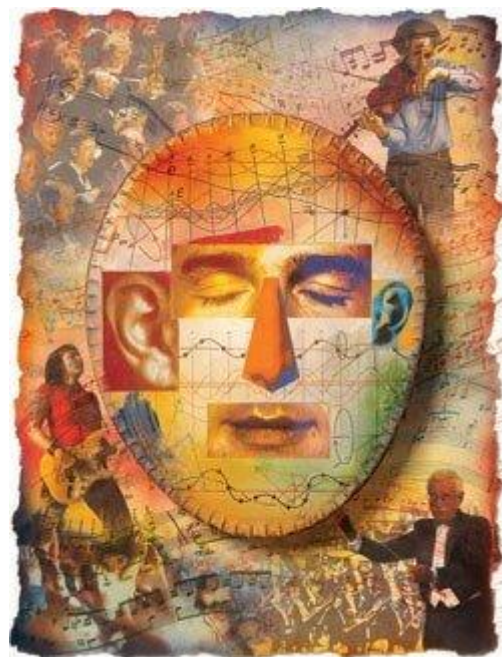


## Личное мнение. Михаил Кучеренко. Август 2015. «Мы – это то, что мы «слушаем». Подводя итоги».

В этом месяце исполняется ровно два года моей колонке «Личное мнение» на Soundex.ru. Когда я её начинал, в голове у меня не было изначально «правильного» решения о её виде и содержании. Однако, чёткое представление о том, что в индустрии High End Audio назрела острая необходимость перемен, заставило меня принять решение о работе над рубрикой, которую я со временем надеялся сделать «правильной». По истечении этих двух лет можно сказать, что появилась ещё одна «методичка», по количеству знаков, эдак, брошюра страниц в триста, которая, на мой взгляд, может вполне послужить в качестве одного из курсов повышения квалификации в нашей области.



Те, кто осилили, хотя бы, среднее образование, надеюсь, отдадут себе отчёт в необходимости приобретения знаний в любой области со стороны нескольких дисциплин. Мой опыт и знания в области организации продаж и маркетинга высококачественного аудио, вкупе с непосредственным личным опытом «по обе стороны прилавка», отнюдь, не претендуют на абсолют, а лишь дополняют системы знаний из смежных областей, будь то, уместные «кликбезовские» курсы, или специализированные гуманитарные или научно-технические дисциплины.

Будучи всего-то лишь одним из возможных (дис)курсов, он, по моей задумке, должен поспособствовать как **всестороннему** освещению темы высококачественного аудио, так и её **всестороннему** обсуждению. Изначально мне хотелось проделать до конца определённую работу. И вот сейчас я почувствовал, что она проделана. Курс прочитан, поэтому можно уйти на каникулы. Длительность этих каникул будет определяться временем для набора достаточного количества новых слушателей на «потоке». Поэтому, когда эти каникулы закончатся, и закончатся ли вообще, пока сказать сложно.

Два года – время немалое, поэтому, подводя итоги, кратко напомню содержание глав этой «методички».

### 1. Август 2013: Введение.

#### [Великая аудиофильская трагедия. CODA.](#)

Тем, кому интересно то, что происходило в последние два с половиной года в нашей индустрии, могут найти соответствующее изложение в моём первом «Личном Мнении», изначально написанном в конце 2012-го года.

Я был искренне удивлён, когда недавно обнаружил, что эту статью просмотрело более 32-х тысяч человек. Что не говори - несомненный успех, при этом, вопреки пессимистичному тону этой статьи (за который я тогда подвергся нещадной критике при её обсуждении на форуме).

## 2. Март 2014:

### Оптимистическая Трагедия. OUVERTURE.

После долгого перерыва на «переваривание» первой статьи, я, всё-таки, решил продолжить на оптимистичной ноте. Основной лейтмотив этого материала – обсуждение двух основных видов приобретаемых знаний: «изолированного» (то есть существующего объективно) и «соединённого» (передающегося от единомышленников к единомышленникам).

