

факт того, что мы сейчас обсуждаем мою музыкальную карьеру, говорит о том, что она есть и она находится на том уровне, когда люди обсуждают. И есть миллионы достойных групп, которые этот барьер не прошли.

- Этот барьер не прошли - расшифруй, пожалуйста, - какой барьер?

- Ну, вот смотри. Что такое шоу-бизнес? Вот, сколько времени сейчас у нас? - Половина двенадцатого. Сейчас, наверно, человек 500 по Москве отправляется со своими дисками или кассетами в карманах искать телефоны, либо искать звукозаписывающие компании.

- Вот сейчас, в это время?

- Да. Из них 499 так никогда и не дойдут никуда. Потому что как в книжках по бизнесу - вот эти самые полковники, которые изобрели крыльшки Баффало, услышали 1200 "нет", прежде чем их рецепт приняли. Вот эти 499 человек сломаются на каком-нибудь пятом "нет" или на десятом "нет". Только тот, кто не сломаётся ни на каком количестве "нет", он дойдет до чего-то. Вот такой способ - он работает.

- Что значит "ни на каком количестве нет"? У меня вчера был разговор с мастером дзен Зябловым Евгением Максимовичем, и он выдал замечательный образ - "Птица Феникс в крематории - вечное возрождение".

- Короче говоря, просто, система построена таким образом, чтобы у тебя не получилось.

- Она так специально построена? Или это космический закон?

- Я не понимаю, короче. Как мне объясняют, на Западе все устроено иначе. Я, правда, не могу сравнивать, но как мне объясняют, там компании ищут исполнителей. А здесь - исполнители обивают пороги компаний, которые им все время отказывают. И шансы, что тебе не откажут - минимальные. Просто минимальные. Нужно хвататься за соломинку, хвататься за другую соломинку, еще, еще, еще, и, таким образом, по этим соломинкам куда-то подниматься. Это при том, если у тебя нулевые стартовые условия, как у большинства исполнителей. Но как показывает практика, раз наш шоу-бизнес полон и кого-то кормит, значит, кому-то это удается. Вот. При этом, что на 2/3, я думаю, стартовые условия какие-то другие, чем нулевые. Ну, и есть какое-то количество, которое пробивается на этих условиях. Притом, что мне надо, чтобы это произошло быстро. Все же. В какой-то степени это уже произошло. "В какой-то степени", я говорю, потому что у нас был шанс в самом начале достичь многократно большего, чем сейчас. Просто, мы свой шанс, конечно, упустили. Ну, не мы, а я.

- Испугались чего-то?

- Нет.

- Не сообразили?

- Просто шоу-бизнес - это индустрия...

- По какой причине был упущен шанс: испугались, затормозили, поленились, приняли неправильное стратегическое решение?

- Тут было несколько причин, на самом деле - мне были неизвестны законы. А законы здесь таковы, что как только ты вступаешь на сцену, здесь включается часовая механика, и ты должен как сумасшедший кочегар вбрасывать. Как только он чуть-чуть

тухнет, этот твой очаг - вбрасывать новую порцию туда. И даже пока он еще не тухнет. Не реже, чем раз в 3 месяца любой персонаж шоу-бизнеса обязан выдавать новый продукт. Будь то песня на радио, будь то клип, будь то альбом. Песня - клип - песня - клип - альбом. Все это должно сопровождаться каким-то шоу: интервью там, скандалом - фигней такой. Это как военная операция: если ты начал уже действия, у тебя нет никакого другого пути, кроме как в этой точке его завершить. То бишь, на территории противника.

- Заголовок: "На территории противника".

- Это был заголовок уже. В журнале "Афиша". "План военной операции назывался - интервью с Бучч".

- Ах, вот как. В таком случае это отменяется.

- Ну вот. Вот такая фигня. Мне это было вообще неизвестно. Мне казалось, что я вот тут вот пою, что я типа пробую все стенки, а тут нифига подобного - здесь индустрия. Здесь вообще соперничают большие-большие крейсера. Мне было непонятно, что надо делать, и мы сделали гигантский промах, когда мы искали деньги. И когда мы их нашли, это уже было особо и не надо. То есть надо, конечно, но это все равно не спасло ситуацию. Вот. Мне это, просто, было неизвестно тогда. И вообще, есть несколько секретов, которые даже, наверно, всем известны. А может и нет. Например, на радио ставят не музыку, я скажу - на радио ставят индустрию. Вот если ты принес песню, они говорят: "Хорошая песня. Когда у тебя выйдет клип? Кто твоя звукозаписывающая компания? Когда у тебя выходит альбом?". И если у тебя нет компании, нет клипа, нет альбома, то они не поставят твою хорошую песню в эфир. Пришел? - Покази.

