

Яковлев Лев Сергеