

Личное мнение. Михаил Кучеренко. Август 2014. MY WAY. Часть 3

Начало 2002-го года я встретил в «свободном полёте». И, хотя я только что ушел из «Пурпурного Легиона», я не сильно нервничал, так как мне было не впервые начинать жизнь с «нуля». Так как я уже чувствовал свой задел в этой области, на тот момент я был уверен, что заниматься и зарабатывать Хай Эндом я смогу до самой пенсии. Поэтому я сосредоточился на экспериментах со своими новыми колонками Arpegge Grand.



Учитывая, что площадь моей комнаты составляет 25 квадратных метров, физически они занимали вместе со всеми блоками питания, усилителями, сетевыми фильтрами и другой электроникой ровно одну треть всего пространства. Тем не менее я смог приблизиться к вполне адекватному результату за счёт того, что в 1992-м году, делая ремонт в своей квартире, я сделал минимальную акустическую обработку комнаты, заложив между всеми стенами, потолком, полом и внешней «вагонкой» два слоя 20-мм древо-волоконистой плиты, таким образом не только избавляясь от бетонного призвука комнаты, но и дополнительно звукоизолируясь от (многострадальных, но, к счастью, сочувствующих) соседей. Так как я получил при увольнении в качестве оплаты трудодней от «ПЛ» целый грузовик средств акустической обработки помещения американских компаний Acoustic Science Corporation и RoomTune, которыми мы там пытались (безуспешно) торговать, и в который входили всевозможные цилиндры, полу- цилиндры, четверть -цилиндры и прочие изделия, используя весь этот набор, то с их помощью я смог добиться вполне подходящих акустических свойств своей комнаты для прослушивания.



До такой степени, что другой «аудио монах», Юра Макаров, как-то посетив меня в то время, то ли в шутку, то ли всерьёз упомянул мне, что он готов подумать на тему размена своей трёх-комнатной квартиры в Беляево на мою «студию». Хотя не уверен, что его жена не ужаснулась бы, узнав об этом. Так как на тот момент она ещё могла не догадываться о его «постриге».

Имея четырёх-полосный кроссовер на борту, два встроенных – на пищалку и сабвуфер и два внешних усилителя – на середину и мидбас – Arpegge Grand предоставляли колоссальное поле для всевозможных настроек и экспериментов. Работая с этой системой, я приобрёл те навыки и представления, которых я никогда бы не приобрёл, не столкнувшись с возможностями

этих активных систем, имевших дистанционное управление параметров разделительных фильтров с прилагающегося к ним пульта.

В частности, я воочию увидел основной критерий на дороговизну аудио системы, а именно, что начиная с некоего порога по стоимости (скажем от 30-40 тысяч долларов), дорогая система не может быть не активной, так как **по определению**, такая дорогая система должна быть **активно** настраиваемой.

Я отдаю себе отчёт, что покупателей дорогих аудио систем единицы, и выпускающихся активных систем и компонентов для такой настройки также «как кот наплакал», но для таких покупателей мой совет один: не тратить зря время на пассивные системы. Они слишком ограничивают возможности получения качественного результата, как по динамике, так и по жанровой адекватности, загоняя систему в тоннель узких предпочтений и компромиссов производителя, которые далеко не всегда точно соответствуют искомым музыкальным потребностям конкретного пользователя.

Конечно, при настройке активных систем нужны специфические знания и опыт. Но я встречал у нас в стране достаточное количество подобных специалистов, которые в состоянии справиться с поставленной задачей, и при общении с которыми можно много почерпнуть полезного. Оплата их труда несопоставима мала, по соотношению прирост качества/цена, ни с одной удачной покупкой на аудио барахолке.

Многолетняя работа с Apogee Grand позволила мне также обратить своё внимание на особенности транзисторных технологий по сравнению с ламповыми, особенно с технологиями, построенной на триодах с прямым накалом. По такому принципу была построена моя предыдущая полностью ламповая **активная** система на основе колонок Apogee Studio Grand, работавшая с восемью моноблоками Manley GM 70 (её описание можно найти в моей статье на этом форуме «Что Мы Имеем В «Активе» за май этого года). По точности передачи того, **что** играют музыканты, Grand'ы превосходили своего меньшего собрата, но по тому **как** они это делают, особенно на акустической музыке, Studio Grand вкупе с Manley GM-70 всё-таки давали больше причин для вдохновения от музыки. У меня даже была мечта заменить кроссовер и усилители Krell, встроенные в колонки, а также внешние мощные ламповые пентодные усилители Audio Research MB600 и Reference 200, на комплект триодных усилителей и ламповый кроссовер, позаимствованный из системы Studio Grand, чтобы увидеть эту разницу **воочию** на Grand'ах. Но несмотря на всё ещё остававшуюся возможность проделать этот эксперимент, на такие титанические усилия я уже, в одиночку, был не готов.



