

Театральная мастерская

Пол Элсам

МАСТЕР-КЛАСС ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО АКТЕРА

Ростов-на-Дону «Феникс» 2008

Эльверсия – USPshnik

УДК 792.0 ББК 85.334 КТК 874 Э50

ACTING CHARACTERS 20 simple steps from rehearsal to performance by Paul Elsam

Элсам, Пол

Э50 Мастер-класс для начинающего актера / Пол Элсам ; пер. с англ. Ковалева А. — Ростов н/Д : Феникс, 2008. — 252 с. — (Театральная мастерская). ISBN 978-5-222-13524-2

Эта книга представляет собой вводный курс актерского мастерства для студентов и людей, мечтающих стать актерами. Книга помогает «совлечь покров тайны» с исполнительского процесса. Автор избрал приближенный к жизни подход, основанный на многолетнем личном опыте преподавания актерского мастерства на различных уровнях. Актерская профессия очень многого требует от работающего в ней человека, и если вы по какой-то причине ощущаете отсутствие вдохновения, нехватку энергии или времени для репетиций, предлагаемые Полом Элсамом 20 простых средств помогут вам обрести уверенность при создании нового образа.

* Вы сможете познакомиться с ключевыми элементами человеческого поведения и особенностями общения между людьми.

* Предлагаемые в книге упражнения позволяют отточить актерские навыки и уровень осознанности исполнения посредством использования языка тела, характеристик голоса и речи.

* Профиль развития характера персонажа поможет вам свести воедино всю значимую информацию, которая служит ключом к личности вашего персонажа.

* В книгу включены отрывки из пьес для практики различных технических приемов исполнения.

* Книга поможет прояснить некоторые важные идеи, содержащиеся в трудах К. С. Станиславского.

ISBN 978-5-222-13524-2 УДК 792.0

ББК 85.334

© First published in 2006 by A & C Black Publishers limited, 38 Soho Square, London, W10 3HB, Text Copyright © 2006 by Paul Elsam

© Ковалёв Анатолий, пер. с англ., 2008

© Оформление, ООО «Феникс», 2008

Автор выражает благодарность за помощь в работе над книгой следующим людям: Саре Хьюз, Сибил Эйсенк, Дженни Ридаут, Алану Эйкборну, Иану Чепеллу, Джемме Элбон, Кэти Тейлор, Хилари Лиссенден.

Посвящается Крис, а также Майку и Эми

ПРЕДИСЛОВИЕ

Об актерском мастерстве написано много ерунды, причем большая часть этой ерунды вышла из-под пера людей, никогда не игравших на сцене и даже не общавшихся с актерами. Тем более приятно читать книгу, содержащую в себе практические рекомендации и написанную внятными языком. Автор этой книги — человек, выступавший на сцене и имевший опыт общения с актерами.

Подобным же образом, проработав первые восемь лет своей профессиональной жизни актером — со всеми сопутствующими этому ремеслу взлетами и падениями, — а последующие 40 в качестве режиссера, старающегося помочь другим делать свою работу лучше, я считаю, что немного разбираюсь в этом предмете.

В конце концов, многие годы своей жизни я провел на репетициях, изо дня в день наблюдая за игровым процессом (и, что более важно, за тем, что ему предшествует) непосредственно. Иногда это бывает утомительно (как, например, ждать, пока высохнет краска), а иногда при виде того, как одна личность сливается с другой, возникает ощущение чего-то стремительного и граничащего с чудом.

И все же, хоть это и звучит несколько загадочно, какой бы путь в конечном счете не пришлось выбрать актеру к исполнению роли в хорошей труппе, с хорошими коллегами-актерами, при наличии хорошего текста, толкового режиссера и с помощью надежного технического персонала, работа может приносить огромное удовольствие.

Конечно, актерская профессия требует большого терпения, усердия и просто тяжелого труда, а я знаю, что связывать упорный труд с удовольствием как-то не принято, по крайней мере, в нашей стране. Но эти две грани профессии не должны исключать друг друга.

Исполнение актером роли — это одно из тех удивительных, порой мучительных занятий, когда чем меньше, как тебе кажется, ты делаешь, тем более благоприятное впечатление производишь на окружающих.

Это, как я подозреваю, справедливо для искусства вообще. Многие из величайших произведений создаются играючи, как бы инстинктивно. Подобным же образом некоторые скучнейшие вещи являются результатом мучительных усилий и нескончаемой упорной работы — и это заметно. Мы можем сдержанно поаплодировать тому огромному труду, который был вложен во все это, но вскоре перестаем смотреть на сцену или просто уходим в антракте.

Поэтому честолюбивый начинающий актер, который, возможно, собирается прочесть эту книгу, должен всегда и прежде всего доверять своим инстинктам. Каким бы одаренным вы ни были, эти инстинкты могут, время от времени, оказываться ошибочными, но если вы не закоснели и не стоите на месте, всегда есть возможность вернуться назад. И если вы поймете, что ваши первоначальные импульсы зачастую вас подводят, лучше переменить профессию, как это сделал я.

Пол Элсам — бывший актер, который в настоящее время занимается преподаванием и режиссурой. В его методике упор делается на технические элементы, а сам подход к обучению отличается отсутствием менторства. Он дает ясные и полезные советы, помогающие студентам достичь исполнительского мастерства, и эти советы бывают весьма эффективными, уж поверьте мне. Выбрав актерскую профессию, вы должны, часто за мизерное вознаграждение, создавать нечто, достойное зрительского интереса, причем в определенные сроки и порой сразу в нескольких постановках. Иногда, задолго до окончания репетиций или даже до их начала, бывает так, что люди уже заплатили хорошие деньги за места в зале.

Какими бы верными ни были ваши инстинкты, в конечном итоге вам все равно придется полагаться на техническое мастерство. В этой книге Пол совершенно справедливо замечает, что хорошие актеры прекрасно

понимают, что невозможно быть на высоте на каждом спектакле восемь раз в неделю из месяца в месяц. Бывают дни, когда «вдохновение» их покидает. Вот именно в эти дни, в качестве компенсации, большую роль приобретает техника игры. И если вы действительно классный актер, большинство зрителей не заметят разницы.

Сэр Алан Эйкборн, Скарборо, 2005 г.

ВВЕДЕНИЕ

Какими приемами вы пользуетесь для создания персонажа? Что, собственно говоря, называется «персонажем»?

Само понятие персонажа в драме спорно. С момента написания Станиславским работы «Построение роли» в начале XX века поколения актеров старались постичь сущность героя, которого они представляют на сцене. Тем не менее, драматург и режиссер Дэвид Мэмет, среди прочих, настаивает на том, что такого понятия, как персонаж, в природе не существует, есть просто актер, задача которого состоит в том, чтобы исполнять роль в соответствии с указаниями драматурга.

Конечно же, для актера, стремящегося создать определенный сценический образ, существует масса проблем. Есть заманчивое желание создать запоминающийся и интересный характер, и для этого актер может прибегать к различным сомнительным приемам — от легкого заикания до беспричинного почесывания! Есть соблазн увести персонаж в эмоциональную сторону, которая актеру кажется убедительной, но противоречит сценарному замыслу. Есть просто опасность того, что, чем глубже вы погружаетесь в свою роль, тем меньше замечаете окружающих.

Алан Эйкборн рассказывает историю о том, как он, будучи начинающим актером, репетировал роль Стэнли в пьесе «День рождения» под руководством драматурга Гарольда Пинтера. Стараясь как можно лучше сыграть роль, Алан приставал к Гарольду с вопросами об особенностях играемого им персонажа. Гарольд спокойно сказал ему: «Занимайся, черт бы тебя побрал, своим делом».

Главное состоит в том, что самый интересный, живой, привлекательный и многогранный характер, который вы можете предложить зрителю, — это вы сами. Это вполне доступный прием, поскольку если вы играете самого себя, как это делают некоторые актеры, вы можете вложить всю свою энергию в то, чтобы правдиво отобразить ситуации, встречающиеся в пьесе. Сегодня, особенно на телевидении и в кино, режиссер назначает актера на роль именно потому, что тот хорошо подходит по внешности и характеру героя, описанного в сценарии. Если вы считаете, что вас выбрали по этой причине, старайтесь не усложнять характер персонажа и просто делайте то, чего от вас ожидают. Когда ваши работодатели поймут, что на вас можно положиться и вы играете правдиво, они могут пригласить вас на следующую роль.

Так есть ли еще какие-то возможности роста для актера, который любит играть людей, отличающихся от него, и который хочет быть «разноплановым характерным актером»? Слава Богу, да. Театр все еще может предложить настоящему характерные роли, особенно если вам предстоит играть несколько ролей в одной и той же пьесе — что в настоящее время случается довольно часто ввиду сокращающегося бюджета театров. В типичной постановке Джона Годберга вам могут предложить множество ролей, включая стереотипные, и все они должны четко отличаться друг от друга. Есть и другие области работы для разнопланового актера: корпоративные видеофильмы, радиопостановки, игра в театре — и везде актеру надо быть таким хамелеоном.

На репетициях вам захочется внести в роль что-то от себя. Режиссер будет требовать, чтобы ваш выбор вписывался в замысел автора пьесы. Чтобы уравновесить эти два желания, вам понадобятся, прежде всего, ясный взгляд и универсальная техника. Но где найти эту технику?

Некоторые рекомендации в этой книге я заимствовал у Константина Сергеевича Станиславского. В начале прошлого века Станиславский создал исчерпывающую систему обучения актеров, и эта его программная работа до сих пор составляет основу практически всех современных методик подготовки актеров на Западе. Он учит тому,

что сценарий можно сделать более понятным, если разделить его на «блоки». Кроме того, он говорит о кругах внимания, о темпо-ритме голоса и темпо-ритме тела, об эмоциональной памяти, о всякого рода технических приемах и упражнениях. Его система, подобно Библии, часто цитируется и истолковывается, порой неправильно, переписывается и «улучшается», но она, безусловно, помогла многим актерам найти свой путь. Правда, есть люди, в том числе Дэвид Мэмет, которые полагают, что Станиславский создал загадочную систему, отрицательно повлиявшую на способность актеров хорошо играть. Другие (и я в том числе) считают, что хотя Станиславский написал много ценного для актеров, некоторые из его трудов сейчас кажутся неактуальными. В конце XIX века на заре натуралистического театра был удивительный период, когда актеры и драматурги порой опережали психологов в понимании человеческого поведения. Однако некоторые из наблюдений Станиславского по поводу человеческого поведения и того, как его воспроизводить сегодня, в XXI веке, менее ценны, чем тогда, когда они были им сделаны. И хотя талантливые и действовавшие из самых лучших побуждений ученики многое добавили к его системе, некоторые из них лишь еще более «замутили воду».

Если вы решили вникнуть в понимание Станиславским и его последователями (или соперниками) — актерской игры и хотите дойти до сути различных точек зрения на этот счет, ваши усилия будут щедро вознаграждены. Имейте, однако, в виду, что изучение этих предметов требует большого интеллектуального напряжения. Для актеров и их наставников может оказаться полезным погружение в философские и психологические аспекты актерской профессии, которые представляются очень важными; требуемая для этого тщательность исследования может в лучшем случае послужить отличной тренировкой и вызвать ощущение высокого статуса, придающего актеру уверенность. В худшем же случае такое погружение может привести к тайному ощущению несостоятельности, скрытому под гипертрофированным чувством высокого статуса.

Итак, я вовсе не уверен, что актерам нужно быть интеллектуалами. Мыслителями — да; исследователями — несомненно; собирателями — определенно. За прошедшие годы мне приходилось беседовать со многими творческими людьми, занимавшими высокое место в своей профессии. В каждом случае меня поражали их юмор, любовь к своему ремеслу и готовность раскрыть его секреты. Мне очень нравятся эти их качества. Они позволяют людям говорить о вещах без ощущения того, что они обязаны вступить в некое тайное общество или развить в себе дополнительные интеллектуальные способности.

Так что, эта книга вам подходит? Думаю, что нет, если вы собираетесь вступить в еще одно тайное общество. Но если вы уже обладаете актерским даром мгновенного перевоплощения и хотите стать еще более универсальным, если вы хотите научиться меняться с быстротой хамелеона — читайте дальше. Автор этой книги поставил перед собой цель помочь актеру правдиво передавать характеры своих персонажей; он вводит в курс дела шаг за шагом, не пользуясь при этом профессиональным жаргоном и основываясь на здравом смысле.

Таким образом, книга посвящена в основном коммуникации — тому, что делают люди, чтобы другие могли это увидеть и услышать. Это дает нам представление о мыслях и чувствах того или иного человека, помогает понять суть отношений между двумя индивидами, распознать их видение окружающего мира. Сигналы, которые люди посылают с помощью жестов и голоса, дают нам все необходимые ключи к их пониманию. Что же это за сигналы?

Мы рассмотрим все основные характеристики поведения — реальное, меняющееся, каждодневное человеческое поведение — как вербальное, так и физическое. Книга будет для вас руководством к пониманию вещей, которые вы делаете ежедневно; вы узнаете, как и почему ваше поведение меняется в зависимости от обстоятельств. Вам будет предложено точное описание каждого «типа» поведения, в том числе поведенческих крайностей, а также будут представлены примеры из жизни животных. Вы узнаете о более утонченных образчиках поведения и о том, как изменения в поведении используются писателями и актерами для создания комического или драматического

эффекта. Наконец, вы получите практические рекомендации по применению приобретенных знаний о типах поведения для построения роли; в книге будут описаны простые практические упражнения для оттачивания навыков актерского мастерства и восприятия, а значит, для повышения универсальности.

Поможет ли вам данное пособие стать мастером перевоплощения? Надеюсь, что да. По крайней мере, я надеюсь, что, прочитав эту книгу и уяснив заложенные в ней идеи с помощью упражнений, вы станете более уверенным и опытным исполнителем. Все актеры стремятся создавать истории для зрителей. Делает ли это актер, опираясь на собственную личность, или предпочитает отойти от собственного характера, чтобы создать новый образ, соответствующий логике пьесы, главным образом, зависит от него и от режиссера. Разумеется, в данной актерской роли ему важно найти и развить то, что необходимо донести до зрителя. Иногда от актера требуется поселиться в чуждом ему мире. Главное, чтобы пути, которые он избрал для исполнения роли, были достойными, чтобы они правдиво отображали характер его героя.

Для правильного отображения характера персонажа нужно правильно понимать замысел драматурга. Вам придется проявить немалое умение, чтобы разобраться в происходящем и понять, как ваш герой соотносится с другими действующими лицами пьесы. Вам придется планировать.

Раздел 1.

НЕОБХОДИМЫЕ

НАВЫКИ

В этом разделе мы рассмотрим навыки, которыми должен обладать актер. Этот «набор навыков» дает вам возможность увидеть, насколько вы подходите для этой профессии, и предоставляет рекомендации относительно того, где можно найти дополнительную информацию, если вы в ней нуждаетесь.

Какие качества вам понадобятся, чтобы стать настоящим профессионалом? Прежде чем произнести первые слова роли на репетиции, прежде чем вы начали обдумывать роль и даже до того как отправлять резюме со своей фотографией, какими навыками должен, по-вашему, обладать профессиональный актер?

Я считаю, что существуют девять таких основных навыков:

- * умение достигать состояния полного физического и психологического расслабления;
- * способность работать энергично, целеустремленно и с удовольствием;
- * понимание того, как можно применить интеллектуальный анализ к тексту или мизансцене;
- * способность демонстрировать невербальное общение между людьми;
- * умение эффективно пользоваться своим голосом на публике;
- * способность создавать и сохранять чувство реальности в воображаемых обстоятельствах;
- * способность приспосабливать манеру исполнения в соответствии со вкусами определенной аудитории;
- * умение объективно относиться к критике и прислушиваться к ней;
- * готовность активно общаться с коллегами по профессии.

Теперь разберем каждый из этих навыков поочередно.

УМЕНИЕ ДОСТИГАТЬ СОСТОЯНИЯ ПОЛНОГО ФИЗИЧЕСКОГО И ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО РАССЛАБЛЕНИЯ

Самое главное умение, которое понадобится вам как актеру, — это способность расслабляться как физически, так и морально. Такое умение важно по ряду причин. Во-первых, и это очевидно, вам необходимо чувствовать себя уверенно в стрессовых ситуациях (а их предостаточно, начиная с прослушивания). Во-вторых, способность выборочно расслаблять мышцы поможет вам преодолевать препятствия к хорошему исполнению роли, такие, например, как напряжение в горле (что сказывается на голосе). В-третьих, хотя это звучит несколько напыщенно, состояние физической и духовной расслабленности можно использовать в качестве эффективного медитативного состояния для построения духовного и физического образа, соответствующего роли, которую вы играете.

Проще говоря, вы можете выйти из собственного «я», стать таким белым холстом и создавать роль с чистого листа.

К счастью, умение физически расслабляться достигается относительно быстро и приходит с практикой. Но вам понадобится хороший наставник или, как минимум, партнер, который поможет вам увидеть различие между «расслабленностью» и «легким напряжением». Идеальный случай — это когда вы занимаетесь на престижных курсах обучения исполнительскому мастерству. Если нет, всегда есть шанс, что где-то рядом найдется центр обучения навыкам снятия напряжения: такие заведения имеются в большинстве городов, хотя, вполне вероятно,

они будут носить более внушительное название, например, центр борьбы со стрессом или центр обучения йоге. Проведите собственное исследование: ключом к эффективному расслаблению являются регулярные упражнения, направленные на то, чтобы напрягать и расслаблять различные группы мышц тела. Делайте эти упражнения до тех пор, пока не сможете достигать нужного вам состояния в любой момент. На это потребуется время.

Если вам не удалось поступить на хорошие курсы, можно попытаться научиться расслаблению самостоятельно с помощью компакт-дисков. Я бы посоветовал одновременно и курсы, и компакт-диски, ведь вам необходимо время, чтобы научиться расслабляться, а это не всегда легко сделать в помещении, заполненном людьми. Лучшие компакт-диски содержат в себе положительный эмоциональный заряд, и в них тщательно подобран ритм упражнений: у вас создается впечатление, будто преподаватель находится рядом.

В некоторых компакт-дисках акцент ставится в большей степени на лечение, чем на обучение технике снятия напряжения: по возможности, проверьте их прежде чем купить. То, что вам необходимо, — это спокойный, размеренный голос человека, которому вы доверяете и которой поможет вам шаг за шагом научиться расслаблению. В Приложении приводятся несколько слов («Упражнение по релаксации с визуализацией»), которые вы, возможно, захотите заучить и использовать. Вы можете даже записать эти слова и, расслабляясь, проигрывать их. Ежедневная практика, несомненно, поможет вам.

Но довольно о расслаблении, пора обсудить психологические нагрузки актера, которые достаточно подробно описаны: это и попытки вспомнить строки текста во время спектакля, и то, что о вас могут судить по внешности и часто отвергать лишь потому, что кому-то не нравится, как вы выглядите. Что можно сделать, чтобы справиться с подобными проблемами? Одно из решений, заимствованное актерами частично из спортивной психологии, заключается в применении визуализации, то есть контролируемом использовании воображения для обретения уверенности в себе. Актер может представить себе любое число положительных исходов — от удачной и правдиво исполненной роли до звонка агента, который сообщает ему приятную новость о назначении на роль. Поскольку актеры полагаются на интенсивное использование воображения как основного инструмента в своей профессии, им должно быть легче, чем другим, создавать воображаемые ситуации. Но, опять же, активное мысленное представление требует практики.

СПОСОБНОСТЬ РАБОТАТЬ ЭНЕРГИЧНО, ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННО И С УДОВОЛЬСТВИЕМ

Потребность в этих качествах в рабочей среде характерна не только для актеров. Однако игра на сцене — это работа, полная противоречий, которые приводят к дополнительным стрессам. Чтобы выдержать долгие часы на репетициях или на съемках, требуется выносливость; значительную часть времени занимает ожидание очереди репетировать или записываться (я, например, ждал три дня, прежде чем что-то отснять в своем первом фильме). А когда вас позовут, вы должны быть абсолютно готовы к действию.

Вы можете столкнуться с множеством мелких неприятностей, даже если к вам относятся хорошо: изменение в сценарии или расписании в последнюю минуту, технические неполадки, внезапная потеря уверенности или плохое самочувствие, поведение коллег-актеров, берегущих свои «настоящие» возможности до начала съемки или спектакля.

Вам нужно быть постоянно сконцентрированным на работе, внимательно слушать людей, которых вы обязаны слушать, и обладать решимостью проявить себя с лучшей стороны. Для этого необходимо очевидное: следить за здоровьем, высыпаться и сохранять энергию с помощью приемов физической и психологической релаксации. Чтобы отвлечься, многие актеры выбирают для себя какое-нибудь занятие: читают, рисуют, пишут, разгадывают

кроссворды. Выражаясь метафорически, научитесь ездить по инерции: если все время «газовать», вам не хватит горючего. Но вы не можете позволить себе совсем выключить двигатель; пусть он работает, а рычаг переключения передач установите в нейтральное положение.

Для любого актера важным качеством является целеустремленность. Боюсь, что в современном театре игру нельзя назвать чистым искусством: в сущности, это коммерческая услуга. Вы выполняете работу за договорную оплату в течение согласованного периода. Даже если муза не посетит вас, что же, вам все равно придется играть. И потом, на следующем прослушивании вас либо утвердят на роль, либо нет. Если нет, останетесь без работы. После нескольких неудач на пробах вам, вероятно, придет в голову сдать.

Не делайте этого. Наберитесь решимости и терпения, постарайтесь пройти еще одно прослушивание. Во время обучения актера часто упускается из виду, что ему в каком-то смысле предстоит быть *участником сделки*. Вы предлагаете свою внешность и способность играть по расписанию, причем в условиях жесткой конкуренции. Если у вас нет агента, вам приходится искать работу самостоятельно. Даже если агент у вас есть, вам все равно в течение какого-то времени нужно будет искать работу самому. Вам необходимо быть решительным.

Все это звучит очень серьезно, да так оно и есть. Но в чем же радость актерства? Она существует, и вам необходимо ее обрести. Вы можете помочь себе поддерживать позитивное творческое отношение к профессии, оставаясь «в форме» независимо от того, есть у вас работа или нет. Профессиональному актеру платят за выступление потому, что зрители считают, что ему по-настоящему удастся мысленно поставить себя на место другого человека. Каким бы серьезным и ответственным (дисциплинированным) актером вы ни были, вы всегда будете пользоваться воображением, играть. Вот почему игра приносит огромную радость. Так и должно быть, ведь актерство — страстное увлечение миллионов любителей во всем мире. Не стоит относиться к себе слишком серьезно. И не прерывайте съемку или репетицию, чтобы сделать важное предложение, если не уверены, что режиссер захочет вас выслушать. Сохраняйте чувство перспективы и ощущение удовольствия.

ПОНИМАНИЕ ТОГО, КАК МОЖНО ПРИМЕНИТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ К ТЕКСТУ ИЛИ СИТУАЦИИ

Опять же, от актера не требуется какого-то особого умения оценивать и понимать текст или ситуацию, а у хорошего режиссера всегда есть способы разъяснить актерам суть пьесы. Решающее значение имеет стадия планирования: в разделе 2 рассматривается один из методов подготовки к репетиции и исполнению роли.

На начальной стадии репетиций в театре может проводиться краткое обсуждение таких тем, как замысел драматурга, личности главных героев, наличие подтекста. Такие обсуждения могут быть очень полезными, помогая актеру создать «мир» пьесы в собственном воображении. Но в бизнесе время стоит дорого, и по мере того как репетиционный период подходит к концу, обсуждение должно направляться на то, как донести замысел пьесы до зрителей. В наше время актер, как правило, сам должен анализировать сценарий и исследовать мир, в котором существуют и действуют герои пьесы.

Чем дальше пьеса от внутреннего мира актера, тем важнее проводить качественный анализ и согласовывать с другими актерами и режиссерами понимание мира, в котором живут персонажи. Актеру важно знать все, что имеет отношение к этому миру: политику, культуру, историю, социальные и сексуальные нравы, религию, экономическое положение, климат, классовую структуру общества и даже время года.

СПОСОБНОСТЬ ДЕМОНИСТРИРОВАТЬ НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ

Ваши владения навыками невербального общения и умения их демонстрировать будут иметь большое значение для установления эффективного контакта со зрителями. Соответственно, развитию этих практических навыков посвящен целый раздел.

УМЕНИЕ ЭФФЕКТИВНО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ СВОИМ ГОЛОСОМ НА ПУБЛИКЕ

В недавно проведенном исследовании было установлено, что больше всего люди боятся не пауков и даже не *смерти*, а выступления перед широкой аудиторией. Однако выступление перед публикой обязательно почти для каждого исполнения роли. Как же актеры справляются с волнением? Опять же, очень важное место здесь занимает техника релаксации, а также сосредоточенное и позитивное душевное состояние. В продаже имеется несколько отличных специализированных пособий, которые способны помочь актеру обрести уверенность и навыки, необходимые для эффективного овладения техникой речи (см. Приложение). Безусловное значение имеет опыт, приобретенный на репетициях и во время спектаклей. Отличное владение голосом придаст вам уверенности и на сцене, и на съемочной площадке. В этом вам, безусловно, помогут опытный наставник и пара хороших учебников. Обретя уверенность и необходимые навыки, вы сможете использовать и варьировать интонацию, тембр, темп, громкость, акцент и выразительность речи. Далее мы рассмотрим эти аспекты голоса и речи, а также основы владения голосом.

СПОСОБНОСТЬ СОЗДАВАТЬ И СОХРАНЯТЬ ЧУВСТВО РЕАЛЬНОСТИ В ВООБРАЖАЕМЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ

В принципе можно сказать, что актерская профессия основана на притворстве. Актеры играют роль других, вымышленных, придуманных автором людей. Если актер по-настоящему сконцентрируется на вымысле, а сценарий действительно хорош, зрители, возможно, заинтересуются ситуациями, разыгрываемыми на сцене, и поверят в них.

Но как сыграть настолько убедительно, что сам начинаешь верить? Опытный актер всегда воспользуется всем окружающим его на сцене, чтобы заставить себя поверить, что он и есть герой пьесы в реальной ситуации, а не актер, исполняющий роль этого героя в спектакле. Декорации, костюм, настроение, создаваемое декорациями и освещением, и бутафория — все это визуальные стимулы, помогающие актеру поверить в ситуацию на сцене. Таковую же роль может сыграть звук.

Если поразмыслить, то многое из того, что вам нужно делать как актеру, — просто какой-то бред. Когда я сам работал актером, мне приходилось играть космонавта, у которого инопланетянин вырывает сердце; бизнесмена, которого бьют головой о компьютер; вооруженного психопата, терроризирующего посетителей Пивной; придурка-полицейского, которого преследует на улице стайка школьников.

В театральном училище мои преподаватели не проводили семинаров на тему «как реагировать, если вам вырывают сердце из груди», зато они помогли мне по-новому открыть для себя радость, которую приносит игра. Актеру платят за риск, за то, что он переносит своих героев в те жуткие ситуации, которых нормальный человек старается избежать любой ценой.

По логике роли вам, возможно, придется раздеваться донага, выглядеть уродливо, целовать незнакомых людей (обоего пола), кричать от ужаса на вершине горы, рыдать на виду у всех — а может даже, делать все это од-

новременно. Чтобы сыграть такое сумасшествие, требуется практика, разве что вы уже по-настоящему сошли с ума. Поэтому активно вырабатывайте в себе способность воображать. Старайтесь вспоминать то, что происходило с вами в прошлом. Старайтесь вновь пережить прошлый опыт, чтобы не испытывать страха перед воспоминаниями и ощущениями из собственной жизни.

Тренируйте воображение, как если бы оно было мышцей, поскольку, подобно мышце, оно лишь укрепляется от постоянных упражнений. И импровизируйте — развивайте в себе восхитительное умение выстраивать характер персонажа, не пользуясь сценарием. Соберите своих близких друзей-студентов где-нибудь в спокойном месте и как следует повеселитесь, дав волю своим эмоциям.

Продолжайте читать: в последнем разделе этой книги, озаглавленном «Внутренняя жизнь», более подробно описывается, как управлять своим воображением.

Чтобы вам поверили, на сцене важно уметь быть спонтанным. Некоторые люди способны создавать ощущение естественности и непринужденности в любой момент, другие такой способностью не обладают, и эти другие никогда не достигнут убедительности. Поддерживать спонтанность все время нелегко, а именно это обычно требуется от актера на телевидении и в кино.

Оставаться спонтанным в театре, дающем по три спектакля в день, не очень трудно, потому что приток адреналина позволяет вам сохранять энергетику и живость реакции. Но что происходит, когда нервы на пределе или когда манера исполнения — движения на сцене, интонации, ритм и т. д. — в результате постоянного повторения словно застопоривается на одном уровне? Актер, играющий одну и ту же роль на протяжении нескольких недель или даже месяцев, должен отыскать способ на каждом представлении играть так же, как в первый раз. Мы рассмотрим способы сохранения спонтанности в последующих разделах книги.

СПОСОБНОСТЬ ПОДСТРАИВАТЬ МАНЕРУ ИСПОЛНЕНИЯ В СООТВЕТСТВИИ СО ВКУСАМИ ОПРЕДЕЛЕННОЙ АУДИТОРИИ

Один из более сложных навыков, который вам необходимо развить в себе, — это способность повышать или понижать уровень игры в соответствии с запросами публики. В любом театре то, что вы хотите сыграть, должно захватить всю зрительскую аудиторию. Во всех театральных студиях, кроме самых маленьких, вам, чтобы быть понятным, необходимо произвести впечатление исполнительской достоверностью. В отличие от других видов постановки, при игре на сцене, окруженной зрителями со всех сторон, вам потребуется иной тип воздействия на аудиторию. Владение голосом, несомненно, важный элемент мастерства актера, а как насчет владения телом? Маленький жест, стимулируемый определенной эмоциональной реакцией, возможно, потребуется усилить, при этом без потери «правдивости» исполнения. Кроме того, необходимо умело контролировать язык жестов: он должен быть экономным и четко отражать то, что хочет передать зрителям актер.

В кино идею фильма необходимо донести до всех зрителей, однако к вам предъявляются совершенно иные требования. Здесь чрезвычайно важна достоверность. Вас должны видеть думающим, ведь зрители смотрят на ваше лицо и глаза, показываемые крупным планом, и ищут в них отражения ваших мыслей и чувств. А поскольку ваше лицо на киноэкране может быть высотой в шесть метров, желательно выглядеть убедительным.

Главное в этом — суметь соединить то, что подсказывает вам инстинкт, с техникой исполнения. Бесполезно быть эмоционально достоверным, если зрители вас не слышат; что толку, если актера хорошо слышно, но зритель ему не верит. Необходимо исполнительское мастерство — способность сочетать психологически и эмоционально правдивую игру с умением удерживать внимание аудитории.

На основе собственного опыта могу сказать, что актеры инстинктивно тяготеют к трем «типам». Я называю их «вселяющимся», «рассказчиком» и «классиком».

Думаю, полезно знать, какой тип актера вы наиболее полно представляете. Это придаст вам уверенности в своих силах и поможет выявить свои слабые стороны. Если вы точно не знаете, к какому типу относитесь, спросите мнения коллег-актеров.

- «Вселяющемуся» необходимо «слияние» со своим героем. Этот тип актера огромное внимание уделяет задаче психологического и эмоционального проникновения в обстоятельства жизни своего героя. О таком актере говорят, что он «полностью вжил в образ» персонажа. Если на сцене или съемочной площадке вашим партнером является «вселяющийся», у вас возникает очень личное ощущение всего происходящего. В лучшем случае такой актер производит на зрителей сильное впечатление; в худшем — ему может не понравиться аудитория, и у него пропадет желание воздействовать на нее хорошей техникой исполнения. «Вселяющемуся» необходимо помнить о своих зрителях, сопереживать им и помогать понять смысл пьесы с помощью вербального и невербального общения с ними.

«Рассказчик» отличается тем, что он словно бы разворачивает перед зрителями сюжетную историю спектакля. При исполнении роли в его контакте с аудиторией акцент ставится, прежде всего, на этом, и если даже такой актер не обращает внимания на зрителей, он всегда ощущает их присутствие и старается поделиться с ними переживаниями своего героя. Играя на сцене с «рассказчиком», вы всегда будете помнить о присутствии аудитории. Рассказчик может быть актером, способным возбудить и развлечь зрительный зал. В худшем случае он может потерять контакт с партнерами и выглядеть недостаточно достоверным.

- «Классика» привлекает текст, наполненный образами: такой текст очень заманчив для него. Ему, скорее всего благодаря полученному образованию, удобно работать с текстами классиков, будь то Шекспир, Уайльд или даже Беркофф, если говорить о неоклассическом стиле. В лучшем случае, он будет сочетать в себе умение двух вышеупомянутых «типов», а именно: правдиво передавать историю героя, одновременно удерживая внимание зрительного зала. В худшем случае, он может слишком увлечься поэтическим характером текста, очаровывая нас своей речью и при этом затемняя смысл пьесы чересчур эффектным стилем исполнения, своеобразным самолюбованием. Его мастерство соединяет в себе лучшее из того, чем обладают первые два типа актеров, но добавляет к нему бесстрашие перед «трудным» текстом.

Так какой же тип исполнительства наилучший? По правде говоря, ни один из них не лучше остальных, но если вы поймете, в чем плюсы и минусы каждого из типов, вам будет легче сделать правильный выбор при подготовке к игре.

УМЕНИЕ ОБЪЕКТИВНО ОТНОСИТЬСЯ К КРИТИКЕ И ПРИСЛУШИВАТЬСЯ К НЕЙ

В течение всей своей творческой жизни актеры подвергаются критике, зачастую прямой и нелюбезной. Это задевает. Ведь критикуют лично вас — ваш талант, внешность, голос, возраст, интеллект и даже чувство уверенности. Даже драматург может обосновывать свою критику актерской работы, рассматривая ее с точки зрения исполнения, сценария, чего-то еще, что актеру удалось или не удалось воплотить на сцене. Пальцем указывают именно на актера, и то, что в нем критикуется, преследует его повсюду. Почему бы актерам не привыкнуть к этому и не постараться с этим справиться? Справляться с критикой — значит интерпретировать ее и извлекать из нее полезные выводы. (Мой актерский дебют *был* назван в рецензии, опубликованной в одной из центральных газет, «харизматическим». Мой тогдашний агент прочел ее и сказал: «Нам так не кажется, Пол». Рецензию я рассмат-

риваю как стимул к обретению уверенности, а отзыв агента вызывает у меня усмешку. А что еще мне остается делать?).

После прослушивания профессиональный актер вправе ожидать каких-то полезных и честных комментариев. Однако он их не получает. Никогда! (Ну, почти никогда.) Гораздо лучше для этой цели служат студии, организованные для актеров национальными актерскими центрами. Опытный профессионал, руководящий такой студией, честно ответит на ваши вопросы. Вы получите необходимую практику и сможете даже завязать полезные знакомства.

ГОТОВНОСТЬ АКТИВНО ОБЩАТЬСЯ И СОТРУДНИЧАТЬ С КОЛЛЕГАМИ ПО ПРОФЕССИИ

В книге об актерском мастерстве мы не станем подробно рассматривать это качество, однако оно абсолютно необходимо. Любой бизнес, предлагающий на рынке новый продукт, будет тратить много времени и усилий на его рекламу и стимулирование сбыта. Актер — в некотором смысле тоже «продукт», и отличие здесь состоит только в том, что у потенциального покупателя актерских услуг может быть уже полно других кандидатур, которые проверены и которым можно доверять. И ему вряд ли понравится человек «со стороны», навязывающий свои услуги!

Актер, стремящийся найти потенциального работодателя, найдет полезные советы в рекомендуемой литературе (см. раздел «Дополнительная литература») и, конечно же, недавно выпущенный из студии актер обычно начинает с того, что отправляет по почте резюме и свои фотографии. Если вы хотите добиться успеха как профессиональный актер, но у вас нет агента, который мог бы вас представить, — что ж, не повезло. Но писать нужно в любом случае. Если вы все-таки найдете агента — хорошо, но не думайте, что он вам сильно поможет в смысле собеседования, хотя хороший агент способен организовать неформальную (и невероятно ценную) беседу с режиссером по кастингу. Некоторые актеры предлагают записи своих ролей на видео или DVD, у других есть собственные веб-сайты. Все британские актеры зарегистрированы в «Театральном прожекторе» — справочнике, содержащем информацию об актерах для специалистов по кастингу. Главное в актерской профессии — это быть на виду: надо, чтобы ваша фотография находилась сверху стопки, а не в нижнем ящике стола или в корзине.

Вам понадобится умение проводить длительную кампанию по дружескому изматыванию по почте. (Как-то раз я пришел на собеседование в телекомпанию «Гранада», и в отделе кастинга ассистентка режиссера, едва сдерживая смех, вручила мне какой-то пакет. «Мы подумали, что вам это еще может пригодиться», — сказала она и передала мне штук двадцать совершенно одинаковых моих фотографий).

Обычно профессиональный актер встречается с режиссерами по кастингу на их «территории», и в подобных ситуациях собеседование проводится на их условиях, что оставляет актеру немного шансов произвести глубокое впечатление. Смелый актер дожидается момента, когда режиссеры, директора по кастингу и агенты «вылезут из своих бункеров» и увидят будни актерской профессии, ее настоящее и будущее — семинары, просмотры спектаклей, беседы со студентами. Если вы стремитесь играть и оказались рядом с режиссером или директором по кастингу в баре — поздоровайтесь. Будьте искренними, приветливыми и не давите авторитетом. Попросите их рассказать о себе — это произведет на них большое впечатление. А если вы их еще и внимательно выслушаете, они удивятся еще больше и, возможно, запомнят вас!

Раздел 2.

ПЛАНИРОВАНИЕ РОЛИ

В данном разделе рассматривается стадия планирования роли. Планирование необходимо для того, чтобы актер приступал к репетиции с уверенностью, с осознанием того, что он понимает замысел пьесы, личность своего героя и характер взаимоотношений между персонажами.

В этом разделе внимание будет уделено тому, как использовать три ключевых «инструмента» планирования. Инструмент № 1 — это профиль характера персонажа. Он является «средоточием» всего исследования, проводимого вами при прочтении пьесы до и во время репетиций. Вам будет показано, как каждая из категорий, представленных в Профиле, способствует пониманию образа героя, пьесы в целом и ключевых взаимоотношений между действующими лицами. Инструмент № 2 — установление статуса, которое даст вам возможность более глубоко проникнуть в эти взаимоотношения. С помощью инструмента № 3 — влияние власти — вы поймете, почему главные действующие лица позволяют другим вести себя тем или иным образом.

После анализа каждого из «инструментов» в последующих четырех разделах книги вам будут предложены советы по актерскому мастерству, а также индивидуальные упражнения и упражнения с партнерами. Там, где это уместно, приводятся в качестве примеров отрывки из опубликованных пьес, в частности из удивительно сдержанной чеховской пьесы «Три сестры». В Приложении вы найдете заполненный бланк Профиля характера Наташи из «Трех сестер». Далее в книге вам будут представлены сцены с участием Наташи, чтобы показать, как при исполнении ее роли можно использовать эти три «инструмента».

Инструмент № 1:

профиль характера персонажа

Что вы обычно делаете, прежде чем приступить к заучиванию текста роли и репетициям? Чего от вас ожидает режиссер, когда вы приходите на первую репетицию? Представьте себе сцену: вы впервые держите в руках сценарий — и что? Считаете количество строк, которые вы должны будете произнести? Отмечаете их косметическим карандашом? Прочитываете свою роль вслух, чтобы «услышать», как ваш герой говорит? Начинаете сразу же учить роль? Все очень заманчиво (признаюсь, я делал все перечисленное в свое время). Но если вы хотите создать реальный, правдивый, объемный образ, который столь же органичен для этого сценария и истории, как и другие герои пьесы, вам нужно вначале спланировать свои действия.

В Приложении вы найдете бланк Таблицы с профилем характера персонажа. Начиная работать над созданием нового образа, вы заполняете эту таблицу карандашом. Основная ценность Профиля состоит в том, что до начала репетиций у вас есть одно место, где вы можете свести воедино все открытия, сделанные вами при перечитывании сценария.

Когда начнутся репетиции, у каждого актера в таблице могут появиться изменения и дополнения. Таблица служит также предметом обсуждения. Два актера могут, например, обсудить противоречия между своими героями, исходя из собственного анализа. Похоже, это хороший способ сделать актеров в данной постановке единомышленниками!

Каждая из областей, которые мы будем исследовать в этом разделе, имеет соответствующую ей область в Таблице профиля характера персонажа. Проработав этот раздел, попробуйте заполнить Таблицу профиля соб-

ственного характера. Очень полезно, заполнив таблицу, поразмышлять о том, как вы стали тем, кем стали, под влиянием некоторых аспектов, которые будут рассмотрены ниже.

