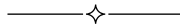


Ключові слова: віртуозність, імпровізація, джаз, виконавська майстерність, традиція.

Pokaz A. About the specifics of virtuosity in jazz piano improvisation. The article discusses the specificity of virtuosity in jazz performance in the aspect of the continuity of the European traditions of the art of musical improvisation. The ability of a jazz improvisator to combinatorial thinking, which forms a specific form of virtuosity in jazz performance, is specially emphasized.

Keywords: virtuosity, improvisation, jazz, performing skills, tradition.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2016



УДК 78.071.2

Е. Ергиева

ИНТЕРАКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МУЗЫКАНТА-ИСПОЛНИТЕЛЯ И СЛУШАТЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ КОНЦЕРТНО-ХУДОЖЕСТВЕННОЙ КОММУНИКАЦИИ

В статье изучаются некоторые аспекты взаимодействия музыканта-исполнителя и публики в условиях современной концертной коммуникативной ситуации. Дана характеристика типов исполнительского контакта со слушателями, рассмотрен онтогенез взаимоотношений артиста и публики, в идеале преобразующихся в слушательское со-творчество. Исследуются различные способы привлечения внимания публики, влияние на данный процесс таких факторов, как харизма исполнителя и его имидж. Выявляются аналогии с ораторским искусством, подчеркнута важная роль аутосуггестии для убедительности сценического выступления и уверенности исполнителя в собственных силах.

Ключевые слова: аутосуггестия, интерактивность, концертно-художественная коммуникация, слушательское сотворчество, типы исполнительско-слушательского контакта, харизма.

В процессе музыкальной коммуникации необходимым условием художественно-эстетического творчества служит взаимодействие исполнителя и слушателей. Слушатель — конечная цель созданного композитором и исполненного на сцене музыкального произведения. Но публика не является пассивным свидетелем происходяще-

го на сцене, потребителем музыкальных ценностей. Выходя на сцену, исполнитель чувствует энергию зала, в котором царит ожидание чуда, праздника творчества. Задача артиста — оправдать эти ожидания, наладить контакт с аудиторией, чтобы слушатели могли полноценно воспринимать музыку.

Пианистка Полина Осетинская так описывает это ощущение духовного единства со слушателями: «В этот момент обмениваешься большим энергетическим валом с людьми, которые сидят в зале. И с композитором, и с богом, и с роялем, и сама с собой. И когда эти все энергии стекаются в одной точке, то есть в тебе, это совершенно волшебное ощущение» (цит. по: [7, с. 330]).

Таким образом, духовная энергия «зала», приподнятая атмосфера концерта — важные предпосылки успешности артиста. Знаки симпатии, одобрения вдохновляют и поддерживают его. Этот процесс взаимодействия музыканта и публики развивается как бы по спирали: публика выражает свое удовлетворение, а исполнитель чувствует себя увереннее, благодаря чему повышается качество его игры, и аудитория принимает его еще более восторженно и т. д.

Однако эта спираль может развиваться и отрицательно, негативно. У неопытного исполнителя повышенное внимание публики может вызвать излишнее волнение и нервозность: он не может собраться, сконцентрировать свое внимание на музыке, которую играет. В результате связь с публикой теряется, из-за чего музыкант чувствует себя еще более неуверенно.

Для того, чтобы наладить контакт с аудиторией, артист берёт на себя функцию «режиссера» зала, тонко чувствующего публику. Важнейшая задача исполнителя заключается в том, чтобы передать слушателю тот эмоциональный подъем, вдохновение, которое испытывал композитор, создавая свое произведение, и которое чувствует сам артист, исполняя его. Если музыканту это удастся, то три потока активности — композитора, исполнителя и слушателя — соединяются в единое целое. Рождается подлинное слушательское сотворчество.

В. Григорьев в своей книге «Исполнитель и эстрада» выделяет два основных вида исполнительского контакта со слушателем, широко распространенные в артистической практике. Первый вид он условно обозначил как «игру на публику», которая заключается в использовании приемов взаимодействия с залом с целью «властвовать» над ним, вести его за собой по принципу «герой — толпа». При этом воз-

никает соблазн потакать вкусам публики, используя такие средства выразительности, которые оказывают более поверхностное влияние на слушателей, — стремление к «легкому» успеху.

