

Я не верю в любовь с первого взгляда!

Интервью Михаила Кучеренко с Гарри Пирсоном,
главным редактором журнала The Absolute Sound

Аудиомагазин, 1 / 2007

М.К.: По мнению всех без исключения заметных в мире High End Audio личностей, именно вы стояли у его истоков. Итак, расскажите, как все начиналось?

Г.П.: Индустрии High End предшествовала, как известно, High Fidelity, которая оформилась в 50-60-х годах 20 века. А до этого на рынке присутствовали в основном довольно примитивные устройства «консольного» типа (все в одном – проигрыватель, усилитель, приемник, динамики) или наборы деталей, из которых энтузиасты сами что-то собирали. Однако по окончании Второй мировой войны освободилась огромная армия инженеров, получивших в военном секторе высочайшие навыки и пытавшихся теперь применить их в бытовой сфере. Их усилиями рыночные пустоты быстро заполнились. А о том, что индустрия Hi-Fi стала оформляться в отдельную развитую отрасль, свидетельствует появление печатных изданий коммерческого толка, которым предшествовала масса журналов для энтузиастов типа «Сделай сам». К началу моей активности я стал свидетелем появления одного из первых коммерческих журналов – Hi-Fi Review, который затем превратился в Stereo Review, а еще позже в Stereo&Video Review. Существование таких изданий стало обеспечиваться вливанием больших средств крупных компаний – производителей техники, которые таким образом рекламировали свою продукцию. Процесс срастания с капиталом усугубился с появлением на американском рынке крупных японских компаний, с которыми пришли по-настоящему большие деньги. Казалось бы, пресса полностью оказалась подавленной производителями, но тут произошло событие, вызвавшее в тихом болоте настоящий шторм. В конце 60-х появился журнал Stereophile, и в нем была опубликована рецензия Дж. Г. Холта на широкополосные электростатических АС KLH-1. Автор тщательным образом проанализировал не только сильные, но и слабые стороны колонок, чем поверг в шок и читателей, и издателей других журналов, и самих производителей техники, которые были уверены, что у них давно «все схвачено». Это дало толчок к возникновению нового подхода как в журналистике, так и в конструировании и позиционировании техники Hi-Fi. На смену «консольным» устройствам стали приходить «Separates»



– блочные усилители, предусилители, проигрыватели с магнитофонами, колонки. Собственно, это и была техника Hi-Fi – следующий, более высокий уровень качества, определяемый в основном раздельностью функциональных блоков, из которых можно было собрать неплохую систему при наличии определенных навыков и везения.

Теперь о себе. Сколько я себя помню, музыка всегда была для меня обильным источником эмоций и убежищем от реального мира, в который я вписывался с трудом. Музыка буквально спасала меня множество раз во времена душевного дискомфорта, давала мне энергию или полностью «растворяла» в себе, когда звучали произведения Игоря Стравинского. Помню, как в 12 лет я вставал на стул, чтобы дотянуться до проигрывателя, и что тогда у нас были колонки Klipsch. Именно страсть к музыке пробудила во мне интерес к аппаратуре. Но, поскольку я все время ходил на концерты, у меня в ушах был эталон живого звучания, а домашняя техника неизменно разочаровывала. Собственно, это и подвигло меня на попытки приблизить домашнее звучание к живому, сделать так, чтобы аппаратура, которая дает возможность слушать любимую музыку, вместе с тем не стояла бы между мной и музыкой. И, поскольку начало моей карьеры было связано с издательской деятельностью, я подумал: а почему бы мне не сделать свой собственный журнал? Вокруг меня не оказалось тех, кому я мог бы полностью довериться,

сведя свою роль к редактированию чужих материалов. Поэтому, создав свой журнал The Absolute Sound, мне пришлось самому разрабатывать концепцию издания, изобретать новую систему ценностей и ориентиров, а также новую терминологию, способную эти ценности отразить и сопоставить между собой, и понятную не только мне, но и читателям. Действительно, что должно быть мерилем качества звучания аппаратуры?

Лабораторные измерения, сравнение с некоей эталонной системой? Я пошел по другому пути, который, как мне представляется, позволяет в известном смысле абсолютизировать качество звука: звук домашней системы сопоставляется с живым звучанием настоящих инструментов на концерте, и степень приближения одного к другому и есть то самое абсолютное мерило качества системы. Все другие подходы, на мой взгляд, либо заходят в тупик, как в случае с электрическими параметрами, либо уводят в сторону субъективизма.

Журнал освещал только самые значительные достижения аудиотехники, оставляя за рамками средние и тем более посредственные изделия, которые для нас как бы не существовали вообще. Я был лично знаком со многим инженерами и владельцами предприятий, производящих аппаратуру, и читал все без исключения, что печаталось в СМИ. Все это давало уверенность в том, что «рука на пульсе», что журнал полностью в теме и следует своей концепции. Тогда же нашлось и

определение нашей области интересов – High End. Хотя, надо сказать, этот термин применялся до нас в далеко не самом приличном смысле, существовали даже реальные продукты, относящиеся совершенно к другой области интересов и продававшиеся в интим-шопах. Предстояло в определенном смысле «отмыть» понятие High End, адаптировав его для наших целей как максимально емкое, лаконичное и вряд ли оставлявшее надежду найти ему достойную альтернативу.

Следующий ключевой момент в истории High End Audio – выпуск 901-й серии АС фирмы Bose, собравшей обильный урожай восторженных рецензий во всех профильных журналах. Только почему-то нигде не было написано о том, что эти колонки с девятью динамиками в акустическом оформлении «закрытый ящик» для нормальной работы требовали очень мощного (Ватт на 700) усилителя, способного справиться со сложной нагрузкой, а именно – с замысловатой кривой импеданса и большим количеством излучателей.

Надо сказать, что ламповые усилители в это время быстро сдавали свои позиции, уступая место более технологичным и дешевым транзисторным, но транзисторная технология была сырой и не обеспечивала высокого качества. С появлением же Bose 901 появился запрос на мощные и к тому же качественные транзисторные усилители, которые по понятным причинам не могли быть дешевыми. Вообще, акустика на тот момент находилась на значительно более высоком уровне развития, чем усилительные устройства.

М.К.: Если вы определили Hi-Fi как блочные устройства, пришедшие на смену «консольным», то что же такое в двух словах High End? И не явился ли на самом деле подобный переход от единого к частностям в определенном смысле «выстрелом себе по ногам», поскольку вместо законченного продукта с изначально согласованными элементами пользователь получал в руки разрозненные компоненты полуфабрикаты, из которых предстояло собрать нечто, пройдя через стадию выбора, который не всегда мог быть осознанным и соответственно удачным?

Г.П.: Переход к раздельным компонентам, несомненно, прогрессивен. И в нем гораздо больше положительного, чем отрицательного. А High End – это также «Separates», но уже на другом качественном уровне: хоть и раздельные, компоненты Hi-Fi еще не были достаточно хорошими для того, чтобы и собранная из

них система могла удовлетворить самые высокие запросы. Но и в High End Audio вы не найдете ни одного производителя, который способен сделать каждый узел системы так же хорошо, как и его конкуренты. Поэтому либерализация пользовательского выбора дает возможность получить намного более высокий результат, комбинируя в одной системе лучшие «разрозненные» компоненты.

М.К.: И все же не является ли переход от «консолей» к производству раздельных компонентов попыткой производителя переложить ответственность за конечный результат на потребителя?

Г.П.: Я убежден, что миссия любого производителя – делать то, что у него хорошо получается. А ответственность за конечный результат должна делиться между производителем отдельных компонентов, потребителем и, конечно, такими изданиями, как наше. Для этого ведь мы, собственно, и существуем, чтобы покупатель не остался один на один с кучей разрозненных блоков, чтобы он мог сделать осознанный выбор с нашей помощью. Конечно, у любой медали две стороны, и либерализация выбора здесь не исключение. Да, возможен и отрицательный результат, но зато неизмеримо возрастают шансы и на успех, недостижимый с «консолями». В качестве примера могу привести мою собственную систему: акустика Nola Grand Reference (четыре «башни» внушительных размеров), немецкие усилители ASR, проигрыватель винила VPI. Ни одна компания в мире не в состоянии произвести такую систему в готовом виде. В некотором роде ее производителем являюсь я сам, поскольку я собрал ее из компонентов, которые считал лучшими в контексте данной системы.

М.К.: Кого из производителей вы считаете пророком High End Audio?

Г.П.: Пионерами зарождавшейся индустрии High End Audio я бы назвал компании Audio Research и Magnepan. Их изделия поражали выразительностью звучания, новым уровнем передачи музыкального содержания, совершенно недоступным для той аппаратуры, которая имела на рынке до них. Если дополнить список тех, кому удалось перевести качество своих продуктов в принципиально иную плоскость, можно назвать Dahlquist и Vandersteen Audio. Кстати, в компании Dahlquist начинал известный разработчик акустики Карл Марчисотто, впоследствии создавший множество замечательных моделей АС Alon (позже Nola). Этот великий новатор вместе с Джоном Далквистом в буквальном

смысле вытряхнул динамики из ящиков, оставив лишь басовый излучатель в привычном оформлении, а прочие расположил поверх в открытом пространстве. До него никто не решался на такой шаг, опасаясь акустического короткого замыкания из-за противофазности излучений передней и тыльной сторон диффузора (которое на самом деле проявляется только в области низких частот). Звучание этих АС напоминало звучание электростатов Quad.