- Ну, цивилизация работает в каких-то форматах.

- Да. И это даже нормально. Это нормально, но это вранье. Потому что тогда радиостанции должны всем говорить, что "ребята, мы не музыку продвигаем, а ваши индустрии".

- Цивилизация обязана быть лживой.

- Не обязана, совершенно не обязана. Потому что все должно называться так, как оно есть. Или хотя бы приближенно к этому.

- Ну, посмотри: если ты скажешь все, как есть, своей группе, своим ребятам, то все может развалиться.

- Я скажу обязательно.

- Но до сих пор это не сказано?

- Да, моим мыслям всего 2 дня. Они еще, в общем, не оформлены.

- Менеджер должен делать, когда он ведет какую-то группу людей к какой-то цели? Он должен говорить, что цель достигнута. Выдавать то, что БУДЕТ в БУДУЩЕМ - и он понимает: "будет, не будет - неизвестно" - за, практически, как УЖЕ СОВЕРШИВШЕЕСЯ. И только таким образом тогда движутся колесики.

- Да. Так и есть. При этом, все же достаточно очевидно, что я им достаточно скоро скажу правду. Как только я ее осознаю на 100%. И меня, конечно - олосок отделяет уже от решения окончательного, что я точно так сделаю.

- Бучч, но это же страшный риск. Ты рискуешь все развалить.

- Ну и что? Все равно нельзя делать то, во что не веришь.

- Радиостанции, кстати - это большой бизнес, это технологические линии - они не могут позволить себе такого риска - "сказать все и развалить".

- Фигня в том, что всю дорогу продавалась не группа. Ну, "продавалась" в кавычках. Продавалась всю дорогу не группа, всю дорогу продаюсь я. И я все равно продамся. В этом составе, в том составе. Потому что вовлекаю - я. И только я. Может быть только "я + музыка", или "я + если мы создадим "мы" из этого". Но мы не создали. Увы. Поэтому продаюсь я, это константа - я буду продаваться. Неважно, что случится. Но "мы", вот это "мы" - оно, блин, пока не продается. Потому что его - нет. Оно какое-то есть, но это не то. То - не то, не знаю, короче. В общем, это неоднородная такая фактура.

- "Мы" не удалось создать. Которое полноценно выплескивалось бы в продукт и, в этом смысле, - "продаваться", так?

- "Продаваться" - это, скажем, менеджерский термин, под которым понимается, что ты имел целью обозначить людям ценность того, что ты делаешь, они это признали и взяли себе.

- Да. Отличная формула.

- Вот. В этом смысле "продаваться". Не в смысле завода денег, не в смысле там втюхать чего-то.

- Не в смысле проституции во всех ее формах.

- Нет. В нормальном обычном смысле. Давайте поговорим про то, что, по определению, существует.

- Про что? Про что хочешь?

- Ну, про какие-нибудь вехи, успехи.

- Давай-давай-давай. Мы это отдельным блоком запишем, меня это интересует мало, но действительно, это должно быть (беспрецедентнейший ход в интервью "меня это интересует мало" - прим. Петрова)

- Ну вот. Происходит много всякого интересного.

- Перед тем как ты скажешь про интересное, позволь тебе еще в той теме уметь петь, сочинять стихи, быть философом, менеджером, нужно быть еще и бойцом?

- А это обязательно. Быть бойцом нужно всегда. Чем бы ты ни занимался. Надо изначально им и быть. Хы-хы.

- А почему хы-хы?

- Ну, потому что. Не знаю почему. Так просто. Сейчас расскажу интересную историю. Количество происходящих вокруг волшебных явлений, конфигурация волшебства вокруг, она, наверно, с чем-то связана, не знаю с чем. Ну вот, скажем, они опять стали происходить. Был перерывчик, когда их не было, а сейчас они опять начинаются, разнообразные. Ну, например. У нас есть сайт, активно посещаемый, с чатом, где постоянно тусуются молодежь, подростки. И одна из них мне пишет: "ты - сверхъестественная". Я пишу, что, ну как бы скорее нет, а что такое? Она говорит: "тебе нужно встретиться с моей мамой, она экстрасенс. С тобой все так, она тебе просто поможет, укрепит и так далее". И, в общем, мы раза три встречались с этой мамой, очень такая приятная женщина. И она сказала такую штуку, что, вот, я активизирую твоих ангелов-хранителей. Только ты им давай внятные указания. Потому что если ты ангелам-хранителям даешь невнятные задачи, то они пугаются и уходят вообще. Типа, тебе нужно четко знать, чего ты хочешь. И вот в голове себе говори: мне нужно это. И тогда ангелы-хранители быстренько собираются и давай тебе помогать. А если там невнятица какая-то, ну вот, они берут и уходят. Такая фигня.