Второй способ связи со слушателем сходен с медитацией, священнодействием. Здесь артист находится в обстановке «публично-одиночества», что позволяет ему максимально сконцентрировать свое внимание на глубинных художественных смыслах исполняемого произведения и передавать их аудитории.

К. Станиславский в свое время разработал теорию «стеклянной стены», как бы отделяющей сцену от зала. По его теории, общение должно быть только на сцене, между самими актерами, но не с публикой. Множество выдающихся музыкантов-исполнителей согласны с мнением Станиславского. Так, пианист В. Мержанов, например, утверждал: «Я против «контакта» со слушателями или чего-то в этом роде. Наоборот, стараюсь не обращать на публику никакого внимания — она должна для меня «исчезнуть». И в этом заключается таинственная сторона, таинственный смысл нашей профессии. Надо выйти на эстраду зала, в котором находится 2000 человек, и почувствовать себя «наедине» с музыкой. Лишь при таком условии — при полной сосредоточенности — возможны подлинные достижения» (цит. по: [11, с. 45]).

При таком подходе тоже создается эмоционально-психическая связь с публикой, но это происходит не напрямую. Внешне такой исполнитель выглядит достаточно сдержанно, он максимально сконцентрирован на исполняемом произведении. Для привлечения внимания аудитории ему необходимо искать более действенные и тонкие выразительные средства в самой интерпретации музыки. Однако такой тип общения в условиях современной культуры менее актуален, для него требуется более высокий уровень подготовленности слушателя.

В. Григорьев характеризует первый тип общения с публикой как «митинг», второй — как медитацию или молитву. Многие исполнители считают приемлемым только один из описанных типов контакта. Но все же объективно оценить какую-либо из этих моделей общения с аудиторией как лучшую и единственно правильную не представляется возможным. Это во многом зависит от художественной задачи, которую артист ставит перед собой в каждом отдельном случае, от исполняемого репертуара, от того, какие слушатели пришли на концерт, а главное — от творческой индивидуальности исполнителя.

Однако достаточно часто исполнители используют оба способа контакта со слушателями. Так, во время исполнения «на бис» преобладает первый, открытый тип контакта; также он достаточно часто применяется в начале концертной программы, когда исполнитель еще не достиг нужной степени концентрации. Публике тоже необходимо время для «разогрева», введения в процесс совместного творчества, а также для того, чтобы в какой-то мере адаптироваться к игре артиста.

Если обратиться к более ранним эпохам, то, к примеру, в спектаклях времен Средневековья взаимоотношения между артистом и публикой были непосредственно связаны с *содержанием* представляемого. Серьезные персонажи не имели контакта с залом во время спектакля. Однако когда на сцену выходил комический персонаж либо разыгрывалась *комическая ситуация*, то возникала прямая связь между артистами и аудиторией: актеры могли напрямую обращаться к зрителям, которые, в свою очередь, отвечали актерам, и спектакль превращался в *игру*, в которой принимали участие все присутствующие. Таким образом, возникает интерактивное взаимодействие.

Отсюда следует, что от стилистики спектакля, так же как и от содержания роли, зависело соотношение внешнего и внутреннего в игре актера. Также и *стиль*, *содержание* и *форма* музыкального произведения определяют то, каким будет контакт со слушателями.

Наличие взаимодействия с аудиторией, встречного отклика слушателей является важнейшим показателем успешности выступления на эстраде. Об этом говорил Л. Коган: «Когда после концерта приходишь в артистическую комнату и чувствуешь, что на эстраде был контакт с публикой, незримый, но все-таки был, то, конечно, испытываешь чувство большого творческого удовлетворения и радости. <...> К сожалению, бывает и так, что <...> с каждым тактом сыгранной музыки ощущаешь, как публика все отдаляется и отдаляется от тебя. <...> Это сразу можно заметить после первой-второй минуты игры. Чувствуешь, что начинается какая-то отчужденность» [8, с. 221].

Для привлечения внимания публики существуют определенные приемы. Слушателям необходимо четкое руководство к действию: в какой момент нужно включить свое внимание, когда начинать аплодировать. Это предусмотрено не только самой традицией европейского классического концерта, но заложено в структуре музыкального произведения, фразировке, в интонациях, в паузах.