Мы в нашем журнале выработывали свою терминологию во многом на основании знакомства с такими уникальными изделиями, как колонки Dahlquist. Их звук, в частности, был назван «открытым», но не из-за открытых динамиков, а в связи с открытостью динамически, свободной и легкостью выражения тонких музыкальных нюансов.

Следующим знаковым именем, безусловно, является Mark Levinson. Для этой компании наш журнал был первым, где они разместили свою рекламу. Технические решения, использованные при создании мощных транзисторных усилителей Mark Levinson, на тот момент были столь же беспрецедентны, сколь и их высокая цена.

М.К.: Можно ли говорить о том, что вы разорвали некий порочный круг, сняв вопрос, что было раньше, как курица или яйцо: специализированная пресса, создающая некую идеологию, на основе которой конструируется аппаратура, или, наоборот, аппаратура, создающая прессу, которая доносит до покупателя заложенную в ней идеологию?

Г.П.: Именно так! Подстегивая события журнальными публикациями, мы воздействовали не только на читателей, но и производителей. В их среде возникло новое поколение, которое впоследствии сформировало целую индустрию High End Audio. Взять хотя бы основателя Audio Research Билла Джонсона. На момент, когда появился наш журнал, он работал продавцом грампластинок, а в своем гараже паял усилители. Но кто об этих усилителях мог бы узнать, если бы не наш журнал? Кто бы узнал о том, что на рынке появилось новое, революционное предложение? Надо сказать, что на тот момент на рынке появлялись не только очень дорогие, но и относительно доступные усилители высокого качества, вписывавшиеся в ценовые традиции Hi-Fi. До сих пор эта аппаратура звучит волшебным и до сих пор она востребована, теперь уже как «аудио-антиквариат». И, что интересно, самыми яркими охотниками на не

являются японцы, завоевавшие в скором времени рынок и вытеснившие Audio Research, McIntosh и другие замечательные бренды. Сейчас первые версии усилителей Audio Research в Японии стоят в 10-20 раз дороже их изначальной цены, и практически все они уже осели там в частных коллекциях.

М.К.: Чем можно объяснить феномен превращения старых моделей аппаратуры в антиквариат?

Г.П.: Многие из этих моделей абсолютно уникальны и даже неповторяемы на современном этапе развития в связи с глобальными изменениями в материалах, технологиях, инженерном подходе. Причем даже самими компаниями, не говоря уже о других. И многие винтажные изделия тех лет до сих пор во многом превосходят современные аналоги. В этом плане остается сожалеть, что мы до сих пор не уделяем должного внимания созданию «пантеона героев» нашей индустрии. Имена людей, стоявших у истоков High End Audio, должны быть у всех на слуху, для них, пока не поздно, должны быть открыты страницы всех специализированных изданий, чтобы у новых поколений пользователей формировались правильные представления о нашей сфере деятельности и об истинных ценностях, чтобы обеспечивалась преемственность традиций.

М.К.: В определенном смысле то, за что вы ратуете, это «институт менторов». Я получал свое физическое образование в условиях, когда существовало разнообразие школ, возглавляемых авторитетами науки, чье мнение считалось незыблемым и воспринималось нами как руководство к действиям. И в нашем институте часто устраивались встречи с известными профессорами, академиками и даже лауреатами Нобелевской премии в неформальной обстановке, в ходе которых по большей части не обсуждались конкретные вопросы физики, а самые общие темы. И студенты получали возможность проникнуться менталитетом, мировоззрением выдающихся умов. Что же касается аудиопрессы, как мне кажется, она очень часто самоустраняется в ситуациях, когда возникают дискуссии между носителями традиций High End Audio и никому не известными «деятелями прилавка», чье мнение ничем, кроме собственных амбиций, не обосновано. Подобный плюрализм может натолкнуть читателей на мысль, что если так, то и их собственные представления о «плохом и хорошем» в нашей области могут иметь такой же вес, как и мнения признанных

авторитетов. Мне кажется, это та проблема, с которой журналы должны были бы разобраться с максимальной добросовестностью.

Г.П.: Полностью согласен. Очень часто что по какому-то определенному вопросу не может быть двух верных мнений, а существует только одно. И это — обобщенная позиция, в отличие от «демократического паритета мнений», равнодействующая которого равна нулю. К сожалению, наша аудиопресса устраняется от подобных дебатов, только делая вид, что она сохраняет при этом полнокорректный нейтралитет и позицию рефери, беспристрастно наблюдающего за схваткой со стороны. На самом деле это элементарная трусость. Журналы боятся испортить отношения с корпорациями, на содержании у которых они находятся, боятся прослыть недостаточно лояльными по отношению к рекламодателям. Часто журналист, материалы которого на ура воспринимаются читательской аудиторией, страдает за свою честность, испытывая давление инвесторов через редакционный аппарат.