По-английски, «соединённое» знание» звучит как «connected knowledge», и отсутствие этого «соединения» в случае взаимного недоверия не позволяет передавать **значительную** часть уместной информации, что, при её отсутствии, со всей очевидностью, должно отрицательно влиять на полноценность конечного результата.

Также и уровень, на котором происходит это «соединение», проще говоря, «какой рыбак, какого рыбака, видит издалека», определяет, в наибольшей степени, и уровень конечного результата.

## 3. Апрель 2014:

### Апрель. Весна...Грачи...Впечатления от Московской выставки

Самый просто написанный мой материал, об апрельской выставке в «Крокусе», видимо, поэтому и вызвавший, судя по обсуждению, и наибольшее одобрение читателей.

## 4. Май 2014:

### Что мы имеем в «активе»?

В этой статье я поделился своими рассуждениями и личным опытом на тему под-уровней High End Audio.

Кроме всех остальных признаков, **необходимым** признаком **бескомпромиссных** систем самого высокого уровня является их индивидуальная настраиваемость, в том числе и через использование «активной» многополосной конфигурации «акустики».

Любая «пассивная» акустическая система без каких-либо «активных» настраивающих компонентов, какой бы дорогой она бы ни была, если только не настроенная

индивидуально с помощью специально изготовленных «пассивных» элементов, является компромиссной по определению, и поэтому не может претендовать на абсолют.

## **5-7. Июнь-Август 2014:**

[MY WAY. Часть 1](#)

[MY WAY. Часть 2](#)

[MY WAY. Часть 3](#)

В этой автобиографической трилогии я, надеюсь, что закрыл для посетителей форума естественно возникшие до этого вопросы по поводу «Кто он такой?!» и «Какое он имеет право?!». Попутно я поделился опытом строительства трёх собственных аудио систем.

## **8. Сентябрь 2014:**

[«Nullius in verba» или «Credent verbo»?! И то, и другое.](#)

Одна из самых абстрактных «глав» «методички», как на тему **индивидуальных** возможностей активно «переваривать» информацию, так и на тему необходимости осознать свою **веру** в нечто большее, чем просто собственное личное мнение.

Так как я считаю институт авторитетов признаком зафиксированных общепризнанных достижений, то в конце этой статьи я предложил читателям привести пять имён, которые они могли бы привести в качестве авторитетов для себя в вопросах аудио (приведя свои пять) и назвать их при обсуждении этой статьи на форуме.

Из почти пяти тысяч просмотревших статью на это сподобились три человека. Как глубокомысленно сформулировал один из участников при обсуждении, вполне возможно, отражая мнение большинства воздержавшихся: «В субъективном аудио могут быть только **субъективные** авторитеты». Могу предположить, так как многие провозглашали это в открытую, что под этими «субъективными авторитетами» они имели в виду только самих себя.

На что я хотел обратить внимание в этой статье, так это на то, что High End Audio в таком случае развалится на микроскопическую пыль сомнительных достижений, и говорить тогда, действительно, будет не о чем.

Так как тогда не кристаллизуется общепринятый **объект** обсуждения, то в таком случае ничего не останется, как переходить на обсуждение атомизированных **субъектов** (то есть «переходить на личности», что очень часто и происходит).

## 9. Октябрь 2014:

### [Smoke Gets In Your Eyes. Поездка на CEDIA-2014](#)

Мой репортаж с сентябрьской выставки CEDIA-2014 в Денвере, штат Колорадо.

Здесь я не мог не удержаться от того, чтобы лишний раз не упомянуть о том, что «новое – не всегда лучшее» и чтобы не посетовать на тему сомнительности, даже с точки зрения их утилитарности, путей развития многих новых технологий, особенно, в области потребительской электроники.

В том числе и новых технологий продаж, при которых **непосредственный** человеческий контакт пытаются сводить к минимуму, и вместо настоящего и доверительного общения, оно заменяется, где можно, и – как, например, в High End Audio – где нельзя, всевозможными прокладками **отстранённости**, замешанными на разнообразных вариациях анонимных суррогатов. В том числе и новомодными «сетевыми».