Хороший исполнитель никогда не забывает о том, что паузы имеют свою художественную значимость. В определенные моменты молчание и неподвижность оказывают на публику сильнейшее впечатление. Неслучайно в память об ушедших от нас людях или о каких-либо трагических событиях проводят «минуту молчания» — именно в эти моменты и осознается горечь и необратимость утраты. В музыкальном произведении аналогом «минуте молчания» выступает генеральная пауза. Благодаря *тишине* возникает большая напряженность и накал эмоций, чем в результате каких-либо действий. Для того, чтобы создать напряжение во время паузы, не нужно расценивать остановку в движении как расслабление, апатию. При этом необходимы сдержанность и спокойствие, отсутствие суеты. Но это не вялость, а исключение посторонних эмоций, ненужных нервных движений.

Способы привлечения внимания слушателей в исполнительском искусстве во многом схожи с теми, которые используют ораторы в своей речи. В ораторском искусстве существуют определенные правила, закономерности расположения ударений и пауз в устной речи, восходящих или нисходящих движений голоса, в зависимости от того, развивает оратор свою мысль или завершает ее (риторика, риторические фигуры).

В параллели к правилам постановки логического ударения на особо важных в смысловом отношении словах или *музыкальных лексемах* также важны смысловые опоры и в *музыкальных фразах*, которые не всегда обозначены семантически — акцентами или sforцандо, но являются важнейшими мобильными исполнительскими выразительными средствами (агогика, динамика, артикуляция, др.).

В речи иногда слова и их значения в буквальном смысле менее важны, чем их произношение. Изменение интонации голоса придаёт новый смысл словам, и зачастую, даже если собеседник не понимает значения слов (к примеру, если это иностранец или маленький ребенок), благодаря выразительности воспринимает их смысл.

Интенсивность голоса, его сила — это не только громкость, но и степень напряжения, эмоционального заряда, заложенного в речи. Часто аудитория внимательнее слушает человека, говорящего тихо, а не громко. Излишняя громкость и торопливость речи отражает боязнь наскучить, быть не услышанным.

Аналогичные процессы происходят при музыкальном исполнении. Если же оратору или музыканту удастся убедить людей притих-

нуть, чтобы те услышали его, то этим он уже в некоторой степени проявит возможности владения вниманием публики. Таким образом, связь между тихим голосом (тихой игрой на музыкальном инструменте) и доминированием является в определенной мере двусторонней.

Оратор может неожиданно усилить интенсивность голоса с целью подчеркнуть особо важные слова, что также привлекает внимание слушателей. Исполнитель-артист использует аналогичные выразительные динамические приемы. Например, яркие, взрывные кульминации придают исполнению цельность и завершенность. Даже если внимание публики было в какой-то момент потеряно, с помощью мощной кульминации это можно скорректировать, так как возникает ощущение, что предыдущий музыкальный материал был как бы подготовкой к этому «взрыву».

Другой пример — резкое внезапное ослабление звучности производит на слушателей схожий эффект, это как бы «тихая» кульминация. В качестве примера можно привести фрагмент подобной «тихой» кульминации в средней части сонаты № 7 С. Прокофьева:

The image shows a musical score for piano, consisting of two systems of staves. The first system shows a melodic line in the right hand with a 'dim.' (diminuendo) marking, followed by a 'pp' (pianissimo) marking. The second system shows a more complex texture with 'pp' and 'mf' (mezzo-forte) markings, indicating a dynamic contrast. The key signature has one sharp (F#) and the time signature is 4/4.

При этом, чем тише звучит музыкальный фрагмент, тем более сильную эмоцию нужно вложить в него, тем большей концентрации внимания он требует. В такие моменты исполнитель «наэлектризован», напряжен, как натянутая струна. Д. Благой пишет: «Динамическая сила вовсе не всегда прямо пропорциональна эмоциональной напряженности. Часто при затихании звук будто сужается и

тем самым приобретает все большую «плотность», значительность, смысловую нагрузку: масса его оказывается сконцентрированной на меньшей части пространства» [1, с. 139].

Большое значение для привлечения внимания публики имеют такие факторы, как харизма исполнителя и его имидж.