Как-то наш инженер из «Пурпурного Легиона», Николай Пономарёв, ремонтируя Manley GM 70, сказал мне в сердцах, «Как ты это слушаешь?! Ведь у этих усилителей после переходного трансформатора Tango нет никакого сигнала после 12 кГц?!». Такая постановка вопроса лишний раз показывает, что, не разобравшись до конца с «архаичной» технологией почти сто лет назад, техническая эволюция покатила дальше,

полностью списав эту технологию в утиль. А напрасно. Видимо, того, что есть в лучших триодах «до 12 кГц» для точной передачи музыкальных и эмоциональных мыслей – оказывается, более чем достаточно. Но вопрос о том, чем они компенсируют этот свой «недостаток», судя по словам Николая, в широком поле аудиофилов остался пока без конкретного ответа. Условно говоря, можно определить стоимость одного Ватта «качественного» триодного звука, скажем, в 1000 долларов, «качественного» пентодного – в 100 долларов, «качественного» транзисторного – в 10 долларов. Учитывая низкую чувствительность наилучших представителей современной акустики, обойти отсутствие необходимой мощности у отдельных триодных усилителей можно только используя их в современных **активных** системах по несколько штук на стерео канал. Что я и сделал в случае предыдущих Arpeggio Studio Grand, поставив на каждый канал по четыре моноблока, мощностью по 25 ватт каждый. Соответственно, использование усилителей на триодах прямого накала это – прямой путь к сверх-высоким затратам. Но не смотря на эти затраты, как бы светящийся изнутри «допотопный» звук триода, стоит того. Это – вещь в себе, пронизывающая тебя насквозь своей гениальной простотой и непосредственностью.



Современные мощные транзисторные усилители могут легко решить проблему «полноценности» системы, и в современных жанрах музыки быть более, чем адекватными. Но делая презентацию музыки более прямолинейной (а для многих жанров – это, скорее, достоинство, чем – недостаток) они постоянно держат слушателя в **ожидании** чего-то большего. В случае же «хороших» триодов, даже если ты слышишь все их «косяки», ты не находишься в состоянии

этого ожидания, а полностью отдаёшься происходящему **здесь и сейчас** в музыке. Я не берусь судить о том, в чём кроется причина этого явления, но, уверен, что если бы адекватные силы были брошены на его изучение, то объяснение было бы найдено, и достаточно быстро. Но поскольку прояснение этого вопроса сейчас уже не имеет никакого практического применения, делать это никому не интересно.

В 2000-м году состоялась моя первая встреча с английским певцом Марком Алмондом, в 80-е годы получившему известность по хиту Soft Cell «Tainted Love». Я очень интересовался его творчеством ещё будучи студентом, и с тех пор постоянно следил за его работами. В конце 90-х я, по собственной инициативе, спродюсировал несколько отечественных музыкальных проектов, наиболее заметным из которых был альбом Аллы Баяновой «Лети, Моя Песня» с выдающимися музыкантами под руководством Михаила Аптекмана. На записи этого альбома Алле было уже далеко за восемьдесят, ещё во время Октябрьской революции её ребёнком родители вывезли за границу, где она и прожила до своего триумфального возвращения на Родину в конце 80-х. Через все эти годы она пронесла традицию русского романса, незамутнённую меняющейся конъюнктурой. Этот альбом был записан великолепным звукорежиссёром Виктором Диновым на Петербургском филиале фирмы «Мелодия». Кстати, когда я выбивал деньги на запись этого альбома в «Пурпурном Легионе», я сказал тогда его совладельцам, что если «ПЛ» и останется в истории, то только благодаря этому диску.

Поэтому, встретившись с Марком, я уже имея опыт звукозаписи, предложил ему записать «русский» альбом. Он посмотрел на меня с недоумением, но взял с собой копию диска Аллы Баяновой. Прослушав его, он мне позвонил из Лондона и сказал, что он согласен. Когда я собирался записывать Аллу, меня все пытались отговорить от этой затеи, спрашивая: «Зачем тебе этот «нафталин»?». Большое видно издалека. И Марк это увидел из Лондона. Не было бы альбома с Аллой Баяновой, не было бы и альбома с Марком Алмондом. После прослушивания «Лети, Моя Песня», моя состоятельность в его глазах не только получила подтверждение, но на основании диска Аллы у Марка возникло первоначальное видение этого проекта.