В Приложении вы найдете указания по заполнению таблицы. Там есть также заполненная таблица, представленная вашему вниманию в качестве образца.

Ключи к разгадке характера: начните с фактов

Итак, после первого прочтения пьесы что вы уже знаете о своем герое? Некоторые драматурги щедро предоставляют информацию о жизни персонажа, которого вы играете на сцене, другие предпочитают не пускаться в подробности. Однако многие факты в любом случае очевидны. Сколько, примерно, лет вашему герою? Из какой он или она семьи? Каков его или ее род занятий и чем они занимались прежде? Где они живут? Какие события происходили в их жизни до истории, рассказанной в пьесе? Это просто факты, но они дают вам необходимую точку отсчета, помогающую ближе познакомиться с персонажем. Впишите их в таблицу в графу «Факты».

Не поддавайтесь соблазну игнорировать какие-либо из этих фактов, ведь драматург зачем-то ввел их в пьесу, и если вы хотите, чтобы ваш персонаж органично вписался в историю, рассказанную автором, уделяйте внимание всем этим фактам. Сопоставляя факты из жизни вашего героя с фактами биографии других персонажей, вы начнете понимать замысел автора.

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

Из авторского варианта этой пьесы мы можем узнать о Наташе следующее:

- * она — местная девушка;
- * в пьесе она вначале невеста, а затем жена Андрея;
- * она выходит замуж за человека с более высоким социальным статусом;
- * благодаря замужеству она становится богатой;
- * выйдя замуж, она становится хозяйкой в доме;
- * она становится матерью Софи и Бобика;
- * ее муж — картежник и несостоявшийся профессор;
- * она учится говорить по-французски;
- * она считает, что слуг нужно увольнять, когда они становятся слишком старыми и не могут хорошо работать;
- * она заводит интрижку с Протопоповым.

Значение предыстории

«...другие люди, друзья, семья, социологи, средства массовой информации — именно они говорят нам, кто мы есть. Я хочу сказать, давайте смотреть правде в глаза. Если завтра вы или я потеряем всех вокруг нас, мы мгновенно в каком-то смысле тоже перестанем существовать, разве не так?».

Монолог Алекса Алан Эйкборн «Виртуальная реальность»

Ощущение себя как личности формируется у человека под влиянием других людей. Вполне логично предположить, что если в течение большей части вашей жизни все вокруг говорили вам, что вы никуда не годитесь, вы вряд ли сделаете что-нибудь путное в астрофизике. С другой стороны, если со временем другие убедили вас, что вы очень остроумны, вполне вероятно, что вы будете носить этот ярлык как значок шерифа и будете стараться

блеснуть остроумием на каждом шагу. Прозвища — это тоже Ярлыки, а от ярлыков, описывающих характер или поведение, особенно трудно избавиться. «Лентяй», «нытик», «высочка» — представьте, каково слышать такие оскорбления изо дня в день.

Успехи и неудачи в жизни отбрасывают длинную тень. Если вы провалились на школьных экзаменах, к вам, вероятно, так и приклеится ярлык «неудачник», какова бы ни была причина. К моменту достижения зрелости на вас навесят великое множество ярлыков родители, сверстники, педагоги и партнеры. Этих ярлыков будет так много, что суммировать в одной фразе, кто вы на самом деле, станет трудновато. Конечно, единственные ярлыки, реально влияющие на самоидентификацию, — это те, о которых вам известно. Если вежливые соседи втайне считают, что вы зануда и одержимый навязчивой идеей недоучившийся студент, но никогда вам этого не говорят, вы, возможно, будете годами «развлекать» их театральными анекдотами.

То, что справедливо в отношении людей в реальной жизни, справедливо и для действующих лиц в пьесе. Хороший драматург или сценарист может «вшить» в образы действующих лиц ярлыки, которые вы, возможно, сочтете необходимым «спорить». Как добросовестный характерный актер вы должны принять вызов: вытаскивайте их, разложите перед собой и решите, насколько они важны для персонажей. Сделав это, внесите их в графу «То, что вы слышали о себе от других» Таблицы профиля характера персонажа. Теперь вы можете увереннее смотреть глазами вашего героя. Однако следует вас предупредить: работая над пьесой, один известный актер сделал нечто в этом роде. Собрав солидное количество реплик других действующих лиц, он рассказал о своем исследовании режиссеру. Тот нахмурился и ответил: «Ну, все они могли и наврать».

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

В присутствии Наташи говорят такие вещи:

- * «Я люблю вас, будьте моей женой» (Андрей);
- * «О, молодость, чудная, прекрасная молодость» (Андрей);
- * «Ты Так грубо обошлась с няней» (Ольга);
- * «Она ходит так, будто она подохла» (Маша).

То, что Наташа могла услышать случайно:

- * «Не Бобик болен, а она сама... Мещанка» (Маша);
- * «Ах, как она одевается! — просто жалко. И щеки такие вымытые!» (Маша).

Вопрос личности

Как бы вы описали личность своего героя? И, если на то пошло, как бы вы описали самого себя? Как и вам, и любому человеку, хорошо описанному персонажу свойственно множество шаблонов и противоречий. Некоторые актеры очень стеснительны. Внешне спокойные люди могут внезапно становиться агрессивными. «Прирожденные» лидеры порой теряют уверенность в себе. Это верно как в жизни, так и в театре. Абсолютно предсказуемые люди — это наименее интересные люди. То же самое можно сказать о персонажах в драме.

Представьте, что в пьесе вам досталась роль викария. Как бы вы описали его характер? Стереотипный образ викария в современных постановках — это добрый человек, всегда готовый прийти на помощь, легко смущающийся, возможно, заикающийся. Вот чего ждут от вас зрители, когда вы выходите на сцену или появляетесь на экране, неся на себе этот «ошейник». Пока все предсказуемо, и в комедии, построенной на стереотипах, это,

возможно, входит в намерения автора (и соответствует ожиданиям аудитории). А что, если комедия не основывается на стереотипах? Что, если по замыслу драматурга герой должен быть более «реален»?

У актера часто возникает соблазн сделать все «наоборот», даже если в пьесе это не предусмотрено. Вызвать у викария кризис веры, изобразить его грубым, беспомощным, может быть, алкоголиком? В сущности, сделать что угодно, лишь бы он был интересен. Но не поддавайтесь такому соблазну. Доверьтесь драматургу. Поищите другие ключи к истинной личности персонажа. И помните, что род занятий человека не обязательно определяет его характер. Викарий в моем поселке — бывший полицейский — сейчас пишет книги для детей и имеет огромный успех.

Снова прочитайте сценарий и проведите анализ личности своего героя. Я частично применяю метод оценки личности, изобретенный для «реального мира» покойным профессором Гансом Айзенком (см. раздел «Дополнительная литература»). Он позволяет идентифицировать весь диапазон поведенческих моделей вашего героя в пьесе и дает вам возможность увидеть превалирующую черту его характера. В итоге вы можете заключить, что он — закоренелый интроверт или, возможно, невротик-экстраверт. Это некий способ «увидеть» личность в целом (см. Таблицу профиля характера персонажа, графу «Личность»).

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

Для трех сестер и прислуги — Наташа посторонний человек, ведь она из низшего сословия и местная уроженка. Она выходит замуж за человека, который постепенно превращается в картежника с неудавшейся карьерой, и берет на себя непривычную роль властной хозяйки дома. Мы видим, как она беспокоится о своих детях, а в конце пьесы предполагаем, что у нее завязывается любовная интрижка. В этих обстоятельствах ее поведение в сценах спектакля свидетельствует о нервозности и неуверенности.

Глядя на левую сторону графы «Личность», вы едва ли найдете свидетельства неуравновешенности героини, разве что она бывает порой слишком разговорчива. По контрасту большинство из характеристик с правой стороны, похоже, к ней подходят: она то агрессивна и импульсивна (например, когда отчитывает няньку Анфису за то, что та осмелилась сидеть в ее присутствии); то жестка (когда хочет забрать у Ирины ее комнату); то озабочена (беспокоится о здоровье детей); то необщительна (не хочет принимать в доме ряженых).

Как актриса, готовящаяся играть роль Наташи, вы имеете основания думать о ней как о человеке нервном, личности, возможно, несколько более интровертной, чем экстравертной, но все-таки неуравновешенной. Такой анализ характера героини может послужить вам предупреждением. Если вы будете играть роль просто «неврошчки», вы рискуете стать предсказуемой. Поэтому ищите в ней тепло и стабильность, даже если это в ней где-то на заднем плане.

Инструмент № 2: установление статуса

Интересно играть, как правило, по принципу качелей

«Зайдите в гримерную и скажите: «Мне дали роль». Все станут вас поздравлять, но почувствуют себя обделенными. Скажите, что вам отказали, потому что вы слишком стары, и коллеги вам посочувствуют, но при этом заметно повеселеют».

Кит Джонстон

Кит Джонстон пишет о «принципе качелей», когда на ощущение человеком собственного статуса (под этим я имею в виду чувство значимости в кругу других людей) сильно влияет поведение окружающих. Я опускаюсь — вы поднимаетесь и наоборот. Джонстон блестяще показывает, как все мы, сознательно или подсознательно, все время играем в эту игру. Он дает отличные уроки актерам, как развить в себе чувство статуса.

Существуют три связанных между собой, но различных типа статусов, которые мы используем. Первый из них наименее поддается нашему контролю — это социальный статус.

Социальный статус

Люди приобретают определенный социальный статус в зависимости от того, как воспринимает и оценивает их положение общество, к которому они принадлежат. В обществе существует определенная иерархия, согласно которой королева важнее бродяги, а директор банка ценится выше уборщицы. Важно осознавать свой социальный статус, прежде чем вы начнете «играть» других, поскольку ваш «нормальный статус» всегда угадывается в общении.

В следующий раз, когда вы окажетесь среди множества незнакомых людей, представьте, что один из них — богатый и преуспевающий рок-музыкант, который надеется остаться незамеченным. Вы чуть ли не видите сияние вокруг его головы, когда он начинает возвышаться над простыми смертными.

Социальный статус всегда тесно связан с властью. Чем больше у вас власти над другими, тем выше вы в социальной иерархии. Рок-звезды обладают немислимой властью, когда находятся на вершине успеха, но как только их диски перестают продаваться, все эти звезды начинают закатываться с головокружительной быстротой.

Знать о социальном статусе полезно, потому что конфликт в пьесах часто возникает по причине того, что герой теряет или приобретает социальный статус. Трагедия короля Лира в том, что он неуклонно утрачивает свой социальный статус. Возвышение ткача Основы над эльфами, несмотря на то, что у него выросла ослиная голова, составляет один из главных моментов комедии «Сон в летнюю ночь».

Изучение пьесы Дж. М. Барри «Восхитительный Кричтон»

Пьеса Барри «Восхитительный Кричтон», написанная в начале XX века, доводит «переключение» комедии в драму социального статуса до высочайшего уровня. В этой пьесе английская семья из высшего общества попадает на необитаемый остров и оказывается во власти умелого и находчивого дворецкого.

В первом действии дело происходит еще на корабле. Мы видим Эрнеста, задумавшего развлечение: слуг зовут «наверх» выпить чаю в обществе аристократов — друзей хозяина. В разгар вечеринки возникает неловкая ситуация, когда слуг (которыми руководит Кричтон) заставляют завязать вежливую беседу с друзьями Эрнеста. Загорающейся кульминацией пьесы является разговор между Кричтоном и лордом Лоумом.

ЛОРДЛОУМ:

Разве вы не видите, Кричтон, что наше деление на классы искусственно, что если бы мы вернулись к природе, в которой цель моей жизни, все были бы равны?

КРИЧТОН:

Осмелюсь возразить вашей светлости...

ЛОРДЛОУМ *{сусилтем}*:

Продолжайте.

КРИЧТОН:

... В разделении на классы, милорд, нет ничего искусственного. Они — естественный результат развития цивилизованного общества. (*Обращаясь к леди Мэри*). Во всех цивилизованных сообществах всегда должны быть хозяева и слуги, миледи, ибо это естественно, а то, что естественно, — справедливо.

Во втором действии события разворачиваются после кораблекрушения, когда убеждения Кричтона подвергаются испытанию. Эрнест, избранные друзья и слуги стараются приспособиться к жизни на необитаемом острове. Когда Кричтон приступает к строительству жилища, его находчивость и энергия быстро приносят ему авторитет и более высокий статус. Никчемный Эрнест сидит на перевернутом ведре и сочиняет стихи. Но этому не суждено длиться долго.

КРИЧТОН (*обращаясь к леди Мэри*):

...пока не придет корабль, мы, трое мужчин, сделаем для дам все, что в наших силах.

ЛЕДИ МЭРИ (*поджав губы*):

Мистер Эрнест ничего не делает.

КРИЧТОН (*весело*):

Но он будет, миледи.

ЛЕДИ МЭРИ:

Сомневаюсь.

КРИЧТОН (*уверенно, но, возможно, не подумав*):

Не будет работать, останется без ужина. Это сильно изменит мистера Эрнеста.

ЛЕДИ МЭРИ:

Не будет работать, останется без ужина. Когда вы придумали это правило, Кричтон?

КРИЧТОН (*с грузом бамбука*):

Я его не придумал, миледи. Мне кажется, что оно растет по всему острову...

Третье действие под названием «Счастливый дом» переносит нас к событиям двух прошедших на острове лет, в течение которых Кричтон стал непререкаемым лидером группы, человеком, построившим из местных материалов роскошный дом. Мы узнаем, что все действительно изменилось. Леди Мэри стала охотницей, и даже Эрнест честно выполняет свою долю работы, хотя и под угрозой «ведра», — наказания водой, применяемого бывшим дворецким по своему усмотрению. Кричтон, которого все теперь зовут «Хозяином», все свое влияние направляет на обожающую его леди Мэри.

КРИЧТОН:

Я властвую над всеми. Для меня они не более чем рубящие дрова и черпающие воду. Эти берега мои. К чему колебаться; у меня нет больше сомнений. Я верю в свою правоту. Дорогая Полли, я полюбил вас; вы боитесь стать моей женой. ('*Она покачивает руками и молчит*). «Я был царем Вавилона, а вы — христианской рабыней».

ЛЕДИ МЭРИ (*очарованная*):

Вы самый замечательный человек из всех, кого я знала, и я не боюсь...

Но когда все танцуют, празднуя предстоящее бракосочетание «Хозяина» с леди Мэри, пушечный выстрел сигнализирует о прибытии спасательной команды английских моряков.

За считанные минуты «естественный» порядок вещей начинает возвращаться к прежнему укладу.

Четвертое действие переносит нас на «другой остров» — в Англию. Эрнест написал возмутительно лживую историю событий, произошедших на необитаемом острове, где он изобразил себя героем и благодетелем, и эту

версию горячо поддерживают его друзья-аристократы, бывшие с ним на острове. В этой версии Кричтон играет лишь незначительную вспомогательную роль надежного дворецкого. Однако Кричтон, похоже, рад потворствовать обману. Пьеса заканчивается диалогом между Кричтоном и леди Мэри.

ЛЕДИ МЭРИ:

Вы меня презираете, Кричтон? (*Человек, который никогда не мог солгать, не отвечает на вопрос.*) Вы лучший среди нас.

КРИЧТОН:

На острове, миледи, может быть, это и так, но в Англии — нет.

ЛЕДИ МЭРИ:

Значит, что-то неладно с Англией.

КРИЧТОН:

Миледи, даже от вас я не могу слышать слова против Англии.

ЛЕДИ МЭРИ:

Скажите мне одну вещь: вы не утратили мужества?

КРИЧТОН:

Нет, миледи.

(*Она уходит. Он выключает свет.*)

Так заканчивается одна из величайших комедий с «переключением» статуса — предостережением, возможно, обращенным к зрителям, что пора заглянуть в свою совесть.

Особенностью переключения социального статуса является, конечно, то, что под влиянием обстоятельств персонажи меняют свою точку зрения и свое поведение. То, что они говорят, мы можем назвать их вербальным статусом, а их поступки — физическим статусом.

Вербальный статус

Каждое сказанное слово или фраза несет в себе вербальный статус. Слова человека и позиция, в них выраженная, автоматически указывают на положение говорящего на упомянутых «качелях» статусов. Когда два человека на «качелях» имеют противоположные статусы — королева и бродяга, например, тогда подготовлена почва для активного проявления вербального статуса, подрывающего установленный относительный социальный статус.

Наиболее очевидный способ использования вербального статуса, чтобы утвердиться на верхней позиции на «качелях», — это страшно кого-нибудь оскорбить, причем показать, что вы сделали это намеренно и вполне осознанно. Чем неприятнее образ, который вы можете создать в умах людей, тем более вы понижаете статус человека, которого хотите унижить.

Хорошим примером может служить яростный обмен оскорблениями между Еленой и Гермией в шекспировской комедии «Сон в летнюю ночь». Я выделил оскорбления вербального статуса жирным шрифтом. Как вы увидите, «качели» стремительно двигаются то вверх, то вниз.

ЕЛЕНА:

...ты хочешь вызвать

Мой кроткий дух на резкие слова?

Стыдись, стыдись, ты, лицемерка, кукла!

ГЕРМИЯ:

Что? Кукла я? Ах, вот твоя игра. Так ты наш рост сравнила перед ним И восхвалялась вышиной своей, Своей фигурой, длинной фигурой... Высоким ростом ты его пленила И выросла во мнении его **Лишь потому, что** ростом я мала? **Ты думаешь**, раскрашенная жердь, Что я мала? Не так уж я мала, Чтоб не достать до глаз твоих ногтями!

ЕЛЕНА (*Цеметрию и Лизандру*):

Хоть вы смеетесь надо мной, у вас же Прошу защиты: так меня никто Не проклинал! На брань не мастерица, Я робости девической полна. Она меня побьет! Хотя она И ниже ростом, я не справлюсь с нею...

Но Гермия страшна бывает в гневе;

Она была уже и в школе злючкой, Хоть и мала, неистова и зла.

ГЕРМИЯ:

Опять «мала»? Твердит о малом росте! Зачем вы ей даете издеваться? Пустите к ней. . .

В этот момент вмешивается Лизандр.

ЛИЗАНДР:

Прочь, карлица, пигмейка, Зачатая на спорынье! **Прочь**, желудь! **Прочь**, бусинка!

«Сон в летнюю ночь», действие 3, сцена 2

Отсюда следует, что самый легкий способ предоставить кому-либо высшее положение на социальных «качелях» — это расточать данному человеку комплименты, причем как можно искреннее. Граф Глостерский (позднее король Ричард III) максимально использует этот прием, соблазняя леди Анну, мужа которой он только что убил. Она плюнула ему в лицо, когда он заявил, что будет для нее лучшим мужем, чем ее любимый Эдвард.

ГЛОСТЕР:

Плевать в лицо! За что же?

ЛЕДИ АННА:

Смертельным ядом плюнуть бы в тебя!

ГЛОСТЕР:

Яд не бывал вовек в устах столь нежных.

ЛЕДИ АННА:

Яд не бывал вовек на худшей жабе. Прочь с глаз моих — ты взор мне отравляешь!

ГЛОСТЕР:

Твои глаза мне отравили взор!

ЛЕДИ АННА:

Пусть взор мой станет взором василиска, Чтоб насмерть поразить тебя!

ГЛОСТЕР:

Пусть станет!

Я труп живой — и счастлив лечь в могилу...

«Ричард III», действие 1, сцена 2

Добавьте убедительной критики в свой адрес, тем самым снижая свой статус, и вы утвердите своего партнера на недостижимой высоте. Шестнадцатью строками ниже Анна слышит от будущего короля такие слова:

ГЛОСТЕР:

...Вовек я не молил врага иль друга, Язык мой к нежной речи не привык, Но вот погнался я за красотой — И молит сердце гордое, склоняя Язык суровый к ласковым речам.

Вскоре после этого они сочетаются браком! Конечно, обычно все не так просто. В современном обществе чрезмерные оскорбления и восхваления воспринимаются одинаково негативно. Оскорбления, если они искренни, настолько унижают другого человека, что дело может дойти до драки (вспомните футбольных хулиганов).

Безудержный поток комплиментов вызывает подозрение, поскольку неясны истинные мотивы говорящего. Люди изобретательны и используют разнообразные приемы для того, чтобы позиционировать себя на каждом качеле по отношению к каждому новому партнеру.

Приверженцы теории под названием «Транзакционный анализ» подразделяют наш вербальный статус на три типа: вербальное поведение взрослого человека, родителя или ребенка. Они считают, что когда мы говорим, то подсознательно выбираем одну из этих ролей. И часто берем на себя роль, не соответствующую нашему социальному статусу. В телевизионных реалити-шоу любят эту тему: «плохая» мать, которая властвует над своими детьми, закатывая истерики или знаменитости, которые ведут себя как избалованные тинэйджеры, когда немного выпьют.

Однако «переключение» социального статуса может быть и намеренным. Учитель начальной школы, который просит ребенка помочь ему решить задачу по арифметике, использует модель поведения ребенок-родитель: учитель знает ответ, но поднимает статус ребенка, чтобы придать тому уверенности в решении задачи. Конечно, важно слышать сам разговор: к примеру, саркастический тон учителя даст ребенку понять, что на самом деле он не заслуживает уважения. В данном случае оскорбление скрыто в тоне голоса, а не в произнесенных словах.

Транзакционный анализ — полезный прием для «проникновения» в вербальный статус человека. В качестве мастер-класса для использования вербального статуса взрослый/родитель/ребенок можно обратиться к язвительной и построенной на метких наблюдениях пьесе Алана Эйкборна «Авторитет матери». В этой пьесе мужа-грубияна ставит на место его соседка — отчаянно одинокая молодая мать. Ей удается справиться с ним благодаря удачно выбранной ею модели поведения — она обращается с ним, как с ребенком.

Изучение пьесы Алана Эйкборна «Авторитет матери»

Действие этой одноактной пьесы разворачивается в гостиной Люси — матери маленьких детей. Она живет под грузом постоянных забот, и все время ходит в халате. Соседка Розмари входит в комнату, чтобы передать телефонограмму от вечно отсутствующего мужа Люси. Но Люси настолько погружена в заботы о своих малышах, что, по-видимому, уже не в состоянии «нормально» общаться со взрослыми людьми.

ЛЮСИ:

Может, хотите чего-нибудь выпить?

РОЗМАРИ:

Выпить? Гм, а который час? Ну, даже не знаю, стоит ли. Половина — а впрочем, почему бы и нет? Да, пожалуйста. Почему нет? Мне немножко.

ЛЮСИ:

Вам апельсинового или лимонного?

РОЗМАРИ:

Простите?

ЛЮСИ:

Апельсинового сока или лимонного? Или можно молока?

РОЗМАРИ:

А, понимаю. Я думала, вы имеете в виду ...

ЛЮСИ:

Да бросьте вы. Так апельсинового или лимонного? Я жду...

РОЗМАРИ:

А нельзя ли немного кофе?

ЛЮСИ:

Нет.

РОЗМАРИ:

Вот как.

ЛЮСИ:

Из-за него вы не уснете. Принесу апельсинового, он для вас полезнее.

РОЗМАРИ:

О!

ЛЮСИ (*уходя из комнаты*):

Сидите спокойно. Не надо суетиться. Я скоро вернусь.

Так начинается удивительно безжалостная серия эпизодов, в которой Люси в своем вербальном статусе неизменно придерживается модели поведения родитель-ребенок. Даже появление Терри, властного мужа Розмари, никак не влияет на манеру поведения Люси. Терри вовлекает свою жену в неуместный спор о роли мужчин и женщин в семье, и их обоих резко обрывает Люси, которая затем уходит, чтобы принести Терри выпить (стакан молока). Пока Люси отсутствует, Терри, в свою очередь, занимает авторитарную и на этот раз агрессивную позицию по отношению к своей жене.

ТЕРРИ:

...давай-ка поменьше об этом, если ты не против.

РОЗМАРИ:

О чем?

ТЕРРИ:

Да о том, что я никогда не выхожу из дома.

РОЗМАРИ:

Но это правда.

ТЕРРИ:

Даже если это правда, ты не должна говорить это при других людях.

РОЗМАРИ:

Честно, Терри, ты такой обидчивый. В последнее время я говорю все не так, да?

ТЕРРИ:

Почти все не так, раз ты об этом заговорила.

Диалог между ними опускается на ступень ниже, когда Розмари, попивая апельсиновый сок, переходит в наступление на жующего печенье Терри, и у них возникает разговор, очень напоминающий перепалку между детьми.

РОЗМАРИ:

Ты все время злишься, злишься, злишься. Я и рот боюсь открыть. Не знаю, что на тебя нашло в последнее время. Ты в плохом настроении с утра до вечера ...

ТЕРРИ:

Ты это о чем?

РОЗМАРИ:

Ворчишь, жалуешься...

ТЕРРИ:

Да замолчи ты.

РОЗМАРИ:

С некоторых пор с тобой стало невозможно жить.

ТЕРРИ:

Я сказал, замолчи.

Терри выхватывает у жены сок и допивает его — она начинает плакать. В комнату быстро входит Люси и отчитывает Терри: заставляет его извиниться и выпить молоко. В конце пьесы женатые соседи мирятся и вместе выходят из дома:

ЛЮСИ:

Ну ладно, проваливайтесь, оба.

РОЗМАРИ (*целуя ее в щеку*): Спокойной ночи.

ЛЮСИ:

Спокойной ночи, дорогая. Спокойной ночи, Терри.

ТЕРРИ (*тоже целуя Люси*): Спокойной ночи.

ЛЮСИ:

Спите крепко.

ТЕРРИ:

Надеюсь, клопы не будут кусаться.

ЛЮСИ:

Терри, возьми Розмари за руку. *Розмари и Терри берутся за руки.* Смотри же, осторожно доведи ее до дома.

ТЕРРИ:

Спокойной ночи.

РОЗМАРИ:

Спокойной ночи.

ЛЮСИ:

Спокойной ночи.

Терри и Розмари уходят, держась за руки.

ЛЮСИ *посылает им воздушный поцелуй (со вздохом)*! Славные ребята. Честное слово.

Так заканчивается забавный и (когда вы видите его на сцене) удивительно реалистичный анализ того, как «поведение порождает поведение», в котором вам, возможно, преподается урок: если вы ведете себя, как ребенок, то заслуживаете к себе отношения, как к ребенку. Ребенок, родитель, взрослый — эти используемые вами слова задают тон развитию ваших отношений с окружающими.

Когда вы размышляете над тем, как «сыграть» вербальный статус, придерживайтесь образа «качелей». На «качелях» имеется более трех потенциальных точек равновесия, и вы можете модифицировать ваши позиции на них, деликатно изменив произносимые вами слова. Вспомнив, как по-разному вы говорите с различными людьми, вы поймете, что я имею в виду.

Вообще-то я не знаю, понимаете ли вы, что я хочу сказать, поскольку мы, вероятно, никогда не встречались. Если я напишу «вы, наверное, знаете, что я хочу этим сказать», что ближе к истине, вы, возможно, слегка обидитесь на подразумеваемое мной сомнение в вашей способности следить за моей мыслью. Если я напишу «вы, вероятно, так и не поняли, о чем речь», эти слова удивят вас, и вы можете вообще отбросить эту книгу (или будете читать ее более внимательно!).

Все это может привести нас (я надеюсь) к приятному усложнению игры в вербальный статус — к юмору. Если мы с вами знакомы и даже друзья, тогда вы не станете возражать, если я буду подсмеиваться над вашим статусом читателя (вам ведь придется попотеть, чтобы разобраться в этих концепциях, не так ли? Постарайтесь прочитать книгу еще раз м-е-д-л-е-н-н-о). Можете назвать автора этой книги напыщенным самовлюбленным тупицей (есть такая вероятность). Друзья могут позволить себе нарушать правила вербального статуса и использовать в качестве оружия юмор.

Совет актеру

Для актера мучительно то, что до начала репетиции многие детали ему неизвестны. Один персонаж адресует язвительные реплики другому. Можно ли считать это серьезным оскорблением? А может, это шутка, которая нравится обоим? Или неуклюжая попытка блеснуть остроумием, которое кажется смешным только одной стороне? Часть удовольствия от репетиций состоит в том, чтобы узнать, что на самом деле происходит. Поэтому предложите режиссеру и коллегам-актерам рассмотреть несколько вариантов исполнения роли.

Индивидуальные упражнения

Самостоятельная работа над вербальным статусом сводится в основном к изучению речи или сценических эпизодов. Однако можно получить удовольствие и необходимые знания, исследуя вербальный статус у людей, которые об этом не подозревают.

* Когда будете в магазине, сделайте вежливый и искренний комплимент продавцу относительно его внешности (или того, как он одет). Внимательно проследите за его реакцией; он наверняка поднимется в собственных глазах.

* В следующий раз как-нибудь покритикуйте себя (скажите, например: «Я слишком толст для него», примеряя пиджак; если комментарии со стороны продавца не последует, добавьте: «Ведь правда?»). Обратите внимание на его реакцию.

* Когда вы в следующий раз встретите знакомого (который не читал эту книгу!), расхвалите его до небес и одновременно обругайте себя последними словами. Отметьте его реакцию.

Когда вы в следующий раз встретите (своего действительно хорошего) друга (который, опять же, не читал эту книгу), сильно оскорбите его, а себя расхвалите. Отметьте его реакцию, а затем расскажите, почему вы это делали. Удачи вам в дружбе.

Упражнения с партнером

1. Станьте лицом к партнеру. Сделайте ему комплимент относительно того, чем вы искренне восхищаетесь — по поводу его внешности или какой-то черты характера. Начните с простой фразы: «Что мне действительно в тебе

нравится — это...». Теперь очередь партнера сделать вам комплимент. Продолжайте обмениваться лестными замечаниями, стараясь быть краткими. Когда почувствуете, что запас нужных слов начинает иссякать, переведите разговор на то, как приятно было получать простые комплименты.

2. Как и в предыдущем упражнении станьте лицом к партнеру. Но на этот раз оскорбительно отзывайтесь о внешности или характере друг друга. Однако не допускайте излишней грубости. Если вы обеспокоены тем, что можете серьезно обидеть партнера, сбавьте обороты (например, скажите: «Ты слишком много разговариваешь»). Еще менее оскорбительный вариант этого упражнения включает в себя использование длинных и бессмысленных слов типа «дриббетифид». Если вы скажете кому-то, что он пахнет, как «дриббетифид», это будет звучать как-то не так обидно. Затем обменяйтесь впечатлениями о подобного рода оскорблениях.

В этом упражнении, сделайте партнеру комплимент, который на самом деле будет замаскированным оскорблением. Можете сказать ему: «Ты сделал со своими волосами все, что смог», или «Ты выглядишь не таким уж старым» или «Если ты знаешь, что в чем-то прав, то будешь стоять на своем до конца». Обсудите, как это воспринял адресат.

3. Устройте импровизацию на тему «Хозяин и слуга». Слуга должен произносить фразы, понижающие статус хозяина, причем тот это не вполне сознает. (Помогая хозяину выбрать туфли, слуга может спросить: «Сэр, вы хотели бы надеть старые туфли или очень старые?»)

4. Проведите разбор эпизода, в котором вы и ваш партнер определяете слова и фразы, снижающие или повышающие статус другого. Проиграйте эпизод с различными целевыми установками: вначале сыграйте его, искренне высказывая комплименты и оскорбления. После этого постройте сцену так, как если бы оба персонажа были друзьями и решили посмеяться: теперь все похвалы шутливо неискренни, а оскорбления воспринимаются как розыгрыш.

В каждом случае обсудите то, как действие в рамках упражнения изменяет отношения между партнерами или персонажами.

Физический статус

Проработав со студентами несколько недель, я ставлю над ними небольшой эксперимент. Я объявляю перерыв, затем возвращаюсь в аудиторию и приглашаю студентов сесть на пол. После этого я по очереди прошу некоторых из них высказаться по теме, над которой мы работали до перерыва. Как только занятия возобновляются, студенты начинают чувствовать напряжение. Экстравертированные в жизни люди начинают опускать голову в надежде, что их не спросят. Завязтые остряки перестают острить. Пока я выслушиваю сбивчивые комментарии, более смелые студенты встречаются со мной взглядом, но быстро отворачиваются. Через десять минут в аудитории воцаряются тишина и уныние.

С этого момента я уже не могу больше сдерживаться и признаюсь, что играл роль. Я спрашиваю, что они думали обо мне после того, как мы вернулись с перерыва. Все студенты полагали, что чем-то меня раздражают. Опоздавшие считали, что я устроил им холодный прием из-за их непунктуальности; остряки думали, что их шутки показались мне оскорбительными; те, кто отвечал, думали, что наводят на меня скуку. Я прошу их уточнить, что именно я делал иначе: они говорят, что я вел себя агрессивно, или слишком эмоционально, или, наоборот, неэмоционально. Я прошу их не интерпретировать мои чувства, а указать, что именно я *делал* не так, как всегда: чем мои физические действия отличались от моего обычного поведения?

После наводящих вопросов студенты начинают говорить, что мое физическое поведение временно изменилось. Если обычно я сидел на одном уровне с группой, то на этот раз я стоял, как бы возвышаясь над ними. Если раньше

я имел привычку обводить взглядом всех присутствующих на занятии, то теперь я либо пристально смотрел на кого-то из студентов, либо совсем отводил взгляд. Обычно я немного суетился, теперь же держался очень спокойно. Эти и другие небольшие перемены в моем физическом поведении вывели их из равновесия и полностью изменили «вкус» наших отношений.

Во мне проявились все черты высокого физического статуса. Я был физически раскрепощен; я держал руки на бедрах, как бы увеличивая занимаемое мной пространство; я пристально смотрел на студента, никак его не подбадривая (кивком или улыбкой). Пару раз я близко подходил к отвечающему, вторгаясь в его личное пространство.

Вы можете легко представить себе, какие знаки я бы подавал, если бы вел себя как человек с очень низким физическим статусом. Физическое поведение играет огромную роль в общении между людьми. В разделе 3 мы рассмотрим этот аспект более подробно. Что касается упражнений, то изучение физического статуса является, конечно, исследованием языка жестов. Детально описанные в следующем разделе упражнения позволят вам воплотить эти идеи на практике.

Сведя вместе три типа статуса, используемые человеком — социальный, вербальный и физический, — вы получите достаточно полное представление о конкретном человеке и своем отношении к нему. Полезно представить ваше статусное взаимоотношение с другим действующим лицом как некий фотоснимок. А образ «качелей» особенно действенен и одновременно прост.

В правой нижней части Таблицы профиля характера вы найдете графу «Статус». Следуйте указаниям, содержащимся в этом разделе Приложения, чтобы показать основное статусное взаимоотношение персонажа с другим действующим лицом.

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

Заполняя графу «качелей» в таблице, вы составляете представление о полном статусе своего героя — социальном, вербальном и физическом — по отношению к другому ключевому персонажу. Маша — полезный партнер по «качелям» для Наташи, отчасти потому, что довольно открыто критикует жену своего брата. Если свести в единую картину факты, вещи, которые Наташа слышала от Маши, и первые мгновенные впечатления о личности Наташи, то покажется вероятным, что Наташа ощущает себя гораздо ниже опытной и откровенной Маши. Тот факт, что Наташа управляет домом, в котором живет Маша, становится поэтому интересным усложнением.

Инструмент № 3: влияние власти

Обладание властью придает нам уверенности в отношениях с другими людьми. Оно несет с собой статус и дает нам нечто определенное для решения проблем повседневной жизни.

Драматурги и актеры понимают значение власти, но их знание скорее инстинктивно. Власть лежит в корне повествования. Трагедия короля Лира — трагедия человека, отдающего власть людям, которым ее все время недостаточно и которые в конечном итоге полностью забирают эту власть у короля. Центральные конфликты между героями в пьесах Гарольда Пинтера и Артура Миллера часто связаны с властью, ее использованием и злоупотреблением ею. Но что такое власть и какое определение ей можно дать?

Основываясь на работах таких исследователей, как Джон Р. П. Френч и Бертрам Рэвен, преподаватели в школах бизнеса часто раскрывают понятие о власти во всем ее великолепии. В одной из глав книги Д. Картрайта и А.

Зандера «Групповая динамика: исследования и теория» (Tavistock Publications, 1968) описано несколько типов власти. В моем понимании они сводятся к следующим основным типам:

* Допустимая власть — власть, которой человеку позволено пользоваться в силу его положения в данной культуре (например, менеджер может попросить сотрудника, занимающего более низкую должность, выполнить некое задание; полицейскому позволено арестовать подозреваемого; родители могут наказать ребенка, лишив его карманных денег).

* Злоупотребляемая власть — власть, которую человек использует для того, чтобы принудить другого сделать что-то (хулиганистый мальчишка в классе может вымогать у другого ребенка деньги). Такой тип власти применяется также тогда, когда человек, обладающий допустимой властью, злоупотребляет своими полномочиями (например, врач безо всяких оснований просит пациента раздеться).

* Власть вознаграждения — власть предоставить то, что имеет ценность для другого человека (менеджер, проводящий собеседование с кандидатом на должность, принимает того на работу; за хорошее поведение родители дают ребенку сладкое; ребенок награждает маму или папу улыбкой).

Власть знания (или опыта) — власть, проистекающая из обладания информацией или знаниями, которые могут быть необходимы другому человеку (например, бомж знает, где находится ближайшая стоянка такси; мастер может починить компьютер).

* Власть связей — власть, проистекающая из близости к лицу, обладающему влиянием (например, отец какого-нибудь ученика — директор школы; ваш друг — известный киноактер).

* Личностная власть — власть, которой человек обладает благодаря своей привлекательности для других (например, модель; человек, великолепно рассказывающий анекдоты).

Вот пример власти в действии. В этом сценарии я отметил соответствующими номерами типы власти, которые используются в отдельных местах приведенной ниже истории.

Сторож парка видит бездомного парня, спящего на скамейке в центре города. Сторож будит юношу и призывает тому убраться (1): молодой человек поднимается и уходит. Парень встречает хорошенькую (6) туристку, которая служит в полиции, но в настоящий момент находится в отпуске. Она спрашивает парня, как пройти к собору, и он дает ей четкие указания (4). Прощаясь, женщина предлагает молодому человеку мелочь (3), и тот ее берет. За всем этим наблюдает сторож. Когда женщина уходит, он подходит к парню и требует у него деньги, угрожая донести на него за попрошайничество (2). Молодой человек зовет на помощь женщину-полицейского (5). Та возвращается и вмешивается, предъявляя свое удостоверение (1). Сторож быстро удаляется.

Итак, власть индивида проистекает из различных источников. Работа, роль в семье, образование, приобретенные навыки (включая хобби), личные особенности, социальное положение — все это наделяет вашего персонажа аспектами власти, благодаря которым он оказывает потенциальное влияние на других.

Фильмы, спектакли и телевизионные комедии довольно часто строятся вокруг недоразумений, касающихся власти: гоголевский «Ревизор» — блестящий тому пример. Простое недоразумение — убеждение в том, что появившийся в городе человек является важным государственным чиновником, хотя он вовсе не тот, за кого себя выдает, — приводит к целому ряду событий и происшествий, отражающих темную сторону городской жизни. Сюжет классической телевизионной комедии «Фолтли-Тауэрс» («Fawlty Towers») целиком построен на ошибочном представлении о том, что клиент — высокопоставленный инспектор ресторанов.

Но, пожалуй, лучше всего эта тема раскрывается в фильме «Я был там» («Being There»). Стареющего и слабоумного садовника (Питер Селлерс), буквально выброшенного в неведомый ему современный мир после смерти его хозяина, сбивает машиной, а затем окружает заботой богатый приятель американского президента. Скромное пове-

дение садовника и его ненавязчивые советы по выращиванию растений делают его в глазах новых влиятельных друзей великолепным гуру в сфере бизнеса, который изъясняется метафорами.

В мюзикле Вилли Рассела «Кровные братья» («Blood Brothers») также рассказывается о власти, в частности, о том, как доступ к власти дает людям преимущества в жизни. В сценарии Рассела близнецов из бедной семьи при рождении разлучают. Один из них, Микки, остается с матерью, уборщицей, а другой, Эдвард, становится приемным сыном в зажиточной семье (где его мать работает уборщицей). Мы следим за тем, как с возрастом меняются судьбы мальчиков. Они редко встречаются, так что мы (и они тоже) видим все более расширяющуюся между ними пропасть.

Проблемы, связанные с властью, встают особенно остро, когда под властью находитесь вы, и Рассел приводит множество примеров того, как общество благоволит к людям, уже имеющим некие преимущества перед другими, будь то образование, работа, здоровье или социальная уверенность. Инцидент в первом акте служит примером того, как некто, обладающий допустимой властью, применяет ее избирательно — склоняясь к злоупотреблению властью в первом случае, и даже предлагая вознаграждение в форме совета от знающего человека во втором. Обоих близнецов поймали с поличным на месте мелкого преступления. Матери Микки этот некто рявкает:

«Так вот, с этого момента никаких чертовых предупреждений не будет. Или вы будете присматривать за ними, миссис, или вас вызовут в суд, а то и что-нибудь похуже, понятно?»