Основополагающим свойством *харизмы* является уверенность в себе [6]. Когда человек уверен в успехе предстоящего выступления, то вероятность, что он действительно покажет все, на что способен, намного выше.

Необходимость уверенного сценического поведения отмечали многие выдающиеся музыканты. Так, В. Горовиц писал: «Когда я на сцене, я король, я знаю, умею в десятки раз больше, чем окружающие» (цит. по: [3, с. 96]).

Добиться подобной уверенности в своих силах можно, используя метод *аутосуггестии* [9].

Аутосуггестия применяется главным образом при аутогенной тренировке (англ. — *autogenic training*) и способствует преодолению чувства тревоги и борьбе с дурными привычками. Основателем метода аутосуггестии принято считать Э. Куэ (1957–1926), заложившего основы «технологии» этого специфического вида деятельности. Разработанная им методика произвольного самовнушения заключалась во «вкладывании» в себя дважды в день определенной словесной формулы — программы необходимых внутренних преобразований. Другими словами, нужно было внушать самому себе определённые мысли и желания, ощущения и образы. Повышению эффективности самовнушения способствовали следующие условия:

а) полное отсутствие каких-либо усилий над собой во время занятий аутосуггестией;

б) совершенное исключение участия воли и усиление роли воображения;

в) максимальная конкретность формул, утвердительно проговариваемых в настоящем времени от первого лица; достаточно частое и осознанное их повторение.

На собственном исполнительском опыте автор работы пришла к выводу, что если за некоторое время до ответственного выступления начать говорить себе вслух, уверенным голосом, по несколько раз в день: «я сыграю очень хорошо, я замечательно выступлю», то постепенно приходит уверенность, что так все и произойдет. При этом боязнь каких-либо срывов, ошибок во время выступления су-

щественно снижается. А если они и возникают, то это не снижает уверенности в себе и не сказывается на качестве выступления в целом.

Для имиджа артиста характерны несколько уровней восприятия. Первый — это внешний вид, стиль одежды, прическа; макияж у женщин. Для исполнителя привлекательный внешний вид имеет большое значение. По выражению выдающегося пианиста современности Д. Поллака, если артист хорошо выглядит — это уже половина успеха.

Артисту также может принести определенную известность необычный внешний вид, который отличает его от других, даже если это может вызвать неоднозначную реакцию у публики. В качестве примера можно привести пианистку Юйдзю Ванг (Китай), известную своей смелой, запоминающейся манерой одеваться.

Вторая ступень восприятия имиджа — это сценическое поведение артиста, его манера держаться перед публикой, походка, исполнительские жесты и мимика (кинесика). У выдающихся артистов оба этих элемента внешнего облика взаимосвязаны между собой и являются естественным выражением их внутреннего мира.

Выступление артиста начинается не с первых взятых им звуков, а с его выхода на сцену, как важного элемента артистического облика. Так, для Э. Гилельса была характерна быстрота и уверенность походки, решительность во взгляде, волевая собранность. В. Софроницкий отличался внутренней сосредоточенностью, подчеркнутым спокойствием в выходе на сцену.

По наблюдениям В. Дельсона, «предельная артистическая свобода, динамизм и легкость в движениях — вот первое впечатление от выхода на эстраду быстро идущего, художавого и нервного Рихтера. Это впечатление подтверждается и в процессе исполнения» [4, с. 44].

Еще в XIX веке, когда публичность инструментального музыкально-исполнительского искусства заметно интенсифицировалась, артисты уже использовали различные театрализованные способы для активизации восприятия публики, усиления контакта с ней. Ими пользовались как рядовые исполнители, так и великие артисты, такие как Н. Паганини и Ф. Лист.

Внешний облик артиста зависит не только от его *внутреннего мира*, но также и от тех музыкальных произведений, которые он собирается исполнить на сцене. Жанр, стиль произведения, характер, эпоха его создания обязывают исполнителя вести себя на сцене соответствующим образом.

щим образом — это проявляется и в выходе на сцену, и в сценическом костюмировании, и в поведении во время игры.