Особое место в системе взаимоотношений журналиста, редактора, инвестора и читателя занимают возможные разночтения, возникающие из-за недостаточно конкретного изложения мысли. В этом плане ключевым моментом для нашего журнала явилась выработка строгой терминологии, исключающей такие разночтения, не убивая стилистической индивидуальности журналистов, и дающей возможность однозначно определять предметы и явления, о которых идет речь. Корректный язык — гарантия того, что нас не обвинят в попытках что-то сплести, обойти или завуалировать в угоду той или иной заинтересованной стороне.

Комментарий Михаила Кучеренко

С чего начинается «Родина» для аудиофилов?

Если не брать в расчет процесс музыкального становления их кумиров (и географию), то, наиболее вероятно, с этапа звукозаписи. Поэтому в прошлом году (см. **AM №№ 1–6** за 2006 год) мы провели серию интервью с некоторыми из крупнейших современных звукорежиссеров в попытке установить диалог со «смежниками», чтобы, наведя с ними «мосты», воспользоваться их опытом и знаниями для переосмысления представлений, сложившихся в *high end audio*.

На протяжении этих интервью было видно, что если по многим направлениям наши цели и задачи были сходными, то способы их достижения и решения часто сильно различались. Тем не менее, лично для меня ценность этого общения очевидна в силу свежести взгляда на наше увлечение качеством звука

— взгляда, отличного от традиционного рассмотрения в аудиопрессе.

Расхождение в трактовке многих вопросов требует, на мой взгляд, «перекинуть мяч» на наше поле, предоставить слово основным игрокам нашей индустрии, в ряду которых, по общему мнению, первым должен быть Гарри Пирсон.

Начав издавать в 1973 году свой журнал **The Absolute Sound**, он не только ввел в обращение сам термин *high end audio*, но и заложил идеологические основы этого нового направления в аудиотехнике, попутно разработав новый язык и систему ценностей.

Скажу честно, мне очень повезло. Пирсон имеет репутацию затворника, крайне редко «тусуется» и очень неохотно идет на контакт (особенно с собратьями по цеху — и причины этого, мне кажется, видны из некоторых пассажей в интервью). Как ни странно, для **АудиоМагазина** он сделал исключение. Может, свою роль сыграло его приятное удивление качеством издания (я вручил Гарри несколько номеров журнала); также, чтобы немного «подмазать», я подарил ему очень редкий коллекционный *box-set* — о семнадцати дисках! — Людмилы Зыкиной, горячим поклонником которой Гарри является (слова из ее песни он даже как-то вынес в качестве эпиграфа на один из номеров своего журнала).

Надо заметить, что, несмотря на всевозможные пертурбации с **Absolute Sound** последних пяти лет (в частности — приостановку издания на некоторое время и переход собственности на журнал от самого Пирсона к одному из новоявленных компьютерных «баронов», который после выхода на пенсию в расцвете творческих сил вспомнил о своем увлечении *хай-эндом*), среди настоящих аудиофилов и в ряду аналогичной прессы этот журнал в наибольшей степени сохранил как свою репутацию, так и влияние по всему миру.

Причиной этого является сила и неординарность личности создателя журнала. Именно благодаря своей смелости и независимости суждений он смог разорвать порочный круг «курицы и яйца», запустив механизм индустрии *хай-энда*, когда все условия для этого созрели, но когда нынешний президент **Audio Research** Билл Джонсон все еще был «на побегушках», продавая грампластинки (кто-то может вспомнить позабытые школьные уроки о роли личности в истории и теории революционной ситуации). Для понимания же нынешнего состояния *high end audio* достаточно посмотреть, как такие персоналии, как Пирсон, превратились из «рупоров» в затворников, — чтобы сделать соответствующие выводы.

Комментировать высказывания своих коллег (особенно таких классиков, как Гарри), для меня гораздо сложнее, чем звукорежиссеров — так как, во-первых, они самодостаточны в контексте аудиофильного **АудиоМагазина**, и их не надо интерпретировать, перенося на другое идеологическое поле; во-вторых, язык профессионального журналиста оставляет гораздо меньше маневра для толкования, чем в случае «работяг» из студий звукозаписи; и, в-третьих, — потому что, чего греха таить, мои воззрения изначально сформированы под сильным воздействием того же Пирсона.