Приемной матери Эдварда он говорит:

«В общем, миссис Лайонз, это была не больше чем шалость, можете мне поверить. На вашем месте я бы дал ему поменьше карманных денег. (Смеется). Но, если не возражаете, я скажу вам одну вещь, ну, короче, я не позволял бы ему водиться с этими типами. Лучше ему общаться с ребятами его круга, миссис Лайонз».

В своей музыкальной пьесе Рассел хочет показать, что, употребляя радикально различные типы власти в отношениях с окружающими — одного человека мы хвалим, другого наказываем, одному отдаем предпочтение, а другого унижаем, — мы оказываем влияние на то, кем эти люди становятся.

Полезные советы

Осознав важность различных типов власти, вы можете применять это знание для того, чтобы обострить свое восприятие на сцене. В планирование роли вы должны включить тщательное прочтение сценария, чтобы уяснить для себя, какими типами власти обладает ваш персонаж. Вы можете занести эти данные в графу «Власть» Таблицы профиля характера.

Ощущение власти способно реально помочь актеру в понимании того, почему его герой ведет себя так, а не иначе, и почему другие позволяют ему поступать подобным образом. Это поможет вам также избежать стереотипов. Персонаж с низким социальным статусом, например проститутка, может обладать рядом определенных типов власти: личной властью (красивая внешность); властью знания (уличной жизни, имен клиентов); властью, которую обеспечивают связи (знакомство с сутенером и с важными клиентами); злоупотребляемой властью (шантаж клиентов); властью вознаграждения (включите свое воображение!).

Подобным образом персонаж с, казалось бы, высоким социальным статусом — например, мэр небольшого городка — может оказаться маловлиятельным человеком.

Индивидуальные упражнения

* Составьте список своих сильных качеств, способных оказывать влияние на других. Даже если вы безработный, у вас все же есть допустимая власть потребовать выплаты вам социального пособия в течение определенного периода времени. Приведите хотя бы один случай по каждому из типов власти, когда вы использовали ее по отношению к кому-либо.

* Вспомните хорошо знакомого вам человека, который не кажется вам особенно влиятельным. Освежите в памяти шесть типов власти. Теперь постарайтесь привести хотя бы один пример власти каждого типа. (Знание человеком всех действующих лиц в «Звездных войнах» может лично на вас не производить впечатления, однако...).

* Выберите в известной пьесе монолог, с которым вы обращаетесь к сценическому персонажу. Найдите в монологе места, где ваш персонаж использует конкретный тип власти, чтобы оказать влияние на другого героя пьесы. Определите тип власти, используемый в каждом случае.

*

Упражнения с партнером

1. Выберите «застывший» момент в воображаемой сцене, когда два типа власти вступают в конфликт. Например, кто-то из родителей собирается злоупотребить своей властью и ударить ребенка, а тот пытается избежать наказания с помощью личностной власти, придавая своему лицу выражение искреннего раскаяния; или директор школы пытается воспользоваться допустимой властью, чтобы отказать в приеме в школу ребенка «пробивного» родителя, который предлагает внести некую сумму денег в школьный фонд. Не нужно планировать сцену. Исходя из эпизода, дайте ему развитие и посмотрите, что получится. Постарайтесь убрать подоплеку власти (например, у родителя нет лишних денег) и посмотрите, что получится на этот раз. Затем добавьте одному из персонажей какой-нибудь новой власти.

2. Выберите диалог из известной пьесы, как и в пункте 3 в индивидуальных упражнениях. Найдите в диалоге места, где оба персонажа используют конкретный тип власти, чтобы оказать влияние на другого; определите тип власти, используемый в каждом случае.

3. Сделайте тоже, что и в предыдущем упражнении, но теперь обсудите с партнером некий сдвиг во власти — например, если А раньше находил В очень привлекательным (то есть В обладает личностной властью), то сейчас В считается менее привлекательным. Или (если взять воображаемый пример из п. 1) родитель, собирающийся применить свою власть против ребенка, прикован к инвалидному креслу. Проиграйте сцену заново и обсудите изменения в динамике действия, несмотря на неизменность текста.

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

А. П. Чехов наделил Наташу удивительно широким спектром типов власти, которые в сравнении с возможностями Андрея и его сестер, должны показать нам, почему пьеса в меньшей степени является драмой бездействия (за что обычно критикуют «Три сестры») и в большей степени драмой людей порядочных и талантливых, страдающих от ограничений, которые накладывают на них общество и их собственные черты характера.

Будучи женой Андрея, Наташа приобретает благодаря этому значительную допустимую власть — над слугами, например, и в меньшей мере над сестрами мужа. Она считает, что имеет право злоупотреблять этой властью, когда

выходит из себя, и направлять ее как на слуг, так и на сестер мужа. Ей нравится пользоваться властью вознаграждения по отношению к Андрею и детям, окружая последних заботой и вниманием. Как член семьи она, несомненно, получает ценную власть знания над окружающими, но особый опыт она приобретает в роли матери (эту роль среди четырех женщин играет только она). То, что она родственными узами связана с Андреем, а стало быть, и с его сестрами, дает ей статус в местном обществе, а ее красота — источник личной власти сперва над Андреем, а затем над Протопоповым (среди прочих, несомненно).

Так человек, воспринимаемый нами вначале как аутсайдер и жертва, начинает вызывать все больший интерес.

Раздел 3. ТЕЛО

В этом разделе мы сконцентрируем внимание на том, как актеры, а по сути дела — все люди в жизни используют тело для передачи оттенков чувств или настроений. Мы познакомимся с пятью новыми «инструментами», которые помогут вам изменять способ самовыражения посредством языка тела.

Актеры используют свое мастерство невербальной коммуникации, чтобы быть уверенными в том, что зрители точно и правильно воспринимают направляемые ими «послания». На сцене или съемочной площадке актер должен хотя бы частично сознавать, каким образом его тело передает то или иное состояние, чтобы в случае необходимости постараться внести требующиеся коррективы. Этот раздел даст вам знания, необходимые для достижения такой осознанности. Актеры используют тонкости физического поведения и для расширения собственного амплуа, то есть чтобы уметь передавать самые разные типы человеческих характеров. Новые инструменты мастерства, представленные в этом разделе, тоже отличаются большим разнообразием.

Инструмент № 4 — контроль напряжения — каким образом мышечное напряжение отражает психологическое состояние персонажа. Инструмент № 5 — контроль высоты — почему люди в разных ситуациях стараются принять позу, в которой они кажутся ниже или выше своего роста. Инструмент № 6 — контроль открытости — как манера людей закрывать или открывать грудную клетку и область живота порой выдает их мысли и чувства. Инструмент № 7 — работа над визуальным контактом — что скрывается за разной продолжительностью и уровнем визуального контакта. Инструмент № 8 — контроль пространства — то, как люди используют физическое пространство в присутствии других.

Здесь, как и в предыдущем разделе, вам будут предложены примеры, полезные советы и упражнения для развития способности изменять свое физическое поведение на сцене.

Как бы самоочевидно это ни звучало, рискну повториться — никто не в состоянии услышать ваши мысли. Они принадлежат только вам, и если вы предпочтете держать их при себе, вы вполне в этом преуспеете. Люди могут (и будут) пытаться понять, что происходит у вас в голове, но это будут лишь догадки.

Несколько лет назад я видел объявление о наборе желающих работать в полиции, в котором самоуверенно заявлялось, что офицеров полиции обучают распознавать, когда подозреваемый лжет: якобы такой человек во время разговора потирает свой нос. Думаю, что по крайней мере парочка подозрительных лиц предстала перед судом из-за того, что у них не вовремя зачесался нос.

Несомненно, существуют определенные физические признаки, которые не в состоянии имитировать даже некоторые из наших величайших актеров. Сильное потоотделение, внезапная бледность, покрывающая лицо, или ощущение сухости во рту — для всех этих физических проявлений необходимы реальные психологические стимулы. За исключением этих «предательских» признаков, мы, люди, как вид, прекрасно умеем «замечать следы» — обычно за счет сдерживания животных инстинктов, побуждающих нас бороться или пускаться наутек.

Тем не менее, часто один человек способен ощущать, что происходит в уме или душе другого человека. Секрет состоит в том, чтобы уметь внимательно наблюдать и улавливать те физические проявления, которые нам не столь успешно удастся контролировать. В общем, чем дальше от лица, тем красноречивее «сигналы». Иногда движение пальца или ноги помогает узнать нечто действительно важное о настроении человека (эксперты называют подобные признаки «утечкой»). Эти и прочие аспекты в поведении животных вида *Homo sapiens* всесторонне и поразительно интересно проанализировали эксперты вроде зоолога Десмонда Морриса.

Что же необходимо знать актеру, который действительно стремится стать разноплановым, уметь передавать по возможности наибольший диапазон человеческих характеров? Каковы те ключевые телесные «переменные», которые изменяются в зависимости от личности конкретного человека? Их пять — или, по крайней мере, четыре плюс «джокер в колоде». Это напряжение, рост (высота), открытость, пространство (или, точнее, его использование) и визуальный контакт. Роль джокера выполняет пространство, в чем вы убедитесь дальше.

Инструмент № 4: контроль напряжения

Состояние напряженности вызывается сокращением мышц: они напрягаются. Часто это происходит по вполне понятным причинам: вы хотите поднять какой-то предмет, двигаетесь вперед или просто пытаетесь избежать падения. Даже для того чтобы стоять неподвижно на одном месте, требуется некоторое мышечное напряжение. Однако нередко мы сжимаем мышцы без видимой причины. В результате какого-то психологического стимула мы оказываемся в «напряженном» состоянии.

Стереотипным примером состояния крайнего напряжения человека является армейский сержант, в чьем подчинении находится подразделение недисциплинированных юнцов. Он обязан привести их в требуемую форму, прежде чем они предстанут перед старшим по званию офицером, явившимся с инспекцией. На карту поставлена репутация всего полка и самого сержанта как наставника новобранцев. Поэтому он стоит перед ними прямой и натянутый, как струна.

Допустим, один из новичков представляет для сержанта наибольшую проблему и является полным его антитипом в том, что касается самоконтроля. Хиппи, привыкший лежать или дремать там и тогда, где и когда ему заблагорассудится, чувствует себя вполне комфортно в этом мире и не видит необходимости расходовать энергию на бессмысленную муштру. Больше всего он любит полежать, вытянувшись, на спине, покуривая марихуану, устремив взгляд в космическое пространство. Ситуация просто чревата конфликтом...

Следовательно, крайние противоположности легко распознаваемы. Однако мышечное напряжение у людей обычно имеет менее заметную форму. Вот вам пример. Среди гостей на модной вечеринке мы видим двоих собеседников лицом к лицу. Один из них — мужчина — стоит, и, хотя ему нет нужды двигаться, все его тело напряжено: лоб наморщен, плечи слегка приподняты, живот подтянут, кулаки и ягодицы частично сжаты, коленные чашечки направлены вперед и даже пальцы ног внутри элегантных туфель немного напряжены. Женщина, с которой он беседует, тоже стоит, но при этом прекрасно использует только самые необходимые мышцы. Ее лицо слегка напряжено — она улыбается собеседнику, но во всем прочем ее тело напряжено ровно настолько, чтобы она могла стоять и держать в руке бокал вина.

В животном царстве мышечное напряжение является состоянием готовности к «борьбе или бегству». Необходимость быть всегда готовыми к тому, чтобы постоять за себя или пуститься наутек, широко распространена у животных, стоящих ближе к концу цепочки питания, — то есть у тех животных, которые выступают в роли дичи. Птицы и мыши являются хорошими примерами и обладают соответствующим метаболизмом: сильные сердечные сокращения, стремительные, резкие движения. Эти представители животного мира постоянно находятся настороже. И напротив, почти полную расслабленность способны позволить себе самые сильные и страшные хищники. Наверное, вам приходилось видеть по телевизору, как нежатся на солнышке львы. Они не ощущают угрозы, так что им нет причины постоянно быть начеку. Свои мышцы они напрягают только по необходимости и достаточно экономно расходуют мышечную энергию, например, когда следуют к водоему, чтобы напиться. Даже во время охоты, на полном скаку большая часть тела льва остается ненапряженной.

Что касается людей, то наше ментальное состояние, вероятно, является самым важным фактором, который определяет, насколько напряжен или расслаблен человек. Уверенность развивается или нет частично в ответ на жизненный опыт. Естественно, ощущаемая вами степень уверенности изменяется соответственно обстоятельствам. Давайте вспомним нашу парочку собеседников на вечеринке и добавим несколько подробностей, которые помогут объяснить разницу в уровне физического напряжения у каждого из двух объектов нашего анализа.

Мужчина — начинающий актер, только что окончивший драматическую школу. Он считает себя человеком довольно застенчивым в обществе незнакомых людей, хотя в компании друзей бывает полностью раскрепощен и не чувствует зажатости. В действительности он рискнул прийти на эту вечеринку только потому, что один из его товарищей-актеров сказал, что на ней можно встретить некоторых влиятельных людей. Ему не хочется, чтобы окружающие считали его лишенным амбиций, но в данный момент он чувствует себя не в своей тарелке и собирается как можно скорее улизнуть домой.

Женщина, с которой он общается, занимает должность режиссера по кастингу на телевидении. Она успешно делает карьеру и гордится собой за то, что держится так дружелюбно и просто, несмотря на власть и авторитет, которые имеет на службе. Она прекрасно владеет искусством задавать нужные вопросы и решила побольше узнать об этом молодом человеке. Она уверена в себе, прекрасно себя контролирует и довольна тем, что делает. При этом молодой человек мучается от раздражающих его противоречий: его животные инстинкты побуждают его отступить в «безопасное место», но разум говорит, что следует остаться и быть любезным с дамой. Результат: он в напряжении, она расслаблена.

Конечно, не все так просто. Женщина не замечает того, что ее нижняя челюсть (подбородок) и правая нога слегка напряжены. Беседа с молодым человеком оказалась для нее трудной работой, и его неловкость передалась ей. Выслушивая его ответы, она тоже планирует в уме, как бы найти вежливый предлог для завершения беседы.

Полезные советы

Напряжение — враг успешной игры: оно вызывает горловые спазмы и не дает говорить в полную силу легких, а также сдерживает спонтанные физические реакции. Прежде чем вы научитесь эффективно использовать напряжение, вам необходимо умение мгновенно расслабляться. Художнику для работы требуется чистый холст; это отправная точка его творчества. Полностью расслабленное тело можно назвать чистым холстом актера — отсюда начинается его акт творения.

Во время игры актер должен с осторожностью использовать добавочное напряжение. Голос человека особенно уязвим к излишнему напряжению, поэтому, даже играя героя с очень неуверенным характером, избегайте концентрации напряжения в области горла или шеи. Существуют другие способы передачи внутреннего дискомфорта, например, за счет легкого напряжения более заметных частей тела — пальцев или ног, или за счет голосовых модуляций (к примеру, тон голоса может быть выше обычного). Конечно, по мере обретения опыта вам не придется размышлять над подобными вещами в ходе исполнения. Но пока вы еще только вырабатываете контроль над «сигналами» собственного тела, такое осознание необходимо.

Индивидуальные упражнения

* Лежа на полу, практикуйтесь в полном расслаблении собственного тела. По очереди напрягайте и расслабляйте каждую группу мышц тела, начиная с пальцев ног и поднимаясь вверх до лицевых мышц. Напрягая и

расслабляя мышцы, старайтесь сохранять нормальное дыхание. Полезным может оказаться заучивание или прослушивание слов, приведенных в Приложении «Упражнение по релаксации с визуализацией».

* Постарайтесь как можно полнее расслабить мышцы тела в положении стоя.

* Выберите конкретную точку в теле. Создайте в ней напряжение и подвигайтесь, сохраняя состояние напряжения. Мысленно отметьте, как оно влияет на вас. Добавьте еще пару точек напряжения и проанализируйте, как ваш мозг начинает реагировать на телесное напряжение: мозг будет стараться рационально обосновать напряжение, возможно, предполагая разумную причину для испытываемой неловкости.

Понаблюдайте за точками напряжения у людей на любом общественном мероприятии. Отмечайте необязательную напряженность людей, подумайте, чем она может быть вызвана. Постарайтесь воспроизвести это напряжение. Будьте изобретательны!

Упражнения с партнером

1. Воспользовавшись десятибалльной шкалой, выберите вместе с партнером определенный уровень уверенности в общественных ситуациях: 10 — высшая степень, 5 — средняя, 1 — низкая. Придумайте определенную «предысторию» для подтверждения своих ощущений. Достигнув состояния готовности, войдите в заданную ситуацию, поддерживая соответствующий уровень напряжения. Продолжайте осознавать свое напряжение в сцене, но ведите себя настолько искренно, как только можете.

2. Два человека беседуют друг с другом. Одному (напряженному) хочется поскорее уйти; другой (расслабленный) прекрасно чувствует себя в ситуации. Напряженный человек со стороны кажется вполне спокойным, но его выдают легкие «утечки» напряжения, например, он кивает в разговоре чаще, чем надо, потирает пальцы, натянуто смеется. Выберите обстоятельства и два характера — решите, почему один напряжен, а другой расслаблен. Снова сознавайте свою напряженность во время сцены, но ведите себя так естественно, как можете.

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

Прочитайте и прорепетируйте предложенную ниже сцену из действия первого, когда зрители впервые встречаются с Наташей. Обратите особое внимание на то, как испытываемое героиней психологическое давление, вызванное всеобщим к ней вниманием и «неудачным» выбором одежды, способно проявляться посредством внутреннего напряжения.

(Входит Наталья Ивановна; она в розовом платье, с зеленым поясом.)

НАТАША:

Там уже завтракать садятся... Я опоздала... *(Мельком глядится в зеркало, прихорашивается.)* Кажется, причесана ничего себе... *(Увидев Ирину.)* Милая Ирина Сергеевна, поздравляю вас! *(Целует крепко и продолжительно.)* У вас много гостей, мне, право, совестно... Здравствуйте, барон!

ОЛЬГА *(входя в гостиную)!*

Ну, вот и Наталия Ивановна. Здравствуйте, моя милая!

Целуются.

НАТАША:

С именинницей. У вас такое большое общество, я смущена ужасно...

ОЛЬГА:

Полно, у нас все свои. (*Вполголоса испуганно.*) На вас зеленый пояс! Милая, это нехорошо!

НАТАША:

Разве есть примета?

ОЛЬГА:

Нет, просто не идет... и как-то странно...

НАТАША (*плачущим голосом*):

Да? Но ведь это не зеленый, а скорее матовый. (*Идет за Ольгой в залу.*)

Инструмент № 5: модуляции высоты

Человек достигает естественного роста, став взрослым. Мы не в состоянии контролировать этот процесс, который определяется такими, к примеру, факторами, как гены и питание. Но каким бы ни был ваш рост, вы то и дело изменяете его. Часто изменения являются незначительными, но могут быть заметными и иметь большое значение. Иногда побуждение к изменению высоты может быть вызвано потребностью в большем удобстве, например, желание выпрямить позвоночник после длительного сидения за клавиатурой компьютера. Но часто мы проделываем такие манипуляции без явных причин. Почему?

Люди совершают попытки изменения роста в соответствии с конкретным положением, занимаемым ими на социальных «качелях». Представьте себе типичную сценку в «шикарном» ресторане:

Молодой человек, впервые попавший в заведение подобного рода, пригласил в ресторан свою девушку, частично с целью произвести на нее впечатление. Ему хочется выглядеть уверенным, но в глубине души он чувствует, что не слишком хорошо знаком с правилами этикета, и опасается, что будет иметь глупый вид. Столик обслуживает официант, который в душе не одобряет и этого молодого человека, и сам тип подобных людей. С первого взгляда официант понял, что посетитель попал в незнакомую обстановку — он слегка сутулится, словно стараясь казаться незаметным. Официанту хочется служить отражением статуса и репутации ресторана, в котором он работает, поэтому он стоит прямо, но не напрягается, и его голова слегка откинута назад. Как только он обращается к юному посетителю, поза официанта оставляет у того четкое впечатление, что официант говорит с ним «через губу», несмотря на явно дружелюбный тон официанта.

В мире животных намеренное изменение роста вызывается вполне практическими причинами, связанными с выживанием. Охотник находит для себя возвышенное местечко или положение, с которого удобнее выслеживать добычу. Вспомните об орле, парящем в вышине над копошащимися на земле существами. Потенциальная добыча тоже иногда ищет более высокого положения — чтобы легче было заметить, с какой стороны надвигается угроза. Аналогично и охотник, и его добыча иногда стараются казаться ниже своего роста: представьте себе кошку, подстерегающую мышь или птичку. Кошка при этом всем телом прижимается к земле, чтобы стать как можно менее заметной. Вспомните о реакции белки, услышавшей какие-то угрожающие звуки: она прямо-таки расплывается по стволу, дерева и замирает.

Люди имеют обыкновение изменять рост в окружении других. Часто это происходит, когда род занятий человека требует постоянно следить за тем, какое впечатление он производит на окружающих. Следователь может продолжать стоять во время жесткого допроса сидящего подозреваемого — это вызвано желанием оказать на подозреваемого большее давление и вынудить того сознаться. Психолог, работающий с ребенком, может присесть рядом с ним на пол, чтобы малыш перестал пугаться и более охотно отвечал на вопросы.

Люди могут также пытаться изменить свой рост относительно других в социальных ситуациях. Человек более высокого статуса в компании кого-то, сидящего в кресле, может присесть на подлокотник; такие люди предпочитают смотреть на окружающих «сверху вниз». Люди более низкого статуса, напротив, стараются смотреть на других «снизу вверх». Даже в группе друзей обычно находятся такие, которые предпочитают занять место не на диване, а усесться прямо на пол или подложив под себя сумку.

Иногда люди стараются казаться выше (в попытке обретения более высокого статуса), чтобы скрыть отсутствие уверенности: им легче контролировать себя, если они физически возвышаются над другими людьми.

Вернемся к сценке в ресторане. На этот раз официант хочет, чтобы его юный клиент почувствовал себя увереннее и комфортнее. Одновременно молодой человек желает выглядеть более убедительно свободным. Официант стоит прямо, в полный рост, что, по его мнению, передает его уважительное отношение к клиенту: в конце концов официант находится «при исполнении». Однако его голова не откинута вверх, а находится во вполне нормальном положении. Молодой посетитель не сутулится, а держится более прямо. Но, сказать по правде, он сидит слишком прямо для того, чтобы выглядеть расслабившимся и спокойным.

Расположенный неподалеку от моего дома ресторанчик, в котором подают пиццу, провел недавно своеобразный эксперимент. Обслуживающий персонал стал принимать заказы у посетителей, присаживаясь к ним за столик. Это была интересная тактика: я почувствовал, что обстановка стала менее формальной, более дружелюбной — больше напоминало обычное общение между людьми. Правда, это требовало, чтобы официант «вторгался в частное пространство» посетителя (то есть за его столик), и не все люди привыкли сталкиваться с подобным при посещении ресторанов. Кроме того, не все официанты хорошо справились с задачей. Примерно через месяц владелец ресторана полностью отказался от новшества.

Полезные советы

Как и с напряжением, с высотой на сцене следует «обращаться» очень осторожно. Если вы будете стараться держаться слишком прямо или, наоборот, сжаться как можно сильнее, это приведет к добавочному напряжению ваших мышц, что способно повредить исполнению, особенно сказываясь на звучании вашего голоса.

«Крайности» в этом смысле, вероятно, уместны в какой-нибудь эксцентрической комедии или же в возвышенной драме времен Реставрации. В повседневной жизни наши старания изменить свой рост выглядят не столь заметно.

Часто полезно бывает проверить, что получится, если попытаться «сделать противоположное». Допустим, на репетиции вы сидите, сжавшись на диванном подлокотнике в сцене, в которой ваш партнер стоит. Ваши персонажи спорят. Вы ощущаете потребность встать и взглянуть в лицо второму актеру, то есть хотите каким-то образом сравняться в споре со своим партнером. Вместо того чтобы резко встать на ноги, попробуйте соскользнуть с подлокотника на диванное сиденье: достигнутая в результате перемена в настроении, возможно, вызванная желанием вашего героя показать, что он не поддался на угрозы, может оказаться более интересным и близким к жизни выбором.

Индивидуальные упражнения

1. При посещении магазина старайтесь держаться очень прямо, чтобы казаться выше собственного роста. Проанализируйте, какое влияние оказывает на вас эта перемена. Постарайтесь заметить, как реагирует на эту перемену ваш мозг. Возможно, мысленно вы пытаетесь обосновать свои действия, может быть, начинаете ощущать

себя более сильным, даже несколько высокомерным. Попробуйте и противоположное действие. Обратите внимание, замечают ли окружающие ваши манипуляции.

2. Наблюдайте за людьми на общественных мероприятиях. Отмечайте, когда люди без видимой причины стараются казаться выше или ниже ростом. Проанализируйте побудительные мотивы. Имитируйте действия других. Будьте изобретательны.

3. Выберите короткий монолог, который хорошо знаете, — такой, где герой обращается непосредственно к другому персонажу. Разыграйте эту сцену, слегка изменяя рост в моменты, когда это представляется вам психологически оправданным. Иногда вы можете изменять рост, потому что ощущаете контроль над ситуацией; в иные моменты вы проделываете это, потому что чувствуете себя менее уверенно. Эти перемены должны быть гибкими, незаметными и чуткими. Попросите кого-нибудь понаблюдать за вашим исполнением: я уверен, что невидимый персонаж, к которому вы обращаете монолог, станет более «выпуклым» для вашего наблюдателя.

Упражнения с партнером

1. Продумайте формальную рабочую ситуацию, в которой люди при встрече и разговоре друг с другом сознательно стремятся изменить свой рост. Прорепетируйте, а затем разыграйте короткую сценку. Проанализируйте, какие ощущения вызывают попытки изменения роста обоими партнерами.

Обдумайте социальную ситуацию, в которой, по причине их соответствующих уровней уверенности, люди могут изменять свой рост при встрече и в разговоре. Прорепетируйте, а затем разыграйте короткую сценку. Проанализируйте, какие ощущения вызывают попытки изменения роста обоими партнерами.

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

Прочитайте и прорепетируйте предложенную ниже сцену из первого действия, которая происходит спустя короткое время после предшествующей сцены (той, где мы впервые видим Наташу). Обратите особое внимание на то, как испытываемое Наташей психологическое давление, вызванное тем, что над нею посмеиваются, находит отражение в ее желании сделаться словно ниже ростом, то есть менее заметной.

Громкий смех. Наташа выбегает из зала в гостиную, за ней Андрей.

АНДРЕЙ:

Полно, не обращайтесь внимания! Погодите... постойте, прошу вас...

НАТАША:

Мне стыдно... Я не знаю, что со мной делается, а они поднимают меня на смех. То, что я сейчас вышла из-за стола, неприлично, но я не могу... не могу... *(Закрывает лицо руками.)*

АНДРЕЙ:

Дорогая моя, прошу вас, умоляю, не волнуйтесь. Уверю вас, они шутят, они от доброго сердца. Дорогая моя, моя хорошая, они все добрые, сердечные люди и любят меня и вас. Идите сюда к окну, нас здесь не видно им... *(Оглядывается.)*

НАТАША:

Я так не привыкла бывать в обществе!..

АНДРЕЙ:

О молодость, чудная, прекрасная молодость! Моя дорогая, моя хорошая, не волнуйтесь так! . Верьте мне, верьте... Мне так хорошо, душа полна любви, восторга... О, нас не видят! Не видят! За что, за что я полюбил вас, когда полюбил — о, ничего не понимаю. Дорогая моя, хорошая, чистая, будьте моей женой! Я вас люблю, люблю... как никого никогда...

Целуются. Два офицера входят и, увидев целующуюся пару, останавливаются в изумлении.

Инструмент № 6: контроль открытости

Под этим подразумевается степень открытости или зажатости людей. «Полностью открытая» поза подразумевает, что ваши ноги расставлены, голова слегка приподнята, открывая шею, а руки не закрывают грудную клетку, например, лежат на бедрах; или, если вы сидите, ваши руки могут быть закинута за голову, а пальцы переплетены. «Полностью закрытая» поза подразумевает, что ваши ноги тесно сжаты, голова склонена, а руки скрещены на груди или животе и плотно прижаты к телу. Степень открытости — один из наиболее значимых телесных признаков. Можно сделать вполне обоснованное первое суждение о состоянии ума человека, оценив степень его открытости с некоторого расстояния.

Степень открытости у животных обычно отражает, насколько уязвимыми они себя чувствуют к нападению хищников. Крайняя степень маскировки и самозащиты — излюбленная оборонительная позиция многих животных — это положение «плода в утробе». Другие животные инстинктивно стараются сделать себя как можно более маленькими и незаметными, используя землю в качестве части маскировки, например, мышка в момент опасности на открытом пространстве. В условиях сильной физической угрозы люди могут проделывать и то, и другое. Важно отметить, что у людей защитный физический отклик вызывается не только физической, но и психологической угрозой.

Следовательно, степень открытости человека способна дать реальные подсказки о его ментальном состоянии. Принятая поза способна отражать степень уверенности человека, а также то, как он воспринимает свое положение (социальный статус) по сравнению с другими присутствующими людьми.

Давайте начнем со стереотипов. Представьте себе сценку у бассейна: сверхуверенный в себе и хорошо «накачанный» спасатель болтает с застенчивой «купальщицей» (которая одновременно старается разговорить его), впервые надевшей новое бикини. Скорее всего, его руки будут уперты в бедра, а ее — сложены на груди. Ноги его, вероятнее всего, будут расставлены на ширину плеч, как «на службе», а ее, возможно, слегка скрещены (если она стоит) или плотно прижаты одна к другой (если она сидит). Юноша демонстрирует свой могучий торс, что свидетельствует о его ощущении безопасности; она частично прикрывает тело, излучая уязвимость и словно приглашая его, следуя клише, взять ее под защиту.

Конечно, в реальной жизни все опять-таки не бывает настолько прямолинейно. Люди — создания умудренные и имеют тенденцию понимать, какие потенциальные сигналы «посылают», поэтому умеют несколько маскироваться. Давайте немного поменяем роли. Вернемся к нашей паре у бассейна: добавим немного дополнительных деталей. Мужчина ощущает себя несколько неуверенно из-за своих накачанных мускулов (что в наши дни не редкость для поклонников бодибилдинга — так называемый синдром Адониса). Девушка же отлично сознает, что выглядит сногшибательно в новом купальнике. Юноша полагает, что она слишком уж самоуверенна и предпочитает контролировать себя в их развивающихся отношениях. Девушка желает убедиться в том, соответствует ли личность юноши его великолепному телу. Она старается разговорить парня и быстро теряет интерес к нему. Он, не в силах найти слова, делает вид, что сохраняет сверхбдительность как человек, на котором лежит ответственность

за безопасность отдыхающих. Обоим хочется сказать что-нибудь забавное, чтобы снять напряжение, но им ничего не приходит в голову.

Какое отражение может найти новая информация в позах наших героев? Он, находящийся на работе и на виду у всех, возможно, пытается сохранить некий уровень открытости — ноги расставлены, голова поднята, — но при этом держит руки сложенными на груди для обретения уверенности (и демонстрации своих бицепсов, которые в таком положении выглядят более выпуклыми!). Удивленная безуспешностью своих попыток, девушка слегка опустила голову. Ноги ее не скрещены, руки покоятся на бедрах, но она начинает ощущать себя слишком незащищенной. Сразу после того как парень скрещивает руки на груди, она делает то же самое, частично отражая его жест (так называемое «позиционное эхо»). Это приносит инстинктивное ощущение большего комфорта, а также придает одному из собеседников больше уверенности, так что тот набирается смелости пошутить.

Противоречашие «знаки» — сложенные руки, но расставленные ноги — составляют характерную часть межличностной «брони»: они «сбивают со следа» другого человека и не дают прочесть истинные чувства. Но людям свойственно использовать неодушевленные предметы для обоснования степени своей открытости или закрытости.

Совершим последний мысленный визит к бассейну. Разговор не клеится, и девушка готова покинуть «сцену», не подозревая, что и ее собеседник имеет то же намерение. У каждого из них имеется пара предметов: у него — свисток спасателя и солнцезащитные очки, у нее — маленькая сумочка, надетая через плечо, очки, поднятые на лоб, и накинутое на плечи полотенце. Во время разговора парень стоит в солнцезащитных очках. В начале встречи девушка слегка промокнула полотенцем волосы, для чего подняла руки к голове, открыв грудь. Собираясь теперь уходить, она защищающим жестом накинула полотенце на плечи. Кроме того, она тоже опустила на глаза солнцезащитные очки. Парень обеими руками поправляет очки, совершая «открывающий» жест, что слегка повышает его ощущение уверенности. Он также подносит свисток к губам, предположительно в качестве реакции на громкие всплески воды в бассейне, но на самом деле в качестве предложения, позволяющего уклониться от продолжения беседы. Девушка шарит в сумочке в поисках мелочи и, нащупав искомое, бросает взгляд в направлении ближайшего бара. Через несколько мгновений, после обмена кивками и улыбками, он резко свистит в свисток и отправляется в обход бассейна, а она идет в направлении бара.

Полезные советы

Большинство типов открытого или протективного поведения не окажут отрицательного воздействия на технику вашей игры, хотя действительно «закрытая» поза способна реально ограничить звуковой резонанс и свободу дыхания. Вам стоит как можно лучше освоить этот аспект языка тела — это один из наиболее инстинктивных аспектов, поэтому при осознанном его использовании в игре с другим актером он может придать сцене большую жизненность. Двум людям свойственно менять открытость позы в качестве непосредственной реакции на поведение друг друга, и эти перемены являются очень «плавными» (быстрыми): если вы «зажметесь» на сцене или съемочной площадке, то рискуете «отстать» от партнера в его смене степени открытости или закрытости.

Перемена открытости позы может также помочь аудитории понять отношение вашего персонажа к появлению на сцене нового действующего лица.

Индивидуальные упражнения

* В следующий раз, если вы почувствуете себя под напряжением в обществе — например, на вечеринке, — постарайтесь обратить внимание на степень открытости вашей позы. Если вы обнаружите, что каким-то образом «закрылись», постарайтесь принять явно открытую позу, например, поместите руки на бедра. Сохраняйте такое положение тела в течение некоторого времени, анализируя, как оно влияет на ваши чувства. Отметьте также, изменится ли поведение других людей по отношению к вам.

* Выберите какой-нибудь современный натуралистический монолог, с которым вполне освоились, который вы прекрасно знаете и который обращен к отсутствующему персонажу. Попробуйте произнести этот монолог, используя все свои знания об открытости. Используйте несколько легких смен положения тела.

Упражнения с партнером

1. Открытость у различных людей дает полезные «подсказки» о психологическом состоянии; степень физической открытости может отражать уверенность человека в себе или ощущение человеком своего статуса в обществе. Может происходить своеобразная «утечка» скрываемых мыслей или чувств. Обдумайте ситуацию, в которой могут встретиться два человека. Используя оценочную шкалу от одного до десяти баллов, выберите вместе с партнером определенный уровень уверенности: 1 — низкий уровень, 5 — средний, 10 — высокий. Придумайте определенную «предысторию» для обоснования своего поведения. Достигнув состояния готовности, войдите в заданную ситуацию, ведя себя так правдиво, как можете. Старайтесь помнить о степени своей открытости в течение сцены.

2. Человек может воспользоваться открытостью, чтобы манипулировать реакциями других людей, например, может притворяться уязвимым, чтобы побудить своего «охотника» обсуждать его на вечеринке; притворяться хладнокровным во враждебно настроенной компании. Продумайте ситуацию, в которой может возникнуть такая необходимость при встрече двух людей. Используя оценочную шкалу от одного до десяти баллов, выберите для себя и партнера определенный уровень уверенности. Придумайте определенную «предысторию» для обоснования своего поведения. До начала сцены сохраняйте нормальную, «реальную» открытость, свойственную характеру персонажа. Затем войдите в состояние «притворной открытости», предназначенное для манипулирования чувствами и поведением другого человека. Достигнув состояния готовности, войдите в заданную ситуацию. Сконцентрируйтесь на сознательном восприятии внутреннего конфликта, состоящего в сохранении «принятой» степени открытости в течение сцены.

3. В общении друг с другом люди нередко используют неодушевленные предметы, которые зачастую помогают им достичь большей уверенности или скрыть истинные чувства. Выберите несколько мелких предметов для возможного использования, например сумочку, газету, мобильный телефон, зеркальце, очки. Подготовьтесь, как и в предшествующем упражнении, но старайтесь во время сцены воспользоваться выбранными предметами, чтобы принять более открытое или закрытое положение.

4. Проявления степени открытости у человека бывают очень «текучими» и быстро изменяющимися, в зависимости от того, что это за человек и какие чувства он испытывает. Открытость отражает представления человека о собственном относительном социальном статусе. Обдумайте какой-то момент встречи двух людей в вашей сценке. Спланируйте в разыгрываемой вами сценке такой момент, в который нечто важное изменяет «соотношение сил» между партнерами — например, решение или некое признание. Исследуйте во время

исполнения, как открытость изменяется у каждого из персонажей до такого важного момента, в сам этот момент или после него. Попробуйте разыграть эту сценку как: а) незнакомцы; б) друзья; в) влюбленные.

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

Прочитайте и прорепетируйте предложенную ниже сцену из второго действия. Наташа ищет Андрея, чтобы передать ему сообщение. Проанализируйте, как она может использовать свой разговор о холоде (по-видимому, она запретила попусту жечь огонь в доме) как оправдание для сохранения «защитного одеяла» закрытой позы. Возможно, когда она упоминает о ряженных, она может немного больше открыться по мере возвращения к ней ощущения контроля над ситуацией — и еще раз, когда она задумывает вынудить Ирину уступить свою комнату.

Восемь часов вечера. За сценой на улице едва слышно играют на гармонике. Нет огня. Входит Наталья Ивановна в капоте, со свечой. Она идет и останавливается у двери, которая ведет в комнату Андрея.

НАТАША:

Ты, Андрюша, что делаешь? Читаешь? Ничего, я так только... *(Идет, открывает другую дверь и, заглянув в нее, затворяет.)* Огня нет ли...

АНДРЕЙ *(входит с книгой в руке):*

Ты что, Наташа?

НАТАША:

Смотрю, огня нет ли... Теперь масленица, прислуга сама не своя, гляди да и гляди, чтобы чего не вышло. Вчера в полночь прохожу через столовую, а там свеча горит. Кто зажег, так и не добилась толку. *(Ставит свечу.)* Который час?

АНДРЕЙ *(взглянув на часы):*

Девятого четверть.

НАТАША:

А Ольги и Ирины до сих пор еще нет. Не пришли. Все трудятся, бедняжки. Ольга на педагогическом совете, Ирина на телеграфе... *(Вздыхает.)* Сегодня утром говорю твоей сестре: «Побереги, говорю, себя, Ирина, голубчик». И не слушает. Четверть девятого, говоришь? Я боюсь, Бобик наш совсем нездоров. Отчего он холодный такой? Вчера у него был жар, а сегодня холодный весь... Я так боюсь!

АНДРЕЙ:

Ничего, Наташа. Мальчик здоров.

НАТАША:

Но все-таки лучше пускай диета. Я боюсь. И сегодня в десятом часу, говорили, ряженные у нас будут, лучше бы они не приходили, Ан- дрюша.

АНДРЕЙ:

Право, я не знаю. Их ведь звали.

НАТАША:

Сегодня мальчишечка проснулся утром и глядит на меня, и вдруг улыбнулся: значит, узнал. «Бобик, — говорю, — здравствуй! Здравствуй, милый!» А он смеется. Дети понимают, отлично понимают. Так, значит, Андрюша, я скажу, чтобы ряженных не принимали.

АНДРЕЙ *(нерешительно):*

Да ведь это как сестры. Они тут хозяйки.

НАТАША:

И они тоже, я им скажу. Они добрые... *(Идет.)* К ужину я велела простокваши. Доктор говорит, тебе нужно одну простоквашу есть, иначе не похудеешь. *(Останавливается.)* Бобик холодный. Я боюсь, ему холодно в его комнате. Пожалуй, надо бы хоть до теплой погоды поместить его в другой комнате. Например, у Ирины комната как раз для ребенка: и сухо, и целый день солнце. Надо ей сказать, она пока может с Ольгой в одной комнате... Все равно днем дома не бывает, только ночует... *(Пауза.)* Андрюшенька, отчего ты молчишь?

АНДРЕЙ:

Так, задумался... Да и нечего говорить...

НАТАША:

Да... что-то я хотела тебе сказать... Ах, да, там из управы Ферапонт пришел, тебя спрашивает.

