

Министерство образования и науки Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

Метляева Т. В.

АКТЁРСКОЕ МАСТЕРСТВО И РЕЖИССУРА

Учебное пособие
по специальностям

230500 Социально-культурный сервис и туризм

Владивосток
Издательство ВГУЭС, 2007

ВВЕДЕНИЕ

Начало нового тысячелетия характеризуется интересом к «проектной культуре». Во многих организациях, фирмах, общеобразовательных и государственных учреждениях всё чаще проходят «деловые игры», организовываются тренинги различной направленности и прочие проектные формы обучения.

Современная культура нуждается в том, чтобы человек с его проблемами, ценностными ориентациями, потребностями переместился в центр как общественного, так и научного интереса, стал главной ценностью. Общество обращает внимание на формирование человека не только мыслящего, но и, что особенно примечательно, действующего, способного конструировать свою жизнедеятельность и желательный образ самого себя в зависимости от поставленных целей. Развитие и становление личности с учётом её деятельности обуславливают формирование объективной потребности у личности найти достойную форму проявления своей внутренней сути. Работа с человеком в контексте деятельностного подхода требует построения его образа, востребованного целевой аудиторией с учётом определённой профессии. Это обуславливает актуализацию компетентностного подхода при формировании будущих специалистов различных профессиональных сфер. Что, естественно, требует знания образов личности, востребованной конкретной профессией, подхода к будущему специалисту с учётом профессиограмм и разработки технологии формирования данных образов.

Несомненную роль в подобном подходе к личности и её деятельности играют современные разработки в области имиджологии.

Среди зарубежных и отечественных исследований последнего времени (П. Берд, М. Спиллейн, Б. Джи, Е.А Петровой, В.М. Шепеля, А.Ю. Панасюк, Г.Г. Почепцова, Н.А Коробцовой, Е.Б. Перельгиной) заметно увеличилось количество работ, посвящённых анализу понятий «имидж», «образ», «мнение», «репу-

тация», а также методам разработки имиджа, востребованного целевой аудиторией.

Философы, культурологи, психологи, социологи и другие специалисты активно стремятся осмыслить феномен имиджа в контексте радикальных трансформаций российского общества. Анализ исследований проблемы настоятельно требует междисциплинарного подхода, способного учесть весь комплекс социокультурных, антропологических и психологических факторов, влияющих на процесс анализа и разработки исследуемого явления, и подходов к формированию имиджа.

Следует отметить, что, несмотря на важность разработки различных подходов к проблеме анализа технологий формирования имиджа, исследование данной проблематики ограничивается преимущественно психологическими, социологическими, культурологическими подходами. Но при этом практически отсутствуют технологические подходы к формированию имиджа методами актёрского мастерства и режиссуры.

Поэтому исследование в области имиджа с точки зрения данного направления видится нам весьма актуальным не только для специалистов-имиджмейкеров, но и для других специалистов сферы «человек-человек», офис-менеджеров, администраторов, управляющих развлекательными учреждениями, шоу-бизнеса, общеобразовательных учреждений и др.

Практическая направленность имиджологии определяется термином «имиджирование», предлагающим клиенту ряд преднамеренно выстроенных поведенческих моделей.

Рассматривая имиджирование как форму построения самопрезентации можно понимать его как представление себя другим, управление впечатлением о себе у других людей.

Владение приемами актерской игры необходимо имиджмейкеру для того, чтобы проигрывать с клиентом те или иные ситуации при решении его проблем и в процессе имиджирования. При этом имиджмейкер нередко побуждает клиента к исследованию возможностей воображения, с тем чтобы создавать образы различных событий и ситуаций и отождествлять себя с непривычными ролями. Процесс создания образа клиенту – это творческий этап в работе имиджмейкера, начиная от замысла будущего образа до его воплощения.

Теоретическая часть

ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИГРОВОГО ПОДХОДА

Человеческая культура со дня своего основания носит игровой характер – это и шаманские обряды, и театрализованные представления поклонения богам в период посева и сбора урожая, и чётко отработанные сценарии восхождения на трон царственной особы. Любой монарх в период новой истории содержал штат работников, специально занимающихся разработкой и обслуживанием определенных церемоний взаимодействия царской особы с подданными. Практически на протяжении всего существования человеческого общества игра оказывала значительное влияние на ход его развития. «В своей основе любая человеческая деятельность оказывается игрой», как сказал И. Хейзенг [1].

В свою очередь Д.Г. Мид утверждал, что «то, чем мы себе кажемся, является не столько нашей сущностью, сколько внедрённым окружающими в наше сознание образом» [2]. Согласно Джорджу Миду поведение строится из ролей, которые принимает на себя индивид и проигрывает в процессе общения с другими участниками группового действия. Человек не может произвести адресованное людям действие, не приняв на себя роли других и не оценивая собственную персону с точки зрения других. Принятие на себя роли и её проигрывание – это и есть отношение к событию и создаваемому образу. Вместе с тем, нераздельность различных сторон этого процесса обуславливает их внутреннюю взаимосвязь. Отношение к происходящему событию выражено в действиях, предписанных «сценарием» роли и мотивированных интересами участников социального процесса, и предполагает понимание ими (т.е. представленность в форме образа) значения и смысла этих действий.

И. Гоффман также придерживается теории ролевого поведения, для него выражение «весь мир – сцена» выступает в качестве социальной метафоры. Он стремится понять, как устроены различные социальные институты, считая их аналогами «театров» (так, для описания отношений между людьми и правил, которых они придерживаются, общаясь друг с другом, Гоффман применяет выражение «на сцене», «вне сцены» и за сценой). Гоффман использует понятие «ролевой дистанции», означающее способность человека дистанцироваться от своей социальной роли, снимать свою «социальную маску», надевать другую, т.е. не воспринимать социальную роль как данную раз и навсегда, что предполагает постепенную смену ролевой идентичности [3].

Помимо этого, Гоффман указывает на нюансы, придающие роли драматический характер и позволяющие узнавать в ней либо того человека, с которым мы непосредственно общались, либо того, которого мы можем себе живо представить. Таким образом, театр помогает понять мир, в котором мы живём, благодаря освоению различных ролей. А потребность в игре – важнейшая характеристика любого человека. Игра упорядочивает мышление и чувства. Игра дает человеку возможность стать более гибким, подобно актеру в шекспировском значении этого слова, и в большей мере реализовать себя как личность. Игра дает ему ощущение большей свободы и ответственности за свою жизнь.

В свою очередь Р. Лэнди рассматривает жизненную театрализацию на материале конкретных пьес [4]. Он анализирует отличительные свойства различных персонажей, являющихся героями драматических постановок? и создаёт перечень драматических ролей, которые можно применять в жизни.

Если мы посмотрим на процесс общения между людьми, то мы можем сказать, что он представляет собой «маленькие драмы», в ходе которых используются определённые способы воздействия на других людей. Индивид может воздействовать на ситуации и окружающих людей, используя способ театральной игры. Театр представляет собой инструмент, позволяющий человеку взглянуть на себя со стороны, а также дающий возможность проиграть множество различных ролей.

Будущему специалисту в сфере имиджа следует учитывать, что играение ролей, соответствующих ситуации, для управления

впечатлением о себе в процессе взаимодействия и есть процесс индивидуального имиджирования.

Какие же подходы можно использовать в процессе имиджирования? Интересен, на наш взгляд, подход основателя психодрамы Дж. Морено, возникший также из истории театрализованного действия. Суть его заключалась в следующем: один из участников, актёр, выполняющий терапевтическую и гуманистическую функции alter-ego, играет определённую роль другого участника, героя, для того чтобы лучше понять себя при исполнении последним собственной жизненной роли. Последующий «обмен ролями», осуществляемый в реальных условиях, способствует разрыву одних (нежелательных) и формированию других (желаемых) отношений в социуме.

Процесс психодрамы разделяется на три этапа: 1) подготовительный, 2) основной (само представление или «инсценизация») и 3) заключительный (когда происходит обмен впечатлениями). Вначале определяется «проблема», выбирается «герой», чья проблема разыгрывается, и выделяются подыгрывающие лица, помогающие разобраться в конфликте, оппонирующие главному действующему лицу («протагонисту») или намечающие для него правильное рациональное решение («alter-ego», или «дублёр»). Имиджмейкер выступает в качестве режиссёра, но только не директивного руководителя. «Дублёр», или вспомогательное «Я», выступает как сотерапевт, помогая герою найти продуктивный выход из создавшейся ситуации. А «протагонист», чья проблема разыгрывается, проецирует свои переживания из мира психодрамы в мир реальный, адаптируясь в нем при помощи наигранных шаблонов правильного поведения.

Метод психодрамы может быть успешно применён в управлении стратегической службой, при решении ряда практических проблем, например, для психотехнической экспертизы, а также для профотбора и в других ситуациях общения.

К театрализованным формам могут быть отнесены методы психотерапевтической драматизации и инсценизации, имагопсихотерапии, ролевые варианты групповой техники, тренинг актерской «психотехники» и др.

Приемы имагопсихотерапии в наибольшей степени разрабатывались старейшим ленинградским психотерапевтом И.Е. Вольпертом. Суть метода – в использовании одного из приемов теат-

ральной практики – воображения и мысленного воспроизведения положительного образа. Приемы имагопсихогигиены, по Вольперту, заключаются в усвоении каждым человеком привычки к мысленному воспроизведению некоторого возвышенного образа или комплекса образов, способных служить опорой в жизни, источником воодушевления в большом деле. Этот метод некоторыми своими гранями соприкасается с аутогенной тренировкой, особенно с ее высшими «моделями воображения».

Тренинг «актерской психотехники» и упражнения, применяемые с этой целью в школе К. С. Станиславского, имеют не только большое значение в деле профессиональной подготовки актера, но и оказываются полезными в процессе имиджирования. Индивидуальная и групповая тренировка в отработке упражнений на внимание, воображение и развитие фантазии помогают в процессе построения имиджа «пробудить творческое воображение» и выстроить желаемый имидж-образ. Упражнения должны быть сформированы с учетом психотерапевтических установок, близких к принципам «театра для себя» (термин Н. Н. Евреинова, который писал об «инстинкте театральности», присущем любому человеку и имеющему глубокие психологические и социальные корни) [5].

Возможность применения театрализованных форм психотерапевтического воздействия связана с особым значением эмоциональных факторов и благотворным влиянием позитивных сценических переживаний в корректировке поведения и переживаний человека. При использовании ролевых игр благодаря возможной смене ролей человек может «отчуждаться» от реальной и непродуктивной роли, рефлексивно оценивать себя «со стороны», аккумулируя лишь положительное.

Театрализованные средства воздействия можно рассматривать как один из методов психотерапии, осуществляемой в бодрствующем состоянии человека. Основу таких методов составляют негипнотические методы, например рассудочные, игровые, дискуссионные формы психотерапии, методы драматизации и инсценизации, воображения (имаготерапии). Коррекция поведения с помощью театрализованных средств в практике имиджирования основана на использовании эффектов коллективной психологии. Отклонения в поведении, возникшие в определенных микросоциальных условиях, не могут быть выправлены вне коллектива,

предоставляющего возможность тренировки группового взаимодействия и формирования адаптивного поведения у лиц с нарушениями и деформациями общения.

В известной степени широко используются методики театрализации и инсценизации в программе общеобразовательной школы. Используя принципы театрализации событий и ситуаций, «деловых игр», создавая адекватный психологический климат на производстве, можно добиться оптимизации деятельности ряда коллективов. Организация управления межличностным общением с помощью игровой коррекции, положительно ориентирующей словесной и операциональной стимуляции деятельности коллектива оказывает психогигиеническое воздействие на человека.

Обращает на себя внимание тот факт, что и в имиджировании можно использовать игровой подход, в этом процессе так же как и в актёрской игре, применяется метод перевоплощения, базирующийся на принципах работы актёра над образом. К.С. Станиславский, употребляя понятие «эмоциональная память», подчёркивал, каким образом актёры используют свой жизненный опыт, наполняя им создаваемые характеры. Для Станиславского жизненный опыт актёра – «сырой» материал, из которого создаётся новый, воображаемый образ, оживляемый в ходе сценической игры.

Создание образа персонажа в игре актёра – это, прежде всего, процесс его познания, осознания логики поведения изображаемого, его взаимоотношений с другими действующими лицами. Но, кроме того, это и эмоциональное постижение сложных нюансов внутренней жизни изображаемого персонажа, поиск «зерна» роли, внутренней и внешней характерности.

Смысл театральности заключается не в неприятии реальности, а в возможности создать иную реальность, продемонстрировать своё другое «Я», чем и занимается специалист по формированию имиджа.

В этом несомненное сходство деятельности режиссёра с актёром и имиджмейкера с клиентом в работе над созданием образа роли, востребованной пьесой или же реальной жизнью.

Формирование имиджа – творческий процесс. Но для имиджмейкера важно не только самому быть творческим человеком и развивать в себе эти качества, но и научить имиджируемого

творчески подходить к созданию имиджа, активизировать деятельность по вживанию в конкретный образ, затребованный целевой аудиторией.

Проблематика исследований, связанных с развитием творческих способностей, весьма широка. Это, прежде всего, исследования Б.Г. Ананьева, Л.С. Выготского, В.И. Кириенко, А.Г. Ковалева, А.Н. Леонтьева, И.П. Павлова, Б.М. Теплова и др.

Вопрос развития актерских и режиссерских способностей в основном разрабатывался в литературе на основе эмпирического опыта и размышлений режиссеров, актеров, искусствоведов и театральных педагогов. В плане его теоретической разработки имеют значение система перевоплощения К.С. Станиславского, а также поиски М. Чехова, Вс.Э. Мейерхольда, М.О. Кнебель, П.М. Ершова, С.В. Гиппиус, Н.В. Рождественской и др. В связи с этим, выделим четыре круга способностей необходимых для деятельности имиджмейкера, работающего по некоторым закономерностям сценического творчества.

Из сферы общения для создания имиджа выделяется первый круг способностей: коммуникабельность, управление эмоциями, профессиональная зоркость, динамизм, оптимизм, креативность и гибкость мышления.

Из области искусства выделяется второй круг способностей, общий для всех видов искусства: воображение, образная память и мышление, способность переводить абстрактную идею в образную форму, активная реакция на явления действительности, тонкая чувствительность, общая эмоциональная восприимчивость. Сюда включаются и художественные специфические свойства личности и чувства: тонкий вкус, чувство меры, чувство формы, поэтические чувства, т.е. способность в обыденном видеть особенное, неповторимое.

Из области театральной режиссуры выделяется третий круг способностей: аналитические, суггестивные (суггестивные способности позволяют режиссеру (имиджмейкеру) осуществлять эмоционально-волевое воздействие на актеров (клиентов) в процессе репетиций (имиджирования)), экспрессивные, организаторские, а также событийно-зрелищное мышление.

Из области актерской профессии выделяется четвертый круг способностей: сценический темперамент, способность к перево-

площению, сценическое обаяние, заразительность и убедительность, сценически яркие внешние данные.

Большую часть этих навыков имиджируемый приобретает на индивидуальных занятиях, которые проходят в тренинговой форме и завершаются разработкой некоторых приёмов самоимиджирования, индивидуального тренинга как способа тренировки отдельных навыков (внимания, воображения, фантазирования, организации рабочего самочувствия) и выработки «своего» способа репетирования в работе над образом. Поэтому имиджмейкер должен овладеть всеми этими навыками в процессе обучения, чтобы в последующем использовать эти знания и умения в работе с клиентами.

Имиджмейкерам, как режиссёрам и актерам, нужны не только опыт и практические навыки интуитивно действовать в образе, умозрительно «выстраивать» роль – образ и оценивать его, но и теоретические знания природы творческого процесса, понимание его психологических законов. Необходимо знать, как преломляется в образе личность человека, какие ее качества способствуют проявлению способностей, с помощью каких приспособлений можно эти способности полностью реализовать, а также, каким образом можно добиться живого, органичного действия в роли.

Среди множества мотивов, обуславливающих поведение человека, можно выделить те, которые связаны с глубокими жизненными потребностями, и те, что вызваны изменением какой-нибудь конкретной ситуации. Как правило, режиссура предлагает исполнителю именно такие «тактические» мотивы. И для того чтобы целесообразно и последовательно действовать на сцене, актер должен мотивы своего героя сделать своими мотивами, меняя вслед за мотивами и направленность действия, т.е. его цели. Это происходит в том случае, когда актер легко переключается с одной цели на другую и с одного мотива на другой. Условием такого переключения является способность войти в предлагаемые обстоятельства роли, «зажить» в них и, в воображении отождествляя себя со своим героем, эмоционально пережить побудительные причины его поступков, а затем начать действовать в обстоятельствах пьесы. Именно этот путь кажется нам целесообразным с точки зрения имиджмейкинга, поскольку каждому человеку не составит труда вначале нафантазировать, представить в своём воображении те обстоятельства, в которые затем, как в благодат-

ную почву, можно посеять зерно действия. Чем обширнее будет круг предлагаемых обстоятельств, тем интереснее будет играть новую роль.

Рассматривая различные подходы работы режиссёра с актёром в школах театральной режиссуры, можно сделать вывод, что как режиссёр в своей работе с актёром, так и имиджмейкер, работая с клиентом, могут избирать для него индивидуальный путь «вхождения в образ» – «от себя к образу», «от внешней характеристики к верному внутреннему самоощущению», «от имитации внутреннего видения образа» к желаемому результату.

К.С. Станиславский, создавая свою систему, призывал всегда следовать правде жизни, искренне и объективно выражать сложный внутренний мир человека. «Истина страстей» рассматривалась им как «живая подлинная человеческая страсть, чувства, переживания самого артиста» [6]. Иначе говоря: создайте, прежде всего, предполагаемые обстоятельства, искренне поверьте им (применяя магическое «если бы»), и тогда сама собой родится «истина страстей» или, в крайнем случае, «правдоподобие чувствований». По существу, в этих словах сконцентрирована суть системы: путь актёра к художественному образу. Этот же путь можно с успехом использовать имиджмейкеру в работе над конкретным образом клиента.

Своей системой Станиславский хотел помочь актёрам в создании правдивого образа, формируемого по законам жизненного действия. Он хотел, чтобы они могли владеть эмоциями и чувствами (печали, радости, гнева, счастья), переживаемыми персонажами. К тому же Станиславский хотел, чтобы его ученики могли включать эти чувства на сцене ровно в тот момент, когда они нужны.

Для этого необходимо, как обнаружил Станиславский, сосредоточиться не на самом желаемом чувстве, а на том, что ему предшествует, то есть на всем том, что происходило непосредственно перед тем, как человек испытал определенное чувство. Сюда относятся:

- то, что мы видим;
- то, что слышим;
- то, на что направлено наше внимание;
- образы, которые мы себе представляем;
- что мы говорим себе;
- что мы говорим другим;

- как мы говорим (громкость, тембр, интонация);
- жесты;
- осанка, походка, манера держаться;
- дыхание;
- одежда;
- запахи;
- вкусовые ощущения.

Отсюда мы можем заметить, что в основном содержание этих факторов составляют вещи, относящиеся либо к мыслям, либо к действиям. Мы часто догадываемся о чужих чувствах по их двигательным проявлениям – осанке и жестам. А система утверждает, что мысли, действия и чувства тесно взаимосвязаны. Но Станиславский также понимал, что переживаемые нами эмоции определяются внутренним содержанием и не поддаются усилиям воли – это то, чего мы не в силах изменить. А вот наши мысли и действия мы изменить можем.

По сути дела, система и призвана помочь нам «отличить одно от другого». Станиславский объяснял эту разницу так. Он часто говорил о плодотворном противостоянии сознательного и бессознательного. «Сознательным» назывались все те аспекты нашей психики, которые поддаются волевому воздействию, – мысли и действия. Слово же относилось к «бессознательным» компонентам.

С этой точки зрения система – это метод воздействия на подсознание через сознание. Она учит нас так выбирать мысли и действия, чтобы включались нужные чувства вместе со своими физиологическими проявлениями. Мы учимся поступать так, чтобы эмоциональные процессы шли нужным путем.

Актерская игра – это перевоплощение. Актер достигает перевоплощения, когда добивается правдивого поведения на сцене, когда его действия соответствуют словам и мыслям, когда найдены характерные черты персонажа, когда актер настолько погружен в жизненные перипетии своего героя и так сживается с ними, что уже не чувствует, где кончается он и где начинается персонаж.

В сущности, уроки Станиславского, заимствованные для процесса имиджирования, можно сформулировать так: 1) сосредоточьте свое внимание на том, что важно для вымышленного героя (для той роли, которую необходимо играть имиджируемому), 2) определите намерения и цели своего персонажа, 3) определите характерные особенности его поведения, жесты и движения. Когда это будет дос-

тигнуто, сами собой явятся нужные чувства и придет вдохновение. Вы воплотитесь в нового человека – того, которого вы играете.