В результате в течение года под моей режиссурой и на мои средства (при поддержке моих друзей) был записан альбом Марка Алмонда «Heart On Snow», в записи которого приняли участие Алла Баянова, Людмила Зыкина, Михаил Аптекман, Борис Гребенщиков, Илья Лагутенко, ансамбль «Лойко», Сергей Пенкин, хор курсантов Военно-Морского кадетского корпуса и многие другие музыканты. Звукорежиссёром альбома выступил Андрей Самсонов. Дуэт Зыкиной с Алмондом «Только Раз Бывает В Жизни Встреча» с этого альбома явился одной из последних её записей, и общение с этой выдающейся певицей современности в процессе работы над этой песней – один из самых знаменательных моментов в моей жизни.

Несколько лет спустя мне удалось взять интервью у основного родоначальника идеологии американского Хай Энда, в течение многих десятилетий бессменного редактора журнала «The Absolute Sound» Харри Пирсона. Поначалу, когда меня привезли в его дом под Нью Йорком, Харри был очень холоден и нелюдим. Несмотря на его статус гуру Хай Энда, он всегда был очень непубличной фигурой и попытка добиться этой аудиенции через всевозможных знакомых заняла у меня не один год. Но когда я ему подарил эксклюзивное полное издание записей Людмилы Зыкиной и упомянул, что я был с ней знаком и даже немного посотрудничал, его как будто подменили: ведь он её боготворил. Так что Пути Господни неисповедимы, никогда не знаешь, какое событие в прошлом может привести к какому в будущем. Главное, как и в случае аппаратуры, выбрать правильный вектор, а именно, не принять **заведомо** правильное решение, а приняв решение, потом его **сделать** правильным.

Насколько мне было по силам и средствам я пытался поддержать качество записи на «Heart On Snow» на максимально высоком стандарте, поэтому для записи я старался выбирать наилучшие из доступных у нас в стране студии (Мосфильмовскую и Гостелерадио в Москве, а также филиал «Мелодии» в Петербурге). Из-за необходимости использовать выездные студии для записи хора, личную студию Зыкиной и одну студию в Лондоне и из-за чрезвычайно широкого репертуара, а также из соображений необходимой экономии на этапе сведения, звук на альбоме, не смотря на привлечение для мастеринга в Лондоне одного из лучших мастеринг инженеров в мире, вряд ли можно назвать аудиофильским. Но я старался как мог. По содержанию этот альбом получился неплохим, конечно, только по моему субъективному мнению, но и сам Алмонд до сих пор считает, что это – его самый выдающийся альбом.

У меня есть рецензия из английской газеты «Independent» на срежисированный мною альбом, где ему присвоено пять звёзд. Новому альбому Britney Spears там же присвоено три, а переизданию The Beatles – четыре звезды. Также в этой рецензии написано, что «такого альбома в ближайшие двадцать лет даже и не ждите». Мелочь, а приятно.

Как бы там ни было, работа над своими музыкальными проектами позволила мне воочию увидеть процесс звукозаписи и поработать на всех участках создания музыки – от выбора артистов и репертуара, через работу в студии над аранжировками и их записью, где видишь, что такое профессиональная работа звукорежиссёров и слышишь, что такое «профессиональный» звук со всеми его достоинствами и недостатками, и до этапа мастеринга, на котором запись принимает окончательный вариант. Этот этап моей жизни чрезвычайно расширил мой аудиофильский кругозор и научил меня отделять в звуке зёрна от плевел, позволяя мне научиться лучше определять и дифференцировать дефекты записей от дефектов их воспроизведения на хай-эндных системах.

Во время двух морских круизов по Карибскому морю в 2003-м и 2005-м году в рамках организованной журналом «Widescreen Review» группы, жизнь меня свела с целой плеядой топовых звукорежиссёров – интервью с ними я впоследствии опубликовал в «Аудиомагазине». Полный текст этих интервью доступен на сайте www.stereopravda.ru.