Мое прослушивание домашней системы Гарри Пирсона было очень запоминающимся и поучительным, но прервемся в этом самом интересном месте для рекламы... ■

М.К.: Не могу не разделить вашего трепетного отношения к языку, который должен обеспечивать точность выражения мыслей и идеологической платформы, а не только служить средством окологумного изложения впечатлений эксперта. Наверное, вы согласитесь с тем, что, читая рецензии во многих аудио изданиях, часто бывает невозможно понять, о каких колонках или усилителях идет речь: за 200 или 200 тысяч долларов? И только заглянув в табличку с параметрами, где приводятся габариты, вес и прочие характеристики, можно косвенно определить, о каком «калибре» аппаратуры идет речь!

Г.П.: Абсолютно верно! И для нашего журнала процесс выработки терминологии и лексики, я бы сказал, явился наиболее критичной стадией становления. Но я считаю, что мы прошли ее удачно. У нас есть свой, оригинальный стиль изложения, дающий возможность читателю легко ориентироваться в технических аспектах (притом, что мы никогда не занимались измерениями), расширять свой кругозор и делать обоснованный выбор, отталкиваясь от своих приоритетов и предпочтений и с помощью наших публикаций.

М.К.: Мы снова коснулись темы либерального выбора, право за которым остается у потребителя, но ответственность за который должны нести также производитель. Может, есть смысл не сбрасывать со счетов и «третью сторону», причастную к процессу – дилеров?

Г.П.: Да, дилеры также играют важную роль. Но, к сожалению, в наше время эта роль стала менее значимой. Дилеры в погоне за уровнем продаж все чаще делают ставку на второстепенные факторы, например «интерьерность», «сексуальность» дизайна аппаратуры, степень привлекательности для аудиофильских жен и прочую чушь вместо того, чтобы сконцентрироваться на основном – звуке. К тому же, они слишком увлечены инсталляциями домашних кинотеатров, у них не всегда доходят руки до настоящего звука, они мотивированы на продвижение той техники, которую на данный момент им нужно поскорее продать или с которой они получают больший процент. Доверия к дилерам со стороны покупателей практически отсутствует. Но, возможно, поэтому людям и нужны такие издания, как наше, играющие роль независимых арбитров.

М.К.: По поводу независимости тоже есть определенные сомнения. Читатель видит, как много рекламы в журналах, и понимает, что журнал, существующий на деньги рекламодателей, не может быть полностью свободен от давления...

Г.П.: В одном из первых выпусков The Absolute Sound я в своей редакционной колонке заявил, что собираюсь сделать журнал абсолютно свободным от рекламы. Реакция читателей последовала незамедлительно: в редакцию посыпались сотни писем с требованиями оставить рекламу! Оказывается, для многих

читателей реклама – это самое интересное! Очень сложно выдержать баланс между независимостью экспертных мнений и пожеланиями рекламодателя. Сложно выработать такую рекламную политику, которая этот баланс обеспечила бы. У нас редакционная часть и рекламный отдел максимально отделены друг от друга, можно сказать, что это две отдельные компании.

М.К.: Когда я учился в институте, в учебниках по физике не было рекламы. Не кажется ли вам, что если бы она там была, это могло бы привести к пересмотру фундаментальных законов физики?

Г.П.: Согласен. Вызвать доверие читателя даже к самым честным рецензиям, которые перемежаются рекламой, непросто. Но, во-первых, рекламная политика, о которой я уже сказал, помогает, а, во-вторых, сама концепция журнала такова, что читателю нет нужды доверяться частному мнению того или иного эксперта: мы пытаемся максимально приблизиться к объективному уровню, сравнивая звучание систем со звучанием реальных инструментов. Профессионализм эксперта в том и состоит, чтобы выявить степень этого приближения, а не в том, чтобы навязать свое «авторитетное» мнение по поводу того, какой компонент лучше. Как я уже говорил, мы полностью отказались от каких-либо измерений, поскольку мне не известна процедура, способная выявить, например, отличие гобоя от фagота и



представить это отличие в процентах, не говоря уже об отличии гобоя в системе от него же в концертном зале. Значит, никакого смысла приводить технические характеристики в рамках нашей концепции нет. Она отличается от концепций других изданий, которые, к сожалению, повторяют тот же саамы путь «срастания с капиталом» производителей, который во многом дискредитировал нашу область еще в период становления индустрии Hi-Fi.

М.К.: Но если все идет этим порочным путем, откуда у вашего издания возможность и ресурсы противостоять этому течению?