В.И. Немирович-Данченко утверждал, что сценическая эмоция отлична от жизненной не только своей повторностью, но и тем, что она находится под постоянным контролем актера-художника. Он подчеркивал, что именно с этой особенностью сценического переживания связана театральность образа.

Это, на наш взгляд, также представляет глубокий интерес в процессе имиджирования, когда создание имиджа-образа находится под постоянным контролем.

Интересно, на наш взгляд, рассмотреть и положение Немировича-Данченко о трех слагаемых сценического образа. «Только совпадение социального, жизненного и театрального даст полноценный художественный образ» [7]. А также и его методику работы по внутреннему содержанию роли. В этой связи огромное значение в его работе с актером приобретает «второй план» роли, выстраивая который, актёр должен понимать, что любое внешнее действие должно быть внутренне оправданным. Применяя эти подходы в создании имиджа мы в первую очередь будем обращать внимание на внутреннее содержание и оправдание роли, на то, что полноценный образ можно создать только выстраивая его в совокупности трёх основных направлений – социального, жизненного и театрального. Задача имиджмейкера и состоит в том, чтобы чётко выстроить роль своему клиенту (товару или фирме) с учётом востребованности представления о них у целевой аудитории.

Переживание чувств роли по Вахтангову выражается во внутреннем оправдании (поиске мотивов) всех задач и поступков играемого персонажа. Актер (или имиджируемый) должен всякий раз искать такой волевой повод или посыл, который оправдывал бы любое поведение на сцене.

Е.Б. Вахтангов впервые поставил вопрос об изменении темперамента в роли [8]. Этот вопрос особенно важен, потому, что темперамент является самой глубинной, биологической основой личности. Темперамент роли определяется темпо-ритмическим рисунком. Если темп означает просто степень скорости, то в понятие ритма входят все элементы тональности: музыкальная плавность течения речи, последовательность логических ударений, словесная и слоговая гармония, акценты, повышение или

понижение отдельных мест – весь интонационный рисунок речи. То же можно сказать и по поводу всех средств актерской выразительности. И это, на наш взгляд? является важным моментом в процессе имиджирования. Во-первых, имеет значение определение цепочки мотивов играемого персонажа (вначале аналогичная роль выбирается из драматического произведения, а затем рассматривается ситуация из жизни). Во-вторых, определение темпо-ритмического рисунка создаваемого образа.

М.А. Чехов виртуозную внешнюю технику сочетал с неподдельной искренностью переживания. Он понимал процесс перевоплощения как «творческое пересоздание жизни» и утверждал, что только такое искусство «дает человеку-художнику право хирургического проникновения в ее нутро» [9]. Он уделял большое внимание описанию «ощущения целого» в создании образа и интуитивному ощущению «зерна» характера играемого персонажа. Чтобы понять «зерно» образа, надо почувствовать атмосферу роли и спектакля, настроение, самочувствие и вызванное им поведение персонажа, т.е. то, что тесно слито с «зерном» и что Чехов называл «внутренней атмосферой». В жизни мы часто наблюдаем, что каждому месту соответствует своя атмосфера – ярко выраженная, особая. Мы входим в другую комнату, переходим с одной улицы на другую, идём из одного дома в другой – и всюду сталкиваемся с разной атмосферой. В этом случае под атмосферой мы понимаем определенную сумму всех коммуникативных потоков данного места.

Чехов отдавал огромное предпочтение имитации внутреннего видения образа. Правда, он предостерегал от имитации образа чисто внешними средствами. Он считал, что только длительное вживание в образ, «подглядывание» и «подслушивание» в нем дают актеру право на имитацию. Этот приём также можно использовать в процессе имиджирования, поступая следующим образом: чтобы понять героя, необходимо как бы встать на его место и представить (внутренне нарисовать), как действовал бы данный персонаж в определённых обстоятельствах. Необходимо задавать ему вопросы, но такие, чтобы внутренним зрением увидеть, как данный персонаж проигрывает ответы. Таким образом, постигаются все особенности играемой личности. Конечно, для этого необходимо иметь гибкое воображение и высокий уровень внимания.

Основной прием театра В.Э Мейерхольда – игра маской, которой актер должен умело жонглировать, а следовательно, всегда соблюдать некоторую дистанцию между собой и образом [10]. Мейерхольдовский актер мог легко скинуть на миг маску – приоткрыть подлинное лицо и бросить в зал реплику о своем отношении к герою. Так возник особый прием театра-маски – отстранение, взгляд на образ со стороны, его осмысление на глазах у зрителя и вместе со зрителем. Такой театр требовал от актёра отточенной внешней техники, умения «держать форму». Отсюда возникло увлечение биомеханикой, вообще пристальное внимание к движению и, если брать шире, к действию без слов – пантомиме. В ней сосредоточены все первичные элементы театра – маска, жест, движение, интрига. При полном овладении техникой актер чувствует себя легко и вольно на подмостках, и тогда он достигает высшего мастерства – искусства импровизации. Применяя данный метод, имиджмейкер формирует для клиента не просто роль, некую маску-роль с очень точными, определёнными её характеристиками (точные движения, определённый темпоритмический рисунок речи и походка). Например, играя роль руководителя, необходимо определить для него конкретную масочную характеристику: «руководитель-диктатор», «руководитель-воспитатель», «руководитель-друг». И тогда по чётко построенной характеристике можно выстраивать роль-маску.

Ежи Гротовский также выстраивал «партитуру» роли через пластическую выразительность актёра. «Как только будет найдена верная пластика, – считал он, – отзовется и внутренняя природа человека. Но полное постижение играемого характера происходит при слиянии актера и персонажа». Гротовский считал, что нет иного способа возбудить сильные чувства зрителя, как полностью раствориться в роли или, точнее, полностью вобрать роль в себя. При таком «слиянии» текст роли выстраивается сам собой [11]. Этот театр получил название исповедального и импровизационного. Театр Гротовского становится сродни такому действию, которое направлено непосредственно на подсознание воспринимающего. Он близок к ритуальным формам древних обрядов, содержание которых восходит к мифам. Такой метод также может применяться в процессе имиджирования. Для этого придумывается текст или берётся в основу отрывок из известного драматургического произведения. Происходит полное погруже-

ние в себя, и, как только актёр почувствует первые побудительные толчки к действию, осуществляется пластическая и вербальная импровизация на заданную тему. При этом отсутствует какая-либо модель, рисунок роли. Действие осуществляется вопреки условностям и правилам. Так отрабатывается определённый рисунок роли, в котором очень легко можно импровизировать, добавляя ещё какие-то новые характеристики.

Таким образом, процесс перевоплощения понимается нами как процесс, итогом которого является создание новой личности, и у каждого «создателя» этот путь будет свой.

Анализируя все вышеперечисленные подходы, мы приходим к выводу, что в процессе имиджирования можно использовать следующие приёмы: 1) действие «я в предлагаемых обстоятельствах», применяя магическое «если бы» – по Станиславскому; 2) использование трёх слоёв восприятия: социального, жизненного и театрального, при этом важно придерживаться внутреннего содержания роли; 3) переживание чувств роли, выражающееся во внутреннем оправдании (определении мотивов) всех задач и поступков играемого персонажа через поиск волевого посыла и изменения «темперамента» роли; 4) вначале внутреннее создание образа с последующей имитацией через внешние выразительные средства. Огромное значение в этот период необходимо отдать поиску атмосферы роли – образа; 5) создание образа с использованием театра-маски; б) путём импровизации. При этом пути вхождения в образ у каждого человека будут свои: одни подражают действиям тех, кто их окружает в действительной жизни, другие через игру маской, используя прием театра – *отстранение*, когда вначале происходит его осмысление, а затем «примерка». Третьи идут через пластическую выразительность, через поиск «мизансценических» выражений роли – походку, отработанные жесты, иную пластику. А кому-то просто удобно быть «я в предлагаемых обстоятельствах».

И если актёру свойственно постепенно входить в роль изображаемого персонажа, то имиджмейкер, работая с клиентом, должен сформулировать для него образ, ожидаемый от данной личности конкретной группой людей и способствующий тому, чтобы окружающие действовали в соответствии с планами данного индивида и играемой им ролью.

Таким образом, режиссер в своей работе с актером предлагает ему готовую роль, которую тот должен сыграть, имиджмейкер же должен помочь клиенту спрятать за новым образом свои страсти, психологические проявления и поведение, затрудняющие его восприятие другими, а также, выделить более значимые характеристики с учетом предлагаемой имиджмейкером другой роли, которая бы создала наиболее благоприятное впечатление о нем у окружающих.

Подобные параллели и отличия актерской и режиссерской деятельности с работой имиджмейкера требуют привлечения к обучению имиджологии таких дисциплин, как актерское мастерство, режиссура, психология художественного творчества, психология манипулирования и проч.

Также имиджмейкер должен знакомиться с новыми разработками в области НЛП (нейро-лингвистическое программирование), технологиями манипулирования, где тоже применяются элементы театральной игры, PR-приёмами (публик рилейшнз) как способом продвижения объекта и другими творческими элементами, помогающими имиджмейкеру в его работе.

Практическая часть

ТЕХНОЛОГИИ РЕАЛИЗАЦИИ ИГРОВОЙ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА

Итак, для имиджируемого, как и для актёра, необходимо усовершенствовать и внутреннюю (психическую), и внешнюю (физическую) его стороны. Внутренняя техника заключается в умении создавать необходимые внутренние (психические) условия для естественного и органического зарождения действий. И если внутренняя техника связана с воспитанием способности вызывать в себе правильное самочувствие, то внешняя техника отрабатывается кропотливым трудом через формирование походки, языка жестов, мимики, пластики тела. Очень важно, чтобы в процессе работы над имиджем внутренняя техника дополнялась внешней. Воспитание внутренней и внешней техники не может осуществляться раздельно, ибо это две стороны одного и того же процесса (причем ведущим началом в этом единстве является внутренняя техника).

Творческое состояние (а именно в таком состоянии необходимо находиться человеку, занимающемуся построением имиджа) складывается из ряда взаимосвязанных элементов, или звеньев. Такими элементами являются: активная сосредоточенность (внимание), свободное от излишнего напряжения тело, правильная оценка предлагаемых обстоятельств и возникающие на этой основе готовность и желание действовать. В процессе имиджирования, прежде чем войти в обстоятельства определённого образа, необходима подготовка, основа, фундамент. Необходимо, чтобы человек научился владеть своим вниманием, своим телом. Воспитание в области внешней техники имеет своей целью сделать физический аппарат человека (его тело) податливым внутреннему импульсу. «Нельзя с неподготовленным телом, – говорил Станиславский, – передавать бессознательное творчество природы, так

точно нельзя играть Девятую симфонию Бетховена на расстроенных инструментах».

Воспитывая внутреннюю технику, мы развиваем особую способность, которую Станиславский называл чувством правды. Чувство правды (в нашем понимании) – это виртуозная техника быстрого переключения внимания, реагирования на различного рода предлагаемые обстоятельства и включения в событие. Но наряду с этим необходимо развивать и другой, не менее важный фактор в процессе создания имиджа – чувство формы. Это особое чувство, которое дает возможность имиджируемому свободно распоряжаться всеми выразительными средствами с целью определенного воздействия на аудиторию. К развитию этой способности и сводится воспитание внешней техники.

При создании образа в постоянном взаимодействии и взаимопроникновении должны находиться два этих важнейших качества – чувство правды и чувство формы, ведь именно внешняя техника делает образ выразительнее, ярче, доходчивее.

Что же касается упражнений тренинга, формирующих психотехнику человека, то здесь необходимо отрабатывать элементы органического действия:

1) восприятие окружающей среды органами чувств (смотреть и видеть, слушать и слышать и т.д.), память впечатлений, внутреннее видение, воображение и фантазия;

2) непрерывная мысле-словесная сторона действия (иллюстрированный подтекст);

3) направленное сосредоточенное внимание;

4) рассредоточенное (многоплоскостное) внимание и его переключение;

5) мышечный контролёр целесообразных физических напряжений;

6) взаимосвязь и взаимодействие с партнёром, общение, отношение к партнёру;

7) действие с предметом, отношение к предмету;

8) темпо-ритм действия и изменения темпо-ритма;

9) оценка событий и фактов;

10) логика, последовательность и завершённость непрерывной цепочки действий;

11) продуктивность действия – его осознанная цель, чувства правды и веры в реальность вымысла [12].

Для тренировки данных качеств можно использовать упражнения, разработанные К.С. Станиславским и М. Чеховым.

Упражнения на внимание

Цель: Развить в себе умение видеть и воспринимать окружающую информацию, подмечать детали, быть внимательным к людям.

Инструкция: Говоря об активном сосредоточении, мы рассматриваем его в связи с процессом мышления. Именно при помощи мышления человек, воспринимая данный объект, выходит за пределы того содержания, которое непосредственно дано ему в чувственном восприятии. При помощи мышления расширяется объект внимания, включая его мысленно в новые ситуации.

Деятельность творческой фантазии в создании имиджа заключается в том, что реально воспринимаемым объектам мысленно приписываются такие свойства, которыми они на самом деле не обладают, и силою своего творческого мышления включают эти объекты в такие ситуации, в которых они никогда не были и не будут.

Для того чтобы прийти к нужному переживанию, необходимо вспомнить ситуацию, при которой данные переживания были. Или нафантазировать новую, чтобы получить нужные переживания. В процессе имиджирования необходимо развивать не только произвольное внимание. Нужно добиваться от имиджируемого того, чтобы он делал для себя интересными объекты, которые ничего интересного не представляют. Добиться необходимого результата можно с помощью развития другого важного элемента – фантазии. Чем деятельнее работает фантазия, тем дольше и активнее внимание удерживается на данном объекте.

Первая задача имиджмейкера: добиться от имиджируемого, чтобы он умел по-настоящему сосредоточить свое внимание на заданном объекте. Несмотря на элементарный характер этих первоначальных упражнений на внимание, значение их огромно и их нельзя пропускать в процессе создания имиджа-образа. Они фундамент всей постройки. От того, как они будут проведены, зависит вся последующая работа. Выполняя ряд очень простых и вполне определенных заданий, например, хорошенько рассмотреть собственную ладонь; сосчитать количество досок на полу, – человек учится держать внимание на больших объектах.

Развитие и укрепление внимания позволяют человеку управлять данным процессом. Жизненное внимание включает в себя способность, во-первых, концентрировать свое внимание на определенном произвольно выбранном объекте; во-вторых, длительно удерживать внимание на этом объекте, сообщая процессу активный характер путем присоединения к внешнему вниманию внимания внутреннего; в-третьих, превращать произвольное активное внимание в высшую форму сосредоточенности, то есть в непроизвольное активное внимание (в увлечение объектом); и, наконец, легко, быстро и свободно переключать свою активную сосредоточенность с одного объекта на другой, произвольно расширяя или суживая круг внимания.

Упражнения на развитие и укрепление внимания Станиславский разделяет на три группы. *Первая группа* упражнений на внимание направлена на воспитание такого навыка, как удержание внимания на заданном объекте до тех пор, пока не исчерпаются все темы, заложенные в данном предмете.

Предлагается рассмотреть находящийся в аудитории хорошо знакомый предмет: стул, стол, дверь. При этом вы должны стремиться удержать свое внимание на данном объекте до конца упражнения, т.е. до той минуты, пока не прозвучит команда «Довольно!», либо до определённого времени. Через одну-две минуты упражнение прерывается, имиджмейкер опрашивает имиджируемого, чтобы выяснить, насколько ему удалось выполнить задание. Если объект был неинтересен и внимание невольно отвлеклось на другие темы и предметы, то предлагаем, отвернувшись от предмета, который только что разглядывали, подробно его описать. Дальше будет совсем, нетрудно сличая описание с самим предметом, доказать, что имиджируемый очень плохо его рассмотрел, что он не заметил целого ряда интересных деталей [13].

Затем имиджмейкер предлагает рассмотреть тот же предмет, а потом другой, третий и так далее, постепенно, от упражнения к упражнению, увеличивая отрезок времени, отведенный для рассматривания каждого объекта. Сличая потом предметы с описаниями, которые имиджируемый делает после каждого упражнения, можно установить, что эти описания становятся с каждым разом все более и более подробными и точными, а также, что имиджируемому удастся удерживать свое внимание на заданном

объекте все дольше и дольше. Следующий момент заключается в том, что имиджмейкер избирает какой-нибудь предмет и предлагает примерный план, следуя которому можно всесторонне изучить данный предмет. Например, такой план: цвет предмета, его форма, материал, из которого он изготовлен; процесс его изготовления; его составные части; вещи, так или иначе связанные с данным предметом; качество предмета (его достоинства и недостатки). В последующих упражнениях имиджируемому может быть дана возможность самому избирать объект и составлять план. Так имиджмейкер добивается того, что внимание имиджируемого постепенно приобретает очень большую устойчивость и активность, приобретает навык удерживать внимание на заданном объекте очень долго, до тех пор пока он мысленно не исчерпает все темы, заложенные в данном предмете.

Эти упражнения связаны со зрительными ощущениями. Аналогичные упражнения можно построить и на основе деятельности других органов чувств: слуха, осязания, обоняния и даже вкуса. Приведем примеры упражнений на слуховое внимание. Необходимо сосредоточить внимание на звуках: в пределах аудитории; за ее пределами: в коридоре, на улице, в соседнем помещении. Трудность этого упражнения заключается в выделении из всей массы звуков тех, которые относятся именно к указанному месту, и в том, чтобы из их числа ни одного звука не пропустить.

Результаты этих упражнений проверяются так же, как и в упражнениях на зрительное внимание, – путем опроса. Потом эти упражнения постепенно усложняются с помощью включения в процесс внимания мышления, которое сообщает этому процессу все более и более активный характер. Вначале от имиджируемого требуется одно, чтобы он не только слушал, но и действительно слышал все звуки, приуроченные к определенному месту. В дальнейшем он должен научиться и мыслить по поводу тех звуков, которые слышит: разбираться в них, анализировать, устанавливая их происхождение, природу, характер.

Вторая группа упражнений на внимание. Во всех описанных выше упражнениях исходным моментом процесса был внешний объект (предмет, звук). Процесс возникал в форме внешнего внимания, потом к внешнему вниманию присоединялось внутреннее, и, таким образом, внимание становилось, в конце концов, внешне-внутренним. Вторую группу составляют упражнения на

чисто внутреннее внимание. Начинаются они с того, что имиджмейкер называет какой-нибудь отсутствующий в классе предмет, например: сосна, камень, лилия и предлагает имиджируемому мысленно сосредоточиться на этом предмете. Иногда мысль путем ассоциаций непроизвольно уходит от объекта, иногда очень далеко. Имиджируемый должен научиться удерживать свою мысль в определенных границах, постоянно возвращая ее к заданному объекту, когда она отклоняется к предметам, никак не связанным с задачей всестороннего рассмотрения именно данного предмета. Далее, тренируя внутреннее внимание, переходим постепенно к темам все более и более отвлеченным. Каждое такое упражнение приобретает, в конце концов, характер умственного исследования. Вырабатывается способность длительно удерживать в сознании определенную проблему с целью всестороннего ее рассмотрения.

Третья группа упражнений на внимание имеет целью развитие способности быстро и легко переключать внимание с одного объекта на другой. При этом следует подчеркнуть, что, развивая эту способность, мы должны иметь в виду именно активное внимание, так как способность к быстрому переключению пассивного внимания не нуждается в развитии, ибо ничего ценного в себе не заключает; такая способность свидетельствует лишь о присущей вниманию данного субъекта рассеянности, в силу которой его внимание постоянно порхает, помимо его воли, с предмета на предмет, будучи не в состоянии прочно укрепиться ни на одном объекте. Речь идет не о таком непроизвольном переключении внимания, а о воспитании способности по собственной воле быстро снимать свое внимание с данного произвольно выбранного объекта, для того чтобы немедленно же прикрепить его к другому, так же произвольно выбранному объекту.

Предлагаем сосредоточить внимание на каком-нибудь зрительном объекте, находящемся на известном расстоянии от Вас (например, на двери). Когда это задание выполнено, выбираете другой объект, находящийся, наоборот, очень близко (например, собственная ладонь или пуговица на собственном костюме). Затем через небольшие промежутки времени, попеременно меняется объект внимания: Дверь! Ладонь! Дверь! Ладонь! Промежутки времени между этими командами постепенно сокращаются, причем необходимо, чтобы внимание при переключениях не стано-

вилось формальным. Нужно, приобретать способность не только быстро направлять воспринимающие органы на заданный объект, но и столь же быстро находить существенные и интересные стороны в объекте, то есть нужно добиваться глубины в этом моментальном прикреплении внимания к объекту.