Я провёл не один день (а на корабле нам некуда было деваться друг от друга!) общаясь с ними. Алан Парсонс рассказывал в деталях о работе над альбомом The Beatles и Pink Floyd, Фил Рамон рассказывал байки о записях Фрэнка Синатры, Элиот Шайнер вспоминал запись альбомов Led Zeppelin и всех перепитиях многоканального пересведения альбома «The Night At the Opera» группы The Queen, Эл Шмидт делился секретами записей оркестра для Дайаны Кралл.

Для той же серии интервью я слетал в Нэшвилл для встречи с Джорджем Массенбургом. Приехав туда, я поставил на его студийном контрольном тракте им же записанный альбом Эрона Невилла «Warm Your Heart», который я в далёком 1991-м году запустил самым первым на только что привезённых в Москву своих первых аудиофильских колонках Arogee Stages. До сих пор для меня этот диск является точкой отсчёта как по качеству записи, так и по её содержанию. И в ушах у меня до сих пор то звучание вступления к первому трэку на нём. Как говорят, впечатления от первой любви не забываются...

Моё резюме было таким: «Джордж, к счастью для меня, сегодня смог убедиться, что High End Audio существует не зря, и что оно позволяет получить дома результат не просто не хуже, а чём-то и лучше, чем контрольный тракт в одной из самых дорогих студий мира». А взглянув на провод Nordost за 10 тысяч долларов, подцепленный на мониторы ближнего поля Yamaha NS-10 на студийном пульте, я ему задал вопрос «А это – зачем?». Он мне ответил, что, дескать, в таких студиях всё должно быть по высшему уровню. На это я ему ответил: «К сожалению, без **глубокого** понимания специфики происходящего друг у друга, как аудиофилы дома, так и звукорежиссёры в студии, заимствуют друг у друга всё самое поверхностное и, **вне контекста**, по-существу, самое бесполезное. Мы – студийные мониторы и не актуальные источники звука (привет Гленну Финикску из фирмы Westlake Audio, специализирующейся как раз на студийной акустике), а вы – провода за 10 тысяч долларов, прицепленные к незатейливым мониторам за 500».

В конце 2001-го года хорошая часть моей кармы, в лице Саши Лаконкина, которого я старался опекать в «ПЛ» от нападков недоброжелателей, познакомил меня с Игорем Гурманом, Дмитрием Соколовым и Даниилом Васиным, которые на тот момент думали о развитии собственного аудио-видео бизнеса. С Игорем я познакомился за несколько лет до этого, когда он приезжал в Лас Вегас на CES в составе группы дилеров «Инфоркома». Мы сразу нашли общий язык, и учитывая моё знание дел «Пурпурного Легиона» изнутри, мне не составило большого труда уговорить большинство американских производителей, работавших с «ПЛ» перейти в нашу новую компанию на их российскую дистрибьюцию. На самом деле, в потере этих линий виноват сам «ПЛ» в лице Николая Щёлока. Он вместо

аргументации своей позиции и усилий по сохранению своего портфолио, сразу же «включал» на всех свою обиду. Большинство производителей, кроме тех, которым с «ПЛ» было нечего терять, начинало с позиции «Миша, дружба - дружбой, а служба – службой». Выбирая между верностью организации и верностью частному лицу, первый выбор всегда был в пользу верности организации. Вопрос решался в мою пользу в тот момент, когда по собственной инициативе «ПЛ» отказывался от работы с компаниями, на которые претендовал я. Что означает только одно: «ПЛ» не отдавал себе отчёт об истинной **ценности** этой продукции. Что, в конце концов, означает, что всё, что не случается, всё – к лучшему. Не думаю, что для фирм производителей перспективно работать с дистрибьютором, который не ценит этого производителя по достоинству и не пытается сохранить отношения с ним любой ценой. Последняя, не ушедшая от «ПЛ» компания, с которой договаривался ещё я, и которая формально оставалась на российской дистрибуции «ПЛ» вплоть до его недавнего закрытия, была Westlake Audio.

Когда я приехал на их фабрику под Лос Анжелесом году в 1995-м, а туда меня привели настойчивые просьбы одного из продавцов «ПЛ» (Александра Бардышева, который заявлял, что именно такие колонки нам и нужны), то, что я услышал в их комнате прослушивания, меня не сильно впечатлило. После того, как они мне поставили одну и ту же запись Принса на колонках серии Tower и колонках серии BBSM, и сказал их президенту: «Гленн, в спецификациях на эти колонки написано, что и те, и другие – абсолютно линейны, но в своей жизни я пока не слышал двух пар колонок, которые играют настолько по-разному». Его ответ был настолько невразумителен, насколько это может быть только от Гленна Финикса.