## 10. Ноябрь 2014:

### [«Даже у «Высокого Конца» может быть нижний конец». Впечатления с WHAT HI-FI? SHOW](#)

Репортаж с российской Хай Энд выставки в гостинице «Iris-Sofitel» и мои соображения на тему того, как позиция «А что, народу нравится...», мешает увидеть то направление, куда же, всё таки, должен быть направлен «(Высокий) Конец».

## 11. Декабрь 2014:

### [«R.I.P.: Харри Пирсон \(1937-2014\)»](#)

Некролог на смерть Харри Пирсона, создателя и многолетнего главного редактора журнала «The Abso!ute Sound», который, как никто, заложил основы идеологии High End Audio, его «языка» и его «Устава».

Он был один из тех, кого, с точки зрения высококачественного аудио, можно было бы назвать «Истиной в последней инстанции».

## 12. Январь 2015:

### [О пользе самолечения головы – по результатам Фестиваля Любителей Персонального Аудио «Loudhead».](#)

Репортаж с выставки портативного аудио «Loudhead-2014» и описание моего собственного проекта создания ушных мониторов на основе динамиков, использующих конструкцию балансных арматур.

По моему мнению, есть все признаки того, что в будущем высококачественное аудио переместится в домен портативного использования. Так как определяющее значение имеет не столько тип реализации аудио системы, будь то комнатная или портативная, сколько чистота намерений создателя и степень их реализации.

В этой статье я пытаюсь описать в деталях, в каких, конкретно, направлениях это может происходить в случае «портатива».

Заинтересовавшись моей разработкой, американский журнал WideScreen Review взял у меня пространное интервью на эту тему, которое опубликовано в июль-августовском номере этого журнала за этот год (номер 198). Также пару месяцев назад мне позвонил молодой человек, который закончил «Бауманку» ровно по такой же специальности («Квантовая электроника»), которая стоит в моём дипломе от МИФИ. В данное время он работает в Вене в «Photonic Institute». Он где-то услышал о моих наушниках и очень захотел их прослушать будучи по делам на несколько дней в Москве.

Воистину, Пути Господни Неисповедимы – распрощавшись со своей специальностью много лет назад, я совсем не ожидал возобновившегося интереса к собственным разработкам со стороны своих бывших коллег...

### **13. Февраль 2015:**

#### **[«Чем Бы Дитя Не Тешилось...» Репортаж с выставки CES 2015](#)**

Мой репортаж о самом главном, с точки зрения High End Audio, событии года – выставки CES-2015 в Лас Вегасе.

Почему цены на новое оборудование «выше крыши», которая, у производителей, вдобавок, похоже, совсем съехала? В этой статье я пытаюсь дать свои ответы на эти вопросы.

### **14. Март 2015:**

#### **[Отличное – враг хорошего?](#)**

Этот материал идёт вкупе с последующим.

Данная статья посвящена одному из двух основополагающих принципов High End Audio – «The Law of Diminishing Returns», то есть «Закону об обратной отдаче».

В ней я пытаюсь обратить внимание читателей на то, что, если **правильно** его понимать и использовать, то при совершенствовании собственных аудио систем, можно всё время оставаться на линейном участке нарастания качества звука от вложенных сил, времени и ресурсов.

Что может достигаться только привлечением **новых идей**, а не от бесконечной «полировки старых паровозов».

## **15. Апрель 2015:**

### [Omission but not Commission: лучше меньше, да лучше.](#)

Идущая следом за предыдущей статья по поводу второго основополагающего принципа High End Audio – «Omission but not Commission», то есть «Лучше чего-то не доложить, чем переложить».

Это – история о том, как изначально справедливо провозглашаемый приоритет разрешения аудио системы над её широкополосностью для «Хай Эндного» приложения выродился со временем в вопиющее отсутствие полноценности звука.

И как это положение, на мой взгляд, можно попытаться исправить.

## **16. Май 2015:**

### [Рождённый ползать, летать не может – впечатления с Московской Выставки HiFi and High End Show -2015](#)

Любая аудио выставка, в том числе обсуждаемая в этой «главе» российская аудио выставка в «Аквариуме», позволяет увидеть временной срез процессов, происходящих в нашей индустрии.