Такие же упражнения проводятся и на другие виды внимания. В дальнейшем эти упражнения всячески варьируются, постепенно все больше и больше усложняясь. Сложное упражнение на переключение внимания может протекать, например, в такой последовательности:

- зрительное внимание: объект далеко (например, дверь);
- слуховое внимание: объект близко (комната);
- зрительное внимание: объект далеко (улица в окне);
- осязательное внимание (объект – ткань собственного костюма);
- слуховое внимание: объект далеко (звуки улицы);
- зрительное внимание: объект близко (карандаш);
- обонятельное внимание (запах в комнате);
- внутреннее внимание (вчерашняя ссора с другом);
- зрительное внимание: объект близко (пуговица на своем костюме);
- осязательное внимание (объект – поверхность стула).

Дальнейшим шагом в развитии внимания является включение фантазии. Тренируя внутреннее внимание, мы до сих пор ограничивали мышление теми свойствами и качествами объекта, которые этому объекту реально присущи. Теперь мы можем позволить фантазировать по поводу объекта, то есть мысленно приписывать объекту такие свойства и качества, которыми он сам по себе не обладает, и таким образом превращать этот объект в нечто иное.

Упражнения на развитие фантазии, воображения

Цель: Развить в себе способность фантазировать.

Инструкция: Человек обладает способностью творческого воображения, способностью фантазировать, то есть сочетать, соединять различные жизненные явления в особое, новое явление. Вообразить что-либо несуществующее человек не может, но соединить разные части существующего в одно новое целое, создав,

таким образом, новый художественный образ, человек может при помощи своей творческой фантазии.

Упражнение 1: «Оправдание позы».

По знаку ведущего (хлопок в ладоши) имиджируемый принимает какое-нибудь положение, не выдумывая его заранее, а как выйдет; самое неожиданное, пусть даже нелепое положение. Затем, не меняя положения, проверяет себя: мышечно освобождается и оправдывает эту позу.

В следующем упражнении ведущий называет несколько случайных слов, скажем, лошадь, река, спички, полено и т. п., имиджируемый тут же должен нафантазировать и рассказать по поводу данных слов какую-нибудь историю, смысл которой должен быть связан с названными словами, но рассказать так, как если бы эти события случились с ним или при нём, чтобы слушатель легко верил, что эти события происходили реально.

Развивать данное качество имиджируемому необходимо ещё и потому, что часто в жизни, когда человек производит заранее запланированное действие, а построение имиджа таковым и является, происходит некая нарочитость поведения, наигранность. Избавиться от этих качеств также помогают данные упражнения.

Упражнение «оживший предмет». Имиджируемый выбирает любой из предметов и затем оживляет его путём показа. Придаёт предмету определённые характеристики (старое кресло, испорченный магнитофон, игровой автомат и т.д.).

На данном этапе в тренинге необходимо использовать упражнения на перемену отношений: а) к предмету; б) к месту действия; в) к партнёру. Приведём пример упражнений на перемену отношений к предмету. Имиджируемому даётся следующее задание, которое состоит из двух групп упражнений: вижу данный предмет, а отношусь, как задано; вижу данный предмет, а отношусь, как к другому. При выполнении цикла этих упражнений необходимо соблюдать последовательность задания: рассмотреть предмет, соблюдая «золотое» правило: «Вижу то, что есть, а отношусь, как задано», не переходя в демонстрацию. Например, рассмотреть книгу и отнестись к ней, как к старинному рукописному фолианту; рассмотреть бутафорский пистолет и отнестись как к пистолету, из которого был убит Пушкин (Гумилев). Рассмотреть веер и отнестись, как к вееру Асенковой, рассмотреть эту сломанную машинку и отнестись к ней, как к игрушке своего

детства, рассмотреть свою записную книжку, но отнести к ней как к чужой, кем-то забытой. Рассмотреть свой хорошо знакомый предмет, но отнести к нему, как к новому, прицениться в магазине и решить, купите ли Вы его в подарок другу. Рассмотреть свою новую вещь, но отнести к ней как к испорченной: решить выбросить ее или попытаться что-то исправить, и т.д. Частая ошибка, которую совершает имиджируемый, – это уход ко второй части – отнести, как задано, минуя вообще или слегка обозначив первую – рассмотреть. Это стремление к результату, минуя процесс погружения в предмет, ведёт к постоянной неправде жизненного поведения.

Следующий блок упражнений помимо формирования правдивости отношения формирует и «заразительность» действия (термин Станиславского). «Вижу то, что есть, а отношусь, как к другому». Это задание требует от имиджируемого умения отвлечься от прямого назначения предмета, офантазировать его форму, объём, фактуру и отнести к нему, как к совсем иному предмету, и действовать с ним, как с этим иным предметом. Например, обыкновенный стул превращается в тумбочку или магнитофон, стиральную машину, зубоврачебное кресло, ящик с игрушками или ящик для мороженого и т.д. Именно эта группа упражнений даёт богатейший материал для раскрытия и развития творческого воображения, без которого невозможна работа над имиджем человека.

В упражнениях «на оценку факта» развивается такая способность, как заранее известное принимать, как неожиданное.

Все ранее пройденное: внимание, свобода мышц, предлагаемые обстоятельства, воображение, перемена отношения к предмету и месту действия, – как в фокусе, собирается в этих упражнениях и является основой творческой импровизации.

Действовать в этих упражнениях нужно от своего лица в вымышленных предлагаемых обстоятельствах. В этих упражнениях обычно берутся события, которые могли бы произойти в жизни. Упражнения строятся так, чтобы в сюжете этюда было какое-либо событие или неожиданность, изменяющие течение жизни, заставляющие оценить новое положение вещей и начать действовать в новом самочувствии и ритме.

Следует придумывать заранее, как не надо оценить событие. Находить выход из создавшейся ситуации необходимо прямо на

глазах у «зрителя». Предлагаемые обстоятельства должны быть также импровизированными и подаваться имиджмейкером в процессе развития события. Например, студент собирается на занятия: складывает в сумку вещи, спешит, опаздывает и вдруг обнаруживает запах. Выйдя в коридор, обнаруживает, что загорелась проводка. Оценив создавшееся положение, выключает всё электричество и бежит звонить по телефону вызывать экстренную помощь.

Такие импровизационные этюды помогают человеку не только раскрыть свой творческий потенциал, но и легко овладевать неожиданными предлагаемыми обстоятельствами.

Как известно, воображение человека может воспроизводить ощущения, создаваемые пятью органами чувств (зрительными, слуховыми, осязательными, обонятельными, вкусовыми), а также создавать яркие представления об этих ощущениях. В процессе работы над созданием образа должны быть задействованы все эти органы чувств.

Современные психологи-практики расширили этот список, новая классификация такова:

1. Зрительные ощущения с явлениями ахроматического зрения, хроматического зрения и пространственного видения.
2. Слуховые ощущения с явлениями речевого, музыкального и пространственного слуха.
3. Вибрационные ощущения (занимающие промежуточное положение между слуховыми и осязательными).
4. Тактильные (кожно-осязательные) ощущения.
- 5, 6. Температурные и болевые ощущения.
7. Кинестетические (мышечно-двигательные) ощущения. Здесь различают кинестезию рабочих движений рук, кинестезию рабочей позы и опорно-двигательного аппарата и кинестезию голосового и рече-двигательного аппарата (артикуляционной моторики).
8. Вестибулярные (статико-динамические) ощущения равновесия, замедления и ускорения.
9. Обонятельные ощущения.
10. Вкусовые ощущения.
11. Интероцептивные (внутренностные) ощущения [14].

Предметы и явления материального мира, воздействуя на органы чувств человека, формируют ощущения как отражения отдельных свойств предмета или явления.

«Кора головного мозга является как бы совокупностью многих экранов проекций органов чувств, и экраны эти взаимосвязаны друг с другом. Часть их отражает ощущения – зрительные, слуховые, обонятельные и т. д. В центре каждого экрана – скопление клеток, которые представляют мозговой конец анализатора. Оно окружено рассеянными клетками анализатора, которые входят в области, смежные с ядрами других экранов. Все экраны органов чувств занимают у человека сравнительно небольшой участок коры, большая же часть ее занята ассоциативной областью, объединяющей всю работу мозга в единое целое.

Экраны органов чувств – это служба информации, собирающая сигналы от внешнего мира и от внутренних органов человека. Ассоциативная область – это служба действия на основе полученной информации» [15].

Упражнения для развития наблюдательности и фантазии «Наблюдение животных» помогают человеку не только развивать такие качества, но и овладевать определёнными характеристиками создаваемого образа (хитрость лисы, пластичность пантеры, гордость оленя и пр.). Цель данного упражнения – наделить человеческими характеристиками наблюдаемого животного. Необходимо не изображать внешние черты, а понять образную обобщающую суть, сконцентрированную черту характера.

Упражнения для снятия мышечного напряжения и развитие свободы

Цель: Научиться убирать напряженность, неловкость, смущение, страх.

Инструкция: Для того чтобы избавиться от всех этих внутренних недостатков, необходимо вызывать в себе новый очаг возбуждения. Такой доминантой в данном процессе является активная сосредоточенность.

Например, человек, страстно увлеченный чтением книги, становится нечувствительным ко всем прочим воздействиям. Более того, всякий сторонний раздражитель умеренной силы, который при отсутствии увлечения мог бы отвлечь человека от чтения, теперь заставляет его еще энергичнее углубляться в содер-

жание книги, то есть стимулирует процесс внимания. Задача заключается в том, чтобы научиться создавать в себе доминанту активного сосредоточения.

Физическая, или мускульная, свобода человека, как и всякого живого существа, зависит от правильного распределения мускульной энергии. Мускульная свобода – это такое состояние организма, при котором на каждое движение и на каждое положение тела в пространстве затрачивается столько мускульной энергии, сколько это движение или положение тела требуют, не больше и не меньше. Способность целесообразно распределять мускульную энергию – основное условие пластичности человеческого тела. Требование точной меры мускульной энергии для каждого движения и для каждого положения тела в пространстве – основной закон пластики. Этот закон можно назвать внутренним, ибо он совершенно не касается внешнего рисунка движений и поз. Каковы бы ни были характер и рисунок движения или позы, они, чтобы быть по-настоящему красивыми, должны быть, прежде всего, подчинены внутреннему закону пластики.

Нужно отличать красоту от красоты. Всякое целесообразное движение, если оно подчинено внутреннему закону пластики, красиво, потому что свободно. Природа не знает непластичности, указывает Е.Б. Вахтангов. Только человек при определенных условиях теряет эту способность подчинять свое физическое поведение основному закону пластики.

Для того чтобы научиться управлять своим вниманием на глазах у зрителей, имиджируемому, как и актёру, приходится тренировать эту способность. Знание своего дела (внутренняя сосредоточенность) дает уверенность, уверенность порождает внутреннюю свободу, а внутренняя свобода находит свое выражение в физическом поведении человека, в пластике его тела. Внешняя свобода результат свободы внутренней. Абсолютная внутренняя убежденность вот истинный источник внутренней, а следовательно, и внешней свободы.

Процесс освобождения от излишнего мускульного напряжения проходит по порядку следующие этапы:

Первый этап. Сознательные волевые усилия, направленные на освобождение мускулов от излишнего напряжения.

Второй этап. Сознательные волевые усилия, направленные на овладение заданным объектом внимания.

Третий этап. Превращение произвольного внимания в непроизвольное, в увлечение и возникновение чувства внутренней свободы.

Четвёртый этап. Ощущение полной физической свободы (непроизвольное исчезновение остатка мускульной несвободы как во внешних, так и во внутренних органах) [16].

Специальные упражнения на освобождение мышц.

Упражнение 1. Предлагаем напрягать и освобождать попеременно различные мышцы: шеи, плеч, живота, рук и так далее. При этом необходимо следить, чтобы как напряжение, так и освобождение каждый раз были максимальными.

Упражнение 2. Удобно сесть и мышца за мышцей в определенной последовательности (снизу вверх или сверху вниз, начиная с пальцев ног и кончая мускулатурой лица или наоборот) освободить все тело от напряжения почти до нуля (состояние тела во время сна). Сохранить необходимое напряжение лишь в тех мышцах, которые удерживают тело в сидячем положении. Иначе говоря, тело должно быть освобождено до того предела, за которым следует падение со стула. Особенное внимание следует обратить на мускулатуру лица. При правильном выполнении этого упражнения голова должна упасть на грудь, рот открыться, нижняя челюсть отвиснуть; лоб при этом совершенно свободен, брови не сдвинуты и не приподняты.

Чтобы проверить, насколько успешно выполнено задание, имиджмейкер может приподнять и бросить руку имиджируемого, качнуть его голову и тому подобное. Если мышцы этих органов до конца свободны, то рука всей своей тяжестью упадет в то положение, в которое ее бросили, голова без всякого сопротивления подчинится толчку. Тело в этом состоянии должно быть подобно телу спящего ребенка.

Второй этап упражнений: необходимо перевести свое тело из состояния полной расслабленности в состояние предельного напряжения. Причем это делается в определенной последовательности (снизу вверх или сверху вниз), не торопясь, постепенно ощущая каждую мышцу.

После этого наступает третий этап, состоящий в таком же постепенном переходе из состояния максимального напряжения в состояние жизненно необходимой нормы. Норма – это такое распределение мускульной энергии, при котором обеспечивается

жизнедеятельное, бодрое состояние организма, его готовность в любой момент выйти из состояния покоя, чтобы легко и свободно выполнить любую физическую задачу. Для состояния нормы характерны два признака: мобилизованность и покой; с одной стороны, отсутствие вялости, с другой стороны, отсутствие зажима. Собранность всего тела, связанная с ощущением его потенциальной силы, из которой ни одна капля не пропадает даром – вот чем характеризуется нормальное физическое состояние здорового человека.

Упражнение 3. Ощутить норму мускульного напряжения во время ходьбы.

Упражнение 4. Переставить с места на место какой-нибудь предмет, с тем чтобы после этого сейчас же убрать то напряжение, которое осталось в мышцах после преодоления тяжести предмета и теперь является излишним.

Упражнение 5. Сделать какой-нибудь сильный жест (например, ударить кулаком по столу) и после этого тотчас же убрать остаток ненужного мускульного напряжения.

Упражнение 6. Внезапно, по команде, освободить тело от всякого мускульного напряжения. Результатом этого должно быть мягкое и свободное падение. Это упражнение можно выполнять стоя или во время ходьбы.

Упражнение 7. Привести в деятельное состояние определенную группу мускулов, с тем чтобы остальные мышцы оставались без всякого напряжения. Например, при поднятии руки группой мускулов плеча рука в локте, в кисти, в пальцах и в суставах должна находиться в свободно висающем положении и соответствующие группы мышц должны оставаться мягкими, ненапряженными.

Упражнениям для снятия мышечного напряжения нужно уделять особое внимание, поскольку чаще всего такие негативные характеристики как скованность, страх, напряжённость присутствуют в человеке потому, что он не умеет владеть своим телом.

Великий русский актёр М. Чехов говорил о том, что тело актёра должно развиваться под влиянием душевных импульсов. Вибрации мысли (воображения), чувства и воли, пронизывая тело, делают его подвижным, чутким и гибким [17].

Для процесса имиджирования мы заимствуем у М. Чехова следующие упражнения, помогающие не только в подготовке психо-физического аппарата, но и в создании образа:

Упражнение 1. Необходимо представить центр в вашей груди. Из него излучаются жизненные потоки. Они устремляются в голову, руки и ноги. Ощущения крепости, гармонии, здоровья и тепла пронизывают ваше тело. Начните двигаться. Импульс к движению исходит из центра в груди. Следите, чтобы плечи, локти, бедра и колени не задерживали излучения из центра, но свободно пропускали их через себя. Осознайте эстетическое удовольствие, которое получает ваше тело от такого рода движений. Делайте простые жесты: поднимайте и опускайте руки, вытягивайте их в различных направлениях, ходите вперед, вправо, влево, назад, садитесь, вставайте, ложитесь и т.д., представляя себе, что ваши руки и ноги начинаются не от плеч и бедер, но из середины груди, от воображаемого центра. Двигаясь в пространстве, представляйте себе, что центр в груди ведет и направляет вас. Перейдите к более сложным движениям и простым импровизациям, сосредоточив внимание на центре в груди, импульсирующем ваши действия. Продолжайте упражнения, пока ощущение центра не станет для вас привычным и не будет требовать особого внимания. Воображаемый центр в груди должен постепенно вызывать ощущение, что ваше тело становится гармоничным, приближается к идеальному типу.

Упражнение 2. Формирующие движения. Необходимо делать широкие, сильные движения телом (можете пользоваться ПЖ – психологический жест – термин М.Ч.). Скажите себе: я как скульптор ваяю в окружающем меня пространстве. В воздухе остаются живые формы от движений моего тела. Акцентируйте начало и конец каждого движения. Представляйте себе воздух как среду, оказывающую вам легкое сопротивление. Производите движения в различных темпах, с различной остротой или плавностью. При всякого рода движениях сохраняйте прежнюю внутреннюю силу. Сила не должна переходить в мускульное напряжение. Делайте простые импровизации. Не акцентируйте их начало и конец.

Упражнение 3. Излучающие движения. Те же движения сопровождайте представлением об излучении. Ваши руки, грудь и все тело посылают излучения в различных направлениях по вашему желанию. Меняйте характер движений и излучений: стакато, легато, медленно, быстро; посылайте излучения на далекое или близкое расстояние непрерывно, с паузами и т.п. Воображайте воздух вокруг вас исполненным света. Делайте импровизации.

В результате описанных упражнений практически изучается мускулатура своего тела, человек может легко находить тот участок, в котором образовался мускульный зажим, и приобретает способность быстро удалять образовавшееся мускульное перенапряжение. Таким образом, вырабатывается привычка постоянно контролировать свое тело.

Вера в предлагаемые обстоятельства

Цель: Развить в себе навыки убедительной игры в создаваемом имидже-образе.

Инструкция: Серьезность актёрской игры является следствием убежденности в правильности того, что делает актёр на сцене. Эта убежденность – необходимое условие убедительности его игры. В случае имиджирования только тогда игра в создаваемом образе становится убедительной, когда сам человек до конца убежден в необходимости именно этих своих действий и поступков, именно этих слов и движений, именно этих интонаций и жестов. Если хотя бы чуть-чуть усомниться в правильности своего поведения, тотчас же в его серьезной игре образуется трещина: он утратит свободу действий, его игра потеряет убедительность, а образ обретёт оттенки нарочитости. Аудитория верит в то, во что верит говорящий. Засомневался говорящий – сомневается и аудитория. Так же и у имиджируемого, чтобы поверили ему, нужно чтобы он сам верил и знал то, что говорит и делает.

Воспитание в клиенте способности верить в правду вымысла достигается в результате длительной и настойчивой тренировки фантазии через оправдание.

Упражнения на оправдание: сосредоточить свое внимание на том или ином объекте, предварительно оправдать этот объект как необходимый. Это означает, что нужно ответить самому себе на вопрос: почему и зачем я рассматриваю данный предмет, слушаю те или иные звуки, размышляю на ту или иную тему? Добросовестное, подробное, с увлечением составленное оправдание непременно наложит свой отпечаток на процесс сосредоточения своего внимания, сделает его более глубоким, активным, придаст ему определенную эмоциональную окраску. После того как упражнение выполнено, рассказать о своем оправдании. Чем лучше работает фантазия, тем глубже и активнее внимание, и, наоборот, чем

активнее и глубже сосредоточенность, тем лучше работает фантазия.

Другой тип упражнений на оправдание заключается в следующем: по сигналу имиджмейкера клиент мгновенно принимает какую-нибудь неожиданную даже для самого себя позу (позы могут быть самые эксцентричные). Потом, оставаясь некоторое время в принятой позе, должен найти для нее убедительное оправдание. Искать оправдание в этом случае следует в области физических действий, а не психических состояний.

Третий тип упражнений на оправдание состоит в том, что имиджмейкер придумывает ряд ничем не связанных между собой действий и предлагает их оправдать, не меняя их последовательности. Например: вхожу в комнату, сажусь за стол, пишу кому-то записку, подхожу к книжному шкафу, ищу нужную мне книгу, нахожу, прочитываю в ней какую-то страницу, сажусь в кресло, задумываюсь, беру со стола записку, рву ее и выхожу из комнаты, захватив книгу. Если окажется, что в рассказе клиента не все оправдано, имиджмейкер может при помощи ряда вопросов заставить его продолжить упражнение. Подобные вопросы заставят фантазию энергично работать в поисках все новых и новых оправданий, всячески изощряться и изворачиваться, добываясь убедительности мотивировок. Когда имиджмейкер увидит, что имиджируемый действительно пережил в своем воображении заданные ему действия на основе нафантазированных оправданий, он может предложить ему осуществить все это, то есть сыграть эту роль.