Почти двадцать лет спустя, на последней выставке CES-2014, когда я увидел допотопный дешёвый CD-плеер Sony, который стоял в комнате Westlake Audio, я также задал (уже саркастически) вопрос, указывая на этот плэйер: «Это что, намеренная поза?». На что, с полной серьёзностью, Гленн ответил: «Я могу поспорить с кем угодно, и на любую сумму, что на **всей** выставке не найти лучшего цифрового источника, чем этот, модифицированный **мною** CD-плеер». Я указал на комнату напротив через коридор, где выставлялась фирма MSB, «А там ты был?». «Нет, а зачем?». Вот поэтому я и не зарился на такие фирмы как Westlake Audio в рамках нашей новой компании «Стереоправда». В «ПЛ» я уже увидел, что цепочка от производителя до покупателя строится по принципу «рыбак рыбака видит издалека» и внутренние свойства продукта полностью соответствуют менталитету все участников этой цепочки, которые, как в этом случае, дальше своих сетей с выловленными рыбками ничего не видят. По-другому, при прохождении некоего продукта через такую цепочку можно сказать: «яблочко от яблони далеко не падает». В «Стереоправде» я хотел сосредоточиться на продуктах, которые созданы людьми с широким кругозором и рассчитаны на людей с широким кругозором, как с технической точки зрения, так и с музыкальной. Благо, что отношения в новом коллективе были построены на взаимном уважении и были лишены необходимости общения с психопатичными личностями (хотя бы на уровне коллектива, о покупателях разговор – отдельный).

Мы с искренним энтузиазмом открывали свой шоу-рум Стереоправда на 5-м Монетчиковом переулке, сделав специально спроектированные комнаты для прослушивания, но закрывая его пять лет спустя в 2011-м году, могли посчитать всех покупателей, пришедших туда, по пальцам двух рук. В середине 2000-х мы пытались продвигать современные цифровые технологии рум-коррекции Perpetual Technologies и DEQX. Но сильно в этом не преуспели. Также мы пытались заняться собственным производством, изготовив несколько прототипов собственного преобразователя USB-I2S на батарейном питании и батарейные станции для питания источников звука(которые нам

предлагали производить для них MSB), но по понятным причинам, это кончилось ничем. В конце 2000-х мы пытались вскочить на подножку уходящего поезда с продукцией Steinway Lyngdorf, но и этот поезд поехал не туда, куда нам было нужно...

Один парадокс моей жизни в Хай Энде в том, что всё, что я считал в нём ценным, никогда не было востребовано на рынке, а то, к чему лично я не притронулся бы и длинной палкой, как правило, позволяло мне физически существовать всё это время. Второй же парадокс состоит в том, что записи, которые сохранили актуальность на протяжении всей моей жизни, записаны хуже некуда, а самые лучшие по качеству записи, которые я когда либо слышал, для меня были не более, чем пустым звуком.

Означает ли это, что все эти годы потраченные на Хай Энд, были потрачены напрасно?

Месяц назад я позвонил бывшему владельцу нью-йоркского аудио салона «Sound By Singer» и, пожалуй, оставшемуся до сих пор наиболее влиятельному аудио дилеру в мире, Энди Сингеру. Поговорив о том и сём, я почувствовал, что Энди никогда не оставлял впечатление настолько подавленного человека. Я спросил: «Что, Энди, бизнес настолько плох?». Он ответил: «Да, не супер. В любом случае, мы не спасаем чьи-то жизни. Мы только развлекались все эти годы...». На что я ему ответил следующее: «В Хай Энде, мы, как могли, пытались спасти жизни от серости, бесчувствия и безразличия, другое дело, что мало кто, в результате, захотел спастись. В данном случае оказалось, и **не только по нашей вине**, что спасение утопающих – дело рук самих утопающих».

Я и сам в минуты слабости сомневаюсь в правильности своего жизненного пути. Но как бы не сложилась моя жизнь, она продолжается, и, хоть и в смежной области, но по-прежнему продолжает приносить мне много радости. Просто мой неугасимый интерес к слушанию музыки претерпел изменения в духе времени, впитав мой совокупный аудиофильский опыт за все предыдущие годы.