То, что было видно в этом году, не утешительно. Тем не менее, жизнь продолжается, и, чтобы началось что-то новое, должно полностью закончиться старое.

Соответственно, в данный момент мы вошли в период «нейтральной зоны», когда полностью дезориентированные старые типы покупателей, старые типы продавцов и старые методы продаж показали на этой выставке последние признаки жизни.

## **17. Июнь 2015:**

### ["Но мы выбираем трудный путь" - В чём смысл аудио альпинизма?](#)

Эта «глава», в контексте перехода High End Audio на следующую ступень развития, на мой взгляд, имеет огромное значение, так как пытается нас заставить задуматься над основными причинами нашего увлечения «звуком».

Какие наши потребности «по жизни» мы удовлетворяем с помощью слушания музыки на особо качественной технике?

Чем определяется уровень её качества?

Где нам стоит остановиться при её совершенствовании?

И зачем нам двигаться всё выше и выше по направлению к самому высокому «Концу»?

Чтобы High End Audio продолжил существовать для нового поколения потенциальных аудиофилов, наша индустрия должна дать чёткие и понятные ответы на эти вопросы.

Здесь я попытался дать свои.

## **18. Июль 2015:**

### **Где находятся «точки невозврата» в «точках не возврата»? Взгляд с той стороны аудио прилавков.**

В этой «главе» - моё видение ситуации с организацией продаж высококачественной аудио техники.

Каста «продавцов» и каста покупателей чётко, как в Индии, не определены. Так как «проклятые» «продавцы» у кого-то, же, покупают свой товар! И со своей позиции, но уже в качестве покупателя, они видят всё те же порядки.

А «белые и пушистые» покупатели, также, вынужденные время от времени кому-то, всё-таки, продавать что-то своё, имеют возможность увидеть ту же перспективу, но уже как «продавцы»...

Эта нездоровая классовая ненависть заслоняет тот факт, что в данном симбиозе благополучие одних неразрывно связано с благополучием других. Конечно, последнее верно только в том случае, если такое благополучие в чьём-то мозгу неразрывно ассоциируется с положительной и актуальной динамикой личного развития в аудио, а не только с вытаскиванием потёртых коробок «за дёшево» из ворот старого гаража. Так как, по большому счёту, все мы, хоть, и по разные стороны аудио «баррикад» – одни и те же. Другое дело, что в любой ипостаси есть хорошие примеры и плохие.

Главное, как и при овладении любым мастерством, научиться из хороших примеров делать для себя хорошие и продуктивные выводы.

## **19. Август 2015: Заключение.**

(Здесь)

Зная о моих личных предпочтениях в аудио, мой добрый приятель/аудиофил, по прочтению одной из моих статей задал мне недавно вопрос: «Что, тогда, в твоём случае, получается «лечение всех одной таблеткой»?!».

Подразумеваю при этом мою, якобы, однозначную убеждённость в правильности тех или иных решений «на все случаи жизни».

Я ответил ему, что, конечно же, нет. Я мало того, что никогда не настаивал в своих «Личных Мнениях» на «лечении» всех подряд в аудио «одной таблеткой», но тем более не настаивал на своей «одной». Везде, где мог, я в своих материалах пытался всячески избегать проявлять свои личные предпочтения среди аудио-производителей и дилеров.

Тем не менее, продолжая эту вполне уместную аналогию, я бы добавил, что, на самом деле, в своих статьях я пытался обратить внимание на, во-первых, необходимость основательно определиться с своими «симптомами», во-вторых, осознать пользу от системы глубоких знаний и чужого опыта, в-третьих, понять вред от самолечения, и, наконец, поняв необходимость обращения к **«своему»** специалисту, этого, своего, специалиста, на основании всей предварительной подготовки, попытаться правильно найти.

Алгоритм этого поиска может быть сосредоточен как на специфичных деталях, так и на общих впечатлениях от причастных к этому поиску людей, причём в моей аудио биографии последний метод с самого начала имел как гораздо большее значение, так и проявил гораздо большую эффективность.