Описанные упражнения на оправдание схемы физических действий, развивая творческую фантазию, имеют еще и другое немаловажное значение. Если научишься создавать предлагаемые обстоятельства, оправдывающие ту или иную схему, потом легче будет овладеть обратным процессом и научиться в соответствии с предлагаемыми обстоятельствами строить схему своего физического поведения. Существенную пользу для развития фантазии приносит и такое упражнение: имиджируемому предлагается, глядя на фотографию какого-нибудь неизвестного им человека, рассказать о его жизни определить профессию, черты характера, взгляды, привычки, отношения с другими людьми. Это может натолкнуть на аналогичные упражнения с живыми людьми. Такие упражнения можно проделывать где угодно, в любом обще-

ственном месте. Помимо фантазии такие упражнения развивают наблюдательность, память, чувство характерности, пронизательность и так далее.

Упражнения для развития мимики лица

Цель. Развивать мимику своего лица, делать её подвижной.

Инструкция. Между выражением лица и эмоциональным состоянием существует прочная обратная связь, и это обстоятельство можно использовать для преднамеренного моделирования заданного настроения.

Маска удивления. Выполняется сидя или стоя перед зеркалом. Одновременно с медленным вдохом постепенно поднять брови так высоко, как это только можно (как это бывает при удивлении, при значительной оценке). На высоте вдоха задержать на секунду дыхание и с выдохом опустить брови. Упражнение повторить 3–4 раза.

Маска гнева. Выполняется сидя или стоя перед зеркалом. Имитируется положение мышц лица рассерженного человека: нахмурить брови, несколько раздуть крылья носа, сжать губы. Мышечное усилие наращивается постепенно, одновременно с медленным вдохом. Во время свободного выдоха работавшие мышцы освобождаются от напряжения и возвращаются в исходное положение. Упражнение повторить 3–4 раза.

Маска смеха. Имитируется положением мышц лица при смехе или улыбке: углы рта приподнять, глаза несколько прищурить и т.д. Упражнение выполнять сидя или стоя перед зеркалом с соблюдением указанных выше общих условий и кратности.

Маска недовольства. Углы рта опущены, рот сжат, мышцы подбородка напряжены. Общие условия и кратность упражнения – те же.

Маска трубача. Выполняется стоя или сидя перед зеркалом. Воспроизводятся усилия трубача, дующего в мундштук трубы. Выполняя упражнение, следует не только раздувать щеки, но и напрягать мускулы щек – «мышцы трубача». Рот при этом плотно сжат, круговая мышца рта напряжена. Это упражнение можно разнообразить, напрягая обе щеки или каждую из них попеременно. При расслаблении и выдохе мышцы возвращаются в исходное положение как бы сами, без активных усилий.

Видеть себя со стороны

Цель: Выработать в себе способность смотреть на себя со стороны.

Инструкция: Необходимо подробно изучать приёмы и навыки, которые помогут человеку следить за переживаниями и реакциями аудитории, разделяя с ней ее восторги, волнения и разочарования. Более того, с помощью данных способностей можно предвидеть реакцию аудитории на то, что он делает, что удовлетворяет аудиторию, что разочарует её, что воспламенит или оставит её холодным. Благодаря этой особенности имиджируемый становится способным отличать истинные нужды современного ему общества от требований дурного вкуса толпы. Прислушиваясь к желаниям аудитории, он постепенно приучается чувствовать себя участником социальной жизни и соответственно этому давать направление своей профессиональной работе.

Упражнение 1. Возьмите простое действие, например: убрать комнату, накрыть на стол, найти затерянный предмет и так далее. Повторите это действие десять-двадцать раз, не повторив при этом ни одного движения, ни одного положения, уже использованных вами. Это упражнение пробудит в вас уверенность в себе, изобретательность.

Упражнение 2. Посмотрите себя со стороны на видео или аудио плёнке. Оцените своё поведение.

Игра с вещью

Цель: Развитие способности творческого обращения с аксессуарами и их целесообразного использования как выразительного средства.

Инструкция: Имиджмейкер дает клиенту какой-нибудь предмет и, предложив изучить его игровые возможности, просит через некоторое время продемонстрировать результаты проведенного «исследования».

Упражнение 1. Допустим, имиджмейкер вручил клиенту веер. Через некоторое время имиджируемый должен показать, как этот веер в руках какой-нибудь красавицы прошлого века мог превратиться в живое существо, живущее одной эмоциональной жизнью со своей хозяйкой. Имиджмейкер может увидеть, как великосветская обладательница этого веера, разговаривая и кокетничая с кавалером, то открывает свой веер, то закрывает его; то он

вдруг нервно забьется в ее руке, словно пойманная птица; то он остановится на полпути и замрет в томительном ожидании, а потом, как ни в чем не бывало, начнет плавно и спокойно ходить взад и вперед, овеивая прохладой лицо дамы. То она закроет веером свое лицо, и только иногда ее лукавый взор будет сверкать поверх этой преграды. Если партнер захочет вплотную приблизиться к ней, поставленный ребром веер внезапно возникнет в качестве преграды, а если она рассердится, веер сомкнется с сухим треском и она начнет нервно постукивать им по ладони другой руки.

Упражнения с аксессуарами можно превратить в небольшие сюжетные этюды. Они строятся имиджмейкером с таким расчетом, чтобы игровые возможности того или иного аксессуара были использованы имиджируемым с максимальной полнотой.

Имиджмейкер добивается органического слияния правдивой внутренней жизни с творческим использованием данного аксессуара. Нужно, чтобы «игра с вещью» ни на секунду не воспринималась как самоцель, а все время оставалась средством выявления различных событий внутренней жизни.

Воплощение образа и характерность

Цель: Овладение подходами создания образа.

Инструкция: Последовательное выполнения определённых действий поэтапного вхождения в образ.

В то время как имиджируемый, делая упражнения, сосредоточенно следит в своей фантазии за жизнью создаваемого образа, тело его непроизвольно начинает двигаться, как бы принимая участие в процессе воображения. Такое же легкое движение ощущается и в голосовых связках, когда человек представляет, как должен говорить играемый им персонаж. Чем ярче клиент представляет его в своей фантазии, тем сильнее реагирует его тело и голос. Это свидетельствует о желании воплотить создание творческой фантазии.

Предположим, работая над образом, имиджируемый достиг того, что ясно представляет играемый персонаж в своём воображении. Внешний и внутренний облик его героя стоит перед ним во всех деталях. Как следует приступить к его воплощению? Было бы ошибкой, если бы он захотел воплотить (сыграть) свой образ сразу. Как бы тонко ни были развиты его чувства, тело и голос, они все же могут получить шок от слишком больших требо-

ваний, внезапно предъявленных к ним. Они не будут в состоянии верно передать характер, созданный вашим воображением.

Если есть желание идти верным и более легким путем – приступайте к воплощению вашего образа по частям. Можно представить его движения, какая у него речь, представить его душевную жизнь. Из всего, что стоит перед внутренним взором, необходимо выбрать одну черту: движение рук, походку, наклон головы, слово, фразу, взгляд, характерный жест, душевное состояние и тому подобное, и со вниманием изучить эту черту в воображении. Затем воплотить вначале только ее одну, как бы имитируя созданное и проработанное вами в вашей фантазии. Теперь ваше тело, голос, чувства без излишнего напряжения или привычного клише (штампа) легко выполняют эту посильную для них задачу. После одной или нескольких попыток воплощения вы снова вглядываетесь в ваш образ, снова имитируете его и так далее. Вы повторяете этот процесс до тех пор, пока выбранная вами для воплощения деталь не станет близкой вам, пока вы не достигнете легкости в ее исполнении.

Переходя, таким образом, от одной черты к другой, прорабатывая и воплощая шаг за шагом конкретную роль, вы приходите, наконец, к моменту, когда чувствуете, что весь образ живет в вас и вам уже нет больше надобности воплощать его по частям. Позднее вы всегда можете вернуться к описанному приему, если почувствуете, что в силу тех или иных причин отклонились от правильного пути.

Чехов говорит, что нет нехарактерных ролей, как нет двух внешне и внутренне одинаковых людей. То, что различает их друг от друга, есть их характерность, как бы слабо ни была она выражена.

Работая над ролью, вы совершаете два процесса: с одной стороны, вы приспособливаете образ роли к себе, с другой – себя к образу роли. Так вы сближаетесь с ним. Обычное разделение характерности на внутреннюю и внешнюю справедливо только отчасти. Вы не можете усвоить манеры внешнего поведения другого лица, не проникнув в его психологию, как не можете не выразить внешне его внутренних особенностей. Всякая характерность есть всегда внешняя и внутренняя одновременно, лишь с большим уклоном в ту или другую сторону.

Работая над усвоением характерных черт роли, необходимо обратиться к силе своего воображения, для того чтобы быть в состоянии правдиво и в кратчайший срок вызвать необходимые превращения в самом себе. Представьте себе, что вам нужно изобразить на сцене человека, характерные черты которого вы определяете как лень, неповоротливость (душевную и телесную), медлительность и тому подобное. Тело его вы видите полным и неуклюжим, рост – низким, плечи и руки – опущенными и тому подобное. Вы создали этого человека в своей фантазии. Что делаете вы для того, чтобы воплотить его со всеми его душевными и телесными особенностями? Вы воображаете на месте вашего тела другое тело, которое вы создали для вашей роли. Оно не совпадает с вашим; оно ниже, полнее вашего, руки его, может быть, длиннее ваших, оно неспособно двигаться с такой быстротой и ловкостью, как ваше, и так далее. В этом «новом теле» вы начинаете чувствовать себя другим человеком. Оно постепенно становится привычным и знакомым для вас, как ваше собственное. Вы учитесь ходить, говорить в соответствии с его формами. Эта увлекательная и легкая работа шаг за шагом приводит вас к тому, что вы свободно и правдиво начинаете действовать и говорить уже как желаемый образ. Скоро вы по-новому переживете и ваше собственное, пронизанное новой психологией тело, и уже больше не будете нуждаться в воображаемом теле. Никогда рассудочный анализ не раскроет перед вами психологии роли. Малейшее изменение, которое вы желаете сделать в нем, совершенствуя его, будет раскрывать перед вами новые душевные нюансы роли.

Еще глубже и тоньше овладеете вы характерностью образа, если к созданному вами телу присоедините и воображаемый центр. Центр этот, помещенный в груди, делает ваше тело гармоничным, приближая его к идеальному типу. Но, как только вы хотя бы несколько переместите его из середины груди и прислушаетесь к новому ощущению, вы тотчас же заметите, что вместо идеального тела вы обладаете телом характерным. Соответственно изменится и ваша психология. Найдя воображаемое тело и центр и вжившись в них, вы заметите, что они становятся подвижными и способными меняться в зависимости от ситуации. Вы заметите, что не только играете созданными вами телом и центром, но и они играют вами, вызывая новые душевные и телесные нюансы в вашем исполнении.

Необходимое упражнение, которое предлагает Чехов: представьте себе тело желаемого образа с центром в том же пространстве, где находится ваше собственное тело. Начните двигаться, говорить и выполнять простые действия, стараясь вжиться в характер, возникший от взятых вами тела и центра. Возвращайтесь к нему в течение нескольких дней, совершенствуя и детализируя его. Начните вносить легкие изменения в воображаемое тело. Меняйте характер центра, представляя его себе большим, маленьким, сжимающимся, расширяющимся, удаляющимся, приближающимся, излучающим, светлым, темным, тяжелым, легким, жестким, мягким, теплым, холодным и др. Следите, какие изменения возникают в характере от перемен, производимых вами в теле и центре.

Общение. Общение Станиславский определял как важнейшую сторону сценического действия актера, когда он вступает в связь с партнерами, предметами, внешним миром и внутренними образами. Общение складывается из *отдачи* и *восприятия* внимания, мысли и чувства. *Восприятие – это непосредственное отражение предметов реального мира, действующих на наши органы чувств. Все то (люди, предметы), на что устремлено или на чем сосредоточено наше внимание, называется объектом. Проявление же нашего отношения к объекту – это общение.*

Цель. Овладеть приёмами свободного публичного и непубличного общения, импровизационного самочувствия в общении, пристройкам различного уровня в процессе общения.

Инструкция. Одно из важных средств, которое обеспечивает непрерывное взаимное общение, – создание внутренних монологов, которые, перемежаясь с текстом, помогают воспринимать мысли партнера и отвечать на них.

Все то, на что устремляется внимание человека, с чем он вступает во взаимосвязь, называется объектом общения. Станиславский различал четыре вида сценического общения.

Самообщение или одиночное общение. В жизни этот вид общения встречается редко, например, в случаях, когда человек возмущен или взволнован настолько, что не в силах молчать, даже будучи уверенным, что его никто не слышит. На сцене этот вид общения встречается значительно чаще. Всем известен такой вид сценического самообщения, как монолог.

Прямое общение с объектом – с партнером. Этот вид сценического общения имеет много общего с подобным общением в жизни.

Коллективное общение. Имеется в виду общение человека с массовой аудиторией (например, при построении имиджа политика). В этих случаях иногда приходится общаться с отдельными объектами из аудитории, в другие же моменты приходится охватывать её всю. Это, так сказать, расширенное взаимное общение. А также это могут быть публичные диспуты, дебаты, круглые столы и другие виды публичного и непубличного общения.

Общение с *отсутствующим* или *мнимым* объектом. Это мысленное общение с отсутствующим человеком, при таком общении человек может заранее проигрывать предстоящую встречу со своим партнёром. В этом случае важно обращать внимание на внутреннее отношение к такому объекту и четко представлять себе основные условия органического процесса общения.

Вот главные из них:

1. Ориентирование в окружающих условиях, выбор объекта.
2. Привлечение внимания выбранного объекта к себе.
3. Оценка состояния, настроения объекта, стремление подготовить его для восприятия ваших мыслей, чувств и видений.
4. Передача своих мыслей, чувств, видений.
5. Момент отклика объекта.

Овладеть всем многообразием видов, приемов, приспособлений для общения можно при условии, что определен вид (или сочетание видов) общения (речь, взгляды, мимика, жесты), то есть средства, приемы общения. Осуществлен выбор приспособлений для общения (внутренних и внешних ухищрений, с помощью которых люди приспособляются друг к другу).

Станиславский уделял большое внимание такому виду общения, который он называл «лучеиспусканием». Конечно, одними глазами нельзя передать сложность мысли, но вместе с тем невозможно перечислить всех чувств и их оттенков, которые могут быть переданы и взглядом, и жестом, и другим «бессознательным» языком.

Чувства, выраженные взглядом, нередко бывают противоположностью тому, что сказано словами: например, герои в пьесах А.П. Чехова часто говорят обратное тому, что чувствуют. И только глаза помогают понять то, что не сказано словом. «Вот это невидимое общение через излучение, которое, наподобие подводного течения, непрерывно движется под словами и в молча-

нии образует ту невидимую связь между объектами, которая создает внутреннюю сцепку» [18].

Станиславский, кроме всего, подчеркивал необходимость для актера понимать по выражению глаз партнера его сегодняшнее состояние, чтобы с верной «ноты» начать с ним общение на сцене. Для этого на своих занятиях он предлагал студийцам анализировать взгляды друг друга, пытаться сформулировать, чем отличаются взгляды двух учеников, направленные на один и тот же объект. Он придавал огромное значение выбору приспособлений для общения. Он говорил, что приспособления могут быть самыми разнообразными: яркими, красочными, дерзкими, тонкими, изящными, акварельными. Лучшим будет то, которое наиболее точно выявит чувство, переживаемое актером.

На одном из занятий, заметив трудности в выборе студийцами приспособлений, Станиславский предложил сделать следующее: составить список самых различных человеческих состояний и настроений (например, спокойствие, ирония, каприз, угроза, обида, негодование, обман, добродушие и т. д.), ткнуть наугад пальцем – и сделать это первое попавшееся состояние своим первым приспособлением для общения в каких-либо конкретных предлагаемых обстоятельствах.

Затем, не меняя предлагаемых обстоятельств, взять другое, третье, десятое приспособление по этому списку. Там, где сначала была ирония, пусть теперь будет угроза, затем добродушие и т.д. В дальнейшем это поможет избежать заигрывания роли – на каждом спектакле зазвучат свежие краски, появится новая интонация. Однако менять можно лишь приспособления, основная линия действий персонажа остается неизменной. «Нет ни одной человеческой страсти, – говорил Станиславский, – посредством которой вы не могли бы выразить всех остальных. Резкие контрасты и неожиданности помогают активнее воздействовать на партнера.

В жизни человек интуитивно, подсознательно берет контрастную краску, но если он будет действовать так целенаправленно и осознано, то общение будет более интересным и продуктивным.

Упражнения на органический процесс общения

1. Вызвать 4–5 человек, дать им задание (например, срочно составить точный список заданий, что необходимо сделать для подготовки в поход) и предложить им действовать. Потом вы-

звать еще одного и незаметно от той группы тихо дать ему задание подойти к одному из них и попросить у него что-то (например, конспект, одолжить деньги и т. д.).

2. Дать такое задание: а) вызвать из группы, занятой каким-либо делом, нужного вам человека; б) передать записку; в) послать с поручением; г) уговорить остаться сегодня подежурить и т.д., и все это необходимо делать незаметно, не отвлекая остальных от их общего занятия.

3. Предложить каждому наметить действия, цель и проделать упражнение на органический процесс общения.

Очень важно проследить, чтобы в этих упражнениях не был нарушен органический процесс общения, чтобы не была пропущена ни одна стадия. Добивайтесь подлинного общения, заставляя имиджируемого повторять упражнения несколько раз, останавливаясь на отдельных моментах (стадиях) общения. Не переходите к следующему этапу работы, пока не получите ощутимых результатов, пока участники не усвоят твердо все стадии органического общения.

Упражнения на наблюдательность и сценку

1. Вызвать двух участников и дать им задание: один, создав мысленно предлагаемые обстоятельства и не раскрывая их партнеру, начинает действовать (с воображаемыми предметами). Другой следит за первым, стараясь понять, что он делает, а потом включается в его действия. При этом он все время наблюдает за партнером, согласуя с ним свои действия. Все упражнение выполняется молча.

Вот, например, одно из упражнений.

Первый ученик начал устанавливать магнитофон, усилитель и стал прослушивать шумы для спектакля. Второй, поняв его действия, подключился к нему, стал подавать ему коробки с лентой и т.д. Потом они вместе стали переписывать шумы на новую пленку. Проверяли и устанавливали свет и т.д. Получилось упражнение «Подготовка к репетиции».

2. Вызвать двух учеников. По хлопку они занимают любое произвольное положение. Каждый оправдывает получившуюся групповую комбинацию, создает к ней предлагаемые обстоятельства. Начинают действовать, наблюдая друг за другом, пы-

таясь понять и оправдать действия друг друга, согласовать свои действия с партнером и направить их к одной цели.

Упражнения на общение с одушевленным и неодушевленным объектом

Прежде чем начать общение, создайте предлагаемые обстоятельства. Конкретно офантазируйте их, призвав на помощь эмоциональную память, и, когда фантазия и эмоциональная память возбудят повторные чувства и мысли, наметьте себе цель, задачу, действия:

а) рассмотрите всех сидящих в комнате, проверьте в каком они настроении;

б) рассмотрите эскизы к будущему спектаклю, новую скатерть на столе, новый костюм соседа и т.д.

Упражнения на отношение к объекту – когда сам объект возбуждает отношение эмоцию

1. Перевязать раненую руку: а) знаменитому человеку; б) близкому другу; в) человеку, причинившему вам горе и страдание (действие, то есть «что делаете», одно и то же – перевязываете руку, но как делаете – разное).

2. Подать пальто (или помочь одеться): а) уважаемому всеми педагогу; б) девушке, с которой дружите; в) сестре, на которую вы сердиты.

3. Вернуться домой после нескольких дней отсутствия: а) к матери; б) в семью брата, где вам не рады; в) к товарищу, с которым хотите помириться.

4. Встретить и принять прибывших к вам домой: а) из длительной командировки друга; б) начальника; в) нежеланного скучного гостя.

5. Поздороваться с человеком: а) которому должен и еще не скоро сможешь отдать долг; б) со старичком соседом по квартире; в) с ректором института.

6. Преподнести подарок: а) знаменитому актеру в день его юбилея, б) новобрачным.

7. Навещать больного: а) дочку, младшую сестренку, мать или отца; б) сослуживца (по поручению); в) умирающего друга.

8. Ответить на приветствие: а) человека, с которым в ссоре; б) которого не знаете; в) которого не уважаете.

9. Уступить место: а) пожилому незнакомому человеку; б) девушке, которая вызвала в вас чувство симпатии; в) начальнику; г) женщине с ребенком.

В этих упражнениях можно разрешить минимум слов, если они необходимы для действия (одну-две фразы).

Упражнения на словесное общение. Имиджмейкер предлагает участникам назвать темы упражнений на словесное общение. Придуманные ими предлагаемые обстоятельства должны быть такими, чтобы для общения в них требовались бы только слова. Например:

1. Посещение доктором больной. Больная вся забинтована, двигаться ей нельзя.