АНДРЕЙ *(зевает)*:

Позови его.

Наташа уходит.

Инструмент № 7:

работа над зрительным контактом

Кто-то однажды сказал, что глаза — зеркало души. И это действительно так, когда речь заходит об общении людей. Мы используем глаза, чтобы «читать» других людей, а также чтобы сигнализировать о собственных эмоциях и намерениях (или скрывать их).

Наибольшее значение имеют направленность и продолжительность зрительного контакта между людьми. Крайними противоположностями, несомненно, являются непрерывный зрительный контакт и полное его отсутствие. Интерес представляет также «прерывистый» контакт, когда люди быстро бросают мимолетный взгляд и снова отводят глаза.

В мире животных прямой взгляд охотника на свою жертву свидетельствует о высоком статусе. «Ты выглядишь аппетитно», — мог бы думать хищник. Однако признаком высокого статуса может служить и отсутствие зрительного контакта, которое можно интерпретировать как: «Ты не заслуживаешь моего внимания». Взгляд жертвы на охотника может свидетельствовать о готовности зверька к бегству: «Он еще здесь?». Если «дичь» не смотрит в глаза хищнику, это может указывать также на подчинение: «Я знаю, кто здесь хозяин». Мимолетный зрительный контакт, когда одно из животных всегда отводит глаза первым, может указывать на принятие более низкого статуса: «Привет и все такое, но я действительно не представляю для тебя угрозы». (Люди, умеющие усмирять лошадей, пользуются таким методом.)

Для людей в основном подходят те же самые законы. Основное различие снова состоит в том, что мы, как правило, манипулируем собственным поведением, руководствуясь какими-то скрытыми мотивами. Одним из комических стереотипных примеров может служить старомодный директор (или директриса) школы, который во время общего собрания сверлит пронзительным взглядом школьный зал в попытке выявить потенциальных нарушителей дисциплины. Под этим пронзительным взглядом школьники замирают на месте и решительно отказываются поднимать глаза.

Важно держать в уме простую схему взаимоотношений охотник/дичь в царстве животных, поскольку эти отношения очень часто имеют параллели в человеческих взаимоотношениях. Мы тоже часто охотимся или попадаем в положение преследуемых; разве что в прямом смысле не едим друг друга. Зато мы теперь охотимся за высоким социальным статусом, за положением во взаимоотношениях, которое бы давало нам ощущение

наибольшего комфорта. Делаем мы это, используя целый набор тонких, хитроумных, а иногда, на первый взгляд противоречивых способов.

С самых древних времен люди понимают важность зрительного контакта. Но опыт мы приобретаем по мере взросления. Группа четырехлетних малышей будет активно проявлять отсутствие интереса к скучному воспитателю — дети при этом отворачиваются, зевают, глядят в окно. Утомившийся ученик средней школы может время от времени имитировать интерес, глядя преподавателю прямо в глаза; студент университета на скучной лекции может с успехом делать вид, что всецело поглощен записью того, что говорит преподаватель.

Зрительный контакт между людьми отражает их интерес или уважение друг к другу (или отсутствие таковых). Полный зрительный контакт может свидетельствовать либо об ощущении человеком своего высокого статуса в контроле над ситуацией, либо об унижительном ощущении того, что вы сами находитесь под контролем; мигание снижает самоощущение силы и контроля.

Если человек отводит глаза первым, это может свидетельствовать о том, что он готов принять свое более низкое положение по отношению к человеку, который смотрел на него. Но это может говорить и об утрате интереса к собеседнику.

Если вы хотите удостовериться, правильно ли вы «прочли» смысл сообщения, переданного посредством зрительного контакта — особенно если ситуацию можно истолковать по-разному, — обращайтесь внимание на напряженность лица и тела. Человек, ощущающий себя вполне свободным и использующий зрительный контакт по собственному желанию, обязательно подтверждает это своими ненапряженными лицом и позой.

Некоторые из последних интересных исследований изучают, каким образом зрительный контакт соотносится с умственными процессами, такими как запоминание событий. В целом, если вы мысленно «видите» образы, ваши глаза направлены вверх, словно вы смотрите на изображение на экране, который висит высоко перед вами. Если вы вспоминаете или слышите звуки, ваши глаза перемещаются в сторону. А если вы вспоминаете или переживаете сильные эмоции, то опускаете глаза.

Я думаю, что анализ этих наблюдений представляет интерес для актеров. Постарайтесь понаблюдать за собой, когда вы что-то вспоминаете. Проанализируйте, насколько применима эта теория к спонтанному опыту: я заметил, что когда я слушаю кого-то в разговоре по телефону, мои глаза слегка, но быстро перемещаются из стороны в сторону. По моему мнению, такой тип понимания тонкостей в поведении очень полезно исследовать. Я знаю, что некоторые преподаватели полагают, что подобный анализ способен навредить спонтанности исполнения, но я убедился на собственном опыте, что освоение этого навыка делает актера более изобретательным, неповторяющимся и жизненным.

Полезные советы

Насколько долго ваш персонаж может сохранять зрительный контакт с другим персонажем? Пускай детали вас не тревожат; технически «корректный» ответ в любых конкретных обстоятельствах состоит из очень большого числа переменных. Просто освоите теорию, проанализируйте ее во время репетиций, а затем на сцене доверяйтесь собственным инстинктам. Попытки вашего героя достичь своей цели — его «потребности» в любой конкретный момент (смотрите раздел 6 «Внутренняя жизнь») придадут верное направление вашему физическому поведению. Помните об этом.

В целом, чем лучше вы знаете какого-то человека, тем меньшую необходимость вы испытываете в регулярном зрительном контакте с ним. Вам уже не столь необходимо направлять этому человеку зрительные сигналы, например, улыбаться и кивать в знак понимания, поскольку вы хорошо друг друга понимаете и вряд ли можете

обидеть друг друга. Иногда необходимо также отвести глаза в сторону, чтобы решиться открыть более личные мысли и чувства, чем те, что принято обсуждать между друзьями. Трудно сформулировать сложные мысли или действительно мысленно восстановить события, если при этом неотрывно смотреть в глаза собеседнику.

Индивидуальные упражнения

* Попробуйте изменить наденек ваш предпочтительный тип зрительного контакта. Если вам обычно свойственно глядеть в сторону, постарайтесь сохранять прямой зрительный контакт. Следуйте такому типу поведения в течение некоторого времени, наблюдая за тем, как оно влияет на ваши чувства. Отметьте также, изменится ли поведение других людей по отношению к вам.

* Выберите какой-то современный реалистический монолог, с которым вполне освоились, который вы прекрасно знаете и который обращен к отсутствующему персонажу. Попробуйте произнести этот монолог, используя все свои знания об использовании зрительного контакта.

Упражнения с партнером

1. Обдумайте некую ситуацию, связанную с работой, в которой профессионал может сознательно менять зрительный контакт в общении с собеседником или клиентом. Если хотите, используйте предлагавшиеся примеры: следователь/подозреваемый; психолог/ребенок. Придумайте короткую сценку на эту тему.

2. Продумайте ситуацию, в которой встречаются два человека, недавние знакомые, но один из них желает скрыть истинные чувства. Придумайте сценку, в которой этот человек манипулирует зрительным контактом, чтобы «сбить собеседника с толку».

3. Продумайте ситуацию, в которой два близких друга сидят на скамейке, отвернувшись один от другого. Придумайте сценку, в которой зрительный контакт в общении между друзьями отражал бы степень близости между ними. Проиграйте сценку еще раз, почти постоянно глядя друг другу в глаза. Обсудите разницу во «вкусе» взаимоотношений.

4. Попрактикуйтесь в болтовне с партнером с различными типами зрительного контакта. Затем обсудите, как разные уровни зрительного контакта влияли на ваше представление о том, что чувствовал к вам ваш партнер.

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

Прочитайте и прорепетируйте предложенную ниже более длинную сцену из второго действия. Впервые мы видим Наташу в обществе, состоящем в основном из мужчин, включая Вершинина, барона Тузенбаха, Солёного, Федотика (все армейские офицеры) и Чебутыкина (полкового врача). Маша и Ирина, а также няня Анфиса тоже присутствуют.

Это очень сильно энергетически заряженная сцена для Наташи; все эти важные люди — гости в ее доме. Мужа Наташи в комнате нет. Если ей предстоит конкурировать с Машей и Ириной в попытке добиться внимания мужчин, она может попытаться использовать свои «внутренние ресурсы» дополнительно к привлекательной внешности. Подумайте над тем, как Наташа может использовать зрительный контакт в этих целях. Грубость Солёного, несомненно, поколеблет ее уверенность, хотя она может постараться скрыть свое замешательство. Несмотря на то, что Наташа мало говорит в этой сцене, использование ею французского языка, чтобы «поставить на место» Машу, позволяет предположить, что Наташа все еще очень старается произвести впечатление на окружающих.

Подают самовар. Анфиса около самовара. Немного погодя приходит Наташа и тоже суетится около стола. Приходит Солёный и, поздоровавшись, садится за стол.

ВЕРШИНИН:

Однако какой ветер!

МАША:

Да. Надоела зима. Я уже и забыла, какое лето.

ИРИНА:

Выйдет пасьянс, я вижу. Будем в Москве.

ФЕДОТИК:

Нет, не выйдет. Видите, осьмерка легла на двойку пик. *(Смеется.)* Значит, вы не будете в Москве.

ЧЕБУТЫКИН *(читает газету):*

Цицикар. Здесь свирепствует оспа.

АНФИСА *(подходя к Маше):*

Маша, чай кушать, матушка. *(Обращается к Вершинину.)* Пожалуйста, ваше высокоблагородие... простите, батюшка, забыла имя, отчество...

МАША:

Принеси сюда, няня. Туда не пойду.

ИРИНА:

Няня!

АНФИСА:

Иду-у!

НАТАША *(Солённому):*

Грудные дети прекрасно понимают. «Здравствуй, говорю, — Бобик. Здравствуй, милый!» Он взглянул на меня как-то особенно. Вы думаете, во мне говорит только мать..., но нет, нет, уверяю вас! Это необыкновенный ребенок.

СОЛЁНЫЙ:

Если бы этот ребенок был мой, то я изжарил бы его на сковородке и съел бы.

(Идет со стаканом в гостиную и садится в угол.)

НАТАША *(закрыв лицо руками):*

Грубый, невоспитанный человек!

МАША:

Счастлив тот, кто не замечает, лето теперь или зима. Мне кажется, если бы я была в Москве, то относилась бы равнодушно к погоде...

ВЕРШИНИН:

На днях я читал дневник одного французского министра, писанный в тюрьме. Министр был осужден за Панаму. С каким упоением, восторгом упоминает он о птицах, которых видит в тюремном окне и которых не замечал раньше, когда был министром. Теперь, конечно, когда он выпущен на свободу, он уже по-прежнему не замечает птиц. Так же и вы не будете замечать Москвы, когда будете жить в ней. Счастья у нас нет и не бывает, мы только желаем его.

ТУЗЕНБАХ *(берет со стола коробку):* Где же конфеты?

ИРИНА:

Солёный съел.

ТУЗЕНБАХ:

Все?

АНФИСА *(подавая чай):*

Вам письмо, батюшка.

ВЕРШИНИН:

Мне? *(Берет письмо.)* От дочери. *(Читает.)* Да, конечно... Я, извините, Мария Сергеевна, уйду потихоньку. Чаю не буду пить. *(Встает, взволнованный.)* Вечно эти истории...

МАША:

Что такое? Не секрет?

ВЕРШИНИН *(тихо):*

Жена опять отравилась. Надо идти. Я пройду незаметно. Ужасно неприятно все это. *(Целует Маше руку.)* Милая моя, славная, хорошая женщина... Я здесь пройду потихоньку... *(Уходит.)*

АНФИСА:

Куда ж он? А я чай подавала... Экой какой.

МАША *(рассердившись):*

Отстань! Пристаешь тут, покоя от тебя нет... *(Идет с чашкой к столу.)* Надоела ты мне, старая!

АНФИСА:

Что ж ты обижаешься? Милая!

Голос Андрея: «Анфиса!» *(Дразнит.)* Анфиса! Сидит там...

(Уходит.)

МАША *(в зале у стола, сердито):*

Дайте же мне сесть! *(Мешает на столе карты.)* Расселись тут с картами. Пейте чай!

ИРИНА:

Ты, Машка, злая.

МАША:

Раз я злая, не говорите со мной. Не трогайте меня!

ЧЕБУТЫКИН *(смеясь):*

Не трогайте ее, не трогайте...

МАША:

Вам шестьдесят лет, а вы, как мальчишка, всегда городите черт знает что.

НАТАША *(вздыхает):*

Милая Маша, к чему употреблять в разговоре такие выражения? При твоей прекрасной наружности в приличном светском обществе ты, я тебе прямо скажу, была бы просто очаровательна, если бы не эти твои слова. Je vous prie pardonner moi, Marie, mais vous avez des ma-nieres un peu grossieres¹.

ТУЗЕНБАХ *(сдерживая смех):*

Дайте мне... дайте мне... Там, кажется, коньяк...

¹ Прошу извинить меня, Мари, но у вас несколько грубые манеры (фр.).

НАТАША:

Il paraît, que mon Бобик déjà ne dort pas². проснулся. Он у меня сегодня нездоров. Я пойду к нему, простите...
(Уходит.)

Инструмент № 8: использование пространства

В действительности пространство словно выпадает из общего перечня раскрываемых средств актерского мастерства, связанных с телом артиста. Пространство находится не внутри, а вокруг нас, а мы принимаем решение, как его использовать (или не использовать). Важно понимать, как мы двигаемся в пространстве в присутствии других людей — на сколь большую или малую часть окружающего пространства вы претендуете в сравнении с ближайшим к вам человеком. Это ваше личное пространство, которое можно представить себе в виде гибкого невидимого воздушного пузыря: люди ощущают соприкосновение с вашей «оболочкой», а вы знаете, когда «вторгаетесь в чужое пространство».

Люди заявляют права на то или иное пространство в зависимости от величины их тела и размаха движений, а также посредством выражения своего внутреннего настроения. Поэтому для понимания пространства применительно к находящимся в нем телам необходимо знать четыре остальные характеристики движения — напряжение мышц, рост, открытость позы и зрительный контакт. Все эти четыре переменные позволяют вам предъявлять права на пространство, которое может требоваться другому человеку, или оставлять это пространство.

В мире животных все обстоит достаточно просто. (Мне нравится одна старая шутка. Вопрос: А где крокодил спит? Ответ: Где захочет, там и спит). Степень выражения сравнительной угрозы обычно определяет на сколь большое пространство может претендовать зверь: львы, например, располагаются на обширных, протяженных пространствах; овцы по ночам предпочитают сбиваться в кучу.

В мире людей все, безусловно, гораздо сложнее. Использование пространства чаще служит отражением представления человека о собственном статусе в сравнении со статусом окружающих: в результате мы ежедневно принимаем участие в конкуренции за пространство за кухонным столом, по дороге на работу, в офисе и даже в постели.

Заявить собственные права на большое пространство, а следовательно, и на высокий статус, можно посредством формального или неформального использования предметов. Представьте себе карикатурно напыщенного управляющего, массивный рабочий стол которого занимает большую часть офиса, и бессловесного помощника, который ютится за крохотной конторкой за дверью начальственного кабинета.

Или другая картинка: два пассажира в поезде, незнакомые друг с другом, сидят напротив, разделенные небольшим общим столиком. Тот человек, который претендует на большее пространство, использует открытость позы, рост, расслабленность мышц и уверенный взгляд, чтобы заявить свои права. Его намерение подтверждается тем, как он располагает свое имущество: его сумка занимает соседнее сиденье, баночка с прохладительным напитком стоит ближе к противоположному краю общего столика, и даже когда он время от времени покашливает в кулак, голова его остается высоко поднятой.

Пассажир, который не предъявляет прав на большое пространство, старается по возможности ограничить свои движения: его сумка стоит у него на коленях, а баночка с водой — строго на «его половине» столика. Когда он чихает, то опускает голову и отворачивается к окну.

² Кажется, мой Бобик уже не спит (фр.).

Эти два человека в целом вполне довольны «переделом наличного пространства». Более интересной ситуация становится, если два человека недовольны «разделом» имеющегося пространства или если обстоятельства требуют отказаться от установленных «правил».

Всякий раз как я впервые прошу новую группу студентов образовать круг, я убеждаюсь, что с обеих сторон от меня остается пространство, которого вполне бы хватило еще для одного, а то и для двоих. Это пространство студенты выделяют мне из уважения, а может быть, из застенчивости. К началу второй недели расстояние между каждым из членов группы, в том числе и мной, уравнивается.

Знаменитым людям окружающие часто отводят большие пространства, хочет такой человек этого или нет. Товарищ рассказывал мне, что видел, как известный композитор в одиночестве «фланировал» в центре большой комнаты на вечеринке, огорченно жалуясь на то, что никто с ним не разговаривает! Много лет назад на церемонии награждения в Лондоне я готовился к выходу в общей гардеробной, когда к нам заглянул певец Фредди Меркюри. Он пришел с двумя сопровождающими, но их могло быть и десять, поскольку пространство, которое мы выделили своему идолу (кстати, очень скромному человеку), заставило всех прочих присутствующих в буквальном смысле слова вжаться в стены.

В следующий раз когда вы окажетесь в кабине лифта с другими людьми, понаблюдайте за тем, как люди используют доступное им пространство. Интересные вещи иногда происходят в лифтах, доступное пространство которых довольно тесно и неизменно. Ожидая лифта, вы не можете знать заранее, какие люди и сколько уже находятся в кабине. Вы не знаете представлений этих людей о собственном статусе. Вы не знаете, знакомы эти люди друг с другом или нет. Когда дверца лифта открывается, вам приходится мгновенно согласовывать представления о личном пространстве с тем, сколько людей находится в кабине; поэтому большинство людей в таких ситуациях претендует на небольшое местечко, по крайней мере, в первый момент. Люди, претендующие на большее пространство, могут сразу же показаться очень грубыми, просто потому, что они «вторгаются» на негласно установленное другими пассажирами лифта нейтральное пространство. В переполненном лифте приходится прятать свой «рог», побуждающий заявлять претензии на большее пространство.

Люди бессознательно реагируют на невидимые «пузыри» окружающих, как будто избегая столкновения с твердыми оболочками личного пространства других людей. Голова и тело человека с более низким статусом инстинктивно слегка отклоняются от начальника. Чувство осознания людьми «размеров» пространства другого человека — их «пузыря» — можно частично прочитать по тому, куда повернуто лицо человека. Когда свободного пространства почти нет, например, в переполненной подземке, пассажиры, сдавленные словно сардины в банке, тем не менее, смотрят в разных направлениях, чтобы свести к минимуму «вызов» зрительного контакта.

У друзей все обстоит иначе, они рады вместе использовать пространство. Иногда человек, не находящийся в дружеских отношениях с окружающими, остается бесчувственным к потребностям в пространстве других людей; подобный «захватчик пространства» может стать причиной дискомфорта для других. Такое поведение может объясняться чертами характера, но также и культурой. Этот аспект человеческого поведения недавно забавно осветили в коммерческой телерекламе одного британского банка, в которой был показан англичанин, предпринимавший всяческие попытки уклониться от «слишком тесного» общения, свойственного жителям Мексики.

Как-то раз в Испании я был принят за местного жителя английской парой в баре: хотя я сидел на расстоянии в добрых шесть футов (около 1,8 м) от своих соотечественников, женщина неодобрительно пробормотала, что я над ними просто «нависаю».

Полезные советы

Понимание того, как люди используют доступное им пространство, потенциально бесценно для актера, желающего показать жизненный стиль игры. Это одна из тех областей, где вы можете осмелиться в каждый конкретный момент довериться собственным инстинктам.

Использование пространства вами и вашими партнерами должно по крайней мере незаметно слегка изменяться от спектакля к спектаклю (если только особенности освещения или угол установки камеры не накладывают более жестких ограничений). Мы движемся в пространстве в ответ на чье-то еще движение или действие; так что, если вы действительно «настроены» в лад со своим партнером по сцене, вы будете плавно изменять степень использования пространства сцены в ответ на взаимодействие с другими актерами.

В эффективном использовании сценического пространства особенно ограничивающим фактором опять-таки является мышечное напряжение, вызванное психологическим состоянием неподготовленности. Вам необходимо сосредоточиться и внимательно прислушиваться к своим коллегам, прежде чем ваши реакции станут искренними и спонтанными. Постарайтесь как можно быстрее избавиться от жесткого «сценария». Учитесь слушать.

Один интересный репетиционный метод состоит в том, что актеры на сцене постоянно делают выбор по поводу использования общего пространства. Вкратце: вы участвуете в сцене и в любой момент репетиции вам приходится выбирать один из трех вариантов: оставаться на месте, придвигаться ближе к партнеру или отходить от него. На этапе репетиций этот метод предназначен для стимулирования актерских открытий, для того, чтобы каждый актер мог облечь в конкретное выражение свои чувства к прочим персонажам; следовательно, движение здесь играет решающую и значимую роль. По мере продолжения репетиций каждое из таких движений может сделаться более «тонким» или даже совсем исчезнуть: персонаж может иметь психологическую потребность отодвинуться от другого героя пьесы, но вынужден оставаться на месте, поскольку сделать желаемое ему не дает некий важный фактор, такой как потребность сохранить лицо или скрыть истинные чувства. При этом остается скрытое сопутствующее ощущение напряжения.

Индивидуальные упражнения

1. В следующий раз, как вы окажетесь в некоем ограниченном пространстве с другими людьми, например, в поезде или кабине лифта, постарайтесь визуально представить себе пропорции вашего личного «пространственного пузыря». Затем представьте себе, что оно гораздо больше. Прodelайте какие-то движения, которые могут выразить ощущение того, что вам полагается большее личное пространство. Некоторое время оставайтесь в таком состоянии и наблюдайте, как оно влияет на ваши собственные чувства. Отмечайте также, изменится ли поведение окружающих по отношению к вам.

Выберите какой-то современный натуралистический монолог, с которым вполне освоились, который вы прекрасно знаете и который обращен к отсутствующему персонажу. Попробуйте произнести этот монолог, используя все свои знания об использовании окружающего пространства.

Упражнения с партнером

1. Обдумайте некую ситуацию, в которой могут встретиться два незнакомых человека. Используя оценочную шкалу от одного до десяти, выберите для себя и партнера определенные уровни уверенности: низкий, средний или высокий. Придумайте определенную «предысторию» для обоснования своего поведения. Достигнув состояния

готовности, войдите в заданную ситуацию и ведите себя настолько правдиво, насколько можете. Сконцентрируйтесь на сознательном восприятии использования вами пространства. Проиграйте эту сцену еще раз — на этот раз ваши персонажи должны быть друзьями.

2. В общении друг с другом люди часто используют неодушевленные предметы, которые помогают им заявить права на пространство. Выберите несколько мелких предметов для возможного использования. Вам могут помочь предметы, которые вы использовали в упражнении на открытость позы тела. Продумайте сценку, в которой между героями должен находиться стол. Во время игры осуществите «стратегическое» использование предметов, которое поможет вам либо заявить права на большее пространство, либо «ускользнуть» в более ограниченное пространство.

Обдумайте некую социальную ситуацию, в которой могли бы встретиться два человека. Спланируйте в разыгрываемой вами сценке такой момент, в который нечто важное изменяет «соотношение сил» между партнерами — например, решение или некое признание. Исследуйте во время исполнения, как использование пространства изменяется у каждого из персонажей до такого важного момента, в сам этот момент или после него. Попробуйте разыграть эту сценку как: а) незнакомцы; б) друзья; в) влюбленные.

3. Разыграйте сценку в кабине лифта, в которой оба партнера вполне удобно ощущают себя в своих соответствующих пространствах. Повторите ту же сценку, в которой один из партнеров оставался бы нечувствительным к пространственным «требованиям» другого человека. Если вы упражняетесь не вдвоем, а втроем или вчетвером, можете ввести в сцену дополнительных персонажей, чтобы проанализировать, как это усложнит ситуацию.

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

Прочитайте и прорепетируйте предложенную ниже сцену, снова из второго действия. Для Наташи это очень трудная сцена. Гости все еще находятся в доме, и муж Наташи тоже присутствует. Но она договаривается с Протопоповым, который, видимо, является ее любовником, о том, чтобы тот зашел и повез ее кататься. В эпизодах, где речь идет об этом и где Наташа подступает к Ирине с разговором о ее перемещении в комнату Ольги, использование Наташей пространства комнаты вполне способно отражать ее психологическое состояние:

(Наташа проходит со свечой.)

НАТАША *(заглядывает в одну дверь, в другую и проходит мимо двери, ведущей в комнату мужа):*

Тут Андрей. Пусть читает. Вы простите, Василий Васильич, я не знала, что вы здесь, я по-домашнему ...

СОЛЁНЫЙ:

Мне все равно. Прощайте!

(Уходит.)

НАТАША:

А ты устала, милая, бедная моя девочка! *(Целует Ирину.)* Ложилась бы спать пораньше.

ИРИНА:

Бобик спит?

НАТАША

Спит, но беспокойно спит. Кстати, милая, я хотела тебе сказать, да все то тебя нет, то мне некогда... Бобику в теперешней детской, мне кажется, холодно и сыро. А твоя комната такая хорошая для ребенка. Милая, родная, переберись пока к Оле!

ИРИНА *(не понимая)*: Куда?

Слышно, к дому подъезжает тройка с бубенчиками.

НАТАША:

Ты с Олей будешь в одной комнате, пока что, а твою комнату — Бобику. Он такой милашка, сегодня я говорю ему: «Бобик, ты мой! Мой!». А он на меня смотрит своими глазеночками. *(Звонок.)* Должно быть, Ольга. Как она поздно!

(Горничная подходит к Наташе и шепчет ей на ухо.)

НАТАША:

Протопопов? Какой чудак. Приехал Протопопов, зовет меня покататься с ним на тройке. *(Смеется.)* Какие странные эти мужчины... *(Звонок.)* Кто-то там пришел. Поехать разве на четверть часика прокатиться... *(Горничной.)* Скажи, сейчас. *(Уходит.)*

Раздел 4. ГОЛОС

Голос — это звук, который вы издаете. Речь предполагает использование губ, языка и зубов для формирования из звуков слов. В этом разделе мы сконцентрируем внимание на голосе и на том, как он подчеркивает значение слов.

Актеры используют голос для обеспечения успешной взаимосвязи со зрительской аудиторией, а также для выражения того, что может быть скрыто за текстом пьесы.

Мы рассмотрим четыре новых «инструмента», которые позволят вам расширить свои экспрессивные актерские возможности. Инструмент № 9 — контроль громкости — один из ключевых элементов успешного актерского исполнения. Инструмент № 10 — контроль интонации (модуляции) — исследует, как голосовое интонирование способно передавать эмоции и радикально изменять значение слов или фраз. Инструмент № 11 — контроль высоты тона — исследует, как естественный тон голоса человека может менять восприятие зрителей; прослеживается связь между тоном и модуляцией голоса. Инструмент № 12 — контроль тембра — оценивается, как резкость или мягкость голоса человека способна нести важные ассоциации.

Как и раньше, мы сначала рассмотрим значение каждого термина; проанализируем, какие навыки требуются для изменения каждой переменной; рассмотрим психологические причины того, почему эти характеристики будут различными для разных людей; завершим предложением нескольких упражнений, которые помогут вам обрести контроль над каждой из голосовых характеристик.

Точно так же, как физическое поведение, и голосовые характеристики двух людей могут значительно различаться. Ваши голосовые характеристики могут не подходить для персонажа, роль которого вы исполняете. Важно выработать понимание характеристик собственного голоса и речи, чтобы иметь возможность использовать эти знания на практике.

Каковы ключевые переменные, связанные с голосом? Их четыре: громкость, интонирование, тон и тембр.

В идеале вам понадобится диктофон. Записывайте ваши попытки по контролю голоса и как можно чаще проигрывайте их: вы должны научиться слышать тончайшие отличия в собственном голосе. Практика и хорошее «ухо» помогут вам достичь потрясающих успехов.

Инструмент № 9: контроль громкости

В естественных ситуациях нам свойственно говорить громко, тихо или со средней громкостью. Актеру требуются чуткость и голосовой контроль для того, чтобы по желанию менять громкость голоса. Основная причина самоочевидна: зрители, сидящие высоко на галерке, должны слышать каждое произнесенное вами слово так же четко, как и зрители в первых рядах партера.

Давайте для начала рассмотрим аспект громкости голоса в контексте повседневной жизни. Громкость голоса в реальной жизни способна отражать важные психологические аспекты личности. Начнем с клише: уверенный в себе человек всегда говорит громко, стеснительный и робкий — тихо. Как и в большинстве клише, в этом содержится большая доля истины. Уверенность — реальная и ненаигранная — вполне может частично проявляться в громком, четком голосе. Говорящий уверен в правильности своего мнения и хочет, чтобы все об этом узнали. Человек застенчивый лишен уверенности в собственной способности ясно излагать свои мысли и идеи. Он может сомневаться в уместности своего мнения. В попытке свести к минимуму удар по своему самолюбию такой человек, как правило, говорит негромким голосом.

Пока что все соответствует логике. Но, как и в случае с невербальным общением, ситуация становится более интересной, когда говорящий старается замаскировать свои чувства. Человек, который привык считать себя застенчивым, может оказаться в ситуации, где ему необходимо выглядеть уверенным: например, произнося торжественную речь во время бракосочетания. В таких обстоятельствах человек старается говорить громче. Если он достаточно владеет собой, то способен успешно скрыть собственную робость и добиться уверенного звучания голоса. Если же ситуация окажется стрессовой и человек не сумеет возобладать над ней, он может говорить даже слишком громким голосом. Представьте себе также ситуацию, в которой очень уверенный мужчина на вечеринке почувствовал, что его тянет к застенчивой женщине. Боясь напугать ее излишней напористостью, мужчина заговаривает с понравившейся дамой более тихим и мягким голосом, чем ему обычно свойственно.

Как же тогда мы, люди, сохраняем контроль над собственной «громкостью звучания»? Все происходит, как и со многими другими вещами — вы осваиваете теорию, анализируете процессы и затем практикуетесь, практикуетесь и еще раз практикуетесь. И, так же как и со многими другими аспектами исполнения, основой успешного контроля громкости голоса является релаксация — способность расслабляться физически и умственно (психологически).

Процесс образования звука происходит так: вы делаете вдох; выделаете выдох; во время выдыхания некоторая часть воздуха проходит над голосовыми связками в вашем горле; вы позволяете воздуху вызвать колебание голосовых связок; издаваемый при этом звук — это ваш голос.

Пока что все достаточно просто. Что же делают актеры, чтобы обрести больший контроль над громкостью звучания своего голоса?

Прежде всего, они учатся расслабляться в стрессовых ситуациях. Расслабленное тело — это тело, свободное от мышечного напряжения. Не случайно вокальные упражнения часто прделываются в лежачем положении: это положение практически не требует напряжения мышц.

Способность сохранять состояние физической релаксации на сцене обеспечивает реальные преимущества. Вы можете сделать более глубокий вдох. Вы можете позволить себе больший контроль над направленным наружу потоком дыхания. Резонанс, помогающий усилить ваш голос, повышается. Что такое резонанс?

Резонанс происходит, когда звук усиливается благодаря эффективному использованию резонаторов. Что такое резонаторы? Резонаторы — это полые пространства: своеобразные камеры различного размера, расположенные в верхней части человеческого тела. Рот человека — это резонатор; нос, а также горло и легкие тоже являются резонаторами. Такую же роль выполняют и синусы, которые покрывают череп человека. Каждый из указанных резонаторов потенциально способствует усилению голоса.

Представьте себе две гитары: одна из них — сплошная электрогитара, а вторая — полая акустическая гитара. Если натянуть струны на электрогитару, то без подсоединения ее к усилителю вы с трудом сможете расслышать звук в другом конце комнаты. Если натянуть струны на акустическую гитару и заиграть на ней, звук будет резонировать в ее полом корпусе и значительно усиливаться. Полый корпус гитары исполняет роль ее резонатора.

Как проверить, действительно ли полое пространство способствует усилению звучания гитары? Если вы заполните полое пространство ватой или кусками ткани, уменьшение пустого пространства вызовет значительное снижение резонанса, что, в свою очередь, сильно скажется на громкости звучания.

То же самое верно для человеческого тела. Если человек сильно напряжен, он начинает ограничивать свои резонаторы, что приводит к снижению усиления звука посредством резонанса. Если у вас простуда и ваш нос и синусы забиты, вы сами заметите, что ваш голос звучит не так громко. Такой эффект объясняется тем, что заблокированные резонаторы не функционируют.

Существует немало книг, предлагающих множество полезных советов актерам, желающим повысить способность владения своим голосом (см. раздел «Дополнительная литература»), поэтому, с вашего позволения, будем двигаться дальше.

Полезные советы

Я не вижу особого смысла в обсуждении психологических аспектов, которые обуславливают различные уровни громкости голоса, по той простой причине, что актер на сцене всегда должен говорить достаточно громко, независимо от характера своего персонажа или обстоятельств, в которые тот попадает. Потребность в том, чтобы вас хорошо слышала аудитория, перевешивает любые соображения «реализма»; это простое золотое правило, которое следует принимать как данность. Зрители могут простить не самое блестящее исполнение, но если вы будете говорить слишком тихо и не дадите им возможности в полной мере понять сюжет, они вам этого не простят.

Во время киносъемки, если режиссер не сумеет расслышать все, что вы говорите, он остановит вас и начнет переснимать эпизод заново. Звукорежиссер попытается отрегулировать громкость звучания вашего голоса, однако вас могут попросить говорить громче, а может, даже тише. Если вы участвуете в эмоциональной сцене, это бывает труднее сделать, чем кажется. Тем не менее, всегда помните о том, что вы работаете в коммерческой индустрии. Старайтесь делать все от вас зависящее; вряд ли люди заметят ваше внутреннее замешательство.

Индивидуальные упражнения

Ниже приводится ряд упражнений для последовательного выполнения. Они помогут повысить звучность вашего голоса. До начала каждого упражнения необходимо убедиться, что ваше тело находится в состоянии релаксации.

* Лягте на пол лицом вверх и полностью расслабьте тело. Равномерно дышите через нос, в процессе вдыхания воздуха представляя себе, что область вашего пупка притягивается к потолку. (Это способствует использованию в процессе дыхания диафрагмальной мышцы, расположенной как раз над пупком.) Зубы должны быть разжаты, а губы — сомкнуты. Совершая выдох, позволяйте воздуху проходить над голосовыми связками, чтобы получался звук. Не пытайтесь оформить звуки в слова, просто издавайте звук: вы слегка активизируете голосовые связки и усиливаете возникающий звук с помощью своих естественных резонаторов. Издаваемый вами звук, легкое «мммм», будет звучать примерно на одной ноте, но, поскольку вы не поете, по мере выпуска воздуха интонация начнет слегка понижаться. Вы должны ощущать легкое покалывание на губах.

Продолжение первого упражнения. На этот раз во время выдоха через три секунды позвольте вашей челюсти расслабиться так, чтобы ваш рот широко раскрылся: визуализируйте звук как высвобождаемый из замкнутого пространства. Вы будете испускать легкое «мммммааа». По мере продолжения практики вы начнете замечать, что с относительно небольшими усилиями и безо всякой попытки кричать ваш голос становится удивительно громким. Проверьте наличие напряжения; ваши рот и горло являются крупными резонаторами, которые функционируют более эффективно в открытом и расслабленном состоянии. Зевните, обращая внимание на открытое положение горла и задней стенки полости рта. Во время вдоха старайтесь достичь расслабленного варианта этого положения. Ежедневно проделывайте это упражнение; вы познакомитесь с силой резонанса и привыкнете находиться в состоянии релаксации, когда издаете звуки.

* Прделайте то же, что и в упражнении 2, но при этом попробуйте более тщательно контролировать поток дыхания. Мысленно просчитайте, сколько секунд вам требуется, чтобы сделать вдох, а потом выдох. В обычной речи мы, как правило, очень быстро вдыхаем воздух, а затем контролируем поток выдыхаемого воздуха в течение

нескольких секунд. Помните, что в работе над стихами или классическим текстом не всегда можно сделать вдох, когда вам того хочется: иногда приходится на одном дыхании произносить до конца длинную строку. С течением времени научитесь делать более глубокие вдохи, которые можно выпускать под контролем, при расслабленном теле, с успешным использованием резонаторов.

Повторите упражнения, описанные выше, но только в положении стоя. Ваши ноги должны быть слегка расставлены, вес тела уравновешен, руки должны находиться по сторонам тела. Чтобы сохранять это положение, требуется лишь несколько мышц — в основном вокруг лодыжек и колен. Все прочие мышцы должны оставаться максимально расслабленными. Задача состоит в том, чтобы поддерживать значительное усиление посредством использования естественных резонаторов, несмотря на необходимое напряжение определенных мышц. Отметьте, сколь малое количество групп мышц должно быть напряжено в таком положении. Позже, оказавшись на каком-то социальном мероприятии, обратите внимание, насколько больше мышц вы используете — вы хмуритесь, напрягаете челюсть, прижимаете большой палец к остальным, напрягаете стопы ног, склоняете шею, переносите вес на одно бедро. Это лишь некоторые из областей добавочного напряжения. Как актеру вам необходимо научиться ощущать, какие мышцы в вашем теле напряжены, чтобы можно было расслабить их при возникновении излишней напряженности.

Инструмент № 10: контроль интонирования

Интонирование описывает, как мы совершаем голосом различные модуляции.

Вы увидите, что нам привычнее воспринимать интонацию как характеристику речи, а не голоса. Но я собираюсь схитрить и рассказать об интонации в разделе о голосе не просто потому, что в действительности мы можем изменить интонацию без использования языка, но и потому, что мы часто это делаем. А когда мы это делаем, голосовые модуляции часто бывают неразрывно связаны с нашими спонтанными эмоциями. К примеру, зевок требует издания простого звука, который обычно переходит с более высокой ноты на менее высокую. Кстати, зевок может иметь значимый смысл в передаче настроения и состояния ума человека: попробуйте сделать несколько зевков, каждый раз расширяя при этом диапазон тональности издаваемых вами звуков. Вспомните также о звуке «mmm», который мы издаем, когда что-то, что мы пробуем, оказывается очень вкусным: голос скользит, без слов переходя из одной тональности в другую. Звуки, сопровождающие любой интенсивный чувственный или психологический опыт — боль, смех, удовольствие, — можно легко воспроизвести без помощи слов, используя голосовые модуляции.

Чтобы понять, как мы меняем интонацию, вероятно, проще всего начать с размышлений о пении: песня, звучащая на одной ноте, будет чрезвычайно монотонной и унылой, поэтому певец модулирует звучание голоса во время исполнения песни. Вспомним старую детскую песенку «Три слепые мышки». Песенка начинается с трех простых нот: высокой для слова «три», немного ниже — для слова «слепые» и еще ниже — для слова «мышки». Перейдите теперь к строчке, которая звучит «Все они бежали за фермерской женой». Пропойте эту строку. (Если вы находитесь в поезде, можете «промычать, прогудеть» эту строку. Если нуждаетесь в большем пространстве в вагоне поезда, можете ее пропеть.) На этот раз мелодия состоит из четырех нот. Певец следует схеме, согласно которой, в продолжение этой конкретной строфы, большинство нот используется не один раз. Если певец умеет читать ноты, он может использовать клавиш для того, чтобы знать, в какой момент повторяется та или другая нота. Для певца музыкальный клавиш является своеобразным руководством к интонированию: он указывает певцу, следует ли пропеть следующую ноту выше, ниже или на той же высоте, что и предыдущую.

В речи голосовые модуляции помогают слушающему человеку следовать смыслу. Думаю, вам когда-нибудь приходилось встречать человека, говорящего совершенно монотонным голосом, то есть практически на одной ноте. Попробуйте и вы поговорить на одной ноте. (Уверен, что в поезде у вас при этом появится еще больше свободного пространства.)

Монотонную речь не только утомительно слушать; слушателям трудно также вычлениить наиболее важные части в произносимых фразах. По этой причине говорящий — даже если внимательнее вслушаться, нудный рассказчик, — прилагает какие-то усилия, чтобы интонировать речь.

Возьмем последние слова из этого предложения: «интонировать свою речь». Это хороший совет. Сделайте свой голос интересным за счет изменения интонации.

Теперь рассмотрим эту последнюю фразу. Представьте себе, что вам предстоит произнести речь, в которой эта фраза будет открывающей. Решите для себя, какие слова являются самыми значимыми в предложении (выберите максимум четыре слова). Ниже приводится одна из интерпретаций, где самые важные слова выделены заглавными буквами.

СДЕЛАЙТЕ свой голос ИНТЕРЕСНЫМ за счет ИЗМЕНЕНИЯ ИНТОНАЦИИ.