Если подобные алгоритмы использовать для оценки моей профессиональной деятельности, то, как в моих статьях на форуме, так и в, например, опубликованной, как нельзя, кстати, месяц назад статье [Александра Экономова «История. Почему я люблю Pink Floyd»](#) есть вся необходимая информация.

Было бы ещё лучше, если бы все основные профессионалы нашей индустрии, **с целью прояснения своей личной позиции**, также регулярно писали такие развёрнутые и полноценные **собственные** материалы, при этом не прибегая к услугам посредников и посторонних «специалистов».

Подобными алгоритмами оценки личностных свойств и интересов я сам всегда пользовался, как для определения предстоящего уровня своего увлечения, так и для определения подходящего источника продуктов для его реализации.

Понимая, что «яблочко от яблоньки далеко не падает» - например, все видели лица директоров известных, особенно российских, поп-звёзд – точно также, **уровень** рассмотрения задач у конкретных аудио производителей не только в значительной степени определяет их постановку, но и ведёт к соответствующим решениям.

Общаясь с многими из них напрямую, я раз за разом убеждался в соответствии их человеческих качеств и устремлений внутренним свойствам их продуктов. Абсолютно то же самое можно сказать и о дальнейших звеньях цепочки вниз от этих производителей – о дистрибьюторах их продукции, дилерах её представляющих, и, в конечном итоге, если все их задачи решены правильно, то и о самих её покупателях.

Поэтому в любом конкретном случае, для правильной постановки задачи и, соответственно, наикратчайшего пути её решения, нужно, в гораздо большей степени сосредоточиться на предварительном тщательном анализе свойств менталитета потенциальных «продавцов», их интересов, уровня их компетенции и заслуг, и гораздо меньше на анализе всевозможных, только на первый взгляд значительных, а на самом деле, существенно менее значительных, технических и прочих деталей.

Выступая много лет, на уровень выше, чем «обычные» покупатели, в качестве покупателя, но, уже, у «продавцов»-производителей, могу сказать, что там происходит



абсолютно такие же процессы. И могу с полной ответственностью сказать, что крайне редко какое-либо из их «яблочек» попадает в неподобающие или чужие руки вдалеке от их «яблоньки».

Соответственно, чем больше материала для подобного анализа, тем более продуктивные результаты о характере деятельности тех или других компаний и специалистов можно получить. То, что я проделал на протяжении этих двух лет на Soundex.ru, и то, что только что сделал Саша Экономов – это та работа, которая изначально должна была бы быть частью постоянной деятельности «продавцов» любого уровня. На мой взгляд, проходящая регулярно, она сильно бы поспособствовала прояснению того сумбура, который, вне всякого сомнения, мешает принятию осмысленных решений покупателями.

При искреннем изложении собственных позиций, убеждений и интересов, на основании подобных материалов, всем бы тогда стало намного понятней, кто, условно, говоря, «к нему», а кто – «ко мне». Именно поэтому я вдвойне благодарен Экономову за его, очень своевременное, подтверждение данного тезиса.

Как бы тривиально не звучало последнее, но мой профессиональный опыт в аудио последних двадцати лет указывает на то, что, по ряду причин, в том числе из-за нежелания или невозможности производителей и всевозможных «продавцов» выступать «с открытым забралом», всё, как правило, происходит совсем **по-другому**.

За истекшие два года, через подробное освещение разных аспектов своей профессиональной деятельности и личного опыта аудиофила, я пытался с разных сторон обратить внимание читателей на, во-первых, то, как «по-другому» это происходит, во-вторых, на мой взгляд, почему и, в-третьих, как эту ситуацию можно было бы исправить.

Попутно я пытался излагать уместные общие вопросы, а также предлагать более продуктивные методы получения высоких достижений в аудио.

Как известно, «учиться никогда не поздно», поэтому ничто не мешает любому любителю «звука», приобретая новые понимание цели, опыт и знания, начинать, раз за разом, очередной проект, что я сам делал не один раз.