2. Шоссе. На обочине дороги стоит машина со срочным грузом. Шофер под машиной что-то исправляет, а сопровождающий торопит его и предлагает свою помощь.

3. Разговор двух людей, находящихся в разных комнатах.

4. Телефонный разговор (участвуют двое, можно и трое, когда в разговор случайно вмешивается третий человек).

5. В комнате сидят двое и беседуют. Погас свет, беседа продолжается.

6. Деловой разговор двух – один находится у окна на пятом этаже, другой – внизу на улице.

7. Разговор между девочкой и мальчиком о школьных уроках через запертую дверь.

Все указанные выше темы раздаются участникам и предлагается действовать. Подобные задания рекомендуется давать и на дом. Не разрешайте в упражнениях на словесное общение очень много говорить. Пусть участники ограничиваются минимумом слов, произнося лишь те, которые необходимы для действия и достижения поставленной цели.

Упражнения на органическое молчание

1. На рыбной ловле. На берегу реки сидит рыбак с удочкой. Приходит девушка, громко поющая песню. Рыбаку надо подать знаки, чтобы она не подходила близко, ушла в сторону и не пугала рыбу.

2. Вызвать девушку на свидание, ведя разговор через закрытое окно дома.

3. Читальный зал или клуб, где идет собрание. Две подружки сидят в разных рядах. Им надо уходить на занятия.

4. Больница. Больной говорить не может, действует только одна правая рука. Надо попросить у сестры палаты ручку и бумагу, чтобы написать домой письмо.

5. В засаде. В этот дом должны прийти враги.

6. Уничтожить вражеский склад с оружием. Действующие лица – три молодых партизана.

7. Передать задание подпольной организации. Место действия – городской сад, скамейка на крайней аллее, кругом народ.

Все жесты и движения в этих упражнениях должны быть конкретны, выразительны и оправданы необходимостью, логикой.

Упражнения на лучеиспускание и лучевосприятие

Разбить участников на пары и предложить одному из каждой пары вспомнить случай из жизни. При помощи эмоциональной памяти вызвать повторные чувства и поделиться ими со своим партнером. Или установить, какое свое отношение, чувство к партнеру он хочет передать ему (так, например, он хочет его обласкать, выразить презрение, обрадовать новостью и т.д.), зажить внутренней сущностью этого чувствования при помощи элементов психотехники и попробовать передать свое внутреннее побуждение партнеру, а тот должен понять, что ему передают.

1. Вспомнить, как вы однажды попали впросак.
2. Вспомнить день первого объяснения в любви.
3. Вспомнить приятную или неприятную встречу.
4. Выразить свое презрение к партнеру.
5. Пожалеть партнера.
6. Обласкать партнера.
7. Ваш партнер – соперник.

Следите, чтобы при исполнении данных упражнений не было мышечного напряжения, чтобы не нервничали, не торопились, не прибегали бы к мимическим ужимкам, а старались передать свое отношение, эмоцию партнеру через глаза.

Приспособление – это как внутренние, так и внешние приемы, способы, при помощи которых люди подходят при общении друг к другу и воздействуют на партнера. «Этим словом – приспособление – мы называем как внутренние, так и внешние ухищрения, с помощью которых люди примеряются друг к другу при общении и помогают воздействию на объект.

Упражнения на правильный выбор приемов, способов общения, исходя из предлагаемых обстоятельств

1. В подполе сидит человек. В избу вошли посторонние. Надо предупредить спрятавшегося, чтобы он не выходил.

2. Сквер. Познакомиться с понравившейся девушкой, сидящей на скамейке.

3. Встреча молодежи в дни Всемирного фестиваля в Москве. Общение людей разной национальности, разных профессий и т.д.

4. Отпроситься у матери пойти в гости к приятелю, к которому она не особенно благоволит.

Упражнения на «масштаб» общения

Прежде чем начать упражнения, педагог приводит пример на два разных «масштаба» общения, или иначе, два разных приспособления в связи с разностью расстояния между партнерами. Предположим, что один из учеников – рабочий-крановщик, другой – бригадир. Бригадир находится внизу на строительной площадке. Он должен сообщить крановщику, что нужно срочно подать материал к новому корпусу. Для этого ему приходится напрягать голос. Движения, жесты в этом случае должны быть широкие, крупные.

Все внешние приспособления, когда общение идет на расстоянии, надо усиливать, делать их резче, виднее. Если же бригадир дает задание рабочему, который находится рядом, то говорить надо нормально, жест должен быть выразительный, но не укрупненный.

1. Идет спуск с высокой горы. Один из туристов стоит высоко на выступе горы, а внизу другой и что-то ему сообщает о спуске.

2. Через реку ходит паром. Ранним утром на противоположном берегу появилась группа велосипедистов. Они просят, чтобы паромщик выехал срочно за ними.

3. Дом. На балконе пятого этажа стоит девушка и смотрит вниз, где стоит молодой человек, который уговаривает ее пойти с ним в кино.

4. На другом берегу реки сидит девушка. Нужно ее позвать.

5. Мать больна, лежит в постели и дремлет. Дочь, которая уходит на работу, наказывает брату ухаживать за матерью, давать лекарства и т.д.

Кроме этих упражнений, надо предложить придумать самим темы на «масштаб» общения и проделать их. Педагогу надо сле-

дять, чтобы способы общения, «масштаб» соответствовали бы обстоятельствам и чтобы не нарушалась логика действий. Напоминайте участникам о необходимости создания конкретных предлагаемых обстоятельств, четких взаимоотношений действующих лиц.

Упражнения на смену приспособлений, когда используется как приспособление любое человеческое состояние

1. Выпроводить из комнаты (приспособление – притворство).
2. Занять единственный диван, находящийся в комнате студенческого общежития, чтобы отдохнуть на нем (приспособления – у одного участника – обман, у другого – страх).
3. Уговорить подругу пойти в театр.
4. Уйти с урока раньше времени.
5. Отпроситься у начальника в отпуск в летний месяц.
6. Уговорить родителей отпустить меня поехать летом работать за границу.
7. Уговорить директора фирмы о проведении очередных переговоров.
8. Выпытать тайну у своего товарища.
9. Заставить подругу признаться в неправоте ее действий по отношению ко мне.
10. Выпросить любимую вещь у сестры.
11. Добиться у врача разрешения на участие в спортивных соревнованиях.
12. Сделать так, чтобы педагог, который по плану должен вас сегодня спросить, не вызвал бы.
13. Матери уговорить сына не идти в летнюю школу.
14. Объясниться девушке в любви.

Каждое из данных упражнений предложите сделать 2–3 раза, беря всякий раз приспособлением другое состояние, настроение. Можете сами указать, какое состояние, настроение в данном упражнении должно служить приспособлением, но оно должно быть обязательно оправдано изнутри.

Когда приспособление приелось или когда оно не действует на партнера, надо пробовать другое, третье и т. д., пока не найдете такое, которое будет воздействовать на партнера, проникать в его душу.

Очень хороший пример смены приспособлений можно проиграть в сцене Розины и Бартоло пьесы «Севильский цирюльник» Бомарше (действие II, явление 15).

Розина, чтобы исполнить действие – спасти письмо Альмавивы от Бартоло – прибегает к следующим приспособлениям:

1. Ложь («Ах да, это письмо от моего двоюродного брата»).
2. Чувство оскорбленного достоинства («Опять какое-нибудь подозрение?.. Подобная бесцеремонность мне очень не нравится... При том, что это неслыханно – читать чужие письма»).
3. Угроза («Если вы ко мне подойдете, я убегу из дома»).
4. Хитрость (меняет письма местами, кладет письмо двоюродного брата в карман передника таким образом, что кончик его виден).

5. Отчаяние («Вы скорей убьете меня, чем получите письмо... Злосчастная Розина!.. какая ужасная судьба!..»).

6. Обман (обморок).

7. Притворство (вся сцена после обморока).

К.С. Станиславский говорил, что актеру никогда не надо ограничивать себя в выборе приспособлений: «Резкие контрасты и неожиданности в области приспособлений только помогают воздействовать на других при передаче душевного состояния».

В упражнениях на смену приспособлений можно использовать те же темы, что и в предыдущих упражнениях. При этом имиджмейкеру необходимо еще раз напомнить, что если приспособление, выполняющее служебную роль, становится самоцелью, то это приводит к наигрышу приспособлений и уводит от основной задачи и объекта.

Импровизация. Быстрое реагирование и свободное действие в вымышленных обстоятельствах.

Цель: Научиться быстрому реагированию, способности легко выходить из затруднительных ситуаций.

Инструкция. Импровизирующий имиджируемый пользуется темой, текстом, характером действующего лица, данными ему имиджмейкером, как предлогом для свободного проявления своей творческой индивидуальности.

Путем соответствующих упражнений, которые предлагает М. Чехов, вы можете усвоить психологию и технику имиджмейкера-импровизатора.

Первое упражнение заключается в следующем. Наметьте исходный и заключительный моменты для своей импровизации. Они должны быть точны и просты. Например: в начале вы быстро встаете с места и твердо произносите «Да!». В конце вы безвольно опускаетесь на стул и говорите «Нет!». Всю среднюю часть, весь переход от исходного момента к заключительному вы импровизируете. Не придумывайте заранее оправданий вашим действиям, не берите никакой определенной темы, но, отдавшись впечатлению от вашего же собственного движения и слова (исходный момент), свободно, с доверием к себе начните играть то, что подскажет вам ваше подсознание. Пусть каждый последующий момент будет психологическим следствием предыдущего. Так, не имея заранее намеченной темы, вы продолжаете импровизировать, продвигаясь от начала к намеченному вами концу. Все, что вы делаете при этом, приходит целиком из области вашего творческого подсознания и является неожиданностью для вас самого. Это чистая форма импровизации. Импровизируя таким образом, вы проходите целую гамму разнообразных чувств, настроений и волевых импульсов. Вы знакомитесь с богатствами вашей собственной души, о которых вы, возможно, не подозревали раньше. Ваше воображение пробуждается, и вы, может быть, создаете неожиданный и новый для вас образ. Вы импровизируете свободно, но не бесцельно. Упражняйтесь таким образом до тех пор, пока ваша душа не разовьет полного доверия к самой себе.

Затем перейдите к упражнению, где вы кроме заранее намеченных начала и конца берете еще и определенную основу для вашей импровизации. Такой основой могут быть, например: легкость, форма, красота («эстетическая совесть»), завершенность, атмосфера, психологический жест, характерность (воображаемое тело и центр), излучение и тому подобное. Даже определенный род движений может быть основой для вашей импровизации, например: формирующие, плавные, режущие или излучающие движения. Не берите вначале больше одной основы. Чем они проще упражнения, тем скорее и вернее они приведут вас к цели.

Для групповых импровизаций принцип построения и проведения их остается тем же самым. Различие заключается только в том, что каждый из импровизирующих считается с игрой своих партнеров (реагируя на нее не рассудочно, но так же непосредственно, как на свою собственную игру при индивидуальной импровизации).

Начальный и исходный моменты при групповых упражнениях должны сохранять такую же простоту, как и при индивидуальных.

Принципы актёрской техники

Существует несколько руководящих принципов, направляющих идеи, которые помогут лучше понять методы, лучше уяснить смысл, назначение и способы выполнения всех предлагаемых упражнений. Очень важно иметь хорошо развитое тело, послушное психике и чутко откликающееся на ее приказы. Необходимо передавать наши переживания зрителям, аудитории имиджа, чтобы находиться в полной гармонии со своей психикой, со своей душой.

Первый принцип заключается в том, что человек должен развивать своё тело изнутри, с помощью психики, а не только внешними средствами, которые, возможно, очень хорошо развивают его физически. Развивать тело с помощью психики – это значит, что все физические упражнения будут пониматься и выполняться как упражнения психофизические. При выполнении любого физического упражнения нужно, прежде всего, иметь в виду именно психологический его аспект: пусть тело наполнится психологическими ценностями, будет насквозь пронизано ими. Все средства подключения психики – развитие нашего воображения или, например, использование психологического жеста – превращают физические упражнения в психофизические. Нужно представить, что наше тело, подобно губке, жадно впитывает все, что дается ему в виде психологических ценностей.

Второй принцип тоже касается нашей психики. Основными средствами выражения образа являются не только произношение текста, движения, хорошее владение телом и голосом, но и неявные, неосозаемые средства. Например атмосфера: в процессе имиджирования рассматриваются два её типа – общая атмосфера, которая характерна для определённой ситуации в целом или для части ее, и личная, индивидуальная атмосфера создаваемого образа. Это средство совершенно неосозаемо, но эффективно. Все психологические жесты в неявном, скрытом виде сопровождают имиджируемого, они вдохновляют его все время, когда происходит работа над ролью. Чувства, эмоции, воображение – все это неявно, неуловимо, но выражается явными средствами. Важно всегда иметь в виду, что неявные средства выражения всегда присутствуют при вживании в образ. Их следует считать самыми

важными. Тогда наши тело, речь, голос – станут выразительнее, значительнее, смогут больше сказать аудитории.

Третий принцип: наша душа находится в теснейшем контакте со всем, что нас окружает. С помощью органов чувств человек вбирает в себя жизненные впечатления, накапливает их и передает своему духовному началу, которое объединяет их, выводит заключения, вырабатывает принципы. Психика лишь вбирает великое множество жизненных впечатлений. Например, психологический жест – это выражение в самой сжатой форме сущности всей роли или какой-то ее части, и без включения нашей психики психологический жест не мог бы возникнуть. Процесс концентрации, собирания впечатлений и их обобщения – функция нашего душевного состояния.

Домашняя работа

На завершающем этапе работы имиджмейкера с клиентом необходимо научить клиента самоимиджированию для того, чтобы он мог отработанные характерные черты умело внедрять в социальное окружение. Поэтому задача у имиджмейкера на данном этапе научить клиента приемам актёрской игры в условиях домашней работы.

Первым этапом домашней работы над образом является изучение самой жизни. Имиджмейкер должен впитывать множество мельчайших подробностей окружающей жизни. Он должен не только уметь наблюдать жизнь, но и обобщать свои наблюдения, делать из них определенные выводы, для того, чтобы затем точно направлять имиджируемого. Он должен зорко наблюдать людей – подмечать, как люди ходят, садятся, встают, какова их пластика в повседневной жизни и как они ведут себя в процессе публичного выступления. Имиджмейкер должен уметь проникать в чужую жизнь. Таким образом, научившись собирать и хранить впечатления, мы научимся в любой момент вызывать у себя нужные чувства. Чтобы информация, подаваемая имиджируемому, была интересной, можно воспользоваться всякого рода косвенными источниками: материалами мемуарными, литературно-художественными, живописными, иконографическими, в которых жизнь данной эпохи и данной общественной среды нашла наиболее правдивое и яркое отображение. Наряду с этим необходимо заниматься самонаблюдением –

прислушиваться к себе, подмечать моменты – что нравится и что не нравится, уметь анализировать эту информацию.

Только в достаточной степени изучив жизненные явления и события (путем ли непосредственного наблюдения, путем ли изучения соответствующих материалов), следует переходить к таким источникам (научным, философским, публицистическим), которые помогут понять изучаемую действительность, идейно осмыслить накопленный багаж конкретного материала, раскрыть сущность изучаемых явлений. С помощью накопленного знания имиджмейкер уже сможет создавать образы.

Имиджмейкеру необходимо понимать разные образы, глубже проникать в душу исследуемого человека, узнать его взгляды, тайные помыслы и отношения (к людям, вещам, фактам, событиям). При изучении характера героя, необходимо, прежде всего, изучить его действия, его конкретное поведение, его поступки в различных обстоятельствах. Но в данном случае изучить значит создать, сотворить, нафантазировать. В этом именно и состоит предлагаемый нами рабочий прием ставить героя в различные обстоятельства и при помощи своей фантазии решать вопрос о том, как бы он повёл себя в этих обстоятельствах.

Не менее важную роль может сыграть в домашней работе фантазирование о прошлом героя с целью создания его биографии. Создавая биографию героя, имиджмейкер должен относить плоды своего вымысла к самому себе, фантазировать не в третьем лице, а в первом, т.е. всегда думать и говорить о своем герое я, а не он.

Процесс фантазирования будет чувственно-конкретным, если обращать внимание на детали, живые подробности. Ведь и реальные факты прочно укореняются в нашей памяти именно благодаря деталям. Чувственно воспринятая деталь – это как бы крючок, при помощи которого факт прикрепляется к нашей памяти.

Элементы мастерства режиссуры в создании имиджа

Среди множества мотивов, обуславливающих поведение человека, можно выделить те, которые связаны с глубокими жизненными потребностями, и те, что вызваны изменением какой-нибудь конкретной ситуации.

Как правило, режиссура предлагает исполнителю именно такие «тактические» мотивы. И для того, чтобы целесообразно и последовательно действовать на сцене, актер должен мотивы своего

героя сделать своими мотивами, меняя вслед за мотивами и направленность действия, то есть его цели. Это происходит в том случае, когда актер легко переключается с одной цели на другую и с одного мотива на другой. Условием такого переключения является способность войти в предлагаемые обстоятельства роли, «зажить» в них, и в воображении отождествляя себя со своим героем, эмоционально пережить побудительные причины его поступков, а затем начать действовать в обстоятельствах пьесы. Именно этот путь кажется нам целесообразным с точки зрения имиджмейкинга. Имиджмейкеру принадлежит большинство качеств режиссёра. Поэтому для воспитания таких качеств можно обратиться к следующим режиссёрским упражнениям.

Имиджмейкер подобно режиссёру должен иметь режиссерский замысел (так называемый «план постановки») должен охватить и привести к художественному единству все стороны, все грани создаваемого образа. Очень важно, чтобы уже в процессе создания замысла у имиджмейкера было ощущение целого, чтобы все элементы замысла вырастали из единого общего корня. Определить словами, что такое «зерно», не так-то легко, хотя для каждого образа важно найти точную формулу, выражающую это зерно.

«Зерно» – это не рассудочное определение, это не только мысль, но и чувство в душе режиссера-имиджмейкера. Это как бы предощущение общего духа и направленности создаваемого образа в единстве мысли и чувства. «Зерно» приводит в действие фантазию имиджмейкера. И тогда на экране его воображения сами собой начинают возникать рожденные этим зерном моменты будущего образа. И чем дальше, тем интенсивнее работает фантазия имиджмейкера, постепенно заполняя своими вымыслами белые пятна на карте режиссерского замысла.

Имиджмейкер не должен отрываться от жизни, должен жить ее интересами, укреплять связь с народом, впитывать в себя живые впечатления, которые ежечасно, ежесекундно поставляют действительность.

Режиссерские профессиональные способности

Одной из главных профессиональных способностей режиссёра является наблюдательность. В области любого искусства огромную роль играет творческая наблюдательность художника. Без наблюдательности нет знания жизни, а без знания жизни нет

художественного творчества, нет искусства. «Есть люди, которые от природы обладают наблюдательностью, – писал К.С. Станиславский. Они, помимо воли, подмечают и крепко запечатлевают в памяти все, что происходит вокруг. При этом они умеют выбирать из наблюдаемого наиболее важное, интересное, типичное и красочное. Слушая таких людей, видишь и понимаешь то, что ускользает от внимания людей малонаблюдательных, которые не умеют в жизни смотреть, видеть и образно говорить о восприятии».

Однако наблюдательность имеет не одну, а несколько граней. И чтобы продуктивно обслужить тот или иной вид искусства, она поворачивается какой-нибудь одной своей стороной. Только некоторые искусства требуют участия всех ее сторон. Но даже в этих случаях какая-нибудь одна из сторон является все же преобладающей.

У имиджмейкера, как и у режиссёра, объектом наблюдательности является, главным образом, человек – во всех его проявлениях, которые необходимы в дальнейшем для создания образа. Наблюдая человеческое поведение, имиджмейкер мобилизует все пять органов чувств, отдавая особое предпочтение зрению и слуху. Но имиджмейкер, как и режиссёр, должен владеть и еще одним способом восприятия. Этот способ восприятия может быть назван мышечным или моторным.

Наблюдая поведение человека, имиджмейкер непременно стремится воспроизвести это поведение хотя бы мысленно, сыграть его. И даже при таком мысленном воспроизведении мышцы в самой зачаточной форме все же осуществляют те движения, из которых складывается поведение наблюдаемого человека. Иногда только самый чувствительный специальный аппарат может уловить эти едва заметные сокращения мышц. Однако именно при помощи этих зародышей мускульных движений имиджмейкер и фиксирует в своей моторной памяти объект своего наблюдения. Это дает ему возможность в дальнейшем воспроизводить наблюдаемое поведение человека уже не в зародыше, а в полной мере, доводя каждое движение до необходимой выразительности.