Громко прочитайте предложение, подчеркивая голосом слова, выделенные на письме заглавными буквами. Для этого вам придется производить голосовые модуляции. (Еще один способ подчеркнуть выделенные слова состоит в том, чтобы произносить их громче, что звучит несколько странно. Попробуйте проделать и это.) Скорее всего, вы будете произносить выделенные слова на несколько более высокой ноте.

Как я говорил выше, при выполнении упражнений, подобных этому, хорошо использовать диктофон. Если у вас есть диктофон, используйте его, повторяя предложение и делая упор на тех словах, которые нуждаются в выделении. Затем прослушайте запись, подмечая изменения в использовании голосового тона (возможно, самые тонкие и неуловимые).

Слушать говорящего — совсем не то же самое, что слушать певца. Певец следует нотам так, как расположил их композитор в партитуре; даже время, в течение которого певец должен держать ноту, заранее определено. Говорящий сам создает спонтанную «партитуру», которая позволяет понять его чувства и настроения.

Существует еще одно важное отличие интонирования у говорящего от интонирования у певца. Певец может выбирать из фиксированного ряда нот. Если певец не сумеет чисто взять нужную ноту, слушатели это заметят. У говорящего диапазон нот в его «репертуаре» ограничивается только голосовыми возможностями человека. Говорящий может не опасаться того, что ему не удастся «взять нужную ноту»: все идет вполне хорошо, пока выбранная интонация поддерживает смысл речи.

Еще одно различие: говорящему свойственно словно скользить с одной ноты на другую, а певцу — нет. Возьмем к строфе из песенки «Три слепые мышки», а именно к строфе: «Все они бежали за фермерской женой». Пропойте эту строфу еще раз. Затем пропойте снова, позволяя себе на этот раз скользить с одной ноты на другую (при этом присутствующие могут подумать, что вы пьяны!). Теперь начните думать об этой строфе как об обычной фразе из речи: вы рассказываете сказку ребенку, и тот спрашивает: «А что делали мышки дальше?». Вы отвечаете: «Все они бежали за фермерской женой». Произнося эту фразу, мысленно держите в голове «песенную» версию. Произнесите фразу, приблизительно придерживаясь нот в песенке, но стараясь, чтобы она звучала как обычный устный ответ на вопрос малыша. При этом вы будете осознанно использовать голосовую модуляцию.

Как только вы начнете замечать вокальную модуляцию в речи, вы сможете начать осознанно ее использовать. Актеры должны осознанно относиться к интонированию и уметь его контролировать. Большую часть времени осознанное использование актером голосовых модуляций просто помогает ему избежать монотонности в речи. Однако

некоторые роли требуют от актера особого контроля над голосовыми модуляциями. Сверхтрудная голосовая актерская работа для коммерческой рекламы требует от актера полной вокальной восприимчивости к потребностям режиссера. Режиссер может часто просить актера перенести акцент на конкретное слово или фразу; обычно это означает, что режиссеру требуется иная голосовая интонация.

Всегда следует помнить, что модуляция в равной мере является характеристикой и голоса, и речи. В реальной жизни слушающие с высокой чуткостью реагируют на голосовые модуляции. Произнесите вслух фразу «Это интересно». Произнесите ее так, как будто вам действительно интересно, как будто вы только что прочитали что-то, и это произвело на вас большое впечатление. Вероятно, вы обнаружите, что произнесли эту фразу со значительно повышающейся в некоей точке голосовой интонацией. Теперь снова произнесите фразу, но специально попробуйте ограничить диапазон своей голосовой модуляции. Фраза прозвучит менее искренне, в ней будет ощущаться оттенок иронии или сарказма. Слова не меняются, но изменение голосовой модуляции изменяет смысл сказанного.

Использование широкого диапазона голосовых тонов обычно предполагает энтузиазм и искренность — хотя слишком сильное модулирование голосом может поставить вас на грань, за которой можно показаться фальшивым. Использование ограниченного диапазона тональностей может оставлять впечатление уныния или цинизма.

В определенных группах людей, особенно в подростковой среде, может считаться «крутым» не проявлять искренних чувств, энтузиазма, восторга. В подобных группах использование голосовых модуляций может ограничиваться несколькими тональностями, частично в качестве реакции на авторитетные фигуры, чей более широкий диапазон модуляций выражает энтузиазм. Следует отметить, что если скупно использовать голосовые модуляции, сохраняя при этом явно заинтересованное выражение лица, результатом может явиться очень саркастическое звучание сказанного.

Полезные советы

Прислушивайтесь к голосовым модуляциям вокруг и втайне имитируйте их. Вы копируете образцы тональностей, а не слова, поэтому можете потихоньку «гудеть себе под нос». Реальные разговоры содержат чрезвычайно богатый диапазон голосовых модуляций. Большинство людей «не тренированы» во владении голосом, поэтому они, как правило, не осознают своих интонационных особенностей. Примером может служить местный акцент: для некоторых акцентов характерны очень четкие модели интонирования. Часто можно узнать акцент именно по его интонационной схеме, даже не слыша, что именно говорит человек (хорошим примером является «брамми» или бирмингемский акцент в Великобритании).

Попробуйте также копировать представителей средств массовой информации — ведущих новостей, радиокomentаторов, журналистов. У журналистов, которые выступают с репортажами с места событий, часто бывает своеобразная манера интонирования, где акценты расставляются как будто случайно, но это принимается как часть голоса репортера. Ведущий, который читает на телевидении результаты футбольных матчей, значит своими голосовыми интонациями, которые вполне прогнозируемы: вы по голосу различаете, о чем идет речь — о победе местной команды, ничьей или победе на чужом поле, — а комментатор еще находится на середине объявления. Попробуйте по-разному объявить следующие результаты:

Ливерпуль — Арсенал	1—1
Челси — Саутгемптон	2—1
Манчестер Юнайтед — Эвертон	0—5

Большинство ди-джеев на радио используют очень обширный диапазон интонаций. Они стараются говорить бодро, интересно, энергетически заряженно.

Ведущие новостных программ используют более широкий или узкий диапазон в зависимости от темы сообщения. Большинство новостей передаются с широким интонационным диапазоном, что помогает прояснить смысл; однако о смерти всеми любимого известного человека всегда объявляется с более сдержанной интонацией. Попробуйте прочитать ряд выбранных сообщений из газеты, помня о приведенных выше советах.

Индивидуальные упражнения

1. Вернитесь к упражнениям в подразделе «Громкость». На этот раз, совершая выдох, варьируйте голосовые модуляции, позволяя вашему голосу плавно подниматься, а затем опускаться. Повышайте частоту вариаций, каждый раз используя более широкий диапазон интонаций (только избегайте переходить на фальцет). Вероятно, вы сможете заметить, как приходят в действие разные резонаторы в зависимости от тона, которого вы достигаете. На высокой ноте можно ощутить вибрации в носу и лбу; на низкой — вибрации в горле и грудной клетке.

2. Делайте то же самое, что в упражнении 1, но с привлечением воображения в качестве стимула. Сначала издавайте простой, монотонный звук. Теперь сосредоточьтесь на виде вашей любимой еды и на воспоминаниях о ее вкусе. Снова попробуйте издать звук, но направьте свои чувства к воображаемому стимулу (еде) для изменения модуляций. Попробуйте проделать то же самое, используя другие воображаемые стимулы: приятные и неприятные образы, чрезвычайно приятные воспоминания наряду с грустными.

3. Выберите детскую песенку. Спойте ее. Напевайте ее еще и еще раз, медленно преобразуя пение в речь, плавно переходя от одного тона к другому. Вероятно, вы обнаружите, что вам необходимо снизить высоту самых высоких нот, чтобы ваши слова не звучали чересчур «напевно». Постарайтесь преобразовать песенку в разговорную речь, при этом полностью не жертвуя мелодией, но так, чтобы в вашем произношении отражался некий тип речевого смысла. Постарайтесь, чтобы интонации «звучали осмысленно».

Упражнения с партнером

1. Попробуйте вести разговор с партнером без использования слов. Вместо слов мысленно представляйте себе, какими они могут быть, но пользуйтесь только голосом; голосовые модуляции помогут вашему партнеру понять, что вы хотите сказать. Постарайтесь избегать жестикюляции (если заметите, что слишком усиленно жестикюлируете, проделайте упражнение с закрытыми глазами).

2. Вернитесь к началу подраздела об интонировании. Выберите диапазон неречевых вокальных звуков, которые часто используют люди для выражения спонтанных чувств и ощущений: зевота, смех, реакция на физическую боль или удовольствие или на ощущения счастья и горя. Работая с партнером, придумайте короткую сценку, в которой взаимодействие будете осуществлять только посредством звуков и действий (вообще не используйте слова).

Инструмент № 11: контроль высоты голоса

Каждому человеку присуща собственная голосовая тональность. Я имею в виду, что у каждого человека есть данный ему от природы голосовой тон, на котором мы издаем звуки в полностью расслабленном состоянии, например, звучно зевая в одиночестве. Скорее всего, вы уже продемонстрировали свой естественный тон: то был

спонтанный звук, который вы издавали в состоянии полной релаксации в первом индивидуальном упражнении в подразделе «Громкость».

Конечно, люди обладают голосами разной высоты. Частично это обусловлено физиологическими причинами. У мужчин голосовые связки имеют больший размер и менее напряжены, у них более крупные резонаторы, поэтому для мужчин характерен более низкий природный тон голоса, который хорошо усиливается. У женщин голосовые связки короче и напряженнее, что дает более высокий тон голоса; резонаторы, которые усиливают этот более высокий тон, как правило, меньше размерами.

Во взрослом возрасте некоторые люди вырабатывают у себя голос, высота которого отличается от их естественной тональности. Причина выработки такого «публичного» тона — более высокого или низкого, которым человек пользуется на людях и который, превращаясь в привычку, начинает составлять основу его «нового» голоса, — обычно психологическая. С течением времени люди привыкают общаться так, как от них ожидают. Среди девушек и женщин мягкий и довольно высокий тон может считаться привлекающим мужчин, потому что не таит в себе угрозы. Типичным примером может служить Мэрилин Монро. Девушку с довольно низким от природы голосом могут дразнить тем, что она разговаривает «мужским» голосом. Более высокий голос часто считается неподобающим для мужчины: футболист Дэвид Бекхэм часто вызывал критические комментарии из-за того, что в его голосе звучит множество высоких нот.

Поэтому неудивительно, что девушки и женщины могут стараться скрывать свой низкий от природы тон голоса и вырабатывать вместо этого более высокий «публичный» голосок. Мужчины будут пытаться заставить свой голос звучать на тон ниже природного, чтобы говорить «мужественным» голосом. А у мужчин, которые живут в среде геев, со временем может, наоборот, выработаться более высокий голос, чем их природный.

Такая «утрата» своей настоящей высоты тона может сделаться проблемой, если человек — актер. Частично это связано с потребностью актера «проецировать» свой голос на зрительный зал. На театральной сцене голос с большим количеством высоких нот получает лишь ограниченную поддержку резонаторов: он не слишком хорошо передается со сцены в зрительские ряды. Кроме того, тон, отклоняющийся от природного, не будет согласовываться с эмоциями человека. Поэтому стоит проанализировать, произошло ли нечто подобное с вами, и если это так, следует предпринять попытку раскрыть свой истинный природный тон голоса. Это не так трудно, как кажется, но требует определенного времени. Вам необходимо будет регулярно выполнять упражнения для голоса и контролировать использование голоса в повседневных разговорах. Первые два индивидуальных упражнения из подраздела «Громкость» следует повторять ежедневно; контроль осуществляйте с помощью диктофона. Также выполняйте упражнения из подраздела «Контроль интонирования». Они помогут вам достичь любого специфического вокального тона.

А сейчас мы сосредоточим внимание на том, каким образом сочетание вокализованных нот способно изменять смысл произносимой фразы. Мы уже познакомились с этим в предшествующем подразделе; сейчас мы рассмотрим взаимосвязь между высотой тона и интонацией более подробно.

Для этого подраздела необходимо знакомство с нотным рядом «до-ре-ми» (помните замечательный фильм «Звуки музыки»?). Этот нотный ряд просто располагает ноты в определенном порядке, необходимом для образования октавы (группа из восьми нот, используемая музыкантами и певцами как утсь нотного письма). Кстати, вам не придется учиться читать ноты.

Громко напойте три первые ноты — до, ре, ми. Удостоверьтесь в том, что находитесь в расслабленном состоянии, так, чтобы первая из нот прозвучала близко к вашему природному тону. Несколько раз напойте эти три ноты. Затем измените порядок: ми, до, ре. Пару раз попрактикуйтесь, прежде чем убедитесь, что «попали в нужный тон». Теперь пропойте слово «привет», сохраняя в его мелодике порядок следования тех же нот: ми, до, ре.

(Возможно, ваше приветствие прозвучит, как молитва средневекового монаха). Теперь повторите то же слово, но старайтесь плавно скользить с ноты на ноту. Попрактикуйтесь, представляя себе, что вы кого-то приветствуете. Вы получаете сознательное представление о том, как ноты формируют интонационную схему в речи.

Пойдем дальше. Еще раз повторите октаву, начав с *до* и остановившись, дойдя до *си*. Выработайте и запомните простую последовательность: *си, до, ре*. Снова используя слово «привет», трансформируйте его в повседневное речевое приветствие.

Теперь проанализируйте, каково различие между двумя способами произнесения вами одного и того же слова «привет». В техническом смысле можно сказать, что во втором случае вы начали с более высокой ноты. Подумайте, как изменение ноты могло сказаться на внутреннем смысле вашего приветствия.

Предлагаю одну из интерпретаций. В первый раз, когда вы произнесли «привет», вы не удивились, увидев человека, но заподозрили, что ему что-то от вас может быть нужно. Смысл приветствия был таков: «Я хотел бы знать, что вам нужно». Во втором случае вы приветствуете кого-то, с кем давно не виделись, и рады видеть этого человека. Вы хотите сказать: «Мне хочется, чтобы вы задержались и поболтали со мной».

Давайте попробуем простой третий вариант. На этот раз проговорите слово «привет» на одной ноте «до», то есть на низкой монотонной ноте. Как прозвучит ваше приветствие? Каким может быть его скрытый смысл? Возможно, вы старались скрыться от человека, к которому сейчас обращаетесь, потому что он раздражает вас, и вот он все-таки вас нашел. Вы хотите сказать: «Я бы предпочел, чтобы вы оставили меня в покое».

Еще одна попытка. Вернемся к первому варианту произнесения слова «привет». Вы использовали три ноты в следующем порядке: *ми, до, ре*. Снова напойте ноту «до». Теперь продвигайтесь выше по октаве, закончив следующим «до» (то есть нотой «до» из более высокой октавы). Найдите три ноты «*ми, до, ре*» в этой, более высокой октаве. Снова преобразуйте эти ноты в речь с помощью все того же приветствия. Как изменилось значение слова? Предлагаю следующую интерпретацию. Хотя у вас по-прежнему имеются подозрения насчет встреченного вами человека, вы не ожидали его увидеть. Вероятно, вы снова думаете: «Хотел бы я знать, чего ему от меня надо», но при этом недоумеваете: «И как он только догадался, что я здесь?».

Полезные советы

Я не хочу убедить вас, что следует разрушать натуралистический сценарий таким образом. Это в самом лучшем случае мучительный процесс, и я гарантирую, что вы утратите некую долю спонтанности, если все будет жестко распланировано заранее. Цель приведенных упражнений состоит в том, чтобы помочь вам увидеть, что выбор нот и схема интонирования имеют большое значение для аудитории: слушатель сумеет «ухватить» самые важные тонкости, если актер понимает, что делает. Играя человека, который прекрасно умеет контролировать выражение своего лица и язык тела в целях маскировки истинных своих чувств, к примеру, общественного деятеля высокого статуса, вы убедитесь, что тон и модуляции голоса приобретают первостепенное значение в выстраивании успешного контакта как с аудиторией, так и с партнерами по сцене.

Индивидуальные упражнения

1. Начните с экспериментов по изменению природного тона вашего голоса. Копируйте голоса мужчин и женщин, которых видите по телевизору; затем постарайтесь взять заметно отличающийся тон при кратком

общении с незнакомцами. Отметьте, как они на это прореагируют. Постарайтесь слегка изменить высоту тона в общении с друзьями и посмотрите, обратят ли они на это внимание.

2. Выберите монолог из натуралистической пьесы. Запишите чтение вами монолога на диктофон, произнося текст в медленном темпе. Прослушайте запись, обращая особое внимание на выбор тона и модуляций. Вновь воспроизведите запись, одновременно снова громко произнося монолог с совершенно другими интонациями и высотой тона. Запишите второй вариант монолога. Прослушайте оба варианта; проанализируйте, как две разные версии речи придают словам различные «значения».

Упражнения с партнером

1. Продумайте повседневную ситуацию, в которой могут встретиться и поболтать о том о сем два человека. Начните импровизированный разговор. Обращайте внимание на ваш и вашего партнера природный тон голоса и схему интонирования, которые вы используете в разговоре: если сумеете, постарайтесь вести воображаемый «ретроспективный счет», когда «слышите» высоту тона и интонацию, которые используете.

2. Повторите упражнение. В этот раз поместите перед собой одну руку с указательным пальцем, отставленным в противоположную от вас сторону. Каждый раз, как говорите свою «реплику», поднимайте или опускайте палец в соответствии с модуляциями вашего вокального интонирования (если вы говорите монотонно, палец, естественно, будет оставаться неподвижным). Попросите партнера говорить очень медленно и используйте свой палец, чтобы «рисовать» интонационную модель партнера в воздухе. Чем ниже тон, тем ниже будет положение пальца в воздухе.

3. Снова повторите первое упражнение. В произвольно избранных местах повторите любую фразу из нескольких слов с точно таким же выбором тональностей и такой же интонацией, как вы это сделали сразу перед тем, но спонтанно.

4. Ниже приводится «сценарий» ситуации, в которой два человека могут встретиться и поговорить. Сделайте по две копии текста для каждого актера. На каждой копии отметьте выбор высоты тона и интонации, которые явно отличаются от тех же характеристик другого варианта. Проиграйте каждый вариант. Обсудите с партнером, как разный выбор высоты тона и голосовых модуляций влияет на реакцию партнера на ваши реплики.

А	— Привет.
В	— Привет.
А	— Что-то холодно сегодня.
В	— Да.
А	— Мы раньше встречались?
В	— Разве? Я не знаю.
А	— Мне кажется, встречались.
В	— Когда?
А	— Я не помню.
В	— Нет, не встречались.

Инструмент № 12: Контроль тембра

Тембр — это термин, который используется для описания степени твердости или мягкости человеческого голоса. Трудно описать или идентифицировать качество тембра, однако он способен оказывать очень сильное влияние на аудиторию.

Есть определенное сходство между тембром голоса и настройкой тона в высокоточной музыкальной системе. Многие аудиосистемы оснащены рукоятками контроля, которые позволяют слушателю повышать или снижать мощь басов или звучание дискантовых тонов в музыке. Более усовершенствованные системы дают возможность осуществлять очень тонкую подстройку тембра музыкального произведения с помощью графического эквалайзера. Низкие, высокие и средние частоты можно сбалансировать до уровней, устраивающих каждого отдельного слушателя. Повернув рукоятку контроля частоты, скажем басового регистра музыкальной системы, вы не просто повышаете громкость звучания, вы повышаете уровень басового резонанса. Если ваша музыкальная система уже включена на полную мощь, вы можете заметить, что басовые ноты в музыкальном произведении вибрируют настолько сильно, что слушатели могут ощущать эти вибрации всем телом.

Важно помнить, что, подобно музыкальному тембру, вокальный тембр представляет собой свойство, поддающееся изменениям, когда звук имеет определенную высоту и удерживается на одной ноте. Любую ноту, которую вы в состоянии без усилий пропеть, можно изменить так, что она приобретет более твердое или мягкое звучание.

Давайте исходить из представления о том, что вокальный тембр может быть твердым или мягким. Какие свойства приписывают слушатели голосу с твердым или мягким тембром? Мягкий голос создает впечатление, что его обладатель — человек добросердечный, предупредительный, спокойный. Примерами могут служить детский психолог или ночной ди-джей. Резкий, сильный тембр оставляет впечатление принадлежности очень энергичному, порывистому, наэлектризованному человеку. Представьте себе рыночного торговца или ведущего молодежного телеканала.

Как правило, местный акцент, связанный с городской средой, звучит несколько резче и, может быть, грубее, чем акцент жителей сельской местности. Люди используют дыхание, напряжение и резонанс несколько разным образом. Например, жителям сельской Ирландии свойственно в разговоре выпускать воздух достаточно плавным и непрерывным потоком, что более способствует усилению резонанса. Уроженцы Белфаста, напротив, чаще совершают вдохи и выдохи в речи, что приводит к физическому напряжению в горле и ограничивает резонанс. Это происходит в результате перекрывания голосовой щели. В данном случае следует пояснить, что такое перекрывание голосовой щели.

Это явление происходит, когда задняя часть гортани мгновенно напрягается в процессе речи, перекрывая путь потоку воздуха. Попробуйте проделать это. Произнесите громко какое-нибудь слово, например, «автоматический», с сильным акцентом, словно проглатывая большую часть согласных звуков. У вас получится нечто вроде «а'о' ма'и'ч'кий», так что в пределах одного слова вы испытаете несколько перекрываний голосовой щели. Начните произносить слово заново. Только в этот раз прервитесь после произнесения первого звука «а». Отметьте положение гортани: она напряжена и сомкнута, так что через нее нет доступа воздуху.

Вспомните подраздел о громкости, в котором рассматривалось понятие резонанса. Резонаторы функционируют эффективнее всего, когда воздух имеет возможность проходить свободно и мышцы вокруг резонаторов расслаблены. Голосовой тембр — насколько резко или мягко звучит голос человека, — более всего зависит от двух факторов: прохождения воздушного потока и мышечного напряжения.

Что же можно сделать для изменения тембра собственного голоса? Значительное изменение тембра — задача нелегкая. Голосовой тембр напоминает местный акцент. Это нечто, выработавшееся у вас в течение всей жизни и

ставшее инстинктивным. Если вы желаете изменить тембр, вам следует обрести полный контроль и над потоком воздуха, который вы выдыхаете, и над степенью собственной физической релаксации. Это помогает также выработать ощущение «позиционирования голоса» за счет визуализации «центрирования» голоса в определенной точке на пути прохождения воздушного потока.

Если вы стараетесь достичь мягкого тембра, вы можете представить себе, что ваш голос находится в центре грудной клетки: расслабьте как можно больше мышц и сосредоточьтесь на ощущении вибрации в вашем грудном резонаторе (вспомните о ночном ди-джее). Если вы добиваетесь «твердого» тембра, визуализируйте, как ваш голос размещается в гортани или в ротовой полости (можете вспомнить о ведущем молодежной телепрограммы).

Однако в театре следует быть очень внимательным. «Позиционирование» голоса в горле неминуемо приведет к определенной степени мышечного напряжения в этой области, и, если вы начнете делать усилия, чтобы ваш голос звучал нормально, излишнее напряжение может привести к длительной травме. На радио и телевидении, где программы часто идут в записи, такое напряжение вполне приемлемо, если у вас нет необходимости в «проецировании» голоса на аудиторию.

Полезные советы

Ваш собственный «природный» тембр, скорее всего, будет представлять нечто среднее между «жестким» и «мягким». Чем ближе тембр к одной из «крайних» точек диапазона, тем более вы нуждаетесь в развитии чуткости, необходимой для его изменения. Поэтому внимательно вслушивайтесь в различные голоса людей в повседневной жизни. Слушайте рекламные ролики на телевидении; тип рекламируемой продукции обычно диктует выбор конкретного голосового тона и тембра. Иногда можно слышать, как один и тот же актер в разных рекламных клипах говорит разным голосом. Если вы сумеете освоить способность изменения тембра, то, возможно, станете более востребованным как актер.

Индивидуальные упражнения

Выполняйте эти упражнения ежедневно, используя диктофон. Помните, что микрофон, которым оснащен стандартный диктофон, недостаточно чувствителен для улавливания мельчайших тонкостей в перемене тембра. Если вы серьезно заинтересованы в обретении контроля над голосом, вам придется потратиться на более высококачественную записывающую аппаратуру.

1. Вернитесь к первому упражнению в подразделе «Громкость». Начните с повторения исходного упражнения. Затем, во время совершения выдоха, поэкспериментируйте с тончайшими вариациями напряжения, помогающими изменять тембр голоса. Используйте метод визуализации для «позиционирования» голоса в определенных точках между центром вашей гортани и губами. Визуализация исполняет роль внутреннего «наставника»: в техническом плане вы будете потихоньку прибавлять мышечное напряжение для придания голосу твердости или убавлять напряжение для придания голосу мягкости.

2. Повторите первое упражнение, но в этот раз сохраняйте состояние мышечной релаксации и изменяйте тембр на каждом выдохе. Наблюдайте за тем, как ваш тембр словно набирает силу всякий раз, как вы берете все более высокий тон, и смягчается, когда вы используете более низкие тона. Помните — чем ниже тон, тем больше вы используете резонанс грудной клетки и шеи.

3. Проинтонируйте слоганы из рекламных телевизионных и радиороликов. Постарайтесь произнести эти тексты, варьируя тембр голоса. Запишите свои попытки и проанализируйте, какие различия заметили.

Упражнения с партнером

1. Подберите сценку, в которой был бы диалог между двумя персонажами (можно для начала использовать краткий диалог из упражнения в предшествующем подразделе). Для одного персонажа выберите твердый тембр, для второго — мягкий. Постарайтесь, чтобы оба персонажа говорили примерно в одинаковой голосовой тональности. Прочитайте диалог вслух. Совершите «обмен» тембрами. Обсудите с партнером, насколько различные качества тембра подходят разным персонажам. Попробуйте разыграть другой диалог.

2. Прделайте то же самое, но на этот раз ваши персонажи должны говорить явно в разных тональностях: один — высоким тоном, другой — низким. Идея состоит в использовании разных уровней резонанса. Совершите «обмен» тембрами. Обсудите с партнером, насколько различные качества тембра подходят разным персонажам. Попробуйте разыграть другой диалог.

3. Повторите первое упражнение, но на этот раз позвольте тембру своего голоса слегка измениться во время сценки — например, от мягкого к жесткому. Это одна из трансформаций, которая может происходить спонтанно — в ответ на эмоциональное состояние, например, когда говорящий вдруг ощущает угрозу.

Раздел 5. РЕЧЬ

Итак, голос — это звук, который мы издаем. Речь представляет собой способ контроля звуков для преобразования их в слова. Речь в театре, как правило, содержит множество информации, полезной для публики. В этом качестве речь, несомненно, находится в центре актерского исполнения.

Актеры используют речь для донесения до зрителей важной информации, которая касается не только сюжета пьесы, но также и личности персонажей, которых они играют.

В этом разделе вас ждет знакомство еще с четырьмя новыми инструментами актерского мастерства, которые помогут вам сделаться более многогранным и психологически чутким исполнителем. Инструмент № 13 — изменение темпа — анализирует скорость речи как зачастую игнорируемую характеристику личности, а также показывает, какое важное влияние способен оказывать меняющийся темп речи. Инструмент № 14 — изменение акцента — анализирует один из наиболее популярных методов изменения характера и предлагает полезные советы по развитию навыка использования акцентов. Инструмент № 15 — подчеркивает важность хорошей дикции для актеров. Инструмент № 16 — использование речевых особенностей — рассматривает некоторые наиболее часто встречающиеся речевые вариации с советами о том, как можно их использовать.

Как и раньше, сначала мы рассмотрим значение каждого термина; порассуждаем о том, какие знания необходимы для изменения каждой переменной; проанализируем психологические причины различий между людьми; в завершение будут предложены упражнения по речи. В работе над этим разделом вам тоже поможет диктофон.

Итак, речь обладает четырьмя ключевыми переменными характеристиками: это темп, акцент, дикция и речевые особенности.

Инструмент № 13: изменение темпа речи

Темп — это просто скорость, с которой говорит человек. Как и в случае с большинством других личных характеристик, темп речи есть нечто, что мы реально замечаем только в случае, если он начинает нас раздражать, например, если темп речи не дает хорошо расслышать собеседника. Двумя очевидными крайностями здесь является речь настолько быстрая, что слушатель не успевает за говорящим, и речь настолько медленная, что слушатель томится, не в силах дождаться ее конца.

Разная скорость речи создает различное представление о говорящем. Быстрота речи может свидетельствовать об уверенности, быстром уме, спонтанности, энергии. Медленная речь может оставлять впечатление скрытности, низкого уровня умственных способностей, осторожности или даже апатии {равнодушия}. Однако быстрая речь может также наводить на мысль о нервозности, а неторопливая — являться признаком уверенного в себе человека, который сам задает темп общения.

Мы уже говорили раньше, что людям свойственно скрывать что-то личное. Нервный человек часто старается выглядеть уверенным и спокойным. От природы энергичный и легковозбудимый человек может пытаться скрыть свой энтузиазм, чтобы выглядеть хладнокровным. Обеих иллюзий можно достичь посредством изменения скорости речи.

Для актера очень ценно осознанное отношение к тому, с какой скоростью он говорит. Одна из важнейших задач актера состоит в том, чтобы в течение всей пьесы (особенно «полноактной» постановки) удерживать внимание зрительской аудитории. Конечно, интересный сюжет и так захватит внимание зрителей, однако вы, актер, в качестве основного «рассказчика» сюжетной истории, в значительной мере отвечаете за поддержание искреннего зрительс-

кого интереса. А осознание скорости речи является ценным и далеко не полно используемым средством в борьбе за интерес аудитории.

Конечно, не стоит даже пытаться менять темп речи только для того, чтобы казаться интересным. Темп речи является отражением душевного и эмоционального состояния человека, так что в любой момент постановки темп речи должен быть соответствующим. Но не следует и ограничивать себя слишком жесткими рамками заранее продуманного и намеченного плана. Вместе с этим следует понять развитие характера вашего персонажа в ходе пьесы, а потом на репетиции делать все важные для актеров вещи — сохранять концентрацию, оставаться в релаксации, слушать, — и вы обнаружите, что скорость речи у вас меняется спонтанно, в ответ на обстоятельства, в которых оказывается ваш персонаж. И, естественно, быстрота, с которой вы произносите свои реплики, вполне может меняться в ответ на исполнение партнера.

Самым лучшим постановкам присуща внутренняя органика; актер проявляет психологическую и эмоциональную чуткость, которая всякий раз придает спектаклю что-то новое. Чтобы выработать навыки, необходимые для рождения подобной «легкости игры», достичь уверенности, дающей возможность спонтанно менять, к примеру, скорость речи, — необходимо практиковаться в повседневной жизни. Конечно, вам необходима прекрасная дикция, то есть четкость и ясность речи. Освоив этот навык, вы раскроете для себя полный диапазон вариаций в темпе речи.

Возьмем простой вопрос «Вы кого-то ждете?» и проанализируем его, поместив с этой целью в воображаемый контекст. Вы находитесь в баре или в кафе, где сидите рядом с симпатичной незнакомкой. Вам трудно дается знакомство с новыми людьми, но не хочется и выглядеть нервным. Прежде всего, речь идет о голосе: его громкости, интонациях, тоне и тембре. Ваш голос будет звучать достаточно громко, частично из-за того, что в кафе довольно шумно, играет музыкальный автомат, а частично из-за того, что вы волнуетесь и недостаточно владеете собой. Мысленно вы прокручиваете свой вопрос в течение нескольких минут. Вам хочется, чтобы вопрос прозвучал естественно, но заинтересованно, так что модуляции вашего голоса будут слегка меняться. Вы надеетесь, что заговорите своим естественным тоном; если нервозность не уляжется, ваш голос может прозвучать слишком высоко. Вам хотелось бы, чтобы тембр вашего голоса не был слишком жестким. Но ваше тело настроено иначе: грудная клетка и горло несколько сжаты, так что вы чувствуете, что ваш голос находится в задней части горловины, где вы ощущаете сильное напряжение.

Теперь перейдем к речи — в данном случае к скорости речи. Не слишком быстрая, не слишком медленная. Вы желаете произвести хорошее впечатление, вы хотите, чтобы ваша речь звучала спокойно и уверенно.

Мысль, которую я хочу подчеркнуть, относится ко всем восьми характеристикам голоса и речи, а также к пяти характеристикам физического поведения, и состоит в том, что поведенческие вариации происходят непосредственно в ответ на эмоциональное и психологическое состояние человека. В хороший для себя день вы находите естественный способ произнесения, скажем, какой-то реплики, который будет искренним, интересным и интуитивным. В не слишком удачный день вы будете звучать правдиво, достаточно интересно и внешне интуитивно. Если вы хороший актер, никто не заметит разницы.

Еще одно замечание по поводу темпа речи. В повседневных разговорах люди меняют темп речи, но не только, — они также варьируют длину пауз между высказываниями. Человек напористый обычно делает очень короткие паузы в разговоре, а то и постоянно перебивает собеседника. Человек пассивный или настороженный может помедлить несколько секунд, прежде чем начать говорить. Нетрудно понять психологические причины того, почему паузы в речи человека могут значительно изменяться в соответствии с обстоятельствами, — это реальная жизнь.

Полезные советы

Получив отрывок текста, в котором два персонажа говорят по очереди, легко позабыть простую истину о паузах в речи. Вы заучиваете свои реплики, усваиваете необходимые тонкости, а потом репетируете с партнером. Если вы сконцентрированы и уверены в себе — и действительно хорошо знаете свой текст, — вы можете «отпустить процесс на волю» и инстинктивно ощущать, когда и какие паузы требуются. Но если что-то пошло не так — у любого из партнеров есть какая-то причина для излишнего напряжения, — оба партнера потеряют способность слушать и реагировать, то есть способность, составляющую суть хорошего актерского диалога. В результате паузы между репликами становятся одинаковыми, а следовательно, предсказуемыми. Я говорю — мой партнер делает вид, что слушает и реагирует; партнер говорит — я делаю вид, что слушаю и реагирую на его слова. Хорошие актеры, застигнутые подобной ситуацией, возвращаются к инстинктивной игре и вносят определенные перемены в паузы между репликами. Актеры не столь одаренные быстро становятся неинтересными.

Эту проблему можно преодолеть, используя аналогию из тенниса. В теннисе каждый игрок имеет возможность сделать подачу с задней линии, от самой сетки или с позиции где-нибудь посередине. Теннисная партия, сыгранная целиком с «дальнего расстояния» — где оба игрока находятся на задней линии в надежде, что один из них сделает ошибку, — может оказаться скучной для зрителей. Ни одна теннисная партия не может быть целиком разыграна у сетки, но когда игроки оказываются у сетки, игра действительно приобретает особую остроту. В типичной теннисной партии оба игрока меняют позицию часто и внезапно, в какой-то момент отступая на заднюю линию, а в следующий раз подбегая к самой сетке. Одной из самых волнующих для зрителей подач является неожиданная «свеча» с длинной дистанции, захватывающая соперника врасплох или на бегу, в попытке успеть отбить удар.

Следовательно, как актеру вам необходимо избегать прогнозируемой подачи с «длинной дистанции», которая имеет один и тот же темп и одинаковую продолжительность паузы. «Обмен ударами от сетки» — это быстрый и лихорадочный обмен репликами с множеством пауз. Остальные исполнители видят, как каждый из актеров продолжает варьировать скорость речи и длину пауз в соответствии с личным психологическим состоянием, мгновенно изменяющимся. А «свеча»? Это сокрушительная реплика (утверждение или вопрос), оставляющая собеседника в состоянии коллапса.

Индивидуальные упражнения

Предлагаемые упражнения относятся к технике исполнения. Рекомендую использовать их, только чтобы «освоить» темп речи и паузы между фразами.

1. Ниже приведен отрывок из повести Чарльза Диккенса «Рождественская песнь в прозе». Прочитайте отрывок вслух с «нормальным» темпом речи, записывая свой голос на диктофон. *«Жара или стужа на дворе — Скруджа это беспокоило мало. Никакое тепло не могло его обогреть, и никакой мороз его не пробирал.*

Самый яростный ветер не мог быть злее Скруджа, самая лютая метель не могла быть столь жестока, как он, самый проливной дождь не был так беспощаден. Непогода ничем не могла его пронять. Никто никогда не останавливал его на улице радостным возгласом: «Милейший Скрудж! Как поживаете? Когда зайдете меня проведать?». Ни один нищий не осмеливался протянуть к нему руку за подаянием, ни один ребенок не решался спросить у него, который час, и ни разу в жизни ни единая душа не попросила его указать дорогу. Казалось, даже собаки, поводыри слепцов, понимали, что он за человек, и, завидев его, спешили утащить хозяина в первый попавшийся подъезд или в подворотню, а потом долго виляли хвостом, как бы говоря: «Да по мне, человек без глаз, как ты, хозяин, куда лучше, чем с дурным глазом».

Теперь разметьте текст карандашом, используя цифры от 1 до 5 для обозначения темпов речи. Если вы находите необходимой паузу, впишите букву «П» (заглавную букву для длинной паузы, маленькую — для короткой). Привлеките аналогию с автомобильной передачей: первая передача — очень медленная, а пятая — очень быстрая. Убедитесь в том, что осмысленно разметили текст с точки зрения рассказчика истории. Запишите этот вариант на диктофон. Прослушайте оба варианта для сравнения. Попробуйте сделать еще одну запись, изменив схему «переключения скоростей».

2. На этот раз используйте монолог из пьесы, разделив его на несколько маленьких кусочков. Проговорите монолог, отмечая те изменения темпа речи, которые, как вы ощущаете, произойдут как отклик на психологические переживания персонажа. Задайте себе вопросы о персонаже: трудно ли вам сказать, что это за человек? Подразумевает ли этот человек именно то, что говорит, или пытается что-то скрывать? Как ваш персонаж относится к своему собеседнику? Пользуйтесь карандашом и резинкой — ваши решения наверняка будут меняться. Разметив текст, запишите его на диктофон.

3. В этом упражнении вам предлагается наудачу сделать выбор темпа речи, что иногда приводит к поистине интересным результатам. Вам понадобится кубик из настольной игры, карандаш, а также второй монолог, который вы тоже поделите на мелкие отрывки. Бросьте кубик. Начиная с первой строки монолога, определите таким образом темп речи для каждого отрывка. Как и прежде, используйте цифры от 1 до 5; если выпадет цифра 6, это будет означать речь настолько быструю, что вы вряд ли сумеете членораздельно произносить слова. Теперь запишите отрывок, изменяя темп речи, как было задумано, в произвольно выбранных местах. Прослушайте запись: заметили ли вы моменты, в которые изменение темпа речи оказалось неожиданно удачным?

Упражнения с партнером

1. Повторите упражнения 2 и 3, описанные выше, но в этот раз используйте диалог. Снова запишите исполнение на диктофон и прослушайте его. Отмечайте любые новые наблюдения, касающиеся изменения темпа речи.

2. Используйте аналогию с игрой в теннис. Подберите краткий диалог из пьесы, которую хорошо знаете. Сцена должна быть реалистичной по стилю и оставлять возможность для множества интерпретаций. (Хорошо подойдут такие пьесы, как «Немой официант» Гарольда Пинтера и «В ожидании Годо» Бекет-та). Обсудите интерпретацию сцены, определяющую психологическую значимость каждого из персонажей: вам следует попробовать определить, чего каждый из персонажей хочет от другого. (Об этом мы подробнее поговорим в следующем разделе.) Теперь проиграйте сцену, воображая оба характера в положении игроков на задней линии, то есть когда каждый из героев делает паузу, прежде чем сказать свою реплику. Потом проиграйте сцену «от сетки», то есть проговорите диалог стремительно, часто перебивая друг друга. Потом перемешайте темпы. Еще раз произведите изменения. Обсудите, каким образом различные интерпретации влияют на ваши чувства по отношению к другому персонажу.

3.

Инструмент № 14: изменение акцента

У вас, как и у всех других людей, есть акцент. Нет ни одного человека, речь которого не имела бы акцента; в лучшем случае человек может претендовать на то, что его акцент связан не с конкретным географическим районом, а с социальным классом, — например, стандартный акцент английского среднего класса или «рафинированный» английский — традиционный акцент английской аристократии. Все прочие акценты связаны в Британии с конкретными географическими регионами.

Изучение нового акцента требует значительного времени, упорных занятий и стараний. В этом процессе полезно выучить фонетический алфавит, то есть алфавит звуков, который приводится в словарях как помощь в достижении правильного произношения (см. Приложение «Дополнительная литература»). Из этого следует, что вам необходимо хорошее «ухо» — способность воспринимать на слух и дифференцировать разные звуки. Даже если акцент не является вашей сильной стороной, можно продолжать работать актером: два Шона — Коннери и Бин — прекрасно справились с этой проблемой. Но если вы желаете стать по-настоящему разноплановым исполнителем, вам необходимы хорошее «ухо» и практика по его использованию.