Переходя, как в «Детском мире» с этажа на этаж, с одного уровня развития в аудио на другой.

Единственные вещи, которые могут препятствовать этому процессу, кроме непреодолимых обстоятельств – это, либо, отсутствие самой потребности дальнейшего развития, либо, непонимание в каком направлении нужно развиваться, либо, в конечном счёте, собственная лень.

Если в первом и последнем случае всё ясно и вопрос можно закрывать, то в определении пути дальнейшего развития в аудио роль менторов, или, попросту говоря, авторитетов, как примеров для подражания, источников вдохновения и кладези бесценных опыта и знаний, переоценить просто невозможно.

Погрязнув в малозначительных и субъективных деталях, рассмотрение аудио перестало «из-за деревьев видеть лес». В своих «Личных Мнениях» я пытался восполнить этот

пробел и поразмыслить на тему более общих вопросов, лежащих в основе нашего общего увлечения.

Парадоксально, но с глубокоуважаемой Марией Савиной мы окончили один факультет МИФИ – Экспериментальной и Теоретической Физики, где она, судя по всему, окончила кафедру Теоретической Физики, а я - более «экспериментальную», Физики Твёрдого Тела.

Парадоксально потому, что в аудио журналистике мы поменялись с ней местами: она проявила до сих пор себя как больше практик-«экспериментатор», а я – как оказалось, стал больше «теоретиком». Как мне представляется, такое положение, по-видимому, может быть связано с разными целями и задачами, которые мы с ней решаем с помощью High End Audio, в том числе по отношению к нашим сильно отличающимся предпочтениям в музыке.

Имея возможность самореализации в своей основной профессии, по-видимому, она не нуждается находить в аудио те уровни дальнейшего совершенства, приблизиться к которым можно только подготовив для этого, как и в «её» физике, некую теоретическую базу. Пишу это, отнюдь, не в укор кому-либо, а только для того, чтобы пояснить причину появления значительной части материалов в моей колонке.

А также немного оправдаться по их форме...

Так как High End Audio стоит на стыке техники и искусства, то, на мой взгляд, будет уместно привести цитату из недавно попавшегося мне на глаза интервью философа и историка культуры Михаила Ямпольского на тему природы **современного** искусства и роли зрителя в нём:

«... люди все менее приспособлены к чтению длинных линейных нарративов...привыкли к короткой форме, к мозаическому конструированию каких-то информационных объектов, в которых они хотят двигаться туда-сюда по **собственному** желанию».

К сожалению или к счастью, но в смысле **современности**, эстетика аудио искусства, по крайней мере, на данный исторический период, вряд ли, может быть причислена к разряду современных направлений. По этой причине, хочешь - не хочешь, но полноценное теоретическое описание современного High End Audio всё ещё вынуждено опираться на старые традиции искусства, когда для передачи законченной мысли предоставление возможности читателю «мозаически» снова «туда-сюда по собственному желанию» пока не предполагается.

«Мозаически»-же шарахающимся по Интернет ресурсам хочу только напомнить про известную мантру по поводу социальных сетей: «Если ты – не покупатель, то ты – товар». То есть, если ты не платишь за доступ к информации, то тогда какой-то рекламодатель, которому, «считая по головам» продают посетителей ресурса, платит за тебя.

Тогда будет естественно предположить, что если «кто платит – тот и заказывает музыку», то предоставленная «бесплатная» информация может быть не обязательно той, которую **ты** ищешь.

Это не означает, что в море информационного планктона мы не можем питаться «Золотыми Рыбками». Отнюдь... это просто означает необходимость каким-то образом

сэволюционировать в информационной пищевой цепочке на какое-то количество уровней вверх.

На тему того каким, же, таким, образом, можно так «сэволюционировать», я и пытался, время от времени, поразмышлять в своём «Личном Мнении».

Как говорят, мы – это то, что мы «едим». Подразумевая под этим также и то, о чём мы думаем и переживаем, что мы чувствуем, видим и слышим. А в нашем случае, я добавил бы, и то, что мы «слушаем»...