Упражнения на наблюдение

Упражнение 1. Дневник наблюдений. Очень хорошо, если будущий имиджмейкер выработает в себе привычку записывать в особую тетрадь все интересное, с чем приходится ему сталкиваться

в повседневной жизни. Сюда относятся различные проявления человеческих чувств (в интонациях, мимике и жестике), наружность людей, их костюмы, манеры, говоры, привычки, отдельные выражения и даже целые диалоги, неожиданные по своей выразительности жизненные мизансцены, описание различных мест действия, отдельных предметов, явлений природы и тому подобное.

Очень важно, чтобы эти записи носили лаконичный, предельно конкретный образно-чувственный характер. Крайне существенны всякого рода выразительные детали, подробности, воздействующие на наши органы чувств, вызывающие образное представление о предмете, помогающие запомнить этот предмет, чтобы в случае надобности его можно было легко восстановить в своем воображении.

Чтобы дисциплинировать волю, направленную на воспитание наблюдательности, полезно принуждать себя к выполнению определенных заданий в этой области. Например, говорить себе: сегодня я буду наблюдать, как люди ходят (различные походки), завтра – как они едят (для этого задержусь подольше в столовой), в другой раз – как люди читают (для этого посижу в читальном зале) и т.д. В соответствии с такого рода заданиями можно побывать и в парикмахерской, и в поликлинике, и в магазине, и на стадионе. Имиджмейкер может наблюдать поведение людей в процессе их трудовой деятельности, на отдыхе, наедине с самими собой, в общении друг с другом. И во всех этих случаях он будет стараться схватить в объекте своих наблюдений характерное, типическое.

Полученные таким образом впечатления имиджмейкер коротко запишет в свой дневник, стараясь по возможности найти для этого меткие определения и образные характеристики. Если же он хоть немного умеет рисовать, сделает еще и зарисовки; если занимается фотографией, то и фотоаппарат использует для того, чтобы зафиксировать наиболее интересные объекты.

Наблюдая жизнь, имиджмейкер фиксирует свое внимание на действиях людей. Его интересует, как люди ходят, сидят, курят, едят, спорят, объясняются в любви, утешают, приказывают, угрожают, отказывают, убеждают, хитрят, обманывают, доказывают, борются, умирают. Трудно перечислить все действия: физические и психические, простые и сложные, которые совершают люди и при этом совершают каждый на свой лад, в соответствии с особенностями своего характера.

Имиджмейкер в соответствии со своей творческой функцией стремится запечатлеть в памяти и различные сочетания этих действий. Взаимодействие и борьба между людьми. Например, один просит – другой отказывает, один жалуется – другой утешает, один упрекает – другой опровергает, один угрожает – другой храбрится, один доказывает – другой возражает, один стыдит – другой издевается и т.д., если взаимодействие происходит между двумя. Но может быть и три, и четыре, и пять человек, и даже целая толпа. Каждый в этой толпе, так или иначе, действует, и из сочетания множества действий рождается нечто единое. Это и служит предметом интереса со стороны имиджмейкера.

Для имиджмейкера зрительные впечатления не менее существенны, чем для художника-живописца. Ведь ему предстоит создавать образ, необходимый клиенту.

Но и слуховые впечатления важны для имиджмейкера ничуть не меньше, чем, например для драматурга. С той, конечно, разницей, что драматург фиксирует свое внимание преимущественно на том, что говорят люди, а имиджмейкер – на том, как они говорят, то есть на интонациях, темпах, ритмах, тембрах голосов. Имиджмейкеру важны отдельные действия.

Ему должно быть свойственно и пластическое чувство. Создание потока непрерывно сменяющихся друг друга пластических форм является одной из важнейших обязанностей имиджмейкера. Чтобы успешно ее осуществлять, он должен выработать в себе привычку наблюдать жизнь во всем богатстве ее пластических проявлений.

Значит, все пять органов чувств имиджмейкера, вынужденного, подобно писателю, наблюдать действительность во всем многообразии ее форм и для этого превращаться попеременно то в живописца, то в скульптора, то в музыканта, должны постоянно пребывать в состоянии мобилизации для активного восприятия жизни.

Но имиджмейкер должен обладать способностью наблюдать жизнь также и актерским способом, то есть уметь пропускать наблюдаемое через себя и творчески воспроизводить его средствами актерского искусства. Не обладая этой способностью, имиджмейкер не сможет ничего показать имиджируемому и в результате окажется лишенным такого важного средства воздействия, как показ.

Существует ещё две способности, которыми непременно должен обладать имиджмейкер. Эти способности называются фантазией и воображением. Они проявляют себя в таком тесном взаи-

модействии, что обычно их упоминают не иначе, как рядом, полагая, очевидно, что этими двумя словами обозначается, по существу, одно и то же явление. В конце концов, так оно и есть, но с тем уточнением, что явление это имеет две стороны: одну из них правильнее обозначать именно словом «фантазия», другую – словом «воображение».

Творческая фантазия – это способность комбинировать данные опыта в соответствии с творческой задачей. Создаваемые фантазией комбинации, начиная с вполне реальных, которые создает ученый, вплоть до самых фантастических, которые творит художник, всегда составлены из элементов, данных в опыте. Нет решительно никакой возможности создать такую комбинацию, которая даже и в отдельных элементах своих находилась бы за пределами опыта. Однако ее деятельность только тогда оказывается продуктивной, когда она сочетается с работой воображения. А работа воображения состоит в том, чтобы комбинации, создаваемые фантазией, делать объектами чувственного переживания. Если фантазия – игра ума, то воображение – игра чувств. Но дело вовсе не обстоит таким образом, что сначала происходит одно, а потом другое. Нет, оба процесса протекают одновременно, взаимодействуя и помогая друг другу. Непрерывным потоком, словно на киноэкране, текут в воображении комбинации, поставляемые фантазией. Продукты ума и органов чувств переплетаются друг с другом, взаимодействуют и настолько проникают друг в друга, настолько сливаются, что оторвать одно от другого уже не представляется возможным.

Как в процессе наблюдений имиджмейкера, так и в процессе его фантазирования участвуют все пять органов чувств. Образы, которые создает фантазия имиджмейкера, он в своем воображении и видит, и слышит, и осязает, и обоняет, а иногда даже и ощущает на вкус. В своем воображении имиджмейкер еще и действует применительно к тем обстоятельствам, которые создает его фантазия. Иначе говоря, он мысленно приводит в деятельное состояние свой мускульный аппарат, проигрывая образ клиента. Только проделав эту работу, он получает возможность плодами своей фантазии увлечь клиента и уверенно вести его за собой.

Важными способностями имиджмейкера являются также чувство времени и чувство пространства в их динамическом сочетании и единстве. Эти способности связаны со спецификой фантазии и

воображения имиджмейкера, призванных воспроизводить жизнь в ее непрерывном движении, в потоке изменяющихся форм.

Упражнение 2. Режиссерский рассказ. Записи в дневнике наблюдений получают свое дальнейшее развитие в устных рассказах. Полезно, если имиджмейкер будет делиться записанным (а также, разумеется, и незаписанным) при помощи устных рассказов с друзьями, родственниками, товарищами. Чем больше имиджмейкер будет рассказывать, добываясь живости, конкретности и образности, тем лучше. Ведь впоследствии, когда он начнёт работать с имиджируемым, ему придется увлекать его продуктами своей наблюдательности и фантазии. Предлагаемые упражнения отлично тренируют необходимые для этого способности.

Для развития моторно-мышечной памяти предлагаем следующие упражнения.

Упражнение 3. Режиссерский показ. Имиджмейкер пробует объект своих наблюдений провести через себя, воспроизвести его, сыграть актерскими средствами, первоначально хотя бы только в моторно-мышечном воображении, а потом полностью, в реально осуществляемых движениях. При этом он стремится «схватить» предмет своих наблюдений – какой-нибудь жест, походку, интонацию или манеру держать ложку, вилку и тому подобное – не путем внешней имитации или механического подражания, а путем органического переживания самой сущности данной особенности в человеческом поведении, во всей полноте и нерасторжимом единстве внутреннего и внешнего.

Всякий раз имиджмейкер старается угадать внутреннюю (физическую или психологическую) причину, рождающую данную форму поведения, стремится почувствовать, почему этот человек именно так ставит ноги при ходьбе или, слушая кого-либо, непременно поднимает вверх брови. «Что происходит в это время внутри человека?» – вот вопрос, на который имиджмейкер не рассудком, а всем существом своим ищет убедительный для себя ответ, чтобы, чувственно пережив этот ответ, реализовать его в живом рассказе или творческом воспроизведении (показе).

Хорошо, если имиджмейкер сделает переход от рассказов к показам постепенным и незаметным. Пусть он, рассказывая близким о чем-либо, покажет какую-либо подробность в поведении человека, который был предметом его наблюдений: интонацию, жест, выражение лица, манеру. По мере приобретения навыков

количество таких показов, иллюстрирующих рассказы, будет увеличиваться, пока не станет преобладающим.

Следующие упражнения необходимы для воспитания профессиональных способностей режиссёра. Укрепив в себе привычку постоянно наблюдать и фиксировать (в рассказах и показах) характерное в человеческом поведении при выполнении простейших физических действий, имиджмейкер переходит к наблюдениям над различными проявлениями духовной жизни человека, стремясь зафиксировать в своих показах различную форму выражения человеческих чувств, мыслей, страстей. Так же как и в предыдущих упражнениях, он постарается сделанные в этой области наблюдения выразить сначала в форме живых, образных рассказов, а потом перейдет постепенно и к показам. Творчески постигать, «схватывать» человеческие поступки, действия, порывы, эмоции, страсти со всеми особенностями их индивидуальных проявлений и при этом непременно в органическом единстве внутреннего и внешнего – дело далеко не простое. Этому необходимо настойчиво учиться.

К.С. Станиславский писал: «После того, как вы научились приглядываться к окружающей вас жизни и искать в ней творческий материал, вам надо обратиться к изучению наиболее нам нужного материала, на котором главным образом основано наше творчество. Я говорю о тех эмоциях, которые мы получаем от личного, непосредственного общения – из души в душу – с живыми объектами, то есть с людьми... Добыча этого материала трудна, потому что он невидим, неуловим, неопределенен и лишь внутренне ощущим...

Люди редко распахивают и показывают свою душу такой, какова она на самом деле. В большинстве случаев они прячут свои переживания и тогда внешняя личина обманывает, не помогает наблюдателю, и ему становится еще труднее угадать скрываемое чувство...

Когда внутренний мир наблюдаемого вами человека вскрывается через его поступки, мысли, порывы, под влиянием предлагаемых жизнью обстоятельств – следите внимательно за этими поступками и изучайте обстоятельства, сопоставляйте те и другие, спрашивайте себя: «Почему человек поступил так или иначе? Что у него в мыслях?» Выводите из всего этого соответствующие заключения, определите ваше отношение к наблюдаемому объек-

ту и с помощью всей этой работы старайтесь понять склад его души. Когда после длительного проникновенного наблюдения и исследования это удастся, тогда артист получает хороший творческий материал».

Для воспитания этой способности предлагаем следующие упражнения. Настойчивый тренаж в этой области скажется благотворно на всей последующей деятельности имиджмейкера.

Упражнение 4. Обмен наблюдениями. Задача имиджмейкера: он передает свои наблюдения клиенту, творчески обогащает ими имиджируемого, чтобы тот использовал их в своем образе. Клиент в этом случае получает жизненные впечатления не непосредственно от самой жизни, а через имиджмейкера. Но для того чтобы эта передача произошла безболезненно и была в творческом отношении плодотворной, имиджмейкер должен увлекать имиджируемого продуктами своих наблюдений, своими показами, зажигать при их помощи творческий процесс, вдохновлять их. Механическое подражание никого удовлетворить не может.

Записи наблюдений имиджмейкера в дневнике, а также в устных рассказах и показах должны обладать тремя важнейшими достоинствами: правдивость (в показах – органичность), яркость и, наконец, выражение своего отношения к объекту (мысли и чувства самого имиджмейкера).

Упражнения на развитие фантазии и воображения

Упражнение 1. «Как это происходит» (кинолента воображения на основе литературного произведения). Прочитайте небольшой отрывок из литературного произведения, где более или менее подробно рассказывается о каком-нибудь событии (например сцену свидания Анны с сыном из романа Льва Толстого «Анна Каренина»). Отложив книгу, попытайтесь шаг за шагом представить в своем воображении, как это происходило (весь ход описанного события в его последовательном развитии), стараясь по возможности ничего не пропустить и все увидеть и услышать возможно ярче, конкретнее.

Выполняя это задание, вы сразу же столкнетесь с рядом затруднений. Например, вы стараетесь вызвать в своем воображении образ Анны Карениной, идущей на свидание с сыном, и, разумеется, ищите материал для этого в самом романе, но тут же убеждаетесь, что этого материала недостаточно.

В романе сказано, что лицо Анны было закрыто вуалью, что в руках у нее была муфта (из которой она впоследствии вынет три рубля, чтобы дать помощнику швейцара) и еще магазинный пакет (или, может быть, несколько пакетов) с игрушками для сына. Вот и все, что мы узнаём из текста романа о внешнем облике Анны в данных обстоятельствах. Чтобы увидеть ее в своем воображении целиком, этого мало: для этого нужно узнать, и какое было на ней пальто (его цвет и покрой), и какая шляпка, и какие перчатки, какая обувь, какая муфта, и как выглядели ее покупки. Словом, необходимо мысленно одеть ее с ног до головы и снабдить необходимыми предметами.

Но откуда мы можем все это узнать? Кто нам об этом расскажет? Только наша собственная фантазия! Оттолкнувшись от того, что дано в тексте, и опираясь на наш опыт, т.е. на знания, извлеченные из книг, картин, репродукций, фотографий и т.п., фантазия восполнит все недостающее и сконструирует тот образ, который должен возникнуть в нашем воображении как образ Анны Карениной, идущей на свидание с сыном.

Но мы хотим увидеть и то, как Анна взошла на крыльцо и как позвонила. Тут опять вопрос: какое это крыльцо? На звонок вышел помощник швейцара. Какой он, этот помощник швейцара? У Толстого сказано только, что это молодой парень. Но чем этот парень отличается от всех прочих? Какое у него лицо? Какой костюм? Опять работа для нашей фантазии! Если она не будет поставлять нужный материал, воображение будет спать.

Пойдем дальше. Анна поднимается по лестнице. Какая это лестница, как она выглядит? Анну сопровождает швейцар, Капитоныч. О нем сказано, что, проснувшись, он успел только накинуть на себя шинель и сунуть ноги в галоши. Поднимаясь с Анной по лестнице, он хлопает этими галошами по ступенькам лестницы. Так сказано у Толстого. Чудесный, яркий образ! Но какое лицо у этого старика? И как выглядит шинель, которую он накинул? Опять вопросы, на которые наше воображение настойчиво требует ответов от нашей фантазии.

А дальше комната. Сережина кровать. И сам сладко зевающий Сережа в расстегнутой рубашонке. Для того чтобы все это увидеть, нужно многое нафантазировать.

Наконец, речь действующих лиц – ее нужно услышать. Ведь у Толстого даны только слова. А голос? А интонация? Откуда это

взять? Опять приходится требовать ответа от нашей фантазии. А фантазия, в свою очередь, будет искать ответы в нашем жизненном опыте, в наших познаниях, в нашем проникновении в сокровенные тайники человеческой души.

Вот и получится, что первоначально кинолента нашего воображения будет весьма несовершенной: только некоторые кадры сразу же выступят отчетливо и ярко, другие окажутся как бы в тумане, а вместо иных будут просто белые пятна. Только постепенно, по мере накопления материала, поставляемого фантазией, эти белые пятна будут заполняться, а туманные образы приобретут четкость.

В процессе этой работы будут возникать и такие вопросы, перед которыми наша фантазия окажется беспомощной. «Какой покрой платья у героини?», – спросит наше воображение. «Не знаю», – ответит фантазия. Значит, нам не хватает опыта, знаний. В данном случае это относится к истории костюма. Другой раз пробел обнаружится в области истории быта или архитектуры. Или же, наконец, в области человеческой психологии. В этих случаях надо немедленно принимать меры, чтобы восполнить пробелы и в конце концов добиться, чтобы кинолента воображения протекала без разрывов, чтобы на ней не было мутных или белых пятен, чтобы она текла в форме непрерывного потока ярких динамических образов.

Создав такую «киноленту» в своем воображении, имиджмейкер может перейти к рассказыванию другим людям того, что возникло в его воображении. Рассказы его будут яркими и интересными, если в самом процессе рассказывания он всякий раз снова будет пропускать через экран своего воображения нафантазированную «киноленту».

Осуществляя описанные упражнения, необходимо добиваться определенности и яркости видений, следить за тем, чтобы эти видения соответствовали правде жизни, логике развивающегося события, психологии действующих лиц и не вступали ни в какие противоречия с материалом самого произведения, не нарушали его духа и стиля. При этом следует добиваться определенности собственного отношения к рассказываемому. Слушатели должны понимать, что рассказчик осуждает, чему сочувствует, что презирает, чем любит, что ненавидит.

Упражнение 2. «До» и «после» (кинолента воображения на основе произведения живописи). Возьмите репродукцию какой-нибудь картины известного художника с ярко выраженным сюжетно-драматическим содержанием, например «Не ждали» И. Репина. Всматриваясь в нее, попытайтесь решить вопрос: что происходило за одну-две минуты до той ситуации, которую изобразил художник? И постарайтесь на экране своего воображения последовательно построить то действие, которое заключительным своим моментом имело бы ситуацию, изображенную художником.

Задача, таким образом, состоит в том, чтобы создать непрерывный поток взаимосвязанных жизненных мизансцен, который, протекая в воображении в течение одной-двух минут, естественно и закономерно завершается мизансценой, изображенной на картине.

Вспомним, что мизансценой мы называем расположение действующих лиц в пространстве относительно друг друга и окружающей обстановки. Расширяя это понятие, можно включить в него и ракурсы (позы) действующих лиц. Таким образом, непрерывный поток мизансцен превратится в поток непрерывно меняющихся пластических форм.

Как прийти к созданию такого потока и как подвести его к финальной мизансцене, данной художником? Прежде всего нужно подвергнуть тщательному анализу эту мизансцену, проанализировать ее содержание и форму. Чем живет в данный момент каждый персонаж картины? Почему, например, на картине Репина «Не ждали» на лице гимназиста застывшая улыбка, а глаза его выражают испуг? Кто этот человек, похожий на бродягу, которого «не ждали»? Откуда он явился? Какими узами он связан со всеми персонажами картины? И каков смысл картины в целом?

Для того чтобы ответить на все эти вопросы, может быть, нужно познакомиться с историей создания картины, с высказываниями самого автора, с критическими отзывами о ней.

Пока на все эти вопросы не будут получены ясные и точные ответы, фантазия будет спать, а с ней вместе и воображение.

Только тогда, когда данная автором мизансцена будет уяснена в своем внутреннем содержании, когда будет расшифрован смысл каждой позы, каждой подробности в выражении лиц, только тогда сможем мы отчетливо представить себе, что же происходило в этой комнате за минуту до того, как стоящая у дверей горничная впустила в столовую этого бродягу. Отступая назад, мы постараемся по-

нять, как возникло данное расположение действующих лиц в комнате, что делал каждый персонаж до того момента, который изображен на картине, как видоизменялось и протекало его поведение в течение этих нескольких секунд.

Постепенно на экране нашего воображения возникнет жизнь показанного Репиным семейства, уютно расположившегося за чайным столом. Каждый мало-помалу, в естественном процессе своей жизни придет в то положение, в котором его должно застать неожиданное для всех и, по-видимому, весьма драматичное появление человека, пришедшего совсем из другого мира. Тогда естественно возникнет и та общая реакция, которая является содержанием картины Репина.

Так разрешается вопрос, что было до того момента, который воплотился в картине. Но тем же путем можно разрешить и вопрос о том, что и как произошло после этого момента.

Все действующие лица картины даны Репиным в состоянии прерванного движения. Поэтому следует рассмотреть, как же каждый из них продолжит начатое движение, после того как образовавшаяся от неожиданности пауза будет исчерпана. В какую сторону будет направлено действие каждого и какая в результате образуется новая мизансцена? Что она будет выражать? И как эта вторая мизансцена перейдет в третью, третья в четвертую и т. д., пока не образуется непрерывный поток пластических форм, который ответит на вопрос: что же произошло после той ситуации, которая является непосредственным содержанием картины?

Хорошо, если, решив в своем воображении обе задачи – и «до», и «после», – имиджмейкер будет пользоваться всякой возможностью передать другим (в рассказе) содержание проделанной работы, стремясь при этом, чтобы слушатели тоже увидели в своем воображении все, что видит он сам. Полезно также записать результат проделанной работы в форме небольшой новеллы, родившейся на основе активного, творческого восприятия данной картины.