- Класно.

- А особенно, когда у человека депрессия. Ангелы, она говорит, совершенно

этого не переносят. Не то, что они ему не помогают, они вообще его бросают обычно. Поэтому лучше в нее не попадать.

- Труден путь рок-звезды?

- За те полтора года, что я этим занимаюсь, приходил масса всяких уроков. Ведь это же, в некотором роде, собственное дело. Я в прошлом журналист политический.

- Какой?

- Я политический комментатор. В прошлом. Сейчас я скромный артист, с в 4000 раз упавшим уровнем заработной платы. Ровно. И там ты - наемный работник. Тебе все время ставят задачи. Ты их выполняешь. С правильной дозированной инициативы к отуплению мозга.

- Ты же совершила чудовищную ошибку, уйдя из политического комментатора с 4000 долларами в сторону человека, который зарабатывает музыкой и зарабатывает один доллар. Так?

- Это не ошибка. Потому что все, что можно было сделать, было уже сделано, как мне кажется. Лучше я буду в это верить. Все было сделано.

- Если взять тысячу человек, и спросить их мнение, то лишь один, и то сумасшедший, скажет, что это не ошибка.

- Нет, это не ошибка. Я поспорю, что все люди скажут, что это правильно. Потому что люди поддерживают в других способность менять свою жизнь. Они мечтают об этом. Только сами не могут. Но того, кто это делает, они очень одобряют. Поэтому - поэтому! - происходило и происходит масса всего, чего быть не может.

- Хорошо. Не на лимузине. Будешь летать на самолете. И плевать на всех?

- Я думаю, что я займусь политикой в итоге.

- И будешь заниматься политикой и плевать на всех?

- Зачем мне плевать на всех? Я совсем не хочу плевать.

- А чем ты будешь заниматься?

- В итоге?

- Ну, вот есть "плевать на всех", а есть "не плевать".

- Я буду, я думаю, в итоге...

- Вот, существует же какое-то количество людей, продвинутых в шоу-бизнесе. Ты, безусловно, талантливый человек. Тебе кто-нибудь помогает?

- В шоу-бизнесе?

- Да.

- Конкретный кто-то?

- Ну да. Кто-то, кто уже стал суперзвездой и тебя в силу того, что ты талантливый человек, куда-то подтягивает?

- Такого нет.

- То есть, он ездит в лимузине и плюет на все, что происходит в мире?

- Нет, я практически знаю в нашем направлении всех "бобров"... И практически все бобры эти на разных стадиях мне говорили - пошли ты на ... свою группу, извините, и мы в тебя вложим деньги. А я говорю, нет. Это мое, я буду это продвигать. Я не вру ни капли, и мне это говорят всю дорогу. Все вокруг мне машут флажками, что эта штука не продается, что эта штука, она не может двинуться.

- А что тебя удерживает от выполнения рекомендаций знающих людей?

- Что меня удерживает?... Я - достойный, порядочный человек, который соблюдает свои договоренности, данные людям. Мои договоренности для меня важнее, чем моя же собственная цель. Удерживает понимание того, что я - хороший, порядочный человек. По ходу мне это важнее было, чем моя же собственная цель.

- Ну, тогда, Бучч - держись. Когда цели бизнеса, как системы, расходятся с внутренними целями... - тут нужно держаться.

- Работать надо много, это правда. Работать надо много.

9 марта
БУЧЧ
клуб "Запасник", М: "Китай-город", Старосадский пер., тел: 928-87-45. Начало в 23.00.

21 марта
БУЧЧ, Ирина Богусhevская, А.Ф.Скляр.
Центральный Дом Художника, М: "Октябрьская", Крымский Вал, 10/14, тел: 238-19-55. Начало в 18.30.

16 марта
ПРЯМОЙ ЭФИР с БУЧЧ
радио "Арсенал" (87,5 FM) с 21.00 по 23.00

Представь себе обычную визитку, но только добавь к ней возможность хранить твои данные, ролики, презентации. Это и будет CD-визитка, которая подходит к любому компьютеру, где есть CD-ROM. Профессиональной разработкой внешнего вида и содержания занимается

Интернет-Лаборатория "Ксан"
www.ksan.ru
(095) 933-25-28
veni, vidi, заказал!