Далее последует вовсе не попытка научить вас говорить со специфическими акцентами. Я лишь хочу предложить вам то, что сам считаю полезным: ясное понимание того, как различаются акценты. Определенные схемы повторяются вновь, и их понимание позволит вам далеко продвинуться по пути достижения способности «разгрызть» большинство акцентов.

Вы уже вполне освоились с простыми звуками в словах — «а» в слове «cat», «е» — в «hen» и так далее³. Но вам следует освоиться и с дифтонгами внутри речи. Дифтонг образуется при плавном переходе одного гласного звука в другой, при отсутствии между ними согласного звука. Иногда такой переход одного звука в другой совершенно очевиден: примером этого может служить слово «Boу», содержащее особенно сильный дифтонг, который в стандартном английском языке скользит от звука, присутствующего в середине слова «good», до звука, присутствующего в середине слова «hit». (Попробуйте произнести это слово.) Но если тщательно проанализировать, даже такое короткое слово, как «go», представляет дифтонг, поскольку при его произнесении мы плавно переходим от звука, близкого звуку «и» в середине слова «gun», к звуку, близкому к «oo» в середине слова «шооп», — и все это происходит почти мгновенно. (Попробуйте произнести). Другие дифтонги можно обнаружить в середине слов «шау» и «hear». Именно произношение этих дифтонгов часто меняется в разных акцентах.

Иногда слово, произнесенное с местным акцентом, практически ничем не напоминает произношение того же слова в стандартном английском. Вот когда особенно важным является понимание дифтонгов. Возьмем, к примеру, произношение слова «pow» с акцентом жителя Белфаста. Дифтонг в середине этого слова при произношении в стандартном английском скользит приблизительно от звука, находящегося в середине слова «map», к гласному звуку, который находится в середине слова «good», (попробуйте произнести). Но при произнесении слова «pow» с белфастским акцентом дифтонг в середине слова звучит совершенно по-иному. На этот раз произношение очень близко к произношению дифтонга в слове «Boу» (см. выше). Громко произнесите слово «pow», заменив при этом согласный звук «п» на «b». Это вполне хорошо передает, насколько могут различаться произношения.

Городским акцентам действительно присущи определенные общие характеристики, отличные от характеристик сельских или загородных акцентов. Превратившееся в клише представление о загородной местности как о более спокойной, не столь лихорадочной среде в сравнении с шумной, агрессивной атмосферой города, прекрасно применимо на практике, когда речь заходит об акцентах.

Такие городские акценты, как акцент жителей Ливерпуля, Ньюкасла, Белфаста и лондонского Ист-Энда имеют довольно отрывистое, словно рваный ритм, произношение, напоминающее стаккато. Для этих акцентов характерно множество перекрываний голосовой щели. Темп речи в городах, как правило, очень быстрый. Тембр голоса — жесткий. Дикция очень нечеткая.

Возможно, наиболее значимым различием между городским и сельским акцентами является интонирование: если вы обладаете хорошим «ухом», у вас есть неплохой шанс различить основные городские акценты, прослушивая только интонационную модуляцию без членораздельной речи. Однако следует быть осторожным с

³ В данном подразделе будут приводиться примеры на английском языке, поскольку речь идет об английских акцентах. — Примеч. перев.

интонированием. Акценты Бирмингема и Ливерпуля имеют довольно сходные интонационные особенности; приезжие часто их путают, несмотря на значительные различия в произнесении конкретных слов.

Для сельских акцентов характерен замедленный темп речи; тембр звучит мягче. Интонационные особенности в сельском акценте отличает большая «музыкальность»: используется более обширный диапазон тональностей. Это выглядит так, словно более неторопливый образ жизни в сельской местности дает людям большую свободу говорить безо всяких ограничений.

Городские акценты, напротив, как будто указывают на опасение говорящего быть в любой момент прерванным.

Сравните северно-ирландский акцент Белфаста с акцентом жителей сельской Южной Ирландии; акцент жителей Глазго «горбалс» (Gorbals) с акцентом шотландских возвышенностей. Сравните городской акцент «кокни» с акцентом жителей Корнуолла.

Полезные советы

Если вы легко обучаетесь разным акцентам, рекомендую вам завести специальную книжку для заметок. Вы можете отвести отдельную страницу для каждого из специфических местных акцентов. Для каждого акцента можно записать восемь ключевых голосовых и речевых характеристик. Если вы можете вспомнить, запишите имена известных людей или своих друзей, говорящих с каждым из акцентов. В приложении приводится образец с ливерпульским акцентом в качестве примера.

Если возможно, включите в свою коллекцию записи каждого акцента. Некоторые записи можно приобрести в магазинах, но помните, что плохие или устаревшие версии хуже, чем вообще ничего, и полностью бесполезны. В свое время Британская телерадиовещательная корпорация «BBC» предлагал хорошую запись под названием «Английский, шотландский и ирландский с акцентом». Этот «продукт» успел несколько устареть, некоторые акценты успели эволюционировать с момента осуществления «Би-би-си» первой записи, кроме того, копию этой записи не так-то легко найти.

Есть книги, посвященные акцентам, которые предлагаются в комплекте с записями, но имейте в виду, что если примеры различных акцентов наговорены одним и тем же человеком, то ошибки и неточности неминуемы.

Могу предложить своим читателям два хороших вебсайта, на которых можно найти информацию о записях, где сами местные жители говорят с присущими им акцентами. В каждом случае вы имеете возможность получить основные сведения о каждом из говорящих на диске.

* <http://www.collectbritain.co.uk/collections/dialects>

Этот сайт является частью информационных услуг, предоставляемых Британским музеем в Лондоне. Постарайтесь узнать что-то о говорящих, которые записывались недавно, потому что многие записи были сделаны на основании архивов XX века.

* <http://www.ku.edu/%7Eidea/index2.html>

Это сайт, посвященный международным диалектам из английского архива (IDEA), открыт с 1997 года и принадлежит Управлению театров и кино при университете штата Канзас.

Индивидуальные упражнения

1. Запишите свой голос. Просто говорите о чем-нибудь повседневном: например, чем вы занимались сегодня, что планируете сделать дальше. Проигрывая запись, протранскрибируйте маленький отрывок своей речи на бумаге. Оставьте пробел между строчками. Вновь воспроизведите этот маленький отрывок и внимательно вслушивайтесь в

голосовые интонации. Проинтонируйте слова, сказанные вами, графически, чтобы видеть, как развивается и меняется интонация в процессе речи. Если вы когда-нибудь видели такую графическую транскрипцию, то понимаете, что она выглядит, как простая версия записи птичьей песенки, с обозначением повышений и понижений высоты тона. Повторите упражнение, но теперь запишите кого-нибудь другого — в идеале человека, говорящего с другим местным акцентом. Сравните интонационные особенности. В некоторых акцентах, например в бирмингемском, они имеют тенденцию к повторению. Сделав запись, транскрипцию акцента и «изобразив» эту голосовую интонацию, попробуйте скопировать акцент говорящего.

2. Возьмите для примера простое высказывание: «I can't wait until tomorrow — it's my birthday» (*Я не могу ждать до завтра — это мой день рождения*). Выберите два акцента, один городской, другой — сельский. Дважды напишите эту фразу на листе, оставив большой пробел между записями. Попробуйте произнести фразу с каждым из акцентов. Запишите свои попытки. Повторите упражнения, выбрав два других контрастирующих акцента.

3. Прослушайте человека, который говорит с акцентом, характерным для жителей его родной местности (используя один из предложенных веб-сайтов). Вслух старайтесь копировать то, что говорит человек и как он это говорит; вы должны повторять слова спустя всего лишь долю секунды после говорящего. Этот метод требует практики, но прекрасно помогает освоить новый акцент. Сначала вы можете делать транскрипцию слов человека; с опытом вы начнете копировать говорящих «вживую».

Инструмент № 15: концентрация на дикции

Дикция — это степень четкости речи. Хорошая дикция подразумевает четкий выговор при естественном звучании. Это первостепенный навык для актера: зрители, сидящие в заднем ряду большого театрального зала, не в состоянии разглядеть выражения лица актеров. В радиопостановках вообще звучат только голоса. Вот почему так важно, что и как вы говорите.

Современные актеры, работающие в атмосфере, где во главу угла ставится натурализм, сталкиваются со своеобразной дилеммой. Идеальной дикцией обладает небольшое число людей. В реальной жизни местные акценты зачастую трудно поддаются пониманию. Психологические стрессы часто приводят к далеко не идеальной четкости речи, а всяческого рода жизненные драмы сотрясают жизни людей любых общественных классов и слоев. Если вы играете роль в драме, ваш персонаж в определенные моменты, несомненно, может переживать состояния сильного эмоционального стресса. Так что же важнее — переживание и передача эмоций с использованием аутентичного акцента или четкий выговор?

Конечно, здесь не идет речь о том, чтобы жертвовать одним ради другого. И то, и другое имеют равную важность. От актера требуется мастерское слияние двух элементов: убедительное и экспрессивное выражение эмоций с использованием естественно звучащего акцента и дикции, позволяющих всем зрителям в зале хорошо слышать слова героя, причем не в какие-то определенные моменты, а во время всего спектакля. И хотя ваша речь не обязательно должна звучать, как у выпускника класса красноречия 1920-х годов, в таком месте, как театр, где голос должен «разноситься» по всему зрительному залу, от вас потребуются дополнительные усилия. Такие так называемые фрикативные, взрывные звуки, как «п», «д», «к» и «г», следует произносить более твердо и чисто, чем мы делаем это в повседневной жизни.

Фрикативные согласные должны точно оглашаться или «не оглашаться»: звуки «д» и «т» идентичны по способу произнесения, однако если при произнесении «д» требуется добавочное звучание, обеспечиваемое голосовыми связками, «т» образуется почти беззвучно. Это тонкое различие может оказаться особенно сбивающим с толку зрителей, если актер на сцене говорит с акцентом. Я преподавал мастерство речи будущим актерам из Финляндии,

и В их английском языке с финским акцентом правила произнесения любопытным образом менялись на обратные стандартному английскому, что приводило к смешным ошибкам в произношении.

По этому аспекту речи, как и по многим другим, существует масса чрезвычайно полезной литературы для актеров, желающих совершенствовать свою дикцию (см. разд. «Дополнительная литература»), поэтому я решил далее не углубляться в этот вопрос.

Полезные советы

Мышцы, участвующие в процессе говорения — особенно губные, — должны быть правильно прогреты и активно использоваться, поэтому вам необходимо выработать привычку произносить скороговорки и делать движения, напоминающие движения рта и челюстей человека, который интенсивно жует жевательную резинку. Кроме того, части тела, наиболее активно используемые при издавании звуков (грудная клетка, гортань, рот), и связанные с ними области мышц, такие как шейные и плечевые, должны по возможности находиться в расслабленном состоянии во избежание «застопоривания» голоса в результате напряжения и в целях достижения хорошего резонанса.

Гласные звуки и дифтонги наиболее способствуют усилению голосового резонанса. Как таковые, они являются в театре возможно наиболее важными элементами в передаче эмоционального состояния персонажа; актеры обязаны произносить такие звуки так четко, как только возможно.

В тех средствах массовой информации, где зрители видят персонажей и участников программ крупным планом, например в кино и на телевидении, зритель ожидает максимально приближенного к реальности стиля исполнения, так что любые используемые вами технические средства должны оставаться незаметными. Вероятно, перед камерой лучше всего сильно не переживать по поводу дикции; здесь я могу посоветовать вам сконцентрироваться на том, какую цель ставит перед собою ваш персонаж, и главное, стараться не мямлить и не бормотать.

Упражнения

1. Прочитайте вслух отрывок из какой-нибудь повести (можно прочитать предложенный ранее отрывок из «Рождественской песни в прозе» Диккенса). Представьте себе, что вы пережевываете слова, слов-но жевательную резинку; затем гипертрофируйте четкость произношения, совершая интенсивные мышечные движения губами, челюстью и языком. Согласные звуки произносите твердо и чисто; усиленно работайте над преодолением напряжения горла (гортани). Гласные звуки сильно резонируют и помогают выразить эмоции, поэтому старайтесь, чтобы ваш голос звучал по возможности свободно и расслабленно.

2. Повторите первое упражнение, но в этот раз говорите так быстро, как можете. Запишите свою речь. Проиграйте. Легко ли вам понимать каждое слово? Опять проиграйте запись, останавливая ее в тех местах, где речь звучит неясно. Прочитайте другие отрывки текста. Попросите кого-нибудь прослушать записи. Может быть, ваши согласные звучат «размыто»? Нет ли у вас тенденции «глотать» какие-то гласные звуки? Возможно, у вас слишком часто происходят перекрытия голосовой щели? Выявив закономерности, попрактикуйтесь в изменении дикции. Снова запишите свою речь. Замечаете ли вы разницу?

3. Ежедневно — и перед любым спектаклем — повторяйте скороговорки:

От топота копыт пыль по полю летит;

На дворе трава, на траве дрова;

Семь кораблей лавировали, лавировали, да не вылавировали;

Карл у Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет;

Кукушка кукушонку купила капюшон, надел кукушонок капюшон, — как в капюшоне он смешон.

Когда вы освоите все эти скороговорки, найдите и выучите новые.

4. Подберите и выучите эмоционально заряженный монолог из какой-нибудь пьесы. Не менее 15 минут потратьте на то, чтобы привести себя в соответствующее эмоциональное состояние. Проговорите монолог, записывая его на диктофон. Проиграйте запись, внимательно следя за дикцией. Снова запишите исполнение монолога с внесенными исправлениями.

5. Прделайте снова упражнение 4, но на этот раз произносите монолог в помещении больших размеров, чтобы вам необходимо было говорить с хорошей дикцией, сохраняя при этом соответствующее эмоциональное состояние. Поставьте диктофон на большем расстоянии от себя. Проиграйте запись, чтобы проверить четкость дикции. Запишите монолог повторно с исправлениями.

Инструмент № 16: использование речевых особенностей

Здесь подразумеваются общие отличительные особенности речи. Зачастую они описываются как речевые дефекты, но в сущности это не дефекты, а просто отклонения от стандартного произношения, которое мы называем стандартным английским (в этом подразделе примеры также приведены на английском языке, поскольку иначе они утратили бы смысл).

Один пример. Говорящие заменяют в речи звук «th» на «f», например, у них получается «I fink so» (Я так думаю). Эта конкретная особенность произношения всегда была распространена среди людей, говорящих на «кокни», но теперь эта особенность получила более широкое распространение и особенно часто встречается в речи людей молодого возраста. Это явление может быть связано с распространением акцента «кокни» или его производных: изначально на «кокни» говорили только жители лондонского Ист-Энда, потом этот акцент распространился в другие районы Лондона, а теперь характерные особенности «кокни» обнаруживаются в местных акцентах по всей территории Англии.

Появился термин «мокни», которым называют людей, приобретших акцент «кокни», несмотря на то, что они проживают за пределами Лондона (к примеру, говорящий с акцентом «кокни» скрипач Найджел Кеннеди родом из Центрального графства Англии).

На «кокни» и «мокни» очень часто говорят люди, получившие признание в молодежной культуре; многие исполнители, комики, музыканты и модели используют этот акцент. Такая связь с молодежной культурой интересна, поскольку употребление звука «f» вместо «th» общераспространено среди подростков: возможно, отвергая «взрослое» произношение, дети тем самым выражают свой протест против культуры мира взрослых.

Использование глухого согласного «f» вместо глухого «th» перекликается с употреблением звонкого согласного «v» вместо глухого «th». Слово «whether», например, начинает звучать как «wewer». Следует, правда, отметить, что подобные замены реже имеют место в начале слова; слово «this», например, обычно не изменяется на «vis», хотя может превратиться в «dis».

Еще одна особенность речи имеет место, когда человеку трудно произносить четкий звук «g»: тогда «g» произносится, как «w» или как нечто среднее между двумя звуками. Тогда слово «wogu» превращается в «wowu». Опять-таки «мягкий» вариант такого произношения характерен для акцента «кокни», но его употребление тоже распространилось среди людей, говорящих с самыми разными местными акцентами. Интересно отметить, что указанные выше особенности произношения требуют меньшего мышечного напряжения по сравнению и с произношением в стандартном английском.

Еще одна особенность речи связана с произношением согласного звука «s», которое основано на положении языка, особенно его кончика. При стандартном произношении кончик языка помещается на альвеолярный отросток нижней челюсти (область десен в передней части ротовой полости, откуда выступают нижние передние зубы). Если кончик языка смещается с альвеолярного отростка и особенно если кончик языка частично помещается между зубами, человек начинает «шепелявить»: звук «s» начинает звучать глуше, «расплывчивее», пока не превращается фактически в звук «th».

Еще одна особенность связана с частым перекрыванием воздушного потока во время речи т. е. с перекрыванием голосовой щели, о котором рассказывалось выше. Опять-таки эта особенность чаще всего встречается в местном акценте «кокни», но она часто наблюдается и, например, в акценте «джеорди» (Geordie) жителей Ньюкасла. Как правило, она звучит как сокращенный вариант для ленивых: слово «bottle» (бутылка) теряет центральный звук «t» и превращается в «Bo'l». Попробуйте произнести фразу «I've got to get another bottle» (Мне нужна еще одна бутылка) с акцентом «кокни» или «джеорди» — в ней будет не менее трех перекрываний голосовой щели.

Если вы обнаружили, что ваша повседневная речь тоже отличается одной или более из описанных выше особенностей, это может явиться для вас источником некоторых проблем. В частности, если у вас нестандартное произношение звука «s», у вас могут возникнуть реальные проблемы с получением работы, например, в радиопостановках или коммерческой рекламе. Очевидно, микрофоны еще более усиливают эту особенность речи, которая будет «резать ухо» слушателям. В таком случае вам лучше пройти курс занятий с хорошим логопедом или иным специалистом по технике речи.

Бессознательная привычка «глотать» звуки в повседневной речи тоже может повредить актерской карьере. При перекрывании голосовой щели происходит мгновенное напряжение гортани; дыхание прерывается, а затем вновь возобновляется. Как обсуждалось ранее, подобное напряжение, как правило, не благоприятствует правильному звучанию голоса. В театре важно сохранять непрерывный и плавный поток дыхания, регулируемый мыслями и чувствами персонажа, которого играет актер. Конечно, проще дать совет, чем его выполнить, но вам желательно как можно реже «глотать» звуки на сцене.

Если вы обнаружите у себя дальнейшие проблемы с голосом и речью, в идеале следует записаться на курс хорошего специалиста по технике речи. В самом крайнем случае следует приобрести одно из хороших специальных пособий по голосу и речи и ежедневно по нему заниматься. В этой книге, к примеру, объясняются произношение звуков и правильное положение языка и губ. Будьте готовы практически начать с нуля и ежедневно выполнять предлагаемые упражнения.

Полезные советы

Иной раз бывает очень забавно и интересно использовать какие-то особенности в речи вашего персонажа. Тем не менее, не следует забывать, что такие особенности являются отклонениями от «нормального» произношения. Используя в исполнении специфические речевые особенности, можно нарушить ясность речи. Прежде всего аудитория должна понимать, что вы говорите.

Не стоит также излишне усложнять собственную жизнь. Использование речевых особенностей требует упорной работы на этапах планирования и репетиций, а также полной концентрации во время исполнения. Это требует значительных усилий. Если вы ослабите внимание, зрители сумеют разглядеть «швы» — они заметят то, что не имеет важности. Что еще хуже, вы можете потратить столько усилий на то, чтобы выглядеть естественно, что пострадают искренность и спонтанность вашей игры. В общем, *I just think you've got to go for it and no' wow too much...* (Я полагаю, что попробовать все-таки стоит, но не надо слишком волноваться по этому поводу...).

Упражнения

1. Начинайте говорить без подготовки своим обычным голосом. Просто опишите, что вы делали на прошлой неделе. Говоря, попробуйте спонтанно заменять «th» на «f» в местах, где появляется этот звук.
2. Повторите первое упражнение, в этот раз изменяя звук «g» на «w».
3. Теперь старайтесь изменить обычный согласный звук «s» на более шепелявый, неразборчивый звук, своевременно помещая язык между зубами. Затем снова измените положение языка и проверьте, какие еще звуки «s» вы можете издавать.
4. В этот раз найдите возможности для перекрывания голосовой щели. Сначала говорите медленно, затем повторяйте слова и фразы, в которых можно использовать перекрывание голосовой щели. Для начала попробуйте произнести слово или фразу с акцентом «кокни», затем испробуйте другие акценты.
5. Запишите короткий монолог персонажа, который должен представиться на видео для вступления в агентство по знакомству. (Возможно, вы сумеете с помощью речи показать, почему этому «кандидату» не везет и он не может найти себе «партнершу».) Поработайте над монологом, изменяя произношение во всех трех указанных выше областях.
6. Выберите монолог из серьезной пьесы. Подготовьтесь, как в последнем упражнении, но в этот раз попробуйте более незаметно ввести в речь больше двух особенностей произношения. В этот раз старайтесь не придавать своему персонажу комических черт. Произнесите монолог. Попробуйте затем произнести его перед ничего не подозревающими слушателями; выясните, поняли ли ваши слушатели, что вы сделали, и спросите, каким образом ваше исполнение повлияло на их представление о персонаже.

Раздел 6.

ВНУТРЕННЯЯ ЖИЗНЬ

Этот заключительный раздел посвящен исключительно тому, что происходит внутри вас, — мыслям, эмоциям, ощущениям, воспоминаниям, связанным с сознательным и бессознательным «уровнями» разума. Мы исследуем, каким образом актер может использовать свои знания, навыки и воображение для формирования ощущения внутренней реальности в ходе репетиций и спектаклей.

Актеры используют эмоции и воображение в различной степени, в зависимости от предпочитаемого ими стиля исполнения (например, «рассказчик» или «вселяющийся»), от методов работы режиссера и от полученной профессиональной подготовки. Работа над внутренней жизнью персонажа может оказаться поистине вознаграждающей, причем во многом благодаря тому, что такая работа приносит по-настоящему спонтанные открытия.

В этом разделе к уже известным прибавятся еще четыре новых инструмента актерского мастерства, все основанные на постулатах Станиславского. Инструмент № 17 — магическое «а что, если?» — исследует один из основных и чрезвычайно мощный вид умственной деятельности — стимуляцию воображения. Инструмент № 18 — энергетическая подзарядка характера персонажа — изучает преимущества прокладывания психологического «маршрута» характера в ходе пьесы, с использованием основных задач и барьеров. Инструмент № 19 — воображение ощущений — обсуждает важность сенсорного (чувственного) восприятия во время игры и то, как можно развить этот навык. И наконец, инструмент № 20 — генерирование эмоций — анализирует важность стимуляции эмоций с использованием таких психологических стимулов, как воспоминания.

Однажды, когда я репетировал роль семилетнего близнеца Эдди для гастрольной постановки Вилли Расселла «Кровные братья», я внезапно заметил, что плачу, — это было необъяснимо, но я на самом деле горько всхлипывал. В этой сцене Эдди прощался со своей взрослой соседкой, женщиной, которая была его биологической матерью (правда, Эдди этого не знал). Что-то «щелкнуло» во мне, и я стоял посреди комнаты, полной коллег-актеров и постановочных работников, всхлипывая, как дитя (или, скорее, как семилетний мальчик). В ходе последующих репетиций такое больше не повторялось, но воспоминание об этом эмоциональном всплеске постоянно оставалось со мной и с актрисой, исполнявшей роль миссис Джонстоун, так что эта сцена всегда была пронизана для нас подспудным ощущением острой детской потери.

Вспомните, что в предшествующих разделах мы посвятили достаточно времени исследованию того, какие поведенческие характеристики задействованы в этом процессе. Все эти вещи, и в особенности характеристики языка тела, особенности голоса и речи, обеспечивают актеру богатый репертуар средств, из которого он может черпать необходимые знания для исполнения роли «рассказчика историй» о представителях рода человеческого.

Не случайно раздел «Внутренняя жизнь» идет в этой книге последним: теперь вы уже хорошо знакомы со способами внешнего отражения внутренней жизни человека. Помните и о том, что мы уже исследовали психологические причины того, почему поведение людей изменяется в каждой из рассмотренных выше областей.

В действительности это своеобразное минное поле. Мнения и убеждения часто оказываются диаметрально противоположными, и людям свойственно упорно их отстаивать. В одном углу находятся те, кто рассматривает внутреннюю жизнь как единственный наиболее важный аспект актерской деятельности: среди них вы, скорее всего, найдете Ли Страсберга, Михаила Чехова, Константина Станиславского. Подтверждением этого подхода являются такие великие исполнители, как Марлон Брандо, Роберт Де Ниро, Даниэль Дэй Льюис, Аль Пачино.

В другом углу находятся приверженцы так называемого «репрезентативного исполнения» — исполнения, которое выглядит реальным, но чья реальность не требует постоянного переживания интенсивного эмоционального опыта. Здесь мы можем встретить Лоуренса Оливье, Майкла Кэйна, Дейм Джуди Денч, а также более молодых последователей Константина Станиславского. Даже Брандо, который готовился к роли Крестного отца, набив за щеки вату, достоин, как мне кажется, занять здесь более центральное положение наряду с Энтони Хопкинсом.

Так кто же прав? Ни одна из сторон? Обе стороны? Несомненно, это дело личного выбора каждого. Но в одном я уверен: техника и инстинкт должны всегда идти рука об руку. Прочный сплав двух этих аспектов составляет для меня сущность великого актерского исполнения.

Итак, я собираюсь сосредоточить ваше внимание на некоторых идеях по исследованию внутренней жизни персонажа. Как всегда, большинство этих идей родились в мозгу Станиславского. Он сознавал (и видел на собственном опыте), что у актеров существует потребность в практическом процессе, который помогал бы им преодолевать присущую актерству неестественность: необходимость играть «по сигналу», скажем, между половиной восьмого и десятью часами вечера; необходимость делать это каждый вечер в течение, допустим, целого года, всякий раз произнося одни и те же слова; и неизбежную фальшь ситуации, когда вы стоите на сцене, пытаетесь одновременно игнорировать публику и ассистента сценического администратора, скорчившегося в боковой кулисе.

Кстати, вы заметите некоторые изменения в построении этого заключительного раздела. «Полезные советы» включены в основной текст по той простой причине, что здесь мы рассматриваем специфику актерского мастерства (поэтому можно сказать, что все, что вы здесь прочитаете, представляет собой полезные советы для актеров). Упражнения в каждом подразделе также в основном включены в текст. Это означает, что в качестве читателя вы можете «тренировать» свое воображение, так сказать, по ходу дела, что более соответствует духу этого раздела. В конце концов, когда вы сидите, вроде бы вполне невинно читая этот раздел, сколько людей рядом с вами знают, чем вы действительно заняты?

Инструмент № 17: магическое «а что, если?»

Заключаящим ключом к достижению наибольшей достоверности игры является, несомненно, активное использование воображения. Интересно отметить, что активное воображение широко применяется в наши дни другими «исполнителями», работающими в условиях тяжелых психологических и физических нагрузок, то есть спортсменами и женщинами. Спринтеры и теннисисты пользуются им (хотя они называют его визуализацией) — визуально рисуя себе тот момент, когда они первыми достигнут финишной черты или сделают сокрушительную победную подачу. И этот метод срабатывает (как правило).

Конечно, актеры тоже пользуются воображением. Оно является центральной точкой того, что делает актер. Чтобы быть хорошим актером, необходимо раскрыться навстречу своему воображению и быть особенно отзывчивым к нему. Самая простая и, по моему мнению, наиболее эффективная концептуальная идея Станиславского — это его так называемое «магическое если». «А что, если?» — эта простая фраза представляет собой прямой вызов той части вашей личности, которая обожала в детстве игры, основанные на воображении. В «Работе актера над собой» (An Actor Prepares) Станиславский помещает в центр чрезвычайно мощный вопрос «А что, если?», таящий в себе угрозу душевнобольного потенциального убийцы, который находится за стенами комнаты. Где бы вы ни находились, читая эти строки, представьте это прямо сейчас: вы (не ваш театральный персонаж, а реальный вы) подвергаетесь риску нападения со стороны находящегося поблизости человека, у которого имеется возможность убить вас. Что вы почувствовали?

Вполне разумно, что при этом первый вопрос перестает быть для вас ключевым. Вместо того возникает вопрос более важный: что вам делать? Как вы можете гарантировать собственную безопасность? А что будет с любимыми вами людьми, которые находятся рядом? Что вы можете сделать, чтобы защитить их? Что если предполагаемый убийца вас не видел и, если вы будете вести себя тихо, он просто уйдет? Используйте все свое воображение, чтобы сконцентрироваться на этой ситуации. При этом ваш мозг будет бурлить от обуревающих вас мыслей и чувств, однако тело будет оставаться в относительном покое. Вы переживаете свою внутреннюю жизнь.

Конечно, не обязательно пребывать в полном покое, чтобы ощутить внутреннюю жизнь; ведь в разделе «Тело» этой книги уже рассматривалось в некоторых деталях, каким образом даже незначительное мышечное напряжение или легкие движения дают необходимые подсказки к переживаниям человека. Из этого раздела вы должны были узнать, какими могут быть внешние сигналы (проявления) мыслей и чувств.

В настоящее время мы анализируем, как воображаемые стимулы (мысленный образ или воспоминание, например) могут «подвигнуть» человека на физическое действие. Мы проникаем «внутрь характера», чтобы открыть для себя то, как вещи, которые вы воображаете, пребывая в роли, реально подсказывают вам спонтанное физическое выражение.

Давайте ненадолго вернемся к сумасшедшему потенциальному убийце. Вы сохраняете спокойствие (насколько можете) в надежде, что убийца не заметит вас и уйдет. Вы просто хотите, чтобы он ушел прочь. Что вы при этом чувствуете? Если честно, это не так уж важно. Вы просто хотите, чтобы он ушел. Но он по-прежнему тут, ходит кругами, поглядывая в вашем направлении. Вы слышите крик или стук. Видит ли он вас? Если видит, что делать? Вам необходимо бежать. Насколько хорошо вы знаете это место? Насколько далеко спасение и помощь? Не будет ли безопаснее для вас пересидеть и постараться воздействовать на него доводами разума? Как вы сейчас себя чувствуете? (Ощущения, конечно, неважные, думаете вы про себя, но мысли об этом можно отложить на потом).

Конечно, жизнь не всегда бывает столь драматична, но все мы сталкиваемся порой с подобными ситуациями, оказываясь вдруг почти лицом к лицу с теми, встречи с кем действительно хотели бы избежать. И пускай эти люди не представляют угрозы для вашей жизни, они настолько нудны, что способны утомить вас до смерти.

Снова перечитайте приведенные выше вопросы — они по-прежнему остаются актуальными. Если в данный момент вы находитесь в компании, выберите какого-нибудь человека поблизости, общества которого вы отчаянно желаете избежать (вам будет необходимо сформулировать довод, касающийся ваших социальных взаимоотношений с этим человеком). Сводя физические движения к минимуму, сконцентрируйтесь на мыслях о том, что вы сделаете, если этот человек приблизится к вам.

Мысль, которую Станиславский бесстрашно отстаивал и на которую я намекал выше, состоит в том, что чувства — эмоции — это не то, что можно распланировать заранее. Способность сыграть глубокие эмоции «по подсказке, по знаку» рассматривается иногда как свидетельство великого актерского таланта, но на самом деле, несмотря на то, что подобный стиль игры может в лучшем случае глубоко трогать зрителей, в худшем случае он может оказаться нежелательным «трюком» (приемом), отвлекающим внимание от сюжетной линии.

Тем не менее, представляется очень соблазнительным разложить по полочкам развитие характера в пьесе, стараясь «наклеить ярлыки» на меняющиеся эмоции персонажа. Вы думаете про себя: «в этот момент он сердится» или «ситуация его забавляла, но постепенно он становится все печальнее». Сопровитесь этому искушению. Если вы выстроите свое исполнение, основываясь на заранее predetermined эмоциях, ваша игра делается обобщенной, предсказуемой, и вы перестанете реагировать на действия других актеров. И вы точно настроите себя на провал («черт, я ОПЯТЬ не заплакал в этой сцене!»).

Поглядите на Гамлета. По ходу пьесы он большую часть времени бездействует; он постоянно находит или изобретает причины, которые понуждают его держаться в стороне. Очень соблазнительно наклеить на него ярлыки

вроде «пребывающий в депрессии», «желчный», даже «склонный к самоубийству». Но попробуйте сыграть его таким образом, и спустя два часа ваша аудитория пожелает, чтобы Гамлет действительно покончил с собой! Гораздо лучше вместо того довериться таланту Шекспира, сумевшего создать достоверные и сложные характеры, героев, действующих в ответ на изменяющиеся жизненные обстоятельства, — и проанализировать, о чем размышляет Гамлет. В конце концов, кто сказал горюющему Гамлету, что его дядя убил его отца? Призрак, вот кто.

Не знаю, как вам, но мне потребовалось бы больше доказательств, прежде чем я решился бы убить собственного дядю — особенно если тот старается хорошо ко мне относиться. Мне просто необходимо было бы произвести некоторые «раскопки» в недрах собственной души.

Раз активное воображение имеет такую важность для актеров, как тогда можно развить свое воображение? Просто: путем практики. Играйте в игры «а что, если?», занимаясь повседневными делами, а особенно в моменты скуки (когда ваш мозг нуждается в стимуляции). С чего начать? С чего пожелаете. Можно, правда, вернуться к некоторым упражнениям из предыдущих разделов книги, добавив к ним мощное «а что, если?».

Пример: Наташа из «Трех сестер»

Прочитайте и отрепетируйте эту более длинную сцену из третьего действия. Для того чтобы сцена в полной мере была раскрыта актерами и прочувствована зрителями, следует изначально исходить из сильного ощущения нависшей над всеми угрозы (от пожара, свирепствующего в городе). Давление этой ситуации, несомненно, сказывается на том, что Наташа совершенно выходит из себя к концу сцены.

Репетируя эту сцену, вы должны задать себе вопрос: «Что если, пока мы все бегаем по сцене, снаружи возникла реальная угроза пожара?». Обдумайте альтернативные ситуации. Бывали ли вы когда-нибудь в месте, где существовала реальная угроза стихийного бедствия или нападения террористов? Если такое случалось, постарайтесь вспомнить подробности пережитого, чего вы при этом хотели, что вы реально сделали. Добавьте свои воспоминания к воображаемому пожару. Если у вас не было такого опыта — что ж, воспользуйтесь магическим «если». Будьте настолько сконцентрированы, насколько можете, и призовите на помощь воображение.

Входит Наташа.

НАТАША:

Там, говорят, поскорее нужно составить общество для помощи погорельцам. Что ж? Прекрасная мысль. Вообще нужно помогать бедным людям, это обязанность богатых. Бобик и Софочка спят себе, спят как ни в чем не бывало. У нас так много народу везде, куда ни пойдешь, полон дом. Теперь в городе инфлюэнца, боюсь, как бы не захватили дети.

ОЛЬГА (*не слушая ее*): В этой комнате не видно пожара, тут покойно...

НАТАША:

Да... Я, должно быть, растрепанная. (*Перед зеркалом.*) Говорят, я пополнела... и неправда! Ничуть! А Маша спит, утомилась, бедная... (*Анфисе, холодно.*) При мне не смей сидеть! Встань! Ступай отсюда! (*Анфиса уходит; пауза*). И зачем ты держишь эту старуху, не понимаю!

ОЛЬГА (*оторопев*): Извини, я тоже не понимаю...

НАТАША:

Ни к чему она тут. Она крестьянка, должна в деревне жить... Что за баловство! Я люблю в доме порядок! Лишних не должно быть в доме. (*Гладит ее по щеке.*) Ты, бедняжка, устала! Устала наша начальница! А когда моя Софочка вырастет и поступит в гимназию, я буду тебя бояться.

ОЛЬГА:

Не буду я начальницей.

НАТАША:

Тебя выберут, Олечка. Это решено.

ОЛЬГА:

Я откажусь. Не могу... Это мне не по силам... *(Пьет воду.)* Ты сейчас так грубо обошлась с няней... Прости, я не в состоянии переносить... в глазах потемнело...

НАТАША *(взволнованно):*

Прости, Оля, прости... Я не хотела тебя огорчить.

(Маша встает, берет подушку и уходит, сердитая.)

ОЛЬГА:

Пойми, милая... мы воспитаны, быть может, странно, но я не переношу этого. Подобное отношение угнетает меня, я заболеваю... я просто падаю духом!

НАТАША:

Прости, прости... *(Целует ее.)*

ОЛЬГА:

Всякая, даже малейшая, грубость, не деликатно сказанное слово волнует меня...

НАТАША:

Я часто говорю лишнее, это правда, но согласись, моя милая, она могла бы жить в деревне.

ОЛЬГА:

Она уже тридцать лет у нас.

НАТАША:

Но ведь теперь она не может работать! Или я не понимаю, или же ты не хочешь меня понять. Она не способна к труду, она только спит или сидит.

ОЛЬГА:

И пускай сидит.

НАТАША *(удивленно):*

Как пускай сидит? Но ведь она же прислуга. *(Сквозь слезы.)* Я тебя не понимаю, Оля. У меня нянька есть, кормилица есть, у нас горничная, кухарка... для чего же нам еще эта старуха? Для чего?

(За сценой бьют в набат.)

ОЛЬГА:

В эту ночь я постарела на десять лет.

НАТАША:

Нам нужно уговориться, Оля. Ты в гимназии, я — дома, у тебя учеба, у меня — хозяйство. И если я говорю что-то насчет прислуги, то знаю, что говорю; я знаю, что го-во-рю... И чтоб завтра же не было здесь этой старой воровки, старой хрычевки... *(стучит ногами)* этой ведьмы!.. Не смей меня раздражать! Не смей! *(Спохватившись.)* Право, если ты не переберешься вниз, то мы всегда будем ссориться. Это ужасно.

(Входит Кулыгин.)

КУЛЫГИН:

Где Маша? Пора бы уже домой. Пожар, говорят, стихает. *(Потягивается.)* Сгорел только один квартал, а ведь был ветер, вначале казалось, что горит весь город. *(Садится.)* Утомился, Олечка моя милая... Я часто думаю: если бы не Маша, то я на тебе бы женился, Олечка. Ты очень хорошая... Замучился. *(Прислушивается.)*

ОЛЬГА:

Что?

КУЛЫГИН:

Как нарочно, у доктора запой, пьян он ужасно. Как нарочно! *(Встает.)* Вот он идет сюда, кажется... Слышите? Да, сюда... *(Смеется.)* Экий какой, право... Я спрячусь... *(Идет к шкафу и становится в угол.)* Этакий разбойник.

ОЛЬГА:

Два года не пил, а тут вдруг взял и напился... *(Идет с Наташей в глубину комнаты.)*

Инструмент № 18: энергетическая подзарядка характера

Блоки и задачи

В общем, в любой данный момент в хорошо написанной пьесе персонаж о чем-то размышляет, что-то переживает: именно это занимает персонажей, именно этим они заполняют свою жизнь. (Люди, естественно, точно такие же.) В пьесе именно это является движущей силой сюжета.

То, каким образом изменяются обстоятельства существования героя пьесы, и то, как персонаж реагирует на эти перемены, энергетически заряжает характер персонажа в рамках сюжетной истории пьесы. Если вы умеете поставить себя на место персонажа, войти в его мир и его историю — и если вы способны сделать это в любой момент пьесы так, что всегда вам известно, к чему стремится ваш персонаж, — значит, вы сумеете создать полезную «карту» развития характера вашего персонажа. Решение, к которому пришел Станиславский — еще одно гениально простое средство, — состояло в том, чтобы поделить пьесу на маленькие отрезки, или так называемые «блоки» (units), в которых персонаж борется за достижение чего-то конкретного. Это «желание, потребность» Станиславский называл Задачей.

Чтобы вычленил в пьесе «блоки», вернитесь для начала к профилю развития характера вашего персонажа и идентифицируйте (или напомните себе), какова жизненная задача вашего героя. Снова проанализируйте любимую фантазию своего персонажа. Закрепите оба эти элемента в мозгу, переходя на следующий этап. Все, с чем вы будете сталкиваться, должно неким образом соединяться со стремлением вашего персонажа к двум этим жизненным целям.

Далее просмотрите текст пьесы с самого начала, делая пометки карандашом всякий раз, как замечаете значимое изменение обстоятельств. Часто это означает, что персонаж входит или покидает сцену, но это может означать также, что ваш герой начинает стремиться к чему-то новому в рамках одной сцены. Всякий раз как происходят значимые перемены, они оказывают влияние на участников действия. Если кто-то входит, вам необходимо мгновенно определить для себя, как отреагировать на присутствие нового человека (или людей): вам необходимо спросить этого человека о чем-то, вам хочется, чтобы он ушел, или что-то другое? Если кто-то покидает сцену, возможно, наступает момент, чтобы расслабиться и пересмотреть свои планы, или же можно поговорить об ушедшем. На каждое действие существует «противодействие» (реакция). То же самое применимо к менее заметным переменам: если ваш персонаж хотел рассмешить другого героя и тот действительно рассмеялся, значит, вы добились, чего хотели; теперь думайте, чего вы хотели бы дальше. Если вашему персонажу не удалось рассмешить другого, что он может предпринять? Возможно, ваш персонаж повторит попытку, и в этом случае вы будете оставаться в том же «блоке», или ваш персонаж может переключиться на что-то другое, что указывает на начало нового блока.