В данных упражнениях оцениваются глубина проникновения в сущность данного произведения живописи, внутренняя оправданность каждой мизансцены, органичность переходов от мизансцены к мизансцене, естественность возникновения центральной мизансцены (то есть той, которая дана на картине художника), внутренняя логика в дальнейшем развитии действия и, наконец, выразительность заключительной мизансцены.

Упражнение 3. «Что здесь произошло» или «что здесь произойдет». Это упражнение, осуществляется с одними только вещами. Имея в своем распоряжении ограниченное количество предметов (не больше десяти), надо обставить сцену таким образом, чтобы человеку стало ясно, во-первых, что представляет собой данное место действия и, во-вторых, что здесь только что произошло или, наоборот, будет сейчас происходить. Сначала имиджмейкер должен решить эту задачу в своем воображении. Допустим, он хочет обставить сцену в соответствии с темой «Первое сентября». Первое сентября – это всегда большое событие в жизни учащейся детворы. Для решения поставленной творческой задачи имиджмейкер выбрал следующие характерные аксессуары: белый, только что выглаженный фартучек школьницы, новенький пионерский галстук, портфель, пенал, несколько учебников, пышный букет цветов, халатик, тапочки, куклу... Все эти вещи он расположил в предполагаемой комнате соответствующим образом: фартучек и галстук аккуратно повесил на спинку стула, портфель, пенал и учебники разбросал на столе, на видное место положил пышный букет, халатик небрежно бросил на небранную постель, тапочки раскидал так, что в одном конце комнаты один тапочек, а в другом – другой; куклу он отправил под стол (она теперь долго не понадобится своей хозяйке).

Так в воображении человека возникла картина детской комнаты, из которой только что вышла на минутку ее хозяйка, маленькая девочка, которая перед тем приготовила все необходимое, чтобы идти в школу. Она сейчас войдет в комнату, уложит все, что нужно, в портфель и, взволнованная, отправится в путь с портфелем в одной руке и огромным букетом в другой.

В данном упражнении оценивается: удалось ли выбрать типичные для данной ситуации аксессуары и создать на этой основе яркую, целостную картину, с атмосферой, характерной для данного события.

Количество аксессуаров, которыми располагает имиджмейкер, можно варьировать, иногда уменьшая его до пяти или даже до трех предметов. Такое ограничение ставит требование лаконичности, заставляет напрягать фантазию, чтобы найти самые яркие, верные, самые выразительные для данной ситуации детали, и таким образом воспитывает очень важную для имиджмей-

кера способность: с малым количеством средств достигать наибольшего результата.

Упражнение 4. «Динамичное мгновение» (постановка «живой картины» на заданную тему). В произведениях живописи, имеющих сюжетное, драматическое содержание, обычно бывает запечатлено мгновение, вырванное из непрерывно развивающегося процесса жизни. Поэтому такое мгновение мы можем назвать «динамическим».

Однако и не владеющий кистью человек может создать в своем воображении картину, содержанием которой будет «динамическое застывшее мгновение», раскрывающее определенную тему и подчиненное определенной мысли. На этом основана известная игра, которая служит предметом коллективного развлечения, когда собравшаяся компания хочет приятно провести время. Называют эту игру «живыми картинами». Носит она обычно шуточный характер и состоит в том, что кто-нибудь из наиболее инициативных людей берет на себя функции режиссера и, выбрав исполнителей, ставит застывшую картину на какую-нибудь злободневную, интересную для данной компании тему. В результате постановки нескольких «оживших» картин может получиться своего рода «живая газета». В процессе имиджирования в роли режиссера выступает имиджмейкер.

Начинать работу над такими упражнениями следует с конкретных, жизненных тем, отражающих общеинтересные явления жизни. Причем это отражение в зависимости от темы может носить трагический, драматический или комедийный характер. Могут быть предложены, например, такие темы: «Встреча», «Преображение», «Соперницы», «Переговоры», «Разлука», «Высокая награда». Эти упражнения отлично тренируют одну из важнейших способностей имиджмейкера: через мизансцену выразить определенную мысль.

Развивая подобные упражнения, можно перейти и к воплощению более отвлеченных тем, имеющих общепhilософское содержание, таких, например, как «Счастье», «Долг», «Честь», «Любовь», «Ревность», «Совесть», «Материнство», «Красота», «Творчество». В этих упражнениях имиджмейкер в образно-сюжетной форме показывает собственное понимание того смысла, который, с его точки зрения, заключен в данном отвлеченном понятии. Поставленная «живая картина» должна, таким образом, отра-

зять собственную позицию имиджмейкера, его суждение, его философский взгляд. Содержание такой «живой картины» должно носить мировоззренческий характер. Ставя, например «живую картину» на тему «Счастье», имиджмейкер должен ответить на вопрос, что он сам (лично) считает истинным счастьем в жизни человека.

Такое упражнение является в известном смысле самовыражением, признанием, исповедью. Поэтому будет неправильно, если имиджмейкер, получив в качестве задания тему «Счастье», покажет, например, радость человека, выигравшего по вещевой лотерее холодильник. В этих этюдах неуместны ни сатира, ни ирония. Здесь необходим прямой, искренний, серьезный ответ на поставленный вопрос, смелое раскрытие хотя бы одного уголка своего духовного мира.

Интересной разновидностью упражнений на «динамическое мгновение» является постановка «живых картин» на тему басен, пословиц и поговорок. В этих упражнениях задача заключается в том, чтобы в поставленной «живой картине» отчетливо выразить смысл данной басни, пословицы или поговорки.

Обычно смысл басни, ее мораль даются баснописцем в виде афоризма, иногда предшествующего самой басне, иногда завершающего басню. Если же смысл басни прямо не высказан, он без особого труда извлекается из сюжета. Действующими лицами басен являются большей частью животные.

Задача имиджмейкера в данном случае заключается в том, чтобы построить сюжет «живой картины» в условиях человеческой жизни, выразив мораль данной басни, и поставить эту «живую картину» на сцене. Если же сюжет басни построен в условиях человеческой жизни (например «Демьянова уха» И. Крылова), то для «живой картины» нужно сочинить новый сюжет, выражающий ту же идею. Например, можно показать, как какой-нибудь горе-писатель или поэт «обкормил» слушателей чтением своих произведений.

Разбор выполненных упражнений на «динамическое мгновение» непременно включает в себя: во-первых, критический анализ содержания «живой картины», ее идеи, смысла, и, во-вторых, определение степени ясности и доходчивости (художественной яркости) выражения этого содержания.

Уже на этом этапе имиджмейкер должен отличать выразительность мизансцены от красоты или внешней эффектности. Если аудитория без всяких пояснений угадывает тот смысл, который хо-

тел вложить имиджмейкер в поставленную им «живую картину», цель достигнута. Если же налицо разночтения, то как бы ни была мизансцена внешне эффектна или красива, задачу следует признать плохо выполненной. Ясность мысли и отчетливость ее образного выражения – главная задача имиджмейкера.

Теперь можно непосредственно перейти к упражнениям, взятым у Станиславского, для воспитания данных способностей у имиджмейкера.

Форма режиссерских заданий (показ, объяснение и подсказ)

Указания имиджмейкера схожи с указаниями режиссёра, они может быть сделаны как в форме словесного объяснения, так и в форме показа. Словесное объяснение правильно считается основной формой режиссерских указаний. Но это не значит, что показом никогда и ни при каких обстоятельствах пользоваться не следует. Нет, пользоваться следует, однако делать это надо умело и с известной осторожностью. Ведь только при помощи показа имиджмейкер может выразить свою мысль синтетически, то есть демонстрируя движение, слово и интонацию в их взаимодействии. Кроме того, режиссерский показ связан с возможностью эмоционального заражения имиджируемого, – ведь иногда бывает недостаточно разъяснить что-нибудь, нужно еще и увлечь. И, наконец, метод показа экономит время: мысль, на разъяснение которой необходим иногда целый час, может быть при помощи показа донесена до имиджируемого в течение двух-трех минут. Поэтому нужно не отказываться от этого ценного инструмента, а научиться правильно с ним обращаться. Но чтобы клиент механически не повторил то, что показал ему имиджмейкер, последнему нужно быть осторожней с показами. Нужно чтобы имиджируемый сам прочувствовал ту или иную ситуацию, характерную черту. Показ механически копировать ни к чему.

Имиджмейкер никогда не удовлетворится механическим подражанием показу. Он тотчас же отменит задание, заменит его другим, если увидит, что имиджируемый воспроизводит не сущность показанного, а только его внешнюю оболочку. Имиджмейкер только намекнет имиджируемому, только подтолкнет его, покажет ему направление, в котором следует искать. Идя в этом направлении, клиент сам найдет нужные краски. То, что в режиссерском показе дано

в намеке, в зародыше, он разовьёт и дополнит. Он сделает это самостоятельно, исходя из своего опыта, из своего знания жизни.

Имиджмейкер в своих показах будет исходить не из собственного накопленного им материала, а из материала имиджируемого, которому он показывает. Имиджмейкер всегда идет от клиента, ибо только идя от имиджмейкера, он может установить необходимое творческое взаимодействие между ним и собой. Для этого имиджмейкер должен великолепно знать своего клиента, с которым он работает, изучить все особенности его индивидуальности, своеобразие его внешних и внутренних качеств. У имиджмейкера должен быть острый, зоркий глаз, способный проникнуть внутрь существа клиента, угадывать, чем живет клиент в каждый данный момент определённой ситуации. Важно уметь как бы переселяться внутренне в клиента, жить вместе с ним одной жизнью. Только при этом условии имиджмейкер может подсказать клиенту в каждый данный момент то, что нужно и при этом ничего не навязывать ему. При этом условии он будет направлять и организовывать имиджируемого, осуществляя таким образом основную свою функцию.

Работа режиссера над мизансценой

Мизансценой принято называть расположение действующих лиц на сценической площадке в определенных физических отношениях друг к другу и к окружающей их вещественной среде. Назначение мизансцены – через внешние, физические взаимоотношения между действующими лицами выражать их внутренние (психологические) отношения и действия. Мизансцена – одно из важнейших средств образного выражения режиссерской мысли и один из важнейших элементов создания спектакля. В непрерывном потоке сменяющих друг друга мизансцен находит себе выражение сущность совершающегося действия.

Артист находит себе мизансцену в зависимости от задачи, выполняемого действия, настроения и переживания. Но мизансцена, передающая внутреннее его переживание, должна быть обязательно выразительной. Чем глубже, сильнее переживание, тем выпуклее, типичнее и ярче должна быть мизансцена.

Практики театра большое значение уделяют «мизансцене тела», которая точнее всего соответствует в этот момент внутренней жизни образа.

Важность мизансценического решения для имиджмейкера заключается в том, как он работает с группой людей, например, готовя их к переговорам. При этом построение мизансценического рисунка данного мероприятия играет существенную роль. В зависимости от того, как будет выстроено место расположения участников, их действия и манера поведения – будет зависеть успех переговоров. Умение создавать яркие, выразительные мизансцены является одним из признаков профессиональной квалификации имиджмейкера. В этот период работы имиджмейкеры часто задаются вопросом: следует ли дома, кабинетным способом, разрабатывать проект мизансцен или же лучше при взаимодействии с коллективом?

Метод кабинетной работы над мизансценами состоит в мобилизации воображения, фантазирования. В этом процессе фантазирования имиджмейкер реализует себя и как мастер пространственных искусств (живописи и скульптуры), и как мастер актерского искусства. Имиджмейкер должен увидеть в своем воображении то, что он хочет реализовать на сцене, и мысленно проиграть увиденное за каждого участника дайной сцены. Только во взаимодействии эти две способности могут обеспечить положительный результат: внутреннюю содержательность, жизненную правдивость и сценическую выразительность намечаемых им мизансцен.

Молодым имиджмейкерам возможно необходима более подробная предварительная разработка мизансцен, но им следует предостерегаться от попыток механически осуществлять мизансценирование на репетициях. Разработанные дома мизансцены – это только проект. Он должен пройти проверку и выдержать практическое испытание в процессе взаимодействия имиджмейкера с клиентом. Огромную ошибку совершит имиджмейкер, если он будет деспотически настаивать на каждой придуманной дома мизансцене. Он должен незаметно направлять клиента таким образом, чтобы эта мизансцена сделалась нужной ему, необходимой для него. Если она в процессе работы с имиджируемым обогатится новыми деталями или даже совсем изменится, не надо этому сопротивляться. Наоборот, нужно радоваться всякой хорошей находке на репетиции. Нужно быть готовым любую заготовленную мизансцену сменить на лучшую.

Упражнения

1. *Индивидуальная мизансцена.* 1. Имиджмейкер ставит посредине комнаты кресло или стул и, вызывая занимающихся поочередно, предлагает каждому проделать с этим креслом все положения, какие только может подсказать его воображение, оправдывая их интересным вымыслом, предлагаемыми обстоятельствами и самим чувством, возбужденным эмоциональной памятью.

2. Так же, как и в 1-м упражнении, проделать все возможные положения у окна, стены, с ширмой, пианино, дверью, на полу. Все положения оправдывать и продолжать действовать, не забывая о внутренних монологах.

3. Имиджмейкер дает участникам репродукции картин с изображением одного человека («Голубятник», «Рыболов» В. Перова, «Лунная ночь» И. Крамского, «Аленушка» В. Васнецова, «Торговка яблоками» В. Маковского, «Вдовушка» П. Федотова и т.д.), предлагает запомнить положение (мизансцену) изображаемого на открытке персонажа. И далее воспроизвести это положение на память и, оправдав его вымыслом своего воображения, создать свои предлагаемые обстоятельства, наметить сюжет и начать действовать. Сюжет можно брать не только разработанный художником, но и создавать свой собственный, принимая во внимание только положение человеческой фигуры и указанное автором картины настроение (так, например, в картине В. Маковского «Торговка яблоками» можно взять сюжет: «Вечерний отдых после трудового рабочего дня» или «Мать, присевшая отдохнуть после того, как навестила в больницу свою дочь»). Положение, указанное на открытке, и будет первой мизансценой упражнения.

4. Имиджмейкер, дав участникам те же открытки, предлагает так построить упражнения, чтобы указанное положение на открытке было конечной мизансценой данного упражнения.

5. Имиджмейкер предлагает участникам рассмотреть позы в скульптурах («Бульжник – оружие пролетариата» И. Шадра, «Юноша с бубном» О. Мануйловой, «Катерина» М. Манизера, «Юный десантник» В. Цигалы, «Камнебоец» С. Коненкова, «Виноградари» Л. Дубиновского и другие) и исполнить эти позы по памяти. Затем оправдать их вымыслом своего воображения, создать конкретные предлагаемые обстоятельства и продолжать действия, запечатленные в скульптурах.

2. Групповые мизансцены

Имиджмейкер, создавая групповую мизансцену, должен учитывать, что несоответствие мизансцены с внутренним состоянием человека вызывает протест, спутывает чувство, создает внутренний вывих. Мизансцены, неоправданные изнутри, формальны и не нужны.

1. Имиджмейкер, вызвав несколько участников, дает им репродукцию картины, изображающей группу людей («Арест пропагандиста», «Бурлаки» И. Репина, «Книжные лавки» А. Васнецова, «Приезд гувернантки в купеческий дом» П. Федотова, «Тройка» В. Перова, «Соперницы» Н. Касаткина, «Больной музыкант» М. Клодта, «Чтение письма в овощной лавочке» И. Прянишникова, «Смотрины», «Торг» Н. Неврева, «Наем прислуги» В. Маковского, «Сватовство чиновника к дочери портного» Н. Петрова, «На прогулке» Н. Соколова и другие). Репродукцию нужно рассмотреть и запомнить данную групповую мизансцену. При этом каждому ученику «назначается» человеческая фигура.

Имиджмейкер предлагает оправдать сообща это общее положение фигур вымыслом своего воображения, создать свой, новый сюжет, конкретные к нему предлагаемые обстоятельства (исходя из намеченных художником взаимоотношений и настроений данных действующих лиц), офантазировать прошлое, прелюдию. Предметы на открытке можно заменить соответственно нафантазированными предлагаемыми обстоятельствами. И чтобы проверить, затронуты ли, мобилизованы ли человеческие «Я» участников намеченными предлагаемыми обстоятельствами, пробудили ли они у них творческое хотение и позывы к действию, предложить им начать действовать. При этом напомнить, что никаких образов играть не надо, что они сами действуют в предлагаемых обстоятельствах и не надо делать весь этюд, а нужно только попробовать начать действовать.

2. Пристройки 2-3-4 человек. Ведущий, вызвав участника, предлагает ему занять какое-нибудь положение. Вызывает второго, предлагая пристроиться к первому и оправдать получившуюся группу. Каждый вызванный оправдывает возникшую с его пристройкой мизансцену. Когда пристроится последний и оправдает создавшуюся мизансцену, надо наметить каждому творческую задачу данного события и продолжить действие.

3. Групповые мизансцены по репродукциям с картин художников.

Получив открытку, участники должны уточнить тему, данную художником, развить предлагаемые обстоятельства, нафантазировать прошлое, распределить между собой роли, наметить взаимоотношения. Данная автором мизансцена будет первым событием. А далее будут вводиться новые события и соответственно этим событиям будут намечаться и новые мизансцены. Наметив событие, участники определяют творческие задачи каждого действующего лица и начинают действовать, прекращая действие по хлопку педагога. Потом называется второе событие и снова повторяется все сказанное выше. Примеры таких упражнений:

М. Суздальцев «Первая получка».

Первое событие. Сын торжественно вручает матери первую получку. (Мизансцена дана художником.)

Второе событие. И брату подарок – ботинки. (Мизансцена. Маленький брат примеряет новые ботинки, один уже на ноге, другой – в руке, старший брат стоит справа довольный, смотря на радость братишки; слева сидит мать, утирая слезы.)

Третье событие. Подготовка к празднованию данного события. (Мизансцена. Мать ставит на стол горячую картошку, братишка помогает накрывать на стол, старший брат стоит в дверях, вытирая руки, только что вымытые, готовясь сесть за стол.)

4. То же самое на собственную нафантазированную тему: Название этюда – «Друзья познаются в беде».

Первое событие. Вечерний отдых. (Мизансцена. Один юноша сидит у стола, пьет чай, второй лежит на кровати и около него сидит еще один парень, они о чем-то беседуют, четвертый принаряжается, собираясь идти в кино, пятый сидит у открытого окна и читает книгу).

Второе событие. Принесли телеграмму. (Мизансцена. Собиравшийся в кино идет от двери и протягивает телеграмму пьющему чай, который встал обеспокоенный (у него недавно болела мать), читающий отложил книгу и смотрит на взволнованного товарища, лежащий приподнялся, сидящий около него тоже обернулся в сторону встревоженного товарища).

Третье событие. У товарища беда – надо помочь. (Мизансцена. Получивший телеграмму сидит, окаменев, устремив взгляд в пространство, подавший телеграмму стоит около него, положив одну руку ему на плечо, а другую опустив в карман, чтобы достать оттуда кошелек, читавший достает из бумажника деньги,

ранее лежащий выдвигает из-под кровати чемодан, сидевший около него бросился к двери – надо занять денег у товарищей, у него самого сейчас нет денег.

5. Ведущий вызывает пять человек. Дает каждому соответствующий номер. Участник, получивший № 1, по хлопку ведущего занимает какое-либо положение. К нему в порядке номеров пристраиваются остальные. По новому хлопку № 1 меняет положение. Остальные снова пристраиваются к нему в том же порядке и должны быть в любое время готовы оправдать получившиеся группировки.

6. Имиджмейкер или кто-нибудь из занимающихся дает предлагаемые обстоятельства (тему): первая вызванная группа занимает первую мизансцену, вторая – последнюю, а третья группа – связующую мизансцену.

Для начала, чтобы наглядно, практически разъяснить это упражнение, берем не групповую мизансцену, а одиночную.

Пример. «Вынужденная ночевка в лесу».

1-я мизансцена. Один забрался на стол (дерево) и смотрит вдаль, другой сел на поваленный стул (пень), вытянул ноги, двое остальных стоят в напряженной позе, лицом к забравшемуся на стол.

Последняя мизансцена (сделанная новой группой). Костер. Один сидит у костра, двое лежат, четвертый стоит задумавшись.

Связующая мизансцена (сделанная третьей группой). Один складывает костер, второй обламывает сухие сучья с дерева; третий собирает сучки и шишки; четвертый тащит бревно (ствол задохшего дерева).

7. Тема заранее не дается, а определяется после занятия первой и последней мизансцен.

Пример. *Первая мизансцена.* Три девушки сидят и шьют. Одна сидит на подоконнике открытого окна, другая – на стуле лицом к окну, третья – на диване около окна.

Последняя мизансцена (сделанная второй группой). Одна стоит перед зеркалом в новом платье, другая надевает ей на шею бусы, третья сидит на стуле, осматривая ее дружески-критическим взглядом, держа в руках еще другие бусы, цепочку с камешком, брошку.