Последние семь лет я потратил на создание собственных наушников. После тысяч потраченных часов и не одного десятка тысяч потраченных долларов, на данный момент они выглядят как на прилагающемся к этой статье фотографии. Также по моим идеям были созданы несколько усилителей для наушников, позволяющих, по аналогии с моими аудиофильскими системами настраивать звук в нескольких активных полосах с помощью внешних разделительных фильтров.

Как в случае подобных (портативных) усилителей, так и в случае наушников, я пытаюсь развивать идеи, которые крупные компании (а в наушниковом производстве других пока нет), никогда не возьмут на вооружение в силу **индивидуальных** анатомических особенностей ушного канала. Субъективизм, присущий Хай Энд Аудио, при общем игнорировании, по факту, особенностей комнаты для прослушивания, в случае наушников, в силу индивидуальных анатомических особенностей слушателей, которых проигнорировать уже не получается, возводится индивидуальной «посадкой» этих наушников в ушном канале, **в квадрат**.

В своей последней книге «Дэвид и Голиаф» американский публицист Малколм Гладуэлл написал про таких, как я, следующее: «Есть ряд преимуществ, связанных с материальными ресурсами (у *крупных игроков*- М.К.), и ряд преимуществ связанных с отсутствием материальных ресурсов (у *таких, как я*- М.К.) – и причина, по которой «всякая мелочь» настолько часто побеждают «крупных рыб», насколько это происходит, связана с тем, что во многих случаях возможности последних выравниваются с

возможностями предыдущих». Мои попытки разобраться с ушными мониторами, это – именно тот случай.

При всём своём аудиофильском опыте, могу констатировать, что в хороших наушниках я музыки слышу не только «не меньше», но, подчас, даже «больше», чем на больших аудио системах. А какие «большие» системы являются для меня точкой отсчёта, теперь уже всем известно. Учитывая изменившийся стиль жизни, на ходу я имею гораздо больше времени углубиться в прослушивание, чем урывками у себя дома. Экономически, с точки зрения качества звука, доллар вложенный в хорошую наушниковую систему соответствует десяти, а то и ста, вложенные в большую аудио систему.

Если, чтобы услышать изменения в наушниках, мне надо вложить, скажем, сто долларов, то в больших системах изменения начинают быть слышны при вложениях не менее тысяч. Главное, иметь желание воспользоваться таким подходом, и найти в себе силы пройти через этап привыкания к особенностям тех или других наушников. Ведь увлечение Хай Эндом, как у увлечение спортом, это – вопрос **личных достижений**, где только **личными усилиями** их можно добиваться, не так ли?!

Поэтому и нет пока «аудиофильских» наушниковых компаний, так как если в «комнатном» Хай Энде на покупку определённых систем может хватить ума у кого угодно, и, даже **без фактора наличия личных усилий**, можно просчитать хоть какой-то бизнес проект, то в качественных наушниках это всё хозяйство нужно ещё, как правило, умудриться втащить в собственный ушной канал, где не понятно сколько у кого места, и поэтому любой бизнес проект в этой области, **без уверенности** в приложении личных усилий со стороны пользователя, пока не стыкуется. И даже немислимое количество денег эту проблему, по крайней мере на текущий момент, пока не решает. Я пытаюсь найти конструкцию, которая устанавливается после второго поворота ушного канала (то есть достаточно глубоко), при том, что все семь излучающих балансных арматурных динамиков, при минимальных размерах и максимальном диаметре звуководов, находятся на одной общей оси. При этом надо ещё обеспечить достаточную акустическую изоляцию.

Самое главное, создавая собственные акустические излучатели, электронные компоненты – а наушниковые системы являются такими по определению, – вкуче со всем моим опытом по настройке Хай Эндных активных комнатных систем, я научился контролировать невротические реакции страха перед неизвестным, когда понятные и неизбежные компромиссы в звуке принимаются сознанием как разумная данность. Выстраивая последовательность принятия технических решений, я понимаю, где можно попытаться прыгнуть выше головы, а где надо **успокоиться** и не требовать невозможного. К сожалению, именно этот подсознательный **страх неизвестности** является основной причиной всех проблем High End Audio.

Основная задача, стоящая перед большинством аудиофилов, это – как его развеять. И у каждого из нас для этого – свой путь. Мой путь опирался не только на себя, но и на тех **людей**, которые, за счёт потенциала своей личности, могли придать мне дополнительный импульс, который смог бы поддержать меня на изначально выбранной траектории.

Слава Богу, что вокруг так много таких людей!