Г.П.: Несмотря на материальную зависимость от рекламодателей, совершенно не обязательно пытаться всем угодить ценой потери собственного лица. Ведь если возникает конфликт с кем-то из них, это совершенно не означает, что и другие в знак солидарности снимут рекламу. Наоборот: они ведь конкуренты, значит, кто-то посочувствует, а остальные скорее всего позлорадствуют. И, воспользовавшись освободившимся местом, даже увеличат свое присутствие в журнале. Потом, мы принципиально не обзираем плохих компонентов – это пустая трата времени, к тому же лучший способ нарваться на конфликт. И даже если в рецензии присутствуют некие критические замечания, сам факт ее появления на страницах журнала говорит о том, что компонент прошел «входной контроль» и плохим по определению быть не может! Я не приемлю никакого влияния на редакционные материалы со стороны рекламодателей. Правила простые: если вы покупаете в моем журнале полосу, вы волны размещать на ней все, что вам заблагорассудится, но не требуйте от меня большего! Единственно, что я предоставляю в придачу – возможность опубликовать ответ фирмы-производителя на рецензию, в которой рассматривался ее продукт. И это дает возможность посмотреть на одно и то же явление с разных сторон, что позволяет читателю, взвесив аргументы обеих сторон, сделать свой собственный вывод. И постепенно сформировать свою позицию, что и является конечной целью выпуска специализированных изданий типа нашего.

М.К.: Но ведь, прочитав одну единственную рецензию, читатель вряд ли сможет сделать адекватный вывод по поводу уместности данного компонента в его системе?

Г.П.: Почему же, если до этого он уже интересовался данным компонентом, может, слушал его, читал о нем в других



журналах...

М.К.: И все же имеет ли право на существование идея журнала, который бы сохранил только информацию без всякой рекламы?

Г.П.: Вряд ли. Многие пытались, но безуспешно. Читатель не готов оплачивать реальную стоимость такого журнала, с готовностью перекидывая эти расходы на рекламодателя, а то, что журнал выручает от подписки и продаж, не покрывает и долю расходов на его издание. Кроме того, читатели не любят рекламу как явление, но любят красивые рекламные модули в журнале. Так что в конечном счете именно они создают ситуацию, в которой самокупаемость таких изданий, как наше, на одних лишь редакционных материалах невозможна, и многие претензии, которые читатели предъявляют редакциям, на самом деле должны быть пересданы им назад. Тем более сейчас, при наличии копировальной техники и Интернета. Даже в самом начале, когда номер *The Absolute Sound* стоил два доллара, многие предпочитали раздобыть ксерокопию, и я даже хотел перейти на желтую бумагу, чтобы предотвратить копирование (так и не удалось). Кстати, те же проблемы сейчас наблюдаются и в звукозаписывающей индустрии: пиратство. В этом смысле и мы, и они – жертвы информационных технологий. Тиражи печатных изданий падают, и с каждым годом все труднее становится сохранить издание в том виде, в каком оно есть.

М.К.: Возвращаясь к сравнению аппаратуры 30-40-летней давности и современной что вы можете сказать по этому поводу? Известно ведь, что многие собиратели раритетов признают только старые модели.

Г.П.: Техника звуковоспроизведения со времен Hi-Fi прошла большой эволюционный путь, в результате чего сегодня то «окно», через которое мы «смотрим» на музыкальное событие, стало, без всяких сомнений, намного чище и прозрачнее. Наибольший путь развития проделала акустика, но этот компонент по определению старше других, так что все закономерно: я считаю, что любая технология должна пережить хотя бы одно поколение, чтобы показать ощутимый результат прогресса. У цифровых технологий, к примеру, таких поколений меньше, чем у акустических систем. Но и они успели очень немало. Конечно, бывает, что старые, классические компоненты обыгрывают современные, но это скорее не правило, а исключение, общий уровень качества современной аппаратуры гораздо выше. Немаловажное преимущество классических компонентов, позволяющее им иногда побивать современные, это простота конструкции и тщательность исполнения, в то время как многие современные технологии грешат усложненностью. То же самое можно, кстати, сказать и о записях: некоторые из них, сделанные на примитивной, но очень качественной студийной технике мастерами своего дела, до сих пор поражают. Но и тут имеет место исключение, и плохие современные цифровые записи классической музыки достаточно большая редкость.

М.К.: А как вы относитесь к переносу производства аппаратуры, особенно акустических систем, в Китай?

Г.П.: Затрудняюсь точно сформулировать мое отношение к этому, но могу сказать, что некоторые изделия китайских фабрик, которые мне довелось тестировать, вполне хорошего качества.

М.К.: Как вы относитесь к идее «слепых»

тестов? Звукорежиссеры, с которыми мне пришлось беседовать, все как один считают этот метод единственно правильным для сравнений компонентов между собой.

Г.П.: Я согласен, что в самой идее есть рациональное зерно. Но работает она только в случае, если между компонентами значительная разница. Поэтому и в студиях данный метод популярен: он позволяет, например, быстро подобрать подходящий к данной системе и ситуации микрофон. Но как быть, если различия между компонентами незначительные, на тонком уровне? Ведь эксперты во время «слепых» тестов психологически настроены именно на выявление больших различий, и в течение короткого времени тестирования более тонких могут просто не заметить.