После того как вы идентифицировали блоки, пронумеруйте их от блока 1 и далее. (В среднем я выделяю по два или три блока на страницу, но они могут быть очень разными — от крохотного блока, который имеет место до

того, как кто-то успеет заговорить, и вплоть до пары страниц насыщенного диалога). В результате процесс становится в сущности совсем простым и определенно инстинктивным: вы рассматриваете каждый блок под «тем углом», под которым его воспринимает каждый из персонажей; затем вы «проникаете» в сердце и ум вашего героя, чтобы выяснить, к чему конкретно тот стремится. Выделив каждую конкретную «потребность» — задачу вашего персонажа в каждом блоке, — закрепите ее в своем сердце и уме, всегда начиная воспоминания о ней с мысленной фразы «Я хочу...». Один совет — не будьте неопределенными в своих мыслях. Каждая задача должна быть конкретной, чтобы ее можно было воплотить в игре. «Я хочу вам понравиться» — расплывчатая задача, и ее трудно сыграть. «Я хочу, чтобы вы улыбнулись» — конкретное желание, которое вызывает в уме те действия, которые можно предпринять для достижения этой цели. Еще один совет: определяя смену блоков, руководствуйтесь своим инстинктом. Это не наука. Если вы считаете, что блоки сменяются у вас слишком часто, — что ж, для этого у вас в руках карандаш. В любом случае блок 15 может легко «раствориться» или позже разделиться на блоки 15а и 15б. Если вы не уверены в том, что пришло время смены блока, пусть продолжается тот же самый.

Проделайте это с небольшим отрывком пьесы, и вы получите краткий перечень конкретных задач, за которые вам предстоит «бороться», на которых будет сконцентрирована ваша энергия на сцене. Если проделать то же самое со всей пьесой, вы набросаете простую психологическую «карту», по которой можно будет следовать в течение всего спектакля.

Что предпринимать для достижения своих целей? Думаю, что вы будете экспериментировать с этим в репетиционном зале. Вы можете выделить различные методы для попыток достижения своей задачи. Если задача состоит в следующем: «Я хотел бы сделать так, чтобы ты улыбнулась», что вы можете предпринять для ее достижения? Вы можете сами улыбнуться. Вы можете состроить забавную рожицу. Можете сказать что-то доброе, похвалить. Если хотите, можете запланировать и эти альтернативные «действия», но мне кажется, что, когда начинаешь все слишком детально планировать, не остается пространства для спонтанных действий. Ваша карта может оказаться чересчур подробной.

Барьеры

Конечно, прекрасно к чему-то стремиться, чего-то желать, но что, если вы не добиваетесь желаемого? Кто-то сказал, что жизнь — это то, что происходит с нами, пока мы глядим в другую сторону. То же самое относится и к персонажам. Если появляются препятствия, это само по себе может оказаться достаточно увлекательным. Вспомним, что задача состояла в следующем: «Я хочу сделать так, чтобы ты улыбнулась». Даже более интересной может быть задача «Я хочу тебя поцеловать». Исходя из предположения, что (по крайней мере, в данный момент) вам приходится довольствоваться меньшим, борьба сама по себе — ощущение того, что на пути стоит некое препятствие, — способна придавать игре реальную остроту.

Те препятствия, которые встают на пути, вполне можно просто назвать барьерами. Барьеры могут быть реальными, физическими: Джульетта жаждет встречи с Ромео («Приди, Ромео!»), но его нет рядом, так что в этом случае барьером является физическое расстояние, их разделяющее. Существуют также психологические барьеры (можете спросить об этом Гамлета, для которого единственным источником информации об убийце его отца является, как я уже упоминал, призрак).

Важно не сглаживать этот «барьерный» аспект внутренней жизни персонажа. Я всецело за то, чтобы актеры умели представлять себе то, что написано между строк и находится за пределами режиссерских указаний. Любая вещь, которая помогает актеру поверить в конкретные обстоятельства своего персонажа, несомненно, идет на пользу исполнению. Однако думать об этом еще не значит сделать это видимым для аудитории. Но когда вы

выражаете свои размышления и чувства в активном «устремлении» — когда вы совершаете активные усилия для достижения какой-то цели — тогда эта борьба за то, чего вы хотите достичь, становится тем, за чем может наблюдать аудитория и что она может попытаться понять. Процесс «воплощения на сцене» активной задачи персонажа является важнейшим связующим звеном между тем, что вы думаете и чувствуете, и тем, что может видеть зрительская аудитория. А существующие барьеры повышают ставки. Когда зрители видят, как герои на сцене прилагают усилия, чтобы чего-то достичь, повышается их чувство сопереживания. Используя в своем воображении задачи и барьеры, актер играет с концентрацией и искренностью, активно «излагая» сюжетную линию пьесы; и делает это актер, полностью оставаясь «в рамках своего персонажа».

Давайте на мгновение представим, что вы не читаете эту книгу, а слушаете мою лекцию. Мы находимся в аудитории — я, вы и десяток или около того других студентов театральной студии. Можете сами выбрать время, место и то, какие люди входят в группу.

Предметом лекции являются «задачи и барьеры». Все, что вы прочитали после заголовка «Энергетическая подзарядка характера», я произнес вслух в аудитории. Вы быстро схватываете (или освежаете знания); я рад поделиться с вами тем, что знаю. Давайте добавим еще несколько деталей, чтобы придать ситуации вкуса.

Я — приглашенный лектор, и мы в первый раз встретились в этой аудитории, так что я не знаю, как кого зовут, хотя у меня имеется список студентов группы. Вы успели кое-что узнать о «задачах» от своего любимого преподавателя в прошлом году, но не вполне поняли идею. Накануне у вас состоялась небольшая пирушка, и некоторые из студентов в аудитории стараются скрыть ее последствия; трое участников веселья вообще отсутствуют. Из соседней комнаты приглушенно доносится пение: кто-то напевает модную песенку.

Давайте проанализируем возможные следствия этих новых конкретных обстоятельств.

Я готов учить вас, вы хотите учиться. Но трое ваших сокурсников даже не появились сегодня на лекции. Я знаю это, так как отметил их отсутствие в списке. Так что независимо от того, насколько я стремлюсь дать им знания, их физическое отсутствие является весомым барьером на пути достижения этой цели. Я могу оставить для них конспект лекции, они могут даже прослушать и посмотреть лекцию на видео, но у меня нет уверенности, что они прочтут конспект или посмотрят видео, так что в отношении этих троих я не сумел воплотить в жизнь свою задачу.

Еще один студент страдает от физического барьера, поскольку английский для него — второй язык и юноша с трудом понимает мой акцент и воспринимает быстрый темп речи (я немного нервничаю). Студент может обратиться ко мне с просьбой говорить медленнее, но его смущает собственное ощущение неадекватности, и он молчит; его смущение представляет собой психологический барьер, препятствующий усвоению знаний. Тем не менее, в прошлом году он был на лекции вашего любимого педагога и ощущает, что хорошо понял эти идеи. Преподаватель говорил, правда, о «препятствиях», а не о барьерах, и сейчас это сбивает парня с толку, так что этот студент со своим недостаточно хорошим знанием английского языка решает придерживаться полученного ранее представления и отключиться от моей лекции, вежливо делая вид, что он слушает. Тем временем я, как опытный преподаватель, обратил внимание на то, что этот студент проявляет признаки того, что я определяю как СКС — «синдром кивающей собаки». Что бы я ни сказал, он утвердительно кивает головой, как только я перевожу на него глаза. Я понимаю, что у парня какая-то проблема, но недостаточно хорошо знаю группу, чтобы понять, в чем эта проблема состоит; я решаю, что он тоже вчера хорошо погулял на вечеринке (а он там не был).

Я принимаю решение вкратце повторить основные положения своей лекции, чтобы каждый из присутствующих мог унести с нее хотя бы какие-то знания. Как только я приступаю к этому, я замечаю, что еще парочка студентов «отключилась» и мне придется делать усилия, чтобы вернуть их внимание к теме лекции. Тем временем «певец» в соседней аудитории продолжает петь модную песенку достаточно громко, чтобы ее слышали все мы. Для меня это

пение представляет раздражающий физический барьер — мне приходится повышать голос. Для вас это барьер психологический — песня напоминает вам о том, что произошло с вами во время последних каникул.

Примеры барьеров как физических, так и психологических легко найти в любой точке любой пьесы. Однако я бы посоветовал вам не вписывать их в ваш сценарий — по крайней мере, до поры до времени. Барьерами часто являются такие вещи, которые проявляются, только когда вы попадаете на сцену.

Вы составили «карту» блоков, установили задачу — «потребность» — в начале каждого блока. А теперь поднимайтесь, держа свой «сценарий» в руках. Постарайтесь «пройти» несколько блоков; боритесь за достижение каждой задачи, пока они сменяют одна другую. В чем состоят проблемы, где они? Новые проблемы могут проявиться сами. «Я не могу сказать этого моему другу, потому что человек за дверью тоже может меня услышать». «Я хочу, чтобы он ушел, но он уже снимает пальто». «Мне хочется, чтобы он улыбнулся, но он даже не смотрит в мою сторону».

Блоки, задачи и барьеры — Упражнение:

Ниже приводится краткий диалог. Вы уже видели его раньше в этой книге. Перечитайте его сейчас и поглядите, можете ли вы выделить любые перемены в блоке; любые задачи; любые физические барьеры; любые психологические барьеры. Этот диалог намеренно расплывчат, чтобы вы могли применить к нему более одной интерпретации.

А: Привет (Здравствуйте).

В: Привет.

А: Что-то холодно сегодня?

В: Да.

А: Мы с вами раньше встречались?

В: Разве? Не знаю.

А: Мне кажется, встречались.

В: Когда?

А: Я не помню.

В: Нет.

Проведем один возможный структурный разбор этого разговора. Прочитайте предложенную интерпретацию, затем попытайтесь «сыграть» каждый из характеров.

Скамейка в парке. На одном конце скамьи сидит некто В. Это женщина приятной наружности, по виду напоминающая иностранку. В слушает музыку через крохотные наушники.

Блок 1.

А подходит к В и садится рядом.

Для начала А хочет узнать, говорит ли В по-английски (по-русски). Физический барьер = В слушает музыку и не слышит А. Психологический барьер = по некоторым невербальным признакам видно, что В хочет остаться наедине с собой и не жаждет общения.

В хочет остаться в одиночестве и спокойно подумать. Физический барьер = А только что присел на другой конец скамьи. Психологический барьер = воспитание В не позволяет ей быть невежливой с незнакомцами.

А (*придвигаясь так, чтобы В его заметила*): Привет.

В (*снимает наушники, одновременно слегка отворачиваясь от А*): Привет.

Блок 2.

А хочется встретиться глазами с В. Физический барьер = В теперь еще немного отвернулась. Психологический барьер = это движение В слегка поколебало уверенность А.

В по-прежнему хочет, чтобы ее оставили в покое. Физический барьер = А все еще здесь. Психологический барьер = голос А звучит дружески.

А: Что-то холодно сегодня?

В: Да.

А: Мы с вами раньше встречались?

В: Разве? (*поворачивается, чтобы взглянуть на А*). Не знаю.

Блок 3.

А хочется, чтобы В улыбнулась. Физический барьер отсутствует. Психологический барьер = очевидно, В смущается и не хочет смотреть прямо в глаза А.

В по-прежнему хочет, чтобы ее оставили в покое. Физический барьер = А все еще здесь. Психологический барьер = А выглядит привлекательно.

А: Мне кажется, встречались.

В: Когда?

А (*делает такое лицо, словно хочет сказать «Моя память безнадежна!»*): Я не помню.

В (*с улыбкой*): Нет.

Следовательно, я привнес в эту сценку просто мысли и желания, которые движут поступками каждого из персонажей в маленьком отрезке диалога. Диалог может показаться достаточно туманным — я добавил в него множество *поясняющих деталей*. Но сценка не обязательно должна быть столь детализированной. Предлагаю вам сокращенную версию, которую может использовать только актер, исполняющий роль А:

Скамейка в парке.

Блок 1.

(Сядьте на край скамьи.)

(Задача = «Заговорить с В!». Физический барьер = прохожий. Психологический барьер = избыточный язык жестов)

А: Привет.

В: Привет.

Блок 2.

(Задача = «Посмотри на меня!» Физический барьер = В слегка отодвинулась. Психологический барьер = «Я теряю уверенность»).

А: Что-то холодно сегодня?

В: Да.

А: Мы с вами раньше встречались?

В: Разве? Не знаю.

Блок 3.

(Задача = «Улыбнись!». Психологический барьер = **В** не решается смотреть прямо в глаза **А**).

А: Мне кажется, что встречались.

В: Когда?

А: Я не помню. (*Шутливо показывает: «Моя память безнадежна!»*).

В: Нет.

Итак, вы можете распланировать свои блоки/задачи/ барьеры, не утопая при этом в словах. Вы просто устанавливаете для каждого персонажа конкретные задачи, физические и психологические барьеры в каждый момент сценки и при этом прекрасно продвигаетесь по пути сконцентрированного исполнения. Применяйте это знание бесстрашно, но достаточно чутко на репетиции и будьте открыты переменам (продолжайте пользоваться карандашом). Таким образом вы создадите для себя карту, гарантирующую вам уверенность на премьере.

Кстати, если вы полагаете, что три блока это слишком много на диалог, состоящий из десяти строчек, стоит отметить, что конкретные обстоятельства обычно диктуют число блоков. Еще раз взгляните на строки диалога. На этот раз выберем следующий «сценарий»: **В** спокойно читает, а в это время подходит **А**, который просто думает, что **В** ему знакома.

Блок 1.

А хочет узнать, является ли **В** его знакомой из прошлых лет. Физический барьер = лицо **В** трудно разглядеть, потому что она читает. Психологический барьер = **А** не уверен, не ошибается ли он.

В хочется продолжать чтение. Физические барьеры отсутствуют; психологический барьер состоит в том, что, по-видимому, **А** хочет с ней заговорить.

А: Привет.

В: Привет.

А: Что-то холодно сегодня.

В: Да.

А: Мы с вами раньше встречались?

В: Разве? Не знаю.

А: Мне кажется, встречались.

В: Когда?

А: Я не помню.

В: Нет.

В этом случае «потребности» остаются для обеих персонажей одними и теми же, поэтому нет смены блока. Не верьте мне на слово — попробуйте сами.

Инструмент № 19: воображение ощущений

Наши пять органов чувств — зрение, слух, осязание, вкус и обоняние — несомненно, не есть то же самое, что эмоции. Они связаны с эмоциями тем, что интенсивный чувственный (сенсорный) опыт вполне способен стимулировать сильный эмоциональный отклик; например, внезапная боль способна вызвать страх или гнев. Но слабая «фоновая» сенсорная стимуляция окружает нас в любое мгновение, по большей части так и оставаясь просто фоном. Пока я пишу эти строки, если прислушаться, я могу услышать звуки мультфильма, который идет по телевизору в соседней комнате, песенку, которая льется из радиоприемника на кухне, отдаленный гул за окном, где высоко в небе пролетает реактивный самолет, а также шум газонокосилки — это моя соседка подстригает траву перед своим домом. Я поочередно гляжу то на монитор компьютера, то на клавиатуру, но при этом периферическое зрение говорит мне, что моя собака чутко спит в холле. Я только что с удовольствием сгрыз печенью и собираюсь отпить глоток чая. Клавиатура размещается в выдвижном металлическом ящике, который холодит мне пальцы, когда я кладу на него руки в перерывах между печатанием; размышляя над чем-нибудь, я почесываю свой небритый подбородок. Пес только что перевернулся на спину, устроившись в смешной позе, в которой выглядит так, будто только что свалился с потолка. Мои органы чувств подвергаются настоящей бомбардировке «фоновыми» стимулами, но ни одного из них недостаточно, чтобы оторвать меня от работы. (Я солгал — только что я сделал глоток чая... вкусно!).

Я только что сохранил написанное на компьютере, и программа, которой я пользуюсь, ответила на мою команду «Сохранить» резким звуком «клик!». Теперь я размышляю над тем, что этот звук представляет собой важный компонент процесса моего творчества; он подсказывает мне, что я продвигаюсь вперед, и стимулирует дальнейшую работу. Выражаясь проще, эффект получается следующий: сенсорный стимул (вызывает) эмоциональный отклик (который побуждает меня и влечет за собой) действие (*«Клик!» Я доволен тем, как продвигается моя работа, напишу еще немного*).

Однако суть состоит в следующем. Хотя для актера важно сознавать ощущения собственных пяти чувств, он не должен позволять сенсорным ощущениям доминировать над ним, когда они не имеют реального значения для развития сюжета пьесы.

Посмотрите снова на (реальную) сцену, которую я описал, сидя за клавиатурой несколько минут назад. Если бы это был кадр из фильма, какие аспекты сцены оказались бы самыми важными для зрителей? Конечно, это зависит от сюжета и персонажа. Если героем фильма является писатель, который не может оторваться от своей работы, тогда присутствие пса, на которого не обращают внимания и который начинает от этого «нервничать», способно сказать зрителям нечто о состоянии ума писателя. Если герой шпион, «взломавший» код чье-то компьютера, тогда почесывание подбородка может подсказать зрителям, какой психологический стресс переживает герой.

Некоторые другие сенсорные ощущения — вкус печенью, звук газонокосилки, ощущение холодной металлической поверхности, даже (в этом случае) пес — становятся, вероятно, не относящимися к делу отвлекающими деталями как для актера, так и для его зрителей.

Конечно, актеру кино на съемочной площадке и так приходится справляться со стрессом, причем далеко не с одним, и, возможно, наиболее значительным из них является присутствие большой съемочной группы, члены которой беспокоятся только об одном — чтобы их «кусочек» рабочего процесса протекал нормально. Вы же волнуетесь о непрерывности съемки, лихорадочно вспоминаете реплики, ограничиваете свои движения, чтобы не «бросать тень» на партнера, стараетесь добиться своих целей, несмотря на (внутренне присущие герою) барьеры, преграждающие вам путь.

Вы — актер, и вашей наиболее впечатляющей способностью является способность воображать что-то так, чтобы люди в это поверили. Не позволяйте себе (или другим людям) заглушить эту творческую способность — достоверно передавать другим то, что вы воображаете. К примеру, вы не можете сыграть сразу две задачи — две «потребности». (Если вы затрудняетесь, какую выбрать, возможно, одна из них в действительности представляет собой барьер). Находясь «в роли», вы не в состоянии передать другим все, что происходит с вашими органами чувств, или, скорее, вам не помогут в этом даже очень сильные старания. Необходимо уметь выделять приоритеты. Если сенсорный стимул по большому счету является «фоновым», пускай таким и остается. Если он несет смысловую нагрузку, связанную с вашей «историей» — и особенно, если сенсорный стимул подсказывает эмоцию, которая, в свою очередь, побуждает вас к действию («клик!»), — тогда воображайте этот стимул, причем очень усиленно.

Насколько упорно вам придется работать, чтобы представить такой сенсорный стимул? Актеры XXI столетия в какой-то мере избалованы в сравнении с актерами, жившими сто и более лет тому назад. В конце XIX века драматург Август Стриндберг писал о том, как он мечтает о театре, в котором обстановка кухни состояла бы не только из «раскрашенных горшочков и мисок», освещенных искаженным светом софитов. Быстрое движение по пути к реализму, к которому так стремился Стриндберг, привело к тому, что мы получили театр и, конечно, мир кино и телевидения, в которых актеры просто окружены гарнитурами, костюмами, прическами и прочими абсолютно реальными атрибутами. Зачастую актерам остается только открыть свои чувства тем видам и звукам, которые обеспечивают им сценические художники и съемочная группа.

А когда бывает по-другому? Интересно отметить, что те сферы, где по-прежнему ценится сила актерского перевоплощения, являются также сферами, где актерам приходится прилагать усилия для воображения вещей, стимулирующих чувства. Пьесы для малого числа исполнителей Стивена Беркоффа и Джона Годбера часто требуют от актера сотворения целого мира, наполненного видами, звуками, текстурой, вкусами и запахами. В радиопьесах тоже очень ценятся актеры, голоса которых бывают проникнуты воображаемыми образами, вкусами, запахами. А удивительно образный язык Вильяма Шекспира переполняет зрителей сенсорными стимулами, будь то Калибанова «тысяча бренчащих инструментов», которые гудят в его ушах, или один из мириад образов, обретающих форму, цвет и чувство в умах и душах слушателей.

Так как же развить у себя способность к воображению чувственных стимулов? В процессе подготовки актера значительное время должно посвящаться импровизациям, стимулирующим все пять органов чувств. Когда я учился в школе драмы в Англии, мы много занимались импровизациями. Нам приходилось представлять себя выжившими после крушения самолета в пустыне, мучающимися от ран, жары, ветра и непереносимой жажды. Или мы превращались в бездомных, устраивающихся на ночь в городском сквере, у которых животы подтянуло от голода, которые насквозь продрогли под снегом и ветром; мы жались друг к дружке, чтобы хоть немного согреться. А то становились пришельцами из иной галактики, у которых нет зрения, но прекрасно развит слух и движения очень своеобразные. Или даже представляли себя зверями, которые сидят в клетках опустевшего к ночи зоопарка и впитывают звуки и запахи угроз и соблазнов, носящиеся в ночном воздухе.

Такие импровизации бесценны в поддержании воображения в «хорошей форме». Импровизировать лучше за закрытыми дверями, без зрителей. Импровизации не должны иметь завершения, четкой концовки, чтобы от вас не требовался никакой «результат». Цель импровизирования просто состоит в том, чтобы практиковаться в воображении вещей, стимулирующих ваши органы чувств. Помимо того, что это серьезное и полезное занятие, импровизация еще и удовольствие, приносящее давно забытую детскую радость.

Не менее важны одиночные этюды, зрителями которых в идеале являются ваши сокурсники. Вы можете вообразить, что находитесь один дома — одеаетесь, брестесь, пританцовываете в такт музыке, завтракаете, в общем, занимаетесь повседневными делами. Цель таких этюдов состоит в достижении состояния, которое Станиславский

определял как «одиночество на публике», путем полной концентрации на воображаемом мире и полного игнорирования аудитории.

Конечно, чтобы прийти в хорошую физическую форму, недостаточно тренироваться только в гимнастическом зале. Так что распрямляйте «мышцы» своего воображения постоянно, затевая с самим собой спонтанные игры «а что, если?». Что если вы внезапно почувствуете отвратительный запах? Что если кто-то очень, очень симпатичный улыбнется вам? Что если вы неожиданно «услышите» песню «по радио», которая пробудит в вашей душе особые воспоминания? А что, если в миг, когда вам грустно, неожиданно появится ваш друг и нежно обнимет вас?

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

Прочитайте и отрепетируйте эту короткую сценку из четвертого действия. В этой сцене подспудно звучит нота утраты, слышимая в отдаленных звуках военного марша, — это покидает город батальон, долгое время бывший средоточием жизни небольшого городка. Кроме того, где-то за авансценой затевается дуэль между бароном Тузенбахом и Солёным, которая может закончиться трагически (вы пока не знаете, что именно так она и закончится).

В сцене есть целый спектр самых разнообразных сенсорных стимулов, которые можно вообразить и исследовать: символы «жизни» (например, Наташа, появляющаяся в окне наверху, дети, газета) и звуки (военный марш вдалеке, птицы, плач, музыка) плюс возникающие в памяти ощущения, такие, как вкусы, запахи и сильный холод. Постарайтесь вспомнить что-нибудь подобное, сходный опыт и ощущения. Не спешите. Когда сконцентрируетесь, то есть придете в состояние, в котором ваши прошлые переживания и сенсорные стимулы как живые предстанут в вашем воображении, значит, вы готовы к исполнению предлагаемой сцены.

АНДРЕЙ:

Настоящее противно, но зато когда я думаю о будущем, то как хорошо! Становится так легко, так просторно; и вдали забрезжит свет, я вижу свободу, я вижу, как я и дети мои становимся свободны от праздности, от квасу, от гуся с капустой, от сна после обеда, от полного тунеядства...

ФЕРАПОНТ:

Две тысячи людей померзло будто. Народ, говорят, ужасался. Не то в Петербурге, не то в Москве — не упомяну.

АНДРЕЙ (*охваченный нежным чувством*):

Милые мои сестры, чудные мои сестры! (*Сквозь слезы.*) Маша, сестра моя...

НАТАША (*в окне*):

Кто здесь разговаривает так громко? Это ты, Андрюша? Софочку разбудишь. Il ne faut pas faire du bruit, la Sophie est dormfte deja. Vous Ktes un ours.⁴ (*Рассердившись.*) Если хочешь разговаривать, то отдай колясочку с ребенком кому-нибудь другому. Ферапонт, возьми у барина колясочку!

ФЕРАПОНТ:

Слушаю. (*Берет колясочку.*)

АНДРЕЙ (*сконфуженно*): Я говорю тихо.

НАТАША (*за окном, лаская своего мальчика*):

Бобик! Шалун Бобик! Дурной Бобик!

АНДРЕЙ (*оглядывая бумаги*):

Ладно, пересмотрю и, что нужно, подпишу, а ты снесешь опять в управу...

⁴ Не шумите, Софи уже не спит. Вы — медведь! — искажен, фр.

(Уходит в дом, читая бумаги; Феропонт везет колясочку в глубину сада.)

НАТАША *(за окном):*

Бобик, как зовут твою маму? Милый, милый! А это кто? Это тетя Оля, скажи тете: здравствуй, Оля!

Бродячие музыканты, мужчина и девушка, играют на скрипке и арфе. Из дома выходят Вершинин, Ольга и Анфиса и с минуту слушают молча; подходит Ирина.

Инструмент № 20: генерирование эмоций

Я знаю, эмоции не всегда можно генерировать в любой момент, как, допустим, электричество, которое мы включаем в домах одним щелчком выключателя. И, сказать по правде, актеров просто настраивают на неудачу, пока режиссеры, преподаватели или определенные зрители продолжают считать, что актер обязан разражаться слезами «по сигналу», как в балагане на ярмарочной площади. (Актриса, участвующая в популярном телевизионном сериале, рассказывала, что от нее постоянно требовали чего-то подобного во время съемки «мыльной оперы» в Америке. Она сказала, что просто «боялась» таких сцен. Возможно, вы помните остроумную песенку из мюзикла «Хористки», в которой Диана Моралес, исключенная из актерской гильдии студентка, перечисляет, какие жуткие воображаемые «кульбиты» заставлял совершать свой класс их преподаватель. Она мрачно признается, что всякий раз «ничего не чувствовала!».)

Лучше не напрягаться и не тужиться в попытке «почувствовать» эмоции. Вместо этого постарайтесь придерживаться метода рабочих «блоков», о котором мы говорили выше. Выработайте для себя сюжетный «маршрут», определив, к чему ваш персонаж стремится в каждый момент (ваша задача) и что при этом стоит на его пути (барьеры). А потом вложите свою энергию в то, чтобы представить себе все это, и старайтесь постоянно поддерживать реальное взаимодействие с партнерами по сцене. Вам следует успешно «проникнуть» в конкретный эпизод сюжета — результатом чего явятся реальные эмоции. Именно это случилось со мной, когда я расплакался на репетиции «Кровных братьев».

Что если вы не ощутите нужных эмоций? Если вы читали эту книгу с самого начала и выполняли предлагаемые упражнения, вы теперь «вооружены» практическими знаниями о невербальном и вербальном общении между людьми. Большинство этого опыта проистекает из переживания (или попытки скрыть) эмоции. Эти знания бесценны на репетиции, когда вы исследуете взаимоотношения и развиваете характер своего персонажа. Но они могут «бросить вам спасательный круг» и во время спектакля. Ваше знание представляет собой один из аспектов вашей «методики» — то есть нечто такое, на что вы можете опереться. И я уверен, что если вы обнаружите себя на сцене без всякого истинного «проблеска» эмоций («Встать к стене, Смит! Вы обвиняетесь в том, что играете спектакль в отсутствие у вас всяческих эмоций!»), то сможете привлечь эти знания себе в помощь. Осознанно выберите соответствующее мышечное напряжение, визуальный контакт, темп речи, и ваш мозг начнет «чувствовать», как происходит что-то, вновь соединяющее вас со спонтанным эмоциональным состоянием. А если нет — вряд ли кто-нибудь это заметит, потому что поведенческая сторона вашего исполнения, то есть то, что видят зрители, выглядит достоверно. Пускай эти знания послужат вам своеобразным трамплином для «разбега».

Станиславский понимал, что эмоции сложно «захомутать» и удерживать «в узде», особенно когда одна и та же роль исполняется в течение нескольких месяцев. Как актер, он сам в какой-то момент пережил определенный кризис уверенности и решил, что цель, движение вперед заключаются в том, чтобы чувствовать реальные эмоции все время. В тот период семимильными шагами набирали популярность психиатрия и психоанализ: понятия «бессознательное», подсознательное» становились принятым научным трюизмом. Станиславский размышлял над тем, что эмоции, по-видимому, каким-то образом привязаны к нашему бессознательному «я». Его постоянно

развивающаяся система все более и более начала фокусироваться на использовании «сознательных средств для достижения бессознательного». Он начал экспериментировать с «эмоциональной памятью».

По существу, упражнения по пробуждению воспоминаний об эмоциях должны обеспечивать соответствующую стимуляцию, позволяющую актеру вспомнить эмоциональный опыт, так, чтобы всплывшая в памяти эмоция вновь поднялась на поверхность. Конечно, это как раз то, чего просят от пациентов, проходящих курс терапии у психиатра или психоаналитика. Возможно, вы сумели «учуять» здесь опасность: две указанные выше профессии ставят (в большинстве случаев) во главу угла психологическое состояние пациента. Кроме того, необходимым условием является проведение сеансов в спокойной и пробуждающей доверие обстановке.

Все актеры, как известно, — люди довольно неуравновешенные, обладающие тонкой душевной организацией. Тем не менее, лицам, не представляющим, как следует работать с ранимыми людьми, позволено «ковыряться» во внутренних ранах актеров, извлекая их из покрытого шрамами бессознательного, — причем делают они все это на публике. Мало того, актеры чаще благодарят их за это, чем проклинают. (Абсолютное доказательство невменяемости, можете подумать вы).

Без сомнения, упражнения по пробуждению воспоминаний о пережитых эмоциях полезны, поскольку они «встряхивают» актера. Как правило, актер переживает приятный шок, когда в обстановке рабочего семинара вдруг испытывает спонтанный прилив глубоких эмоций, особенно если это именно те эмоции, которые актер втайне стремился «воплотить».

Но как актер и одновременно преподаватель я ощущаю некоторый дискомфорт, связанный со своей ролью «повивальной бабки», помогающей людям выпустить на свет их воспоминания о самых сильных эмоциях. Я не хочу никого повергать в состояние депрессии или тоски, не хочу, чтобы мои ученики не могли уснуть ночью после моих уроков, потому что их давно и глубоко запрятанные травмы снова начали терзать их. Поэтому я всегда устанавливаю несколько базовых правил, помогающих по возможности сохранить состояние равновесия.

Во-первых, студенту предоставляется право самому выбирать нужное воспоминание. Во-вторых, вам решать, хотите ли вы использовать настоящие имена. В-третьих, любой из нас может закончить занятие, как только сочтет это необходимым. В-четвертых, другие однокурсники-студенты должны наблюдать за процессом (актерство — публичная профессия). И, в-пятых, все должны принять общее решение о том, что все, что будет происходить во время семинара, останется строго конфиденциальным. На опыте я пришел к выводу, что со всеми объяснениями и строгим соблюдением вышеуказанных пяти правил результаты семинара оказываются успешными для всех участников. Будущие актеры приобретают навык спонтанного выражения эмоций перед зрителями; кроме того, между студентами и преподавателем устанавливаются более доверительные отношения.

И все равно, как и прежде, люди продолжают сомневаться в пользе и необходимости упражнений по пробуждению воспоминаний об эмоциях. Однажды Станиславский явился свидетелем того, как один из актеров его труппы сильно разволновался, вспоминая похороны своего недавно умершего отца. Глубоко тронутый горем актера, Станиславский принялся его утешать — и узнал, что отец актера жив и пребывает в полном здравии. (Актер просто воспользовался воображением.) Интересно отметить, что этот самый актер, Михаил Чехов, позже сделался чем-то вроде гуру в актерской среде Америки. Наверное, наибольшую известность принесла его методика «психологического жеста», в которой психологическое состояние человека получает выражение через на внешний взгляд бессознательный физический жест.

Пример: Наташа из пьесы «Три сестры» А. П. Чехова

Прочитайте и отрепетируйте короткий эпизод из сцены действия четвертого. В этой заключительной сцене в конце пьесы у зрителей возникает ощущение, что Наташа теперь полностью владеет ситуацией, держит все в доме под контролем. Она уверенно отправляет своего любовника Протопопова и мужа Андрея гулять с детьми, планирует радикальные перемены в саду и, будто рикошетом, осмеливается даже возвратить Ирине ее критику по поводу манеры одеваться. Видно, что Наташа проделала «большой путь», и мы теперь слышим ее полностью осознанную манеру высказывать вслух свои планы. Что же при этом думают, но не высказывают, другие персонажи?

Готовясь к репетиции, используйте весь диапазон средств, описанных выше, — выделите блоки, проясните задачи, установите физические и психологические барьеры, а также вспомните моменты личного опыта, которые находятся в эмоциональном «ладу» с событиями пьесы.

Проявите творческий подход, вспоминая опыт из собственной жизни. Приходилось ли вам когда-нибудь молча выслушивать оскорбительные замечания хама? Как вы потом себя чувствовали? Вам необходимо прочувствовать чеховское видение этой краткой сцены, чтобы понять, что происходит в ней на самом деле. Не забывайте, что Чехов — мастер подтекста, и герои у него часто говорят одно, думая при этом вроде и о том же самом, но иначе. Помните также, что в реальной жизни люди не планируют произнесения монологов; их речь превращается в монолог, потому что окружающие решают не отвечать им. Убедитесь в том, что вы сумели связать ваши представления с прошлым опытом, касающимся образа Наташи; в последний раз вернитесь к профилю развития характера Наташи в Приложении.

Убедившись, что вы готовы, приступайте к работе, используя силу своего воображения.

Входит Наташа.

НАТАША (*горничной*):

Что? С Софочкой посидит Протопопов, Михаил Иванович, а Бобика пусть покатает Андрей Сергеич. Столько хлопот с детьми... (*Ирине.*) Ирина, ты завтра уезжаешь — такая жалость. Останься еще хоть недельку. (*Увидев Кулыгина, вскрикивает; тот смеется и снимает усы и бороду.*) Ну вас совсем, испугали! (*Ирине.*) Я к тебе привыкла и расстаться с тобой, ты думаешь, мне будет легко? В твою комнату я велю переселить Андрея с его скрипкой — пусть там пилит! — а в его комнату мы поместим Софочку. Дивный, чудный ребенок! Что за девчурка! Сегодня она посмотрела на меня такими глазками и — «мама»!

КУЛЫГИН:

Прекрасный ребенок, это верно.

НАТАША:

Значит, завтра я уже одна тут. (*Вздыхает.*) Велю прежде всего срубить эту еловую аллею, потом вот этот клен... По вечерам он такой некрасивый... (*Ирине.*) Милая, совсем не к лицу тебе этот пояс... Это безвкусица... Надо что-нибудь светленькое. И тут везде я велю понасажать цветочков, цветочков, и будет запах... (*Строго.*) Зачем здесь на скамье валяется вилка? (*Проходя в дом, горничной.*) Зачем здесь на скамье валяется вилка, я спрашиваю? (*Кричит.*) Молчать!

КУЛЫГИН:

Разошлась!

За сценой музыка играет марш; все слушают.

ОЛЬГА:

Уходят.

Когда же необходимо использовать эмоциональную память для повышения уровня исполнения? Я рекомендую делать это нечасто, в моменты, когда вы стремитесь достичь того уровня эмоциональной глубины, который, как вы сильно подозреваете, заключен в подтексте пьесы. Вполне возможно скользить по поверхности пьесы на репетиции, преодолевая желание «с головой погрузиться» в текст, чтобы исследовать истинные эмоциональные его глубины. В конце концов открытые проявления эмоций часто кажутся нам неловкими, даже в репетиционном зале. Актерская профессия предполагает преодоление такой неловкости. Но как это сделать? Сидеть в небольшом кружке людей, вспоминая личные поражения (или победы), несомненно, совсем не одно и то же, что стоять на сцене, пытаясь передать зрителям реальные эмоции, при этом «не выпадая из роли».

Есть два самых простых пути. Вы можете привлечь всю силу своего воображения для воздействия на объединенные стимулы конкретных обстоятельств, «задачи», за осуществление которой вы «боретесь», и барьеры, преграждающие вам путь. Или же вы можете отыскать эмоционально заряженную ситуацию в собственном прошлом, которая имеет большое сходство с ситуацией вашего персонажа, а потом попробовать мысленно объединить обе ситуации в единый опыт переживания. Этот подход, который обычно называют «замещением», может действительно успешно «сработать» — прежде всего, потому, что зрители не в состоянии прочесть ваших мыслей, поэтому они с радостью верят в то, что проявляемые вами эмоции принадлежат не вам, а вашему персонажу.

Как и в случае любой попытки генерировать реальные эмоции, вас поджидают «подводные ямы». Актер на репетиции или на сцене подвергается риску испытать ощущение неадекватности, поскольку при каждом повторении «блока» замещающее воспоминание все более и более начинает утрачивать свою остроту и яркость. Такое ослабление эмоций не только неизбежно, но и необходимо — именно так людям удается справиться с глубоким горем в реальной жизни. Можно попробовать переключиться, «пошарить» в памяти и отыскать что-нибудь еще, что вас расстраивает (если это именно та эмоция, которая вам необходима). Но насколько это хорошо? И до чего способен довести актера подобный подход? Когда-то мне рассказали байку об актере, участвовавшем в «долгоиграющей» трагедии, которого так угнетала утрата остроты собственных воспоминаний, что он начал покупать бабочек — которые, как известно, живут всего один день, — чтобы иметь возможность каждый вечер на сцене оплакивать их смерть. Однажды случилось так, что большая белая капуста не умерла в заданный срок, и актер, который отчаянно нуждался в горестных переживаниях, убил собственную мать.

Естественно, это история вымышленная и полная чушь (много ли актеров имеют возможность каждый день покупать себе по бабочке?), но если вы хотя бы на мгновение поверили в нее, возможно, это больше говорит о стоящей перед актерами дилемме, чем о вашей легковерии.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ

От всех актеров, особенно характерных разноплановых, требуется отточенная техника хотя бы для того, чтобы на что-то опереться, если режиссерские указания на репетиции мало что им дают, если характер персонажа превращается в карикатуру или если спонтанность при исполнении роли начинает пропадать. Не все могут захотеть выбрать структурированный подход к игре, например, тот, что описан в нашей книге. Вам понадобятся навыки детектива, а также желание анализировать, размышлять и экспериментировать.

Стадия планирования роли может оказаться особенно трудной, хотя она действительно приносит дивиденды. Так или иначе, необходимы определенные инструменты, практические приемы, обдумывание того, как стать более универсальным и эффективным актером. Кое-что из перечисленного вы, возможно, встречали в той или иной форме в других пособиях. Как бы то ни было, я надеюсь, что, по крайней мере, помог сохранить чистой воду в бассейне, который становится довольно мутным, а именно, объяснил, как добиться максимальных результатов при исполнении роли.

Те, кто обучает актеров в студии, ответственны за то, чтобы придать им уверенность, дать им возможность играть так же хорошо или даже лучше, чем их преподаватели. Игра на сцене — публичная профессия, поэтому при обучении актерам необходимы зрители, чтобы был завершен треугольник, состоящий из трех А, без которого немислим никакой театр (Автор, Актер и Аудитория). А выступление на публике заставляет людей нервничать. Поэтому, занимаетесь ли вы самостоятельно с помощью этой книги или работаете с преподавателем, вам необходимо практиковаться в исполнении роли перед аудиторией. Актер, не привыкший к зрителям, может показаться человеком, который этими зрителями пренебрегает и их не уважает, и они это чувствуют. Если им нравится ваша игра, вы будете знать, потому что с практикой к вам придет это ощущение. Но если аудитория вас не понимает — особенно, если она не слышит ваших слов, — она даст вам это понять. Тем более есть смысл использовать планирование, описанное в настоящей книге: сконцентрируйтесь на своей цели, эмоционально проникнитесь ролью, и тогда вам не нужно будет беспокоиться о том, что думают о вашей игре зрители.