Третья вызванная группа назвала это упражнение: «А платье-то мы сшили лучше, чем в ателье» и *сделала связующую* мизан-

сцену. Девушка стоит в платье еще не совсем законченном, подружка, стоя перед ней на коленях, подкалывает подол, ровняя его, третья сидит и шьет – заканчивает рюшку на ворот.

Можно усложнить это упражнение: занять первую мизансцену за ширмой, чтобы никто ее не видел и открыть только после того, как будет сделана последняя мизансцена. Третья группа, логически связав эти две мизансцены, объединив их в одну тему, делает промежуточную.

Эти упражнения развивают, кроме чувства мизансцены, логику и фантазию.

8. Сказки и басни. Прочитывается сказка или басня, делится на основные события и на каждое намеченное событие строится мизансцена. Как всегда, если ведущий потребует, участники должны быть готовы продолжить действие.

Массовые мизансцены.

В практике театра при массовых группировках надо помнить о композиции массовой сцены: должна быть вершина сцены (самое высокое положение фигур на сцене), стороны должны быть одинаково загружены. Надо помнить также и о трех планах сцены (фигуры на первом плане сцены не должны загромождать тех, кто находится на втором плане, а фигуры второго плана, в свою очередь, не должны также загромождать тех, кто стоит на третьем плане). Чтобы проверить правильность сценического расположения, нужно установить – всем ли актерам со сцены виден зрительный зал. В массовой сцене, как правило, не должно быть много вертикально стоящих фигур («палок в огороде», как их называл К. С. Станиславский), а должна быть «игра линий», то есть пересечение линий, движений и поз находящихся на сцене актеров. В жизни мы должны придерживаться тех же правил построения мизансцен, для того чтобы она была выразительной и достигала нужного эффекта.

1. Ходьба по сцене. По знаку ведущего остановиться и разместиться на расстоянии руки в шахматном порядке. Делать всякие передвижения, сохраняя расстояние, – все это надо оправдывать (каждое положение, каждый переход).

2. Массовая пристройка-композиция. Ведущий вызывает одного из учеников и предлагает ему занять определенное положение. Все остальные пристраиваются в порядке очередности, помня о законах композиции и оправдании положения. Когда все

пристроились, педагог вызывает одного из них и предлагает оправдать получившуюся массовую мизансцену.

В этих этюдах надо идти от одного большого события (эпизода) к другому, не упуская из виду *конечной цели, сверхзадачи. Основная, главная, всеобъемлющая цель, притягивающая к себе все без исключения события, задачи, действия, вызывающая творческое стремление двигателей психической жизни и элементов самочувствия артисто-роли, и есть сверхзадача.*

Упражнения на жанры

Даются две-четыре взаимосвязанные фразы для двух персонажей, и предлагается на основе этих фраз построить небольшой сюжетный этюд. Этюд потом должен быть исполнен несколько раз в различных жанрах: бытовой драмы, комедии, водевиля, трагедии.

Допустим даны следующие фразы:

Он. Я вас люблю!

Она. Неправда, вы меня не любите...

Совместно с выбранными исполнителями необходимо фантазировать предлагаемые обстоятельства (для каждого жанра), в условиях которых действующие лица произносят эти реплики. Впрочем, обстоятельства могут и не очень видоизменяться в зависимости от жанра. Препятствия, с которыми сталкиваются Ромео и Джульетта в страстном стремлении соединить свои сердца и судьбы, связаны, как известно, с враждой между их родственниками. На этой основе Шекспир написал трагедию. Но ведь аналогичные обстоятельства могут послужить основанием также и для комедии или для водевиля. (Вспомним, например, пушкинскую «Барышню-крестьянку».)

Действующие лица в пьесах различных жанров, попадая в сходные обстоятельства, относятся к этим обстоятельствам по-разному. Так, влюбленные молодые люди в повести Пушкина «Барышня-крестьянка» иначе относятся к старинной вражде между их отцами, чем Ромео и Джульетта к аналогичным обстоятельствам в трагедии Шекспира.

Е.Б. Вахтангов утверждал, что нельзя хорошо играть в комедии или в водевиле без того самочувствия, которое он называл «предчувствием юмора».

Соответствующее данному жанру самочувствие клиента обусловливает и соответствие этому жанру тех сценических красок,

которые рождаются у клиента. Находясь в трагедийном самочувствии, он создает трагедийные краски, находясь в водевильном – водевильные. По характеру рождаемых клиентом красок можно судить и о его самочувствии. Возникновение у имиджируемого красок, не соответствующих специфике данного жанра, свидетельствует о неверном для этого жанра самочувствии клиента.

На этом этапе основной задачей является нахождение нужного для данного жанра самочувствия. Рекомендуемые упражнения на жанры имеют своей задачей практическое изучение законов различных жанров, развитие способности помогать участникам в нахождении правильного самочувствия для каждого жанра, подсказывают им соответствующие сценические краски, производить отбор этих красок, отсеивая все, что противоречит особенностям данного жанра, и, развивая то, что ярко выражает его.

Атмосфера

Контекст общения, общее «настроение» ситуации, ее психологическое содержание, то, что возникает из эмоционального отношения к ситуации, к происходящему, к другим в целом. «Жизнь полна атмосфер, мы не живем в пустом пространстве». Атмосфера и субъективные чувства человека – явления самостоятельные: личное чувство может быть созвучно атмосфере либо чуждо ей.

Две различные атмосферы не могут существовать одновременно. Одна (сильнейшая) побеждает или видоизменяет другую. Представьте себе старинный заброшенный замок, где время остановилось много веков назад и хранит невидимо былые деяния, думы и жизнь своих забытых обитателей. Атмосфера тайны и покоя царит в залах, коридорах, подвалах и башнях. В замок входит группа людей. Извне они принесли с собой шумную, веселую, легкомысленную атмосферу. С ней тотчас же вступает в борьбу атмосфера замка и либо побеждает ее, либо исчезает сама. Группа вошедших людей может принять участие в этой борьбе атмосфер. Своим настроением и поведением они могут усилить одну и ослабить другую, но удержать их обе одновременно они не могут. Борьбу атмосфер и неизбежную победу одной из них надо признать сильным средством художественной выразительности.

Упражнения

Упражнение 1. Представьте себе пространство вокруг вас, наполненное атмосферой. Представьте атмосферы: уюта, благоговения, одиночества, радостного предчувствия. Не прибегайте ни к каким отвлекающим ваше внимание воображаемым обстоятельствам. Представляйте себе непосредственно то или иное чувство, разлитым вне вас, в вашем окружении.

Упражнение 2. Сделайте легкое движение рукой в гармонии с окружающей вас атмосферой. Повторяйте его до тех пор, пока ваша рука не будет пронизана атмосферой. Не играйте своим движением в атмосферу, не старайтесь чувствовать ее. Представляйте ее с возможной ясностью, когда она появится в вашем окружении, вы почувствуете ее, пробудятся индивидуальные чувства.

Упражнение 3. Произнесите одно слово в гармонии с атмосферой. Произнесите короткую фразу. Добавьте к фразе простое движение.

Упражнение 4. Произнесите ту же короткую фразу, но в другой атмосфере. Какое движение вам хочется сделать сейчас? Какие образы и ощущения у вас возникают?

В действии с определенной окраской проявляется некоторый душевный оттенок действия. Окраска действия пробуждает целый комплекс индивидуальных чувств.

Упражнения

Упражнение 1. Произведите простое, естественное действие (откройте – закройте дверь, встаньте и т.д.). Соедините его с окраской (спокойствие, уверенность, раздраженность, печаль, хитрость, нежность и пр.). Повторяйте действие, пока ваше чувство не отзовется на окраску.

Упражнение 2. Присоедините к действию с окраской 2–3 слова.

Упражнение 3. Выберите окраску, не думая о действии. Подберите действие к окраске (например, окраска – задумчивость, действие – перелистывание книги). Присоедините несколько слов.

Упражнение 4. Возьмите слово или короткую фразу. Подберите к ней сначала окраску, потом действие.

Упражнение 5. Соедините две окраски. Каждое упражнение повторяется до тех пор, пока действие, слово и возникшее чувство не сольются для вас в единое целое переживание.

Также есть другая атмосфера, которую мы можем назвать атмосферой индивидуальной, личной, присущей данному конкретному персонажу. Она может быть приятной или неприятной, симпатичной или антипатичной, трагической или счастливой, скучной, агрессивной, опасной, таинственной, пессимистической, оптимистической, полной любви или ненависти – все это различные виды личной, индивидуальной атмосферы, со всеми их нюансами, разумеется.

Имиджмейкеру, создавая образ, не следует забывать об атмосфере, ведь она является сильным выразительным средством. Вполне понятно, что две различные объективные атмосферы не могут одновременно существовать в одном и том же месте: они начнут бороться друг с другом и одна из них добьется победы. В то же время индивидуальная, личная атмосфера клиента и общая атмосфера окружающего пространства могут вполне благополучно сосуществовать. А подчас контрастирующие атмосферы – объективная и индивидуальная, – сталкиваясь и вступая в конфликт, могут создать потрясающий драматический эффект, то напряжение, в котором и проявляется художественная ценность личной атмосферы имиджируемого.

Психологический жест (ПЖ)

Духовное содержание частных движений. Душевный жест имеет общий характер, совершается невидимо в душевной сфере, служит прообразом физических жестов – частных, видимых, характерных для каждого отдельного человека. В них (в ПЖ) невидимо жестикულიрует наша душа. Невидимый ПЖ можно сделать видимым.

Упражнения

Упражнение 1. Встаньте, опустите руки вниз, близко к телу, опустите голову, плечи опустите, ноги прямые, плотно прижаты друг к другу, руки сначала напряжены, потом резко расслаблены, брошены... Каковы будут ваши ощущения? Побудьте в этом состоянии. Произнесите слово или фразу, созвучную вам в этом ПЖ. Что для вас означал этот жест? Какие чувства пробудил? Каким движением хотелось бы его продолжить?

Упражнение 2. Имиджмейкер дает клиенту определенный ПЖ, например «закрытие». Дает фразу, подходящую к данному ПЖ, например: «Я хочу остаться один». Имиджируемому предлагается

сделать частный жест или придать телу положение, созвучное данному ПЖ. «Прислушайтесь к себе, к вашим ощущениям. Насколько положение вашего тела созвучно данному ПЖ и данной фразе».

Далее имиджмейкер дает команды для изменения положения отдельных частей тела либо тела целиком (например «слегка наклоните голову в сторону» и тому подобное), сопровождая каждую команду словами: «Прислушивайтесь ко всем незначительным изменениям, происходящим в вас».

Аналогичные изменения положения можно совершать и в воображении, обязательно прислушиваясь к возникающим ощущениям.

Упражнение 3. Имиджмейкер предлагает клиенту выбрать фразу и произнести ее. Имиджмейкер изменяет положение тела имиджируемого, его позу, прося произносить эту фразу в каждой из поз. Интонации должны быть подсказаны позой или движением и находиться в гармонии с ними. При выполнении всех этих упражнений полезно обращать внимание на связь чрезмерного мышечного напряжения (если оно возникло), чувствительности тела, чувствительности клиента к своему телу. Чрезмерное физическое напряжение истощает душевную силу. Сила должна быть внутренней.

Упражнение 4. Найдите ПЖ на следующие действия: тащить, волочить, давить, бить, ломать, разделять, поднимать, бросать, трогать, открывать, закрывать, разрывать, мять, брать, давать, подпирать и т.п. Выполняйте их с возможной четкостью и силой, но без излишнего мускульного напряжения. Сначала делайте их без определенной окраски.

Необходимо соблюдать следующие четыре условия:

– не «играйте» ваших жестов, то есть не делайте вид, что вы тащите, например, что-то тяжелое, устаете, отдыхаете, снова тащите и т.д. Пусть ваши жесты останутся беспредметными, не натуралистическими. Пусть они будут широкими, красивыми и свободными (как «наброски углем на большом полотне»);

– делайте движения всем телом, стараясь использовать по возможности все окружающее вас пространство;

– производите движения в умеренном темпе. Спокойно заканчивайте жест, перед тем как снова повторить его. Небрежность, спешка или чрезмерная медленность вредят упражнению;

– упражнение должно производиться активно. Лучше прервать его, чем делать вяло.

Проделайте те же жесты с окраской. Сделайте простой, повседневный жест. Найдите его идеальный прообраз (ПЖ). Проделайте его несколько раз с различной окраской. Терпеливо добивайтесь того, чтобы ПЖ и его окраска пробудили в вас волю и чувства. Проделайте мысленно все ПЖ предыдущего упражнения. Добейтесь того, чтобы мысленный жест воздействовал на ваши чувства и волю так же, как и фактический.

Вы можете придать ПЖ большее или меньшее сходство с натуралистическими. Но вы можете также создать и фантастический ПЖ. Через него вы в состоянии будете выразить для себя ваши самые интимные, самые оригинальные художественные замыслы. Путем упражнений вы разовьете в себе способность создавать такие жесты.

Для этого предлагает Чехов следующее упражнение. Начните с наблюдения форм цветов и растений. Спросите себя: какие жесты и какие окраски они навевают вам? Кипарис, например, устремляясь вверх (жест), имеет спокойный, сосредоточенный характер (окраска), в то время как старый ветвистый дуб широко и безудержно (окраска) раскидывается в стороны (жест). Фиалка нежно, вопросительно (окраска) выглядывает (жест) из массы листиков, а огненная лилия страстно (окраска) вырывается (жест) из земли. Каждый лист, скала, отдаленная горная цепь, каждое облако, ручей, волна будут говорить вам об их жестах и окрасках.

Проделайте сами подмеченные вами при этих наблюдениях ПЖ. (Но не воображайте себя цветком, не имитируйте его. В этом нет надобности: психология жеста принадлежит вам, а не цветку.) ПЖ должен быть прост. Перейдите к наблюдению архитектурных конструкций: лестниц, колонн, арок, сводов, крыш, башен, форм окон и дверей в постройках различных стилей. Они также вызовут в вашем воображении композиции известных сил и качеств. Создайте соответствующие им ПЖ. Ищите ПЖ с их окрасками для пейзажей. (Можете пользоваться для этого картинами и фотографиями). Создавайте ПЖ для фантастических образов (мифы, легенды, сказки).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Игра дело пригодное для личного употребления! Игра размывает чересчур острые грани бытия. Обучающие игры уже давно применяются в некоторых странах для профессиональной подготовки администраторов, работников сервиса, дипломатов, военных. На некоторых предприятиях игровым способом проводят рабочие совещания: работники разных специальностей и рангов играют друг друга, начальники и подчиненные ненадолго меняются ролями, разыгрывают разные служебные ситуации. Эффект – улучшения само- и взаимопонимания, а отсюда и производственных показателей.

Чем больше играешь, чем больше убеждаешься, что между игрой и жизнью нет жестких границ, что и сама реальность тоже в немалой мере состоит из условий, которые мы задаем себе сами или через некоторое посредство. Каждый человек в своей жизни имеет множество ролей, которые он проигрывает по-разному в зависимости от ситуации и среды, в которой он находится. На наш взгляд, личность имеет социальное происхождение. Ее формирует диалог, только через общение с другими людьми – формируется личность. Человек понимает себя, разговор с другими учит разговаривать с самим собой, учит мыслить, так как мышление есть по сути внутренний монолог. Индивид обретает в себе партнера, вырабатывает самовосприятие не прямо, а опосредованно. Воспринимая точку зрения других членов социальной группы, к которой он принадлежит, либо некую обобщенную позицию этой группы в целом. Благодаря усвоению истинных или воображаемых установок других в отношении себя, человек учится смотреть на себя и соответственно действовать объективно и тем самым становится полноценным субъектом социального действия. Другими словами, данный процесс можно назвать принятием на себя ролей. Владение же ролевым поведением можно освоить только благодаря актёрской и режиссёрской практике.

Поэтому специалистам, работающим в сфере сервиса, а особенно будущим имиджмейкерам, работающим с человеком и над его образом, важно знать, что актёрское мастерство – это не только игра на сцене театра и кино, а игра, которая помогает в жизни (на работе, в общении с людьми, в самопрезентации). А методы театрализации являются одними из составляющих элементов в технологии создания имиджа.

В театральной игре, так же как и в жизни, все изображается реально – чувства, способы поведения и реагирования. Владение приемами актерской игры необходимо имиджмейкеру для того, чтобы проигрывать с клиентом те или иные ситуации при решении его проблем для последующего их использования в реальной жизни. При этом имиджмейкер нередко побуждает клиента к применению возможностей воображения с тем, чтобы создавать образы различных событий и ситуаций и отождествлять себя с непривычными ролями. Период создания образа клиенту – это творческий этап в работе имиджмейкера, начиная от замысла будущего образа до его воплощения.

Искусство вхождения в образ посредством актёрского мастерства и режиссуры хорошо представлено в работах К.С. Станиславского, М. Чехова, Вс.Э. Мейерхольда, П.М. Ершова, Н.В. Рождественской и др. В данной работе мы опирались на психологический тренинг «Телесно-ориентированная психотехника актера», разработанная на основе принципов обучения актерскому мастерству в рамках школ К.С. Станиславского и М.А. Чехова.

Среди множества мотивов, обуславливающих поведение человека, можно выделить те, которые связаны с глубокими жизненными потребностями, и те, что вызваны изменением какой-нибудь конкретной ситуации. Как правило, режиссура предлагает исполнителю именно такие тактические мотивы. И для того, чтобы целесообразно и последовательно действовать на сцене, актер должен мотивы своего героя сделать своими мотивами, меняя вслед за мотивами и направленность действия, то есть его цели. Это происходит в том случае, когда актер легко переключается с одной цели на другую и с одного мотива на другой. Условием такого переключения является способность войти в предлагаемые обстоятельства роли, зажить в них, в воображении отождествляя себя со своим героем, эмоционально пережить побудительные причины его поступков, а затем начать действовать в обстоятель-

ствах пьесы. Именно этот путь кажется нам целесообразным с точки зрения имиджмейкинга.

Таким образом, из области актерской профессии мы можем взять следующие навыки: владение сценическим темпераментом, способностью к перевоплощению, сценическим обаянием, заразительностью и убедительностью, сценическими яркими внешними данными. Всё это воспитывается упражнениями, взятыми из актёрского мастерства.

Как режиссёр в своей работе с актёром, так и имиджмейкер, работая с клиентом, может избирать для него индивидуальный путь вхождения в образ – от себя к образу, от внешней характеристики к верному внутреннему самочувствию, от имитации внутреннего видения образа к желаемому результату.

Имиджмейкер подобно режиссёру должен иметь свой режиссерский замысел (так называемый «план постановки») должен охватить и привести к художественному единству все стороны, все грани того образа, который необходимо создать имиджируемому. Очень важно, чтобы уже в процессе создания замысла у имиджмейкера было ощущение целого, чтобы все элементы замысла выросли из единого общего корня. Определить словами, что такое «зерно», не так-то легко, хотя для каждого образа важно найти точную формулу, выражающую это зерно.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хейзинга Й. Homo ludens (Человек играющий): Опыт определения игрового элемента культуры. В тени завтрашнего дня. М., 1992. С.6.
2. Мид Дж. Сознание, личность, общество. Чикаго, 1934.
3. Гоффман И. Представление себя другим в повседневной жизни. М., 1990. С. 38.
4. Landy R.J. Persona and Performance. London: Jessica Kingsley Publishers, 1993.
5. Евреинов Н.Н. Театр для себя. М., 1915.
6. Станиславский К.С. Собрание сочинений: В 9 т. Т. 2. С. 56. М. 1990.
7. Немирович-Данченко В.И. Театральное наследие. Т. 1. с.202.1981.
8. Вахтангов Е.Б. Материалы и статьи. М., 1978. С. 15.
9. Чехов М.А. Об искусстве актёра. М., 1999. С. 14–19.
10. Мейерхольд Вс.Э. Статьи, письма, речи. Т. 2. М. 1968. С. 487.
11. Crotowski, J. Vers un theatre pauvre, La Cite, Lausanna. 1971.
12. С.В. Гиппиус. Поэтапные требования к курсу «Практические основы актёрского мастерства». М., 1976. С. 276.
13. Захава Б.Е. Мастерство актёра и режиссёра. М., 1978. С. 334.
14. Ананьев Б.Г. «Теория ощущений». М., 1989. – 284 с.
15. Гиппиус С. Секреты развития психики. М., 2003. – 352 с.
16. Захава Б.Е. Мастерство актёра и режиссёра. М., 1978. С. 119.
17. Чехов М. Об искусстве актёра. М., 1999. – 271 с.
18. Станиславский К.С. Собрание сочинений: В 9 т. Т. 2. С. 267. М., 1990.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	1
Теоретическая часть. ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИГРОВОГО ПОДХОДА	4
Практическая часть. ТЕХНОЛОГИИ РЕАЛИЗАЦИИ ИГРОВОЙ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА	18
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	83
Литература.....	86
Содержание	87