружественности) возрастает и возможность позиционной борьбы. Меньше всего нужно самоуверенности для «выяснений отношений»; больше нужно для «унижения себя»; еще больше - для «возвышения партнера»; еще больше - для «возвышения себя». А чтобы «ставить на место» партнера, необходимо уже считать себя сильнее его. Так и бывает, когда слабейший во множестве отношений тем не менее сознает свое превосходство в чем-то другом и забывает обо всем прочем. Так, вероятно, в «Трудовом хлебе» Островского Карпелов обрушивается на Потрохова. Сознание своего превосходства в разуме, которое сдерживалось слабостью во всем остальном (или скромностью, зависимостью), вдруг прорывается наружу.

Итак, если в обмене информацией сильный много и красноречиво говорит, а слабый лаконичен, то это значит, что оба они заняты, в сущности, взаимоотношениями, даже если говорят как будто бы о деле; если, говоря о деле, один краток, а другой многоречив, то первый сильнее второго, если сильный скуп на слова, а слабый разговорчив, то оба заняты чем-то конкретным; если, занятые взаимоотношениями, один красноречив, а другой косноязычен, то первый сильнее второго, и т.д.

Охарактеризованные проявления силы и слабости в обмене информацией можно рассматривать, разумеется, *только как общие противоположные тенденции*. Абсолютно сильных и абсолютно слабых людей не существует. Как уже упоминалось, им было бы не с кем бороться. Сложность, противоречивость и изменчивость представлений о соотношении сил отражаются и на характере обмена информацией. Получая информацию от партнера, человек узнает его действительные или мнимые возможности и видит его слабости. Поэтому в процессе самого обмена информацией представления о партнере всегда колеблются, уточняются и изменяются в оттенках и подробностях, а иногда - и самым решительным образом. Это неизбежно отражается и на том, как отмеченные тенденции в обмене информацией проявляются в каждом частном случае. Но представления о соотношении сил все же относительно стабильны - они, как уже говорилось, строятся медленно и постепенно и в корне перестраиваются только перед лицом событий исключительной важности. Все сказанное о характере обмена информацией можно видеть в баснях Крылова.

В басне «Волк на псарне» чем тверже Волк держится привычных ему представлений о своем превосходстве в силе (или чем лучше провокационно изображает его), чем больше верит в успех своей речи и чем больше в ней позиционных претензий, тем больше он занят добыванием информации. И наоборот: чем менее самоуверен он, тем конкретнее его предложения и тем больше он вынужден выдавать ее. Присутствует и то и другое. А развивается его наступление, вероятно, от позиции к делу и от настоящего к будущему. Значит: от «добывания» к «выдачам». Ловчий не скрывает своего превосходства в силе и распоряжается инициативой: выдает информацию в одной компактной фразе - почти команде.

«Кукушка и Петух». Чем больше каждый уверен в своих силах, чем более авторитетным считает свое суждение, тем определеннее выдает информацию.

В «Лжеце» чем хвастовство «дворянина» тоньше и умнее замаскировано делом, тем более конкретна выдаваемая им информация; тем больше и у «приятеля» оснований, не входя в конфликт, разоблачать его по-деловому.

Повар, отчитывая Кота, и дает и добывает. Чем больше выдает, тем он доброжелательней к Коту; чем больше добывает, тем он настойчивей и строже, тем больше в его речи выговора и тем меньше поучения.

Волк от Ягненка только требует отчета - «добывает информацию». В этом: враждебность, превосходство в силе и позиционные претензии. Ягненок только выдает. Если он делает это кратко и логически стройно, то в той же мере он держится дела с сознанием своей правоты и с убежденностью в силе разума.

Лисице от Вороны нужно только, чтобы та каркнула, значит - добыть; но в данной ситуации это трудно, и приходится много выдавать. Чем она хитрее, тем тщательнее ее деловая цель замаскирована бескорыстными выдачами, а сила компенсирована дружественностью. Чем Ворона в ее представлении глупее, тем менее нужна маскировка.

Стрекоза тем больше занята добыванием информации, чем она самоувереннее, чем ближе и проще представляется ей дело и чем определеннее она попутно «ставит на место» Муравья (ведь она «злой тоской удручена»). Чем она слабее и беспомощнее, чем труднее ее дело и чем больше успех зависит от доброты Муравья (она все же «злой тоской удручена»), тем больше она выдает информацию. Если Муравей враждебен, то он только выдает («ставя на место»), если нет - проверяет полученную и добывает, чтобы наставить и вразумить.

5. На репетиции и в спектакле

Среди талантливых актеров некоторые после двадцати-тридцати лет работы постигают, что они были всего лишь декламаторами. До тех пор они удовлетворялись лишь тем, что добросовестно повторяли фразы, не вникая в их смысл; они были только слугами писателя, а не его сотрудниками. Их хозяин, автор, доверял им ящики. Они выносили их на сцену и закрытыми показывали публике. Они забывали открыть их, чтобы извлечь из них содержимое, то есть мысль. Ибо слово - не что иное, как ящик, в котором скрыты мысли и чувства.

Ф. Жемье

В зависимости от того, *как* ведет обмен информацией борющийся в данных конкретных обстоятельствах, складывается представление о том, каков он сам, разумеется, в более или менее общих чертах. Поэтому, заботясь об определенном течении борьбы в спектакле, нельзя миновать и вопросов о характере обмена информацией в диалогах. Так как на характере этом ясно отражаются чуть ли не все качества процесса борьбы, то ход обмена информацией может служить удобным полем для выращивания этих качеств.