М.К.: Но разве читатель не ждет от эксперта именно максимально «контрастных» оценок тестируемых компонентов? Ведь часто разница в звучании компонентов за 2 тысячи и за 20 тысяч оказывается не такой значительной, как разница в их цене! За что же, скажет читатель, с меня хотят получить еще 18 тысяч?

Г.П.: Конечно, разница в цене в 10 раз иногда не дает такую же разницу в качестве звука. Для многих она может быть практически незаметна. Платить или не платить лишние 18 тысяч, решает сам покупатель. Как правило, она касается тонкой текстуры звука, более деликатных динамических контрастов, лучшей артикуляции баса. Тот, для кого это важно, поймет, в чем разница.

М.К.: И, кстати, не является «слепой» тест эффективным способом сравнения не только компонентов, но и самих экспертов? Может быть, таким образом можно выявить наиболее перспективных личностей, мнение которых впоследствии станет особо авторитетным. Или «проверки на прочность» тех рецензентов, которые пишут в уважаемых изданиях, включая *The Absolute Sound*. И ни с малой ли популярностью «слепого» тестирования связаны трудности в создании того самого «института менторов», о котором вы говорили?

Г.П.: Так или иначе, метод «слепого» тестирования ввиду своей быстротечности не вписывается в концепцию нашего журнала. Главным смыслом рецензирования аппаратуры для меня лично является выявление характера звучания компонента. Что такое характер? Это очень емкое понятие, как и характер человека. В той или иной ситуации отдельные его черты могут проявиться сразу, а могут и не проявиться вообще, но по происшествии времени или в иных условиях они станут очевид-

ными. Конечно, любой компонент сам по себе не звучит, а только в системе, т.е. проявляется его вклад в характер системы. Вычленив его собственный характер при этом непросто, но возможно, испытывая его в разных системах и отмечая, что меняется при замене его другим компонентом. К тому же характер компонента я привязываю к «абсолютному эталону»: степени его приближенности к характеру звучания реальных инструментов. При этом следует иметь в виду, что и помещения, в которых производилась запись, также имеют свой характер, да и записи тоже! Есть масса очень убедительно звучащих записей, но они не подходят для наших целей, поскольку многое на них приукрашено, а характеры помещения и инструментов оказываются завуалированными. Еще добавлю, что часто приходится переставлять систему из одной акустической среды в другую, чтобы понять, как при этом меняется ее совокупный характер, из которого затем вычленивается характер интересующего нас компонента.

При выявлении характера для меня очень важны такие аспекты звука, как, например, окраска и глубина звуковой сцены. Окраска звука, которую демонстрируют современные компоненты, уже не такая грубая, как у старых, и ее труднее выявить и описать в тонких дефинициях, но все равно это необходимо. Звуковая же сцена важна потому, что мы слушаем не только инструменты, но и зал с его акустическими свойствами, и музыканты с дирижерами несомненно пользуются этим дополнительным средством выразительности. Как видите, выявление характера – долгая и кропотливая работа, которая не может делаться «на лету», как «слепые» тесты. Для этого нужно прожить с системой несколько месяцев, чтобы тщательно изучить свойства компонента. Потому-то производители нас и не любят, что цикл наших тестов занимает несколько месяцев!

М.К.: Но ведь очень часто бывает и так, что для того чтобы понять, что за человек перед вами, оказывается достаточным пообщаться с ним всего несколько минут. Почему то же самое невозможно и в отношении к тестированию аппаратуры?

Г.П.: Даже если вы сразу смогли уловить ярко выраженные положительные свойства звучания, все равно требуется время, чтобы определить, насколько они вписываются в контекст общего характера компонента, и чтобы подробно, доходчиво для читателя описать свои впечатления. Первые впечатления – чисто эмоциональные, и для превращения их в

полезную, содержательную информацию в любом случае требуется кропотливая аналитическая работа, в ходе которой будут найдены причины и следствия, выстроится структурированная система составляющих, образующих характер звучания компонента.

М.К.: Значит, вы не верите в любовь с первого взгляда?

Г.П.: Можно сказать, что нет. Я не доверяю первым впечатлениям. Мне требуется время, чтобы их «причесать», систематизировать, разложить по полочкам. Они должны вызреть, чтобы заслужить доверие!

М.К.: Что ж, пожалуй, на этом все. Я очень благодарен за предоставленную мне возможность пообщаться с вами и за исключительно содержательные ответы на поставленные мной вопросы.

Г.П.: А вам спасибо за хорошие вопросы! Думаю, эта наша беседа далеко не последняя!