Разумеется, в классической музыке имидж не играет такой роли, как в киноискусстве или массовой поп-индустрии. И все же в современном академическом музыкальном искусстве это понятие всё чаще включается в структуру создания художественных образов в качестве элемента театрализации (костюмирование) и является немаловажной составляющей в завоевании симпатии, а значит, соответственно — и успеха у публики.

Также большое значение имеет существование прямой взаимосвязи между количеством слушателей и их эмоциональным откликом на происходящее на сцене. Чем многочисленней аудитория, тем легче отдельному слушателю увлечься исполнением.

Различие между посещением музыкального концерта и прослушиванием аудиозаписи заключается в том, что слушатели на концерте чувствуют себя сопричастными к определенному социальному событию.

Для объяснения многих явлений, происходящих во время концерта, можно использовать те же термины, которыми в социальной психологии обычно описываются различные групповые события и групповая деятельность. Известно, что при *групповом восприятии* эмоциональные реакции усиливаются. «Именно в больших скоплениях людей, когда в каждом в значительной мере стирается представление о своей индивидуальности, эмоции вспыхивают с наибольшей легкостью и силой» [10, с. 59–60].

При этом состояние аффекта, возникающее у слушателя под впечатлением от *игры* музыканта-артиста, — заразительно. Оно овладевает всей публикой. Именно *заразительность* эмоций и лежит в основе массового яркого впечатления. Возникает цепная реакция: эмоции, которые переживает публика, оказывают реверсивное воздействие на исполнителя. Таким образом, замыкается энерго-информационный круг в процессе музыкально-художественной коммуникации.

Как указывает И. Ергиев, «основное целевое предназначение художественной исполнительской интерпретации — создание *нового* в искусстве с высокой степенью эстетической полезности, а именно — *заразительно-суггестивного, катарсического* воздействия исполнителя на публику» [5, с. 66].

Кашель в зале во время концерта тоже «заразителен». Американский психолог Дж. Пеннибейкер разработал «кашлеграмму» в виде

схемы зрительного зала, на которой было обозначено, на каких конкретно местах и как часто кашляли зрители. В результате данного исследования было доказано, что:

- 1) частота кашля прямо пропорциональна количеству людей в группе;
- 2) кашель часто возникает как ответная реакция на покашливание окружающих.

По мнению Дж. Пеннибейкера, «заразительность» кашля связана с тем, что слушатель, услышав кашель, концентрирует внимание на своем горле. Это, в свою очередь, вызывает ощущения, которые, как правило, предшествуют кашлю. Еще одной возможной причиной ответного кашля может быть снятие определенных социальных ограничений («если можно кому-то, то можно и мне»).

В ходе исследований выяснилось, что при повышении внимания (когда на сцене происходит что-либо особо интересное) зрители кашляют реже. Таким образом, частота кашля в аудитории обратно пропорциональна степени заинтересованности публики.

Крайней формой проявления этой заинтересованности, эмоционального отклика на музыку является «трепет». Согласно А. Гольдштейну, «трепет» — это «легкая дрожь, озноб или ощущение шекотки, обычно мимолетное и локализованное в области затылка» [2, с. 116].

Английский психолог Дж. Слобода, проведя исследование музыкальных элементов, вызывающих эмоциональный отклик, опросил восемьдесят трёх слушателей об их реакции на музыку. Свыше 80 % опрошенных чувствовали озноб, пробегающий по спине (эффект «мурашек»), желание смеяться, плакать, ощущение «комка в горле». Причем слезы были чаще всего вызваны мелодическими апподжиатурами (задержаниями); трепет, в основном, был вызван неожиданными гармоническими оборотами, а за синкопами и ускорением темпа музыки следовало учащение сердцебиения.

Эти данные в целом подтверждают теоретический подход к исследованию эмоций, основанный на изучении процессов оправдания и неоправдания ожиданий. Согласно теории «оптимальной неопределенности» [2, с. 130], если музыкальный материал полностью предсказуем, то для слушателей он будет скучным. В свою очередь, абсолютно непредсказуемый набор звучаний тоже вызывает скуку или даже тревогу. Следовательно, исполнителю необходимо искать оптимальный баланс между определенностью и непредсказуемостью, при котором слушатели получают от музыки удовольствие.

Стимулом для возникновения этой непредсказуемости, непосредственности исполнения является игровое творческое начало и связанная с ним творческая свобода.