В театральных коллективах, начинающих работу над пьесой с «читок за столом», может быть, особенно важно, чтобы на «читках» этих обмен информацией *происходил* пусть даже до того, как найден нужный характер обмена. Всякий обмен обязывает к взаимозависимости и предохраняет как от декламации, так и от претензий на бездейственную простоту. Нет обмена информацией - нет и никакой словесной борьбы. Это - либо по видимости «естественное» словоговорение бездействующих людей, либо откровенная игра - изображение чувств, характеров, переживаний. Если нет обмена информацией, то слова, в сущности, не нужны тем, кто их произносит. Обмен организует внимание и вынуждает придавать ценность тому, *что* обменивается⁹⁹.

Если на репетициях в диалогах достигнут *какой-то* обмен информацией, то обычно делается ясно, соответствует ли достигнутый предлагаемым обстоятельствам - тому обмену, какой может и должен в данной ситуации происходить. Добывает или выдает информацию данное действующее лицо, участвующее в борьбе на данном этапе ее развития, добывают или выдают ее его партнеры? Этот первый вопрос о характере обмена информацией влечет за собой следующий - сколь многоречив или скуп на слова данный персонаж в данном конкретном случае?

На сцене многоречивость или краткость высказываний вовсе не до конца predetermined авторским текстом. Одна и та же речь (например, речи Алексея в «Днях Турбиных» Булгакова) может быть и длинной и короткой, и зависит это не столько от количества слов, сколько от количества фраз: чем меньше фраз, даже самых длинных, тем короче речь; чем больше фраз, даже самых коротких, тем длиннее речь. Подобным же образом: чем больше в речи пауз, даже самых коротких (в ожидании ответа), тем больше в ней добывания информации; чем меньше пауз, даже самых длинных, тем больше выдачи информации. Значит, длинный текст можно превратить в короткую речь, а короткий текст - в длинную речь. На длинноте фраз и на длительности пауз в живой речи сказываются главным образом представления произносящего ее о сложности того, о чем

он говорит, *для тех, к кому он обращается*¹⁰⁰. А сложность эта, как мы видели, зависит от цели борющегося и от его представлений о партнере и о себе самом.

Так как на характере обмена информацией отражаются все наши «измерения» борьбы, то, уточняя ход обмена, можно добиться определенного течения борьбы по любому «измерению». Как уже говорилось, чтобы борьба на сцене *происходила*, достаточно того, чтобы действительно происходил обмен информацией; для этого нужно, чтобы кто-то требовал, ждал, настаивал - *добывал* информацию от партнера: чем настойчивее, категоричнее он добывает, тем острее, проще, прямолинейнее борьба; чем больше и чаще добывающий *выдает*, тем сложнее борьба со всеми вытекающими отсюда последствиями; так обмен информацией связан с инициативностью; чтобы борьба была деловой, достаточно точности, конкретности, предметности в обмениваемой информации; чтобы она была позиционной, нужен обмен, сопровождающийся поисками достаточно ярких обобщающих выражений; чтобы добиться враждебности, достаточно бывает сухости, настороженности, сдержанности в обмене информацией; чтобы добиться дружественности, нужны непринужденность и щедрость в выдачах информации; сознанию превосходства в силе помогают скупость выдаваемой информации в делах и непринужденность с расточительностью - при установлении взаимоотношений; сознанию собственной слабости в сравнении с партнером (скромности) помогают готовность и торопливость в выдачах деловой информации и предусмотрительность, осторожность обращения с информацией в борьбе позиционной.

Нередко даже один верно найденный признак определенного течения борьбы произвольно влечет за собой и другие его признаки. Так, и через обмен информацией можно подойти к существенным чертам воспроизводимой на сцене борьбы. А иногда характер этого обмена подводит и к некоторым типическим чертам образа.

Например, люди, привыкшие иметь дело с детьми, с молодежью, люди, от которых по роду деятельности требуется доброжелательная аккуратность, кто имеет в виду будущее - педагоги, воспитатели, библиотекари, - часто имеют склонность преимущественно выдавать информацию. Всякого рода администраторы, занятые больше настоящим, - наоборот, склонны чаще добывать ее. Для тех, кто привык употреблять слова с полной ответственностью - таковы военные, математики, специалисты в точных науках, - характерна склонность обмениваться информацией конкретной, однозначной, даже и тогда, когда речь идет о предметах, далеких от круга их профессиональных интересов. Люди гуманитарных профессий - критики, искусствоведы, режиссеры - часто, наоборот, склонны к выражениям многозначным и к многословию.

Профессиональные навыки выступают в характере обмена информацией всегда, разумеется, с поправками на индивидуальный характер каждого данного человека. Но все же нескладно говорящий адвокат, повышенно откровенный разведчик, постоянно начинающий позиционную борьбу с воспитуемыми педагог, многоречивый кадровый командир - все это в жизни исключения из правила, интересные как раз тем, что они иногда ярко характеризуют данного конкретного человека.

На сцене такого рода отклонения от профессиональных навыков часто вовсе не служат характеристике образа, а являются всего лишь небрежностью, упущением. Тогда они разрушают убедительность взаимодействия персонажей спектакля. Ведь каждое подобного рода отклонение обязывает окружающих к определенным выводам. Но на сцене допущенное по небрежности обычно не замечается и сходит за «условность»...