Подытоживая, могу дать следующие рекомендации относительно того, как создать прекрасную разноплановую роль. Планируйте роль как одержимый. Экспериментируйте на репетициях и в уединении с энергией и увлеченностью ребенка. В день выступления будьте максимально настроены на роль, как следует войдите в сценический образ, имейте четкое представление о том, как пользоваться голосом, чтобы вас слышали даже в самом заднем ряду. Сохраняйте уверенность во всем, что делаете при подготовке; затем выходите на сцену и выбросьте из головы детали — *все детали*. Доверьтесь своему умению быть спонтанным. И если хотите быть по-настоящему универсальным, характерным актером, используйте при игре сперва сознательно, а затем и подсознательно следующее:

- * напряженность
- * высоту
- * открытость
- * пространство
- * визуальный контакт
- * громкость
- * интонацию
- * акцент
- * дикцию
- * речевые особенности.

Приложение

Указания по заполнению

«Таблицы профиля характера персонажа»

Заполняйте бланк таблицы каждый раз, когда начинаете работать над новой ролью. Пользуйтесь карандашом, чтобы потом можно было вносить изменения; вам может также понадобиться текстовый редактор.

Начните с внимательного прочтения сценария, чтобы разгадать характер вашего персонажа. Берите таблицу с собой на репетиции и по мере нахождения новых особенностей в характере вашего героя вносите в нее дополнения и изменения.

Таблица разделена на секции, и после того как вы записали основные факты в левой стороне таблицы, остальные секции можно заполнять в любом порядке. Ниже приводятся некоторые дополнительные разъяснения.

* **Любимая фантазия:** здесь вам предлагается определить или (если вы достаточно хорошо знаете характер своего героя) придумать его тайную фантазию. Эта секция не только поможет вам глубже понять характер своего персонажа, но и позволит создать интересную импровизацию, — а что будет, если осуществить фантазию персонажа? Если вы играете слугу, в фантазиях представляющего себя королем, ощущение, которое персонаж мог испытывать, когда все ему прислуживали и перевозили его, становится мощным воображаемым воспоминанием.

* **Жизненная задача:** это «сверхзадача», определяющая все поведение персонажа в данный момент его жизни. Скорее всего, она останется неизменной, если в жизни героя не возникнут какие-то чрезвычайные обстоятельства. Примеры: «стать знаменитым», «помогать другим», «совершить что-то значительное прежде, чем я умру».

* **Качели статусов:** эта секция позволит вам составить для себя представление об отношениях между вашим персонажем и другим значимым персонажем в пьесе, когда они впервые появляются на сцене вместе. Над бревном уже нарисована «тонкая» доска; нарисуйте новую доску, показывающую баланс статусов между вашим героем и другим персонажем. Угол наклона доски указывает на относительный статус.

* **Прозвище:** это полезная «памятная записка» при исполнении роли, поскольку прозвище является обычно лаконичным описательным ярлыком, отражающим личность героя, — «Башковитый», «33 несчастья», «Солнышко», — выберите какой угодно. Очевидно, что прозвища, образованные от имени или фамилии человека, будут мало способствовать вашему «ощущению» персонажа. Собственно говоря, вам, возможно, придется самому придумать прозвище; в этом случае отложите это на потом, чтобы собрать всю нужную информацию для выбора подходящего прозвища. И помните, что сами мы прозвища для себя не выбираем.

* **Личностный тест:** возьмите маркер и впишите качества, черты характера и взгляды, о которых вы с уверенностью можете сказать, что ваш персонаж их проявляет в определенном эпизоде пьесы. Наблюдаемое поведение должно быть одномоментным. Вы наверняка обнаружите интересные парадоксы и конфликты: персонаж может в одном эпизоде показаться беззаботным, в другом — пессимистичным; в данном месте спокойным, а парой страниц ниже — нервным. Я хочу помочь вам избавиться от стереотипов; подобно реальным людям, хорошо выписанные персонажи — это сложные создания, чьи мысли и настроения могут радикально меняться, причем неожиданно. Их поведение может непосредственно зависеть от людей, с которыми они тесно общаются. Обозначив все типы поведения, проявляемого вашим героем, вы заметите, что в одной «четверти» схемы будет выделено больше слов, чем в остальных. Из этого можно сделать вывод, является ли ваш персонаж, скажем, устойчивым экстравертом или невротиком-интровертом (комбинации могут меняться). Тем самым вы получите быстрое представление о личности персонажа и о том, чем он отличается от вас.

* **Власть:** эта секция напоминает вам о власти, которой обладает ваш герой в ключевых отношениях с другими. Данная секция может иметь очень важное значение в плане понимания того, как власть сказывается на

поведении персонажа в отношении к другим людям, поскольку и он, и его партнер четко осознают власть друг друга и последствия употребления этой власти. Если остальные актеры также заполнили эту секцию, можно провести обсуждение проблем власти в пьесе; если позволяет время, неплохо немного поимпровизировать.

Таблица профиля характера персонажа

Имя _____ Прозвище _____

Любимая фантазия _____

ФАКТЫ

(возраст, семья, социальное положение)

То, что вы слышали о себе от других

(назовите того, кто это сказал)

ЖИЗНЕННАЯ ЗАДАЧА

«Я хочу...»

ЛИЧНОСТЬ

(выделите ваши обычные чувства и взгляды)

ЭКСТРАВЕРТ

общительный

добродушно-веселый

активный

возбудимый

отзывчивый
разговорчивый
отзывчивый

энергичный
беззаботный лидер

оптимистичный
импульсивный
изменчивый

агрессивный
беспокойный
обидчивый

СТАБИЛЬНЫЙ

спокойный
уравновешенный
надежный
сдержанный

миролюбивый
заботливый
пассивный
осторожный

угрюмый
беспокойный
жесткий, упрямый
трезвомыслящий

НЕВРОТИЧЕСКИЙ

пессимистичный
сдержанный
тихий
необщительный

ИНТРОВЕРТ

ВЛАСТЬ	над кем?	опишите ее	СТАТУС (ключевые взаимоотношения)
Допустимая			Имя человека _____
Злоупотребляемая			_____
Власть вознаграждения			_____
Власть опыта			_____
Власть связей			_____
Личностная			_____

КАЧЕЛИ СТАТУСОВ

Мой статус _____ Их статус _____

(впишите баланс статусов)

Имя Наташа

Прозвище «Тосота Камаларта»

Любимая фантазия Быть полевой хозяйкой на раскатан балу

ФАКТЫ (возраст, семья, социальное положение)

- любимая девушка;
- невеста, а забав жена Андрея;
- благодаря замужеству становится богатой;
- войдя замуж, заправляет хозяйством;
- становится наперью Софи и Бобика;
- ее муж - карбантик и несомнявшийся профессор;
- некоторые считают, что она вышла замуж за человека с более высоким социальным статусом;
- изучает французский (сестры Андрея говорят и на других языках);
- она считает, что еще нужно овладевать, когда они обаялись слишком обаянием и не могут хорошо работать;
- заводит интрижку с Протопоповым.

ЖИЗНЕННАЯ ЗАДАЧА

«Я хочу быть принятой обществом»

ЛИЧНОСТЬ

(выделите ваши обычные чувства и взгляды)

ЭКСТРАВЕРТ

общительный

добродушно-веселый
энергичный
беззаботный лидер

активный

оптимистичный
импульсивный
изменчивый

возбудимый

агрессивный
беспокойный
обидчивый

СТАБИЛЬНЫЙ

спокойный
уравновешенный
надежный
сдержанный

миролюбивый
заботливый
пассивный
осторожный

упрямый
беспокойный
жесткий, упрямый
трезвомыслящий

НЕВРОТИЧЕСКИЙ

пессимистичный
сдержанный
тихий
необщительный

ИНТРОВЕРТ

То, что Наташа слышала о себе от других

(назовите того, кто это сказал)

«Я люблю вас, будьте моей женой» (Андрей);

«О, молодость, чудная, прекрасная молодость» (Андрей);

«Ты так грубо обаялась с нами!» (Ольга);

«Она ходит так, будто она подарила» (Мама);

«То, что Наташа могла услышать случайно»;

«Не Бобик балов, а она сама... Метанка» (Мама);

«Ах, как она одевалась! - просто жалко. И руки такие вымытые!» (Мама).

ВЛАСТЬ	над кем	опишите ее	СТАТУС (ключевые взаимоотношения) Имя человека: Маша
Допустимая	слуги	командует и помыкает ими	
Злоупотребляемая	сестры и слуги	выходит из себя, представляет для них угрозу*	
Власть вознаграждения	Андрей и дети	бывает любящей и внимательной к ним (но не всегда)	
Власть опыта	сестры	приобретает опыт, воспитывая детей	
Власть связей	сестры и Андрей	благодаря замужеству приобретает более высокий социальный статус	
Личностная	Андрей и Протопопов	считается ими очень привлекательной	

* имеет власть выгнать Анфису; требует, чтобы Ирина отдала свою спальню

(чувствует себя на более низкой социальной ступени и считает, что Маша смотрит на нее свысока)

Упражнение по релаксации с визуализацией

Оденьтесь во что-нибудь удобное и не сковывающее движений. Снимите обувь и лягте на спину на мягкую подстилку в теплой тихой комнате. Можно подложить под голову подушку, и если вам так удобнее, согните ноги в коленях.

Закройте глаза, дышите ровно и глубоко. При вдохе и выдохе давайте животу подниматься и опускаться.

Представьте, что вы лежите на огромной прочной, но мягкой губке. Ваша цель — избавиться от мышечного напряжения в теле; вообразите, что оно — это окрашенная жидкость или гель, который впитается в губку по вашему желанию.

Вначале напрягите пальцы ног. Представьте, что ваши ступни — лапы с изогнутыми вниз когтями. Побудьте в этом положении секунд десять, затем расслабьтесь. Представьте, что напряжение в пальцах уходит в губку под вами.

Теперь загните пальцы вверх. Почувствуйте напряжение мышц. Досчитав до десяти, расслабьтесь и дайте напряжению стечь в губку под вами.

Таким образом постепенно перемещайтесь дальше, напрягая и расслабляя мышцы в следующем порядке: лодыжки, голени, колени, бедра, ягодицы, живот, поясница, грудь, плечи, кисти рук (сожмите их в кулак, затем широко разведите пальцы), запястья, локти, предплечья, снова плечи, шея (сильно напрягать не следует), лицо (максимально сожмите его, а затем постарайтесь максимально расправить складки).

Через некоторое время медленно поднимитесь, используя только те мышцы, которые необходимы для нахождения в стоячем положении.

Акцент: образец ЗАПИСКИ в книжке для заметок на примере акцента жителей Ливерпуля

Громкость — чем-то особенным не отличается. Карикатурные ливерпульцы говорят громко, но среди них есть много людей, говорящих тихо.

Интонация — у ливерпульцев своеобразная и узнаваемая интонация, которую часто путают с бирмингемской, но между ними существуют некоторые тонкие отличия. У ливерпульцев тональный диапазон уже, чем в нормальной речи, и предложения часто заканчиваются повышающей интонацией.

Высота тона — чем-то особенным не отличается, однако мужчины обычно используют более высокие тона, характерные для этого городского акцента.

Тембр — обычно низкий в силу некоторой напряженности задней части гортани и мягкого нёба.

Темп — обычно быстрый, частично приписываемый скорости мышления говорящего, однако отдельные слова могут заканчиваться звуком «ег», что дает говорящему время подумать, например «so-eg».

Дикция — как правило, довольно нечеткая. Это частично, объясняется ограниченным использованием рта и губ для формирования слов.

Речевые особенности — шепелявость.

Знаменитые ливерпульцы — группа «Битлз», футболист Стивен Джерард.

Дополнительная рекомендуемая литература

Actor's Guide to Getting Work («Руководство для актера о том, как получить работу») — Simon Dunmore (A & C Black);

An Actor Prepares («Работа актера над собой») — Konstantin Stanislavsky (Константин Сергеевич Станиславский) (Methuen);

Building a Character («Построение роли») — Konstantin Stanislavsky (Methuen);

Clear Speech («Четкая речь») — Valcolm Morrison (A & C Black);

Confusions: Acting Edition S. («Путаница») — Alan Ayckbourn (Samuel French Ltd);

English Phonetics and Phonology: A Practical Course (Фонетика и фонология английского языка: Практический курс) — Peter Roach (Cambridge University Press);

Impro: Improvisation and the Theatre («Импро: Импровизация и театр») — Keith Johnstone (Methuen);

In the Company of Actors («В компании актеров») — Carole Zucker (A & C Black);

John Godber Plays: Bouncers, Happy Families, Shakers (Пьесы Джона Годбера: «Хвастуны», «Счастливые семьи», «Шекеры») — John Godber (Methuen);

Mindwatching — Hans and Michael Eysenck (Book Club Associates);

NLP at Work — Sue Knight (Nicholas Brealey Publishing)

The Pocket Guide to Manwatching — Desmond Morris (Triad Books);

Talking for Britain («Говорим от имени Британии») — Simon Elmes (Penguin Reference);

True and False: Heresy and Common Sense for the Actor («Истинное и фальшивое: ересь и здравый смысл для актера») — David Mamet (Faber and Faber);

Voice and Speech in the Theatre («Голос и речь в театре») — Malcolm Morrison and Clifford Turner (A & C Black);

Voice and the Actor («Голос и актер») — Cicely Berry (Virgin Books);

Официальный веб-сайт Г. Дж. Эйзенка: <http://www.freespace.virgin.net/.darrin.evans>

Официальный веб-сайт автора книги: <http://www.paulelsam.com>

ГЛОССАРИЙ

АДРЕСНЫЙ РОЛИК — видеолента, DVD или вебсайт с записью предыдущих ролей актера. Предлагается для просмотра режиссерам по кастингу, агентам или режиссеру-постановщику. Как правило, в нем представлены только сцены с участием данного актера и, в идеальном случае, сцены с диалогами.

АЙЗЕНК, ГАНС — ныне покойный психолог, исследователь и писатель, чье значительное творческое наследие включает такие работы, как «Чтение мыслей» (Mind- watching) и «Познайте самого себя».

АКЦЕНТ — особенности голоса и речи, показывающие, где вы воспитывались и/или к какому социальному классу вы принадлежите. Каждый региональный акцент можно разложить на составные части для оценки его типичных характеристик, используя такие критерии, как громкость, интонация, высота тона, тембр, темп речи, дикция и речевые особенности.

БЕККЕТ, СЭМЮЭЛ — ирландский драматург, лауреат Нобелевской премии, писавший пьесы для театра абсурда. Его театральные эксперименты охватывают широкий диапазон спектаклей — от «В ожидании Годо» (где двое бродяг ждут некоего Годо, который так и не появляется) до «Не я» (в котором единственное, что видит зритель, — это тщательно освещенный рот одного актера). Из других пьес, написанных на французском языке, можно выделить такие, как «Заключительная игра», «Последняя лента Краппса».

БЕРКОФФ, СТИВЕН — родившийся в Лондоне драматург, режиссер и актер, чьи крайне стилизованные пьесы являются предметом оживленных споров. В их числе «Восток, Запад», «Декаданс», «Потопите Бельграно» и «Мессия». Среди инсценировок можно упомянуть «Процесс» Кафки и «Падение дома Ашероу» Эдгара По. Беркофф много работал в кино, часто исполняя роли злодеев в таких фильмах, как «Женщина-спрут» и «Полицейский из Беверли-Хиллз».

БЛОК — термин для описания небольшого (иногда на полстранички текста) кусочка сценария, где каждый персонаж в эпизоде имеет некую важную задачу или «потребность». При изменении обстоятельств, например персонаж в пьесе входит или уходит, или один из действующих лиц начинает «бороться» за что-то иное, один блок заканчивается и начинается другой.

ВЕРБАЛЬНЫЙ СТАТУС — термин, используемый для описания того, как выбор слов и того, что за ними кроется, автоматически указывает на положение индивида на качелях статусов. Когда два человека на воображаемых качелях имеют противоположные статусы — королева и бродяга, например, — тогда определенный выбор слов способен мгновенно подорвать установленный относительный социальный статус и, тем самым, изменить существующий баланс статусов. Более высокий статус может быть заявлен путем снижения статуса другого индивида (например, оскорблением) или повышением собственной значимости (например, самовосхвалением).

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ — техника подключения воображения для мысленного представления происходящего. Визуализация используется для обретения уверенности или подготовки к какому-то новому опыту. Актер может использовать этот метод и для освоения навыка релаксации (см. «Упражнение по релаксации с визуализацией»), так и для мысленного воссоздания яркого и значимого момента «внутренней жизни» своего персонажа, о котором ничего не говорится в пьесе (который происходит за рамками пьесы).

ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ — необходим для наблюдения и для «чтения» других людей. Мы используем его также для того, чтобы передать или скрыть свои чувства или намерения. Большое значение имеет направление и продолжительность визуального контакта между людьми. Постоянный контакт, отсутствие контакта и «прерывистый» контакт (когда люди бросают короткий взгляд на кого-то, а потом быстро отводят глаза) очень важны для определения степени уверенности человека и ощущения им своего относительного статуса.

ВЛАСТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ — власть предоставить другому человеку то, что имеет для него ценность (менеджер, проводящий собеседование с кандидатом на должность, принимает того на работу; за хорошее поведение родители дают ребенку сладкое; ребенок награждает маму или папу улыбкой).

ВЛАСТЬ ЗНАНИЯ (или опыта) — власть, проистекающая из обладания информацией или знаниями, которые необходимы другому лицу (например, бомж знает, где находится ближайшая стоянка такси; мастер может починить компьютер).

ВЛАСТЬ СВЯЗЕЙ — власть, проистекающая из близости к лицу, имеющему влияние (например, отец какого-нибудь ученика — директор школы; ваш друг — известный киноактер).

«ВСЕЛЯЮЩИЙСЯ» — актер, которому необходимо «слиться» со своим героем. Этот тип актера огромное внимание уделяет задаче психологического и эмоционального проникновения в обстоятельства жизни своего героя. В лучшем случае он произведет на зрителей сильное впечатление; в худшем — ему может не понравиться аудитория, что может сказаться на технике исполнения.

ВНУТРЕННЯЯ ЖИЗНЬ — психологическая и эмоциональная активность актера во время репетиции и спектакля. Иногда такая внутренняя жизнь находит ясное отражение в спонтанном невербальном поведении, а иногда зрители будут подсознательно ощущать, возможно, в результате специфической эмоциональной окраски голоса актера, что тот поглощен какими-то мыслями или переживает глубокие и сильные эмоции.

ВЛИЯНИЕ ЧУЖОГО МНЕНИЯ («наклеивание ярлыков») — процесс изменения самооценки под воздействием мнений других людей. Так, человек, которого считают «лишенным здравого смысла», может сам начать так думать о себе. Изменение самооценки влечет за собой перемены в поведении, и человек может, например, стать менее уверенным и более нерешительным.

ГОГОЛЬ, НИКОЛАЙ ВАСИЛЬЕВИЧ - русский писатель, автор известной пьесы «Ревизор» (1836) и поэмы «Мертвые души». Недавно в лондонском Национальном театре была поставлена неореалистическая версия этой пьесы под названием «Инспектор из ООН».

ГОДБЕР, ДЖОН — драматург и художественный руководитель театра «Халл Трак» в Халле, графство Йоркшир. Автор таких пьес, как «Вверху и внизу», «Хвастуны» (написанных совместно с Джейн Торнтон) и двух мюзиклов (в соавторстве с Джоном Паттисоном).

ГРОМКость ГОЛОСА — указывает на важные психологические черты человека. Уверенные в себе люди часто разговаривают громко; стеснительные обычно говорят тихим голосом. Громкость голоса приобретает больший интерес, когда человеку приходится говорить в непривычной для себя манере, например, стеснительный человек, выступающий перед аудиторией. Люди могут также управлять громкостью голоса для создания определенного эффекта: стараясь привлечь к себе скромного человека, самоуверенный человек может использовать более тихую и располагающую к себе манеру речи.

ДЖОНСТОН, КИТ — преподаватель, писатель и режиссер, который впервые разработал технику импровизации, вначале в период своей работы в лондонском театре «Ройял Корт Тиэтр». В настоящее время он преподает в университете Калгари в Канаде и является соучредителем театральной компании «Лус Мус». Он автор книг «Импровизация» и «Импровизация для рассказчиков».

ДИКЦИЯ — ясность речи. Отчетливость речи, которая очень важна для актеров, достигается главным образом благодаря сочетанию активного использования мышц, задействованных в процессе речи, — в основном губ, — и способности без излишнего напряжения, но эффективно «проецировать» свой голос, особенно при произнесении гласных.

ДИФТОНГ — сочетание двух гласных звуков в одном слоге. В разных акцентах дифтонги могут произноситься по-разному.

ДОПУСТИМАЯ ВЛАСТЬ — власть, которой человеку позволено пользоваться в силу его положения в данной культуре (например, менеджер может попросить сотрудника, занимающего более низкую должность, выполнить некое задание; полицейскому позволяется арестовать подозреваемого; родители могут наказать ребенка, лишив его карманных денег).

ЖИЗНЕННАЯ ЗАДАЧА — «сверхзадача», определяющая поведение персонажа в целом в течение пьесы. Скорее всего, она останется неизменной, если в жизни героя не возникнут какие-то чрезвычайные обстоятельства. Примеры: «стать знаменитым», «помогать другим», «совершить что-то значительное прежде, чем я умру».

ЗАДАЧА — термин, описывающий, к чему стремится персонаж в каждый данный момент спектакля. Когда текст пьесы разделяется на так называемые «блоки», актер рассматривает каждый блок с точки зрения своего персонажа и пытается понять, чего хочет добиться его герой во взаимодействиях с прочими персонажами пьесы. Каждая конкретная «потребность» становится специфической «задачей» персонажа в каждом «блоке». Примеры: «Я хочу, чтобы ты улыбнулась» или «Я хочу, чтобы ты ушел из комнаты».

ЗЛОУПОТРЕБЛЯЕМАЯ ВЛАСТЬ — власть, которую человек использует для того, чтобы принудить другого сделать что-то (хулиганистый мальчишка в классе может вымогать у другого ребенка деньги). Такой тип власти применяется также тогда, когда человек, обладающий допустимой властью, злоупотребляет своими полномочиями (например, врач безо всяких оснований просит пациента раздеться).

ИНТОНАЦИЯ — здесь под интонированием подразумевается использование модуляций голоса. Мы варьируем интонацию, чтобы придать высказыванию дополнительную смысловую нагрузку: она помогает слушателю понять то, что мы говорим, и расставить приоритеты в значимости отдельных слов. Голосовая интонация используется также для выражения чувств, например, когда человек зевает или смеется. С помощью интонации человек может выразить свое душевное состояние.

Классического актера привлекает текст, наполненный возвышенными образами, и этот текст очень заманчив для него. Ему нравится работать с текстами «классиков». В лучшем случае, он будет сочетать в себе умение «вселяющего» и «рассказчика», чтобы правдиво передать историю героя. В худшем случае, он может слишком увлечься поэтическим характером текста. Его мастерство объединяет лучшее из того, чем обладают два вышеупомянутых типа актеров, прибавляя бесстрашие перед «трудным» текстом.

ЛИЧНОСТНАЯ ВЛАСТЬ — власть, которой человек обладает благодаря своей привлекательности для других (например, модель или человек, великолепно рассказывающий анекдоты).

МАГИЧЕСКОЕ «А ЧТО, ЕСЛИ?» — относится к идее Станиславского о том, что для убедительной и правдивой игры актеру необходимо активное использование воображения. Любую ситуацию, с которой сталкивается в пьесе персонаж, актер может исследовать, поставив себя в эту воображаемую ситуацию и спонтанно на нее реагируя.

МИЛЛЕР, АРТУР — американский драматург, обладатель Пулитцеровской премии, автор пьес «Все мои сыновья», «Вид с моста» и «Смерть коммивояжера». Пьесы Миллера продолжали идти на сцене даже после того, как его имя попало в черный список Комитета по расследованию антиамериканской деятельности. После отмены голливудского черного списка Миллер написал сценарий к фильму «Невезучие».

МЭМЕТ, ДЭВИД — американский драматург, режиссер и сценарист. Автор пьес «Олеанна», «Сексуальные извращения в Чикаго» и «Американский бизон». В 1984 году ему была присуждена Пулитцеровская премия за «Гленгарри Глен Росс» и книгу «Правда и ложь».

НАПРЯЖЕНИЕ — слово, обозначающее наличие в теле напряженных мышц. В любой данный момент мышцы либо напряжены, либо расслаблены. Степень напряжения мышц при отсутствии для этого достаточной физической необходимости может служить указанием на конкретное психологическое состояние индивида.

ОЛИВЬЕ, ЛОУРЕНС — знаменитый британский актер, владеющий даром перевоплощения, был удостоен премии «Оскар». Один из основателей Национального театра в Лондоне. Оливье сыграл огромное количество ролей на театральной сцене и в кино. Снимался в фильмах «Ребекка», «Грозовой перевал», «Марафонец» и «Генрих V» по пьесе Шекспира. В 1971 году получил титул лорда.

ОТКРЫТОСТЬ — термин используется для описания того, насколько человеку свойственно «прятать» или открывать переднюю часть тела. В положении стоя «полностью открытая» поза означает расставленные ноги, поднятую голову, руки, не закрывающие грудь (например, лежащие на бедрах); «полностью закрытая» поза означает плотно сдвинутые ноги, опущенную голову, руки, сложенные прямо на груди или в области живота. Степень открытости является одним из наиболее важных физических «сигналов»; можно составить обоснованное первое впечатление о состоянии человека, взглянув на него даже с некоторого расстояния. Крайней степенью «закрытости» и самозащиты считается «поза зародыша в утробе».

ПОДТЕКСТ — мысли и мотивации, скрывающиеся за произносимыми персонажем словами. Современные драматурги почти всегда маскируют некоторые истинные мысли и намерения своих героев для достижения психологического реализма. Актеры должны научиться чувствовать подтекст.

ПРИНЦИП КАЧЕЛЕЙ — правило Кита Джонстона, согласно которому повышение статуса одного человека одновременно снижает статус другого, и наоборот.

ПРИРОДНЫЙ ГОЛОСОВОЙ ТОН - естественный звук, который вы издаете в расслабленном состоянии, например, зевая. Высота голосового тона различается у разных людей, что объясняется как физиологическими причинами (размер и напряженность голосовых складок), так и причинами психологического свойства (когда люди ведут себя и говорят так, как от них ожидают в конкретной среде — например, женщина может «выработать» более высокий, тоненький голосок, поскольку считается, что он нравится мужчинам, и это приводит к появлению «публичного» тона голоса).

ПРОСТРАНСТВО — термин применяется для определения свободного пространства, окружающего тело любого человека, которое человек либо использует, либо предпочитает не использовать. В этой книге внимание уделяется тому, как вы двигаетесь в пространстве, когда рядом с вами находятся другие люди, как много или как мало физического пространства вам требуется. Личное пространство можно мысленно представить в виде упругого невидимого пузыря, окружающего каждого человека. Люди занимают определенное пространство в зависимости от размеров своего тела и «размаха» движений, а также в результате демонстрации своего отношения к окружающим; поэтому, чтобы понять пространственный принцип, нужно знать другие четыре характеристики движения — напряжение, высоту, открытость и визуальный контакт. Все эти четыре переменные позволяют вам претендовать на пространство, которое может потребоваться другому человеку, или отказаться от него.

РАССЕЛ, ВИЛЛИ — родившийся в Ливерпуле драматург, автор пьес «Наш выходной день», «Волы и куры», «Ширли Валентайн» и «Воспитание Риты» (последние две были экранизированы). Он написал также либретто и музыку к мюзиклу «Кровные братья».

РЕЗОНАТОРЫ — полые пространства различного размера, расположенные повсюду в верхней части тела. Это рот, нос, горло и легкие. Кроме того, на черепе имеются синусы — маленькие полости. Каждый из этих синусов способствует усилению голоса и повышению голосового тона.

РЕЛАКСАЦИЯ — максимальное расслабление тела для освобождения от ненужного мышечного напряжения. Перед выступлением актеры часто проделывают расслабляющие упражнения (см. «Упражнение по релаксации с визуализацией» в Приложении), чтобы сосредоточиться и войти в физическое состояние своего героя.

РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЕ ИСПОЛНЕНИЕ - термин используется сейчас главным образом для обозначения устаревшей манеры игры, в которой предпочтение отдавалось стилизованным движениям и поэтизированной речи,

а не спонтанности и эмоциональной достоверности исполнения. В качестве примера можно привести игру таких английских актеров XX века, как молодой Джон Гилгуд и Ноэль Кауэрд. В последнее время этот термин применяется к актерам, чье исполнительское мастерство не требует от них постоянного глубокого переживания эмоций.

«РАССКАЗЧИК» — актер этого типа любит излагать зрителям содержание пьесы. При исполнении роли его контакт с аудиторией строится, прежде всего, на повествовательном аспекте, и если даже такой актер не обращает внимания на зрителей, он всегда ощущает их присутствие и старается поделиться с ними переживаниями своего героя. «Рассказчик» может быть актером, способным возбудить и развлечь зрительный зал; в худшем случае, он может потерять контакт с партнерами и выглядеть недостаточно достоверным.

РЕЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ — специфические индивидуальные особенности в речи людей (иногда определяемые как дефекты и являющиеся отклонением от принятых речевых норм), например, шепелявость, картавость или частое перекрывание голосовой щели при произнесении гласных звуков.

РОСТ — в этой книге описывается, каким образом и с какой целью люди могут намеренно изменять свой рост, чтобы казаться выше или ниже, чем они есть на самом деле. Причины для «манипулирования» ростом могут быть простыми и логически объяснимыми (например, человек сидит потому, что устал) или иметь психологический подтекст (человек сидит потому, что признает свой более низкий статус по отношению к другому человеку, который стоит).

СЕЛЛЕРЗ, ПИТЕР — известный характерный актер из Великобритании. Фильмы с его участием — «Я был там», «Я в порядке, Джек» и сериал «Розовая пантера». В фильме Стэнли Кубрика «Доктор Стрейнджлав» он убедительно изображает трех главных героев, абсолютно разных по характеру.

СЕНСОРНАЯ ПАМЯТЬ — описывает метод работы актера на репетициях и в спектаклях, когда актер достигает достоверности в передаче конкретного состояния своего персонажа, вспоминая об аналогичных ситуациях из собственной жизни, в которых он остро переживал случившееся, так что в его памяти ярко отложились специфические звуки, запахи и прочие впечатления, связанные с органами чувств. В идеальном случае воспоминания о собственных сенсорных ощущениях должны прибавлять актеру правдивости на сцене.

СЛЕДОВАНИЕ «МЕТОДУ» — фраза, которая чаще всего употребляется для определения стиля игры, который требует, чтобы актер постоянно переживал и заново переживал искренние, спонтанные эмоции в ходе исполнения. Заслуга создания этого основанного на учениях Станиславского «Метода» прежде всего приписывается американскому актеру, педагогу и режиссеру Ли Страсбергу.

СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС — показатель того, как оценивает вас и вашу деятельность общество, в котором вы живете. В обществе существует определенная иерархия, согласно которой королева важнее директора банка, директор банка занимает более высокое положение, чем уборщик, а социальный статус уборщика выше статуса безработного. Ваш «привычный» социальный статус всегда угадывается при общении с людьми, и он связан с властью: чем больше у вас власти над другими, тем выше ваш статус.

СПОНТАННОСТЬ — способность «вживаться» в образ своего персонажа так, чтобы в своем воображении проживать каждый момент его жизни во время игры. Важная цель для всех актеров. Достижение спонтанности приносит с собой легкость, позволяющую актеру и его партнерам сделать правильный выбор во время спектакля. Если все актеры в сцене достигают спонтанности, их игра будет эмоционально «насыщенной». Однако актерам не следует при этом забывать о технике (например, о хорошем владении голосом).

«СПОТЛАЙТ» — справочник с фотографиями актеров, который публикуется ежегодно. Он выпускается для режиссеров по кастингу, помогая им в подборе актеров.

СТАНДАРТНЫЙ АНГЛИЙСКИЙ - речь с акцентом, который воспринимается в Великобритании как «нейтральный» и не имеет специфических особенностей, присущих говору в других регионах страны. Когда-то такое произношение было распространено в основном среди дикторов «Би-би-си» и актеров, теперь же оно характерно также для представителей среднего или высшего класса.

СТАНИСЛАВСКИЙ КОНСТАНТИН СЕРГЕЕВИЧ -

русский актер, режиссер, писатель и теоретик, который в начале XX века впервые разработал системный подход к реалистичному исполнению роли. Автор книг «Работа с актером», «Построение роли», «Моя жизнь в искусстве». Его влияние на игру актеров на Западе остается значительным и в наши дни.

СТРАСБЕРГ, ЛИ — американский педагог, актер, режиссер и теоретик, чья работа с бывшими учениками Станиславского привела к созданию Нью-йоркской актерской студии и так называемого американского метода исполнения роли.

ТАБЛИЦА ПРОФИЛЯ ХАРАКТЕРА ПЕРСОНАЖА -

придумана автором этой книги и предназначена для того, чтобы помочь актеру собрать воедино наиболее полную и значимую информацию о персонаже до и после репетиций. От актера требуется внимательное прочтение сценария и выделение для себя наиболее важных данных. Затем, по мере ознакомления с героем пьесы, актер может заполнить пробелы в своем понимании характера персонажа.

ТЕМБР — термин, который применяется для описания степени твердости или мягкости человеческого голоса. Он определяется воздействием трех ключевых факторов, характерных для тела: степенью расслабленности мышц вокруг усиливающих голос резонаторов; возможностью свободного прохождения потока воздуха во время речевого акта; высотой тона. Эти три фактора взаимосвязаны, поэтому мягкий тембр обычно имеет место, когда низкая высота тона позволяет воздуху свободно протекать в верхней части тела.

ТЕМП — скорость речи. Как и другие личностные характеристики, скорость речи воздействует на слушателя по-разному. Быстрая речь может ассоциироваться с уверенностью, остроумием, спонтанностью, энергией. Медленная — со сдержанностью, низким интеллектом, осторожностью, равнодушием. Однако быстрый темп речи может указывать также на нервозность; с другой стороны, неторопливая речь может являться и свидетельством уверенности в себе человека, привыкшего задавать темп в разговоре.

ТОН — высота голоса индивида, которая, в сочетании с другими голосовыми модуляциями, образует интонацию. В отличие от пения или музыки, голосовой тон не может быть фальшивым, поскольку в голосе человека произвольно используется бесконечно широкий диапазон тональностей, включая интервалы «между» нотами традиционного нотного ряда.

ТРАНЗАКЦИОННЫЙ АНАЛИЗ - теория, согласно которой наш вербальный статус подразделяется на три типа: вербальное поведение взрослого человека, родителя или ребенка. Приверженцы этой теории считают, что в речевом акте мы всякий раз подсознательно выбираем одну из этих ролей, причем часто роль, не соответствующую нашему социальному статусу. В порыве раздражения кто-то из родителей может потерять над собой контроль и вести себя, как ребенок; тот же человек может вести себя с учениками на равных.

ФИЗИЧЕСКИЙ БАРЬЕР — помеха, ограничивающая способность персонажа к достижению конкретной цели. Если его задача: «Я хочу знать, не обманываешь ли ты меня», физическим барьером может стать «но я не вижу за солнечными очками твоих глаз» или «Я плохо слышу тон твоего голоса из-за шума уличного движения».

ФОНЕТИЧЕСКИЙ АЛФАВИТ — алфавит звуков, используемый лингвистами для анализа речи. Фонетический алфавит может быть исключительно полезен для актеров, стремящихся овладеть определенным акцентом, однако для этого им понадобится выучить множество символов этого алфавита, а также обладать хорошим слухом, чтобы различать тонкие различия в произнесении звуков, свойственных конкретному акценту.

ХАРАКТЕРНЫЙ АКТЕР — термин, часто используемый для обозначения немолодого актера (или актрисы) с определенным «амплуа», — например, «крутого парня», «сварливой старухи». В кино их герой часто играет вспомогательную роль, поэтому по-настоящему знаменитых характерных актеров сравнительно немного. В Великобритании наиболее известные характерные актеры — это, пожалуй, Стивен Беркофф и Аннет Бэдлендс.

ХАРАКТЕРНЫЙ ПЕРЕВОПЛОЩАЮЩИЙСЯ АКТЕР — актер, обладающий способностью изменять свои физические и речевые особенности, что позволяет ему «вживаться» в образы самых различных персонажей. Примерами могут служить Питер Селлерс, Дэниэл Дэй Льюис, Мэрил Стрип, сэр Бен Кингсли.

ЧЕХОВ, МИХАИЛ — русский актер, преподаватель, режиссер и театральный теоретик, один из учеников Станиславского. Уехал из России в Англию, где основал Актерскую студию, которая позднее переехала в США. Его экспериментальная работа с актерами привела к созданию новых подходов к исполнению роли, которые в США были частично заслонены так называемым «Методом».

ШЕКСПИР, ВИЛЬЯМ — гениальный драматург и актер, живший в эпоху царствования Елизаветы I. В период между 1588 и 1616 гг. написал пьесы «Гамлет», «Король Лир», «Буря», «Комедия ошибок» и «Сон в летнюю ночь». Известен также как автор прекрасных сонетов.

ЭЙКБОРН, АЛАН — художественный руководитель Театра Стивена Джозефа в Скарборо и известнейший современный драматург. Его пьесы предназначаются как исключительно для взрослых зрителей (например, «Недоразумения», «Норманнские завоевания», «Шутки в сторону»), так и для семейной аудитории («Моя очень личная история» и «Чемпион Парибану»). В число написанных им мюзиклов входят «Клянусь Дживсом» с Эндрю Ллойдом Уэббером и «Сны из летнего дома» с Джоном Паттисоном.

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ПАМЯТЬ — термин описывает действия актера во время репетиции и в спектакле, когда он играет эпизод из истории своего героя, мысленно вызывая у себя воспоминания об аналогичных ситуациях в собственной жизни. В идеальном случае эмоциональные переживания, взятые из собственной жизни актера, будут восприняты зрителями как правдивая эмоциональная реакция персонажа.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	3
Введение.....	4
Раздел 1. НЕОБХОДИМЫЕ НАВЫКИ.....	7
Раздел 2. ПЛАНИРОВАНИЕ РОЛИ.....	14
Инструмент № 1: Профиль характера персонажа.....	14
Инструмент № 2: Установление статуса.....	17
Инструмент № 3: Влияние власти.....	27
Раздел 3. ТЕЛО.....	32
Инструмент № 4: Контроль напряжения.....	33
Инструмент № 5: Модуляции высоты.....	36
Инструмент № 6: Контроль открытости.....	39
Инструмент № 7: Работа над зрительным контактом.....	43
Инструмент № 8: Использование пространства.....	48
Раздел 4. ГОЛОС.....	53
Инструмент № 9: Контроль громкости.....	53
Инструмент № 10: Контроль интонирования.....	56
Инструмент № 11: Контроль высоты голоса.....	59
Инструмент № 12: Контроль тембра.....	63
Раздел 5. РЕЧЬ.....	66
Инструмент № 13: Изменение темпа речи.....	66
Инструмент № 14: Изменение акцента.....	69
Инструмент № 15: Концентрация на дикции.....	72
Инструмент № 16: Использование речевых особенностей.....	74
Раздел 6. ВНУТРЕННЯЯ ЖИЗНЬ.....	77
Инструмент № 17: Магическое «а что, если?».....	78
Инструмент № 18: Энергетическая подзарядка характера.....	82
Инструмент № 19: Воображение ощущений.....	88
Инструмент № 20: Генерирование эмоций.....	91
Заключительные размышления.....	91
Указания по заполнению «Таблицы профиля характера персонажа».....	96
Дополнительная рекомендуемая литература.....	101
Глоссарий.....	102

Пол Элсам

МАСТЕР-КЛАСС ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО АКТЕРА

Ответственные редакторы *Е. А. Китцель, А. А. Литвиненко*

Технический редактор *Г. А. Логвинова*

Редактор *Л. М. Потысьева*

Корректор *Ю. А. Никодимов*

Верстка *О. В. Скороход*

Дизайн обложки *Ю. Н. Солодченко*

Подписано в печать 03.06.2008 г.

Формат 84x108¹/₃₂. Бумага писчая

Гарнитура NewtonС. Печать высокая.

Тираж 3 000 экз. Заказ № 408.

ООО «ФЕНИКС»

344082, г. Ростов н/Д, пер. Халтуринский, 80

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга».

344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.

Качество печати соответствует предоставленным диапозитивам.

ЭлЪверсия – USPshnik (neadresat@mail.ru)