

Часто говорят, что профессия продавца сродни профессии актера. Так считает и народный артист РСФСР Евгений Александрович Евстигнеев, которого мы попросили принять участие в нашем разговоре.

— Многие наши читатели считают, что у литераторов и работников искусства предвзято отрицательное отношение к торговой профессии. Можете ли Вы себе представить продавца положительным героем романа, кинофильма, пьесы? Взяться бы Вы за такую роль?

— А почему бы и нет? С удовольствием и интересом. При условии, конечно, что роль интересная. Ведь мы играем не слесаря, летчика или продавца как такового, — мы играем человека, личность. И неважно, какая у него профессия — важна его сущность, его внутренний мир, его устремления. Именно они, а никак не профессии могут быть прекрасными, а могут быть и омерзительными. Так что к торговой профессии у нас нет никакого предубеждения. Кстати, у нас во МХАТе недавно поставлена пьеса «Нина», героиня которой — продавец универмага. Я тоже занят в

аспекте. Доверие — ведь тоже сама собой разумеющаяся вещь, но в торговле оно имеет особое, можно сказать, специфическое значение. Его отсутствие нередко приводит к конфликтам внутри коллектива, между продавцом и покупателем. А ведь без доверия нет честности! Доверие — плата за честность, честность — плата за доверие. Их нельзя разделить.

— Некоторые исследователи в области социальной психологии утверждают, что по нервной нагрузке, по ролевому многообразию, по необходимости быстро найти эмоциональный контакт с человеком профессия продавца ближе всего стоит к профессии актера. Разделяете ли Вы это мнение или же оно кажется Вам преувеличенным?

— Пожалуй, я согласен. Я вообще считаю профессию продавца очень нелегкой. И эмоциональная, и физическая нагрузки весьма велики. Но, с другой стороны, разве можем мы о какой-либо профессии с полным основанием сказать, что она легкая? Конечно, нет. Может быть, кому-то и моя профессия кажется сплошным праздником, а между тем это труд, помноженный на труд. Быва-

Живу я у Никитских ворот, и прямо в нашем доме, на первом этаже, находится магазин. Очень удобно, и магазин прекрасный. Работают там симпатичные, приветливые женщины, причем, уверен, приветливы они со всеми, а не только с артистами. Я знаю, что в хороший магазин едут со всех концов города. А по-моему, было бы прекрасно, если бы у каждого из нас расположенный по соседству магазин был и самым удобным, и самым любимым. Сколько времени экономилось бы! Жаль, что такое встретишь нечасто...

— Мы затронули вопрос о важности правильного выбора профессии. А Вы лично полностью удовлетворены своим выбором? Не приходится ли потом жалеть или думать, что в другой профессии Вы могли бы проявиться более ярко?

— Я считаю, что даже в этой профессии я пока еще проявил себя недостаточно ярко и отнюдь не намерен считать, что сделал в искусстве все возможное. Но, безусловно, очень важно, чтобы то дело, которым ты занимаешься, позволило тебе наиболее полно раскрыть себя, реализовать все качества, отпущенные природой. Это удается далеко не всем. Наверное, очень трудно, вступая в жизнь, сразу и безошибочно определить: вот это — мое! Да и нужно ли требовать этого от человека? Я бы вообще поостерег семнадцатилетних говорить о призвании. Переоценка многих ценностей приходит с пониманием жизни. Я ведь тоже не сразу стал артистом. В молодости работал на заводе слесарем. Но тянуло в самостоятельность. И — перетянуло. В 51-м году стал профессиональным артистом. И уж только потом, лет в тридцать, пришло это самое понимание жизни, то есть гражданская зрелость. Это когда хочется снять грим (я говорю о гриме не в узком смысле слова), убрать бутафорию и быть самим собой. Наверное, то же можно сказать о всех профессиях, которые требуют постоянного общения, контакта с людьми. Не надо притворяться, не надо играть роль — надо быть самим собой, быть человеком. Но для этого нужно многое понять, осмыслить.

Некоторые стремятся к внешним эффектам. Вот зал заплотировал, вот он хочется до упаду... Вот, казалось бы, та радость, которую мы дарим зрителю! Нет! Этого мало, очень мало. Настоящая радость, которую мы можем дать, — это радость понимания, радость размышления, радость единения душ. Вы понимаете? Радость открытия высот человеческого духа.

— Многие наши читатели, особенно молодежь, пишут, что тоже больше всего ценят в своей работе общение с людьми.

— Это прекрасно. Только не следует забывать, что общение это бывает разным. Кто-то, наверное, любит находиться в гуще людей, в центре внимания, чтобы покрасоваться, себя показать, а что там вокруг делается — его мало волнует. Люди-то ему как таковые не нужны. Наоборот, мешают: лезут со своими заботами, с вопросами... Стоит такая симпатичная куколка, скажем, в магазине за прилавком и только место занимает... Она не общение любит. Она себя любит.