Комментарий Михаила Кучеренко

Мой комментарий к первой части интервью с Гарри Пирсоном «ушел на рекламу» (см. **AM** №1 (72) за этот год), когда я упомянул о своем впечатлении от прослушивания его домашней референсной системы (являющейся в данный момент, по определению, и эталонной системой **The Absolute Sound**).

На следующий день я прослушал в самом авторитетном среди аудиофилов нью-йоркском аудиосалоне «Lyric Hi-Fi» практически такую же систему: AC Nola Grand Exotica Reference из двух СЧ/ВЧ и двух сабвуферных башен, электроника немецкой фирмы ASR частично на аккумуляторном питании и кабели Nordost. Основная разница этих двух систем заключалась в источниках: дома у Пирсона был проигрыватель VPI HR-X с собственным тонармом, а в магазине – CD-плеер TEAC Esoteric. Таким образом, мне представилась великолепная возможность проверить некоторые из его высказываний, а заодно и убедиться, насколько внешняя среда и расстановка системы влияет на впечатление от ее звучания.

Владелец салона Майк Кэй открыл его много лет назад на заре «Хай Энда», когда ничего подобного еще не существовало в природе. Несмотря на финансовый успех предприятия, Кэй имеет репутацию филантропа. Учитывая, сколько стоит квадратный сантиметр коммерческой недвижимости в Манхэттене, он не только жертвует качественной демонстрацией стереосистем десятки квадратных метров своего помещения (комната для прослушивания этой системы была не менее 50 «квадратов»), но и настаивает на том, чтобы *любой* желающий мог услышать «наивысшую планку» аудио без предварительной проверки его кредитоспособности (последнее, судя по выражению лица продавца, включавшего для меня аппаратуру, все-таки требует дальнейшей работы с персоналом заведения).

Задавая Пирсону вопрос по поводу «слепых» тестов, я уже был готов к негативному отношению

к ним, основываясь на чтении его журнала. Конечно, так оно и вышло. В обоснование своей позиции он остановился на идее “характера” компонента, который якобы не очевиден при мимолетном “слепом” тесте и на выявление которого у рецензента должно уходить много сил и времени (до нескольких месяцев!).

Говоря о трудностях с “вычлениением” звука компонента из контекста, он упоминает о влиянии, оказываемом на впечатление от отдельного аппарата другими элементами аудиосистемы и помещением: это и требует от эксперта столь значительных усилий для получения информации, полезной для всех читателей его журнала.

Я согласен, что дома у Пирсона и в салоне звук системы был *не одинаковым*. Да, более убедительного доказательства того, насколько влияет на звук “среда”, ранее мне слышать не приходилось (причем роль играет, очевидно, не только акустика помещения как таковая, но и отсутствие валяющегося по всем углам домашнего хлама на фоне комплекта за четверть миллиона долларов). Визуальное впечатление от системы, безусловно, благоприятно влияет на общее ощущение от ее звука, и здесь с противниками “слепых” тестов можно согласиться.

Однако, если говорить о “характере” системы, я услышал больше принципиальных сходств, чем различий. Несмотря на различные источники звука (винил и CD), разные свойства помещения, разную сеть и т.д., я услышал то же высочайшее разрешение, ту же тонко проработанную динамику, потрясающую “музыкальность”, убедительную трехмерность пространства, кристальную чистоту и плотность четвертой (временной) составляющей размерности без признаков какой-либо “детонации” и аморфности звука.

Разница была только в степени искусственной аналитичности против “телесности” подачи. Но более “телесная” система Пирсона и больше “детонировала”. Презентация в салоне, в целом, оставляла более убедительное впечатление от чрезвычайно дорогих этой техники, тогда как аудиофильные “примочки” домашней системы более созвучны моему сердцу и, видимо, не бесполезны.

В сравнении двух систем я увидел необходимость “наводить мосты” не только со “смежниками”, коими являются звукорежиссеры, но и с такими *соучастниками* нашего процесса, как наилучшие из дилеров (примером которых может послужить салон “Lyric Hi-Fi”). В триумвирате *производитель-дилер-покупатель* крайним, как ни парадоксально, часто выступает дилер. Гарри Пирсон в интервью не скрывает своего скептического отношения к представителям этой профессии, их мотивации и уровню подготовки. От себя могу добавить, что они оказываются под перекрестным огнем со всех сторон, причем со стороны *наименее образованных* покупателей он *наиболее агрессивен*.

В заключение отмечу, что если кто-то из плохих примеров может сделать плохие выводы, то я рад из хорошего сделать хороший: при всех “хай-эндных заморочках” таких гуру, как Гарри Пирсон, честь им и хвала за их бескомпромиссное сподвижничество! Нам всем стоит иногда с облаков спускаться на землю... чтобы зайти в тот же “Lyric Hi-Fi”. ■