Таким образом, в результате анализа исполнительско-слушательской коммуникации, исполнительских приемов овладения вниманием публики, слушательского (группового) восприятия музыки в условиях современной концертной ситуации констатируем неоспоримую важность интерактивного взаимодействия музыканта-исполнителя со слушателями, правомерность использования обоих типов коммуникации по В. Григорьеву (как «открытой» коммуникации — «митинга», так и погружения в себя — «медитации» или «молитвы»), в зависимости от стиля и жанра исполняемых музыкальных произведений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Благой Д. Д. Избранные статьи о музыке / Д. Д. Благой. — М., 2000. — 256 с.
2. Вильсон Г. Психология артистической деятельности / Г. Вильсон. — М. : Когито-Центр, 2001. — 384 с.
3. Григорьев В. Ю. Исполнитель и эстрада / В. Ю. Григорьев. — М. : Классика XXI, 2006. — 156 с.
4. Дельсон В. Ю. Святослав Рихтер / В. Ю. Дельсон. — М. : Музгиз, 1961. — 121 с.
5. Ергиев И. Д. Артистизм музыканта-инструменталиста / И. Д. Ергиев. — Одесса : Астропринт, 2014. — 284 с.
6. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный [Электронный ресурс] / Т. Ф. Ефремова. — М.: Русский язык, 2000. — Режим доступа : <https://slovar.cc/rus/efremova-tolk.html>
7. Кирнарская Д. К. Психология специальных способностей. Музыкальные способности / Д. К. Кирнарская. — М. : Таланты XXI в., 2004. — 496 с.
8. Коган Л. Б. Воспоминания. Письма. Статьи. Интервью / Л. Б. Коган ; [сост. В. Ю. Григорьев] — М. : Сов. композитор, 1987. — 256 с.
9. Лонгмор М. Оксфордский справочник по клинической медицине [Электронный ресурс] / М. Лонгмор, С. Раджагопалан, Я. Уилкинсон ; [ред. С. Б. Шустов, И. И. Попова]. — М. : Бином. Лаборатория знаний, 2009. — Режим доступа : <http://vocabulary.ru/termin/autosuggestija.html>
10. Рождественская Н. В. Проблемы сценического перевоплощения / Н. В. Рождественская. — Л. : ЛГИТМиК, 1978. — 131 с.
11. Цыпин В. Г. Беседы о педагогике и исполнительстве: К обобщению творческого опыта фортепианного факультета Московской консерватории: сб. статей / В. Г. Цыпин. — М. : МГК им. П. И. Чайковского, 1992. — Вып. 1. — 60 с.

Єрсієва К. Інтерактивна взаємодія музиканта-виконавця і слухачів в процесі концертно-художньої комунікації. У статті вивчаються деякі аспекти взаємодії музиканта-виконавця і публіки в умовах сучасної концертної комунікативної ситуації. Дана характеристика типів виконавського контакту зі слухачами, розглянуто онтогенез взаємин артиста і публіки, які в ідеалі перетворюються в слухачку співтворчість. Досліджуються різні способи привернення уваги публіки, вплив на даний процес таких факторів, як харизма виконавця і його імідж. Виявляються аналогії з ораторським мистецтвом, підкреслена важлива роль аутосугестії для переконливості сценічного виступу і впевненості виконавця у власних силах.

Ключові слова: аутосугестія, взаємодія, інтерактивність, концертно-художня комунікація, слухачка співтворчість, типи виконавсько-слухачького контакту, харизма.

Yerhiieva K. Interactive interaction of a musician-artist and the audience during the concert and artistic communication. The article examines some aspects of the interaction of a musician-artist and the audience in conditions of modern concert communicative situation. Different types of performing contact with listeners are being characterized. The article deals with the ontogenesis of relationships between artist and audience, ideally transforming into the listener's co-creation. Different ways to attract public attention are being explored, as well as the influence on that process of such factors as the charisma of the artist and his public image. Analogies with the art of oratory are detected, the importance of autosuggestion for the persuasiveness of stage performance and for the confidence of an artist in his own abilities is emphasized.

Keywords: autosuggestion, concert and artistic communication, interaction, interactivity, listener's co-creation, types of performing contact with listeners, charisma.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2016