— А что Вы более всего цените в своей профессии?

— Она тем хороша, что в ней нельзя быть успокоенным, потому что она связана с анализом жизни, а жизнь, как известно, на месте не стоит. И нам нельзя останавливаться. Это как езда на велосипеде: пока крутишь педали — едешь, остановился — упал. Но я не представляю себе другой работы, с ней связываю всю дальнейшую жизнь. Она дает мне главное — постоянное общение, тесный контакт с людьми. Такая же возможность есть и у работников торговли.

Народный артист РСФСР

Евгений ЕВСТИГНЕЕВ:

## «ОБЩЕЕ ДЛЯ НАС — РАДОСТЬ ОБЩЕНИЯ»

этом спектакле. Могу с полной уверенностью сказать, что никакой «каиновой печати» профессии на Нине нет. Она сложный, мятущийся, дышащий свое подлинное «я» человек. Интересный человек. И у зрителей никакого недоумения не вызывает род ее профессиональных занятий.

Но я не могу не согласиться с авторами писем, справедливо протестующими против стереотипа продавца-хамы, продавца-ловкача и т. д. Действительно, пора бы отказать от этого шаблона, он слишком архаичен. Нет «черных» и «белых» профессий, как нет только «черных» и только «белых» личностей.

— Евгений Александрович, ну а если представить такую необычную ситуацию: Вы — руководитель торгового коллектива. Например, директор магазина. По какому принципу Вы стали бы подбирать людей, какие качества искали бы в них в первую очередь?

— Прежде всего назначил бы испытательный срок. Человека сразу не узнаешь, качества его на лбу не написаны. Значит, какое-то испытание практикой просто необходимо. Помимо выявления личностных качеств, такой испытательный срок позволил бы проверить человека на профессиональную пригодность: возможно, при всем его желании у него просто ничего не получится, потому что от природы он вспыльчив, рассеян, нелюдим и т. д. Затем постарался бы определить его амплуа, как выявляем мы его у актеров. То есть постарался бы определить, на каком именно участке торгового процесса должен находиться человек, где бы он работал с большей отдачей, пользой и с большим удовольствием. Ну и, наконец, внешность. Аккуратная, приветливая девушка или женщина за прилавком вряд ли вызовет у кого-нибудь отрицательные эмоции, внутренний протест, раздражение. А ведь случается еще, и нередко, что от первого же взгляда на продавца, на его одежду, на манеру поведения у нас портится настроение.

— Почему Вы ничего не сказали о честности, бескорыстии?

— Это само собой разумеющееся, общечеловеческое качество. Так что никакой «особой» честности продавцу не надо. Однако вопрос не так уже прост, если взглянуть на него в другом

аспекте, конечно, что какие-то роли получаются сразу, когда с первого шага, жеста, взгляда «попадаешь» в образ. Так было, например, с профессором Плейшнером в «Семнадцати мгновениях весны». Но гораздо чаще этому попаданию предшествует долгий поиск и сомнения. А есть роли, которые так и остаются не сыгранными тобою до конца, не принесшими удовлетворения, ибо знаешь: можно и нужно было лучше.

С другой стороны, нельзя столь же категорично утверждать, что представителям других профессий совершенно не приходится испытывать нервную нагрузку, ежедневно перевоплощаться. Мы живем среди людей — значит, без эмоционального контакта не обойтись, и, следовательно, в любой профессии присутствует элемент актерского творчества. В работе продавца он особенно важен, потому что найти общий язык с бесконечным множеством людей очень непросто. В связи с этим мне хочется сказать несколько слов и о покупателях, тем более что сам отношусь к их числу. Мы не должны требовать от продавца невозможного, являться в магазин с видом «ты будь хорошим, а мы будем разными, как уж нам захочется». А ведь так, к сожалению, бывает, и очень часто. Вышел ты утром из дому в плохом настроении, все у тебя из рук валится, глаза на белый свет не смотрят; пришел в магазин — и рывнул: «А ну, ищи со мной контакт, попробуй только не быть улыбочивым!»

Человек высокоорганизованный себе этого не позволяет.

Главное качество подлинно интеллигентного, культурного человека — умение заглянуть вовнутрь себя. Контакт не может быть односторонним: продавец его ищет — и ты ищи, иди навстречу. Мало говорить окружающим: возьми меня. Надо научиться «брать» другого человека. Современная жизнь этого требует: надо уметь воспринимать партнера. Ведь даже космонавты перед полетом испытывают на совместимость, коммуникабельность. Давайте всегда помнить об этом, товарищи покупатели.

— А Вы сами часто бываете в магазине? Есть у Вас любимое предприятие?

— Да, я довольно активный покупатель, как, наверное, каждый мужчина, который не устранился от домашних забот. И довольно постоянный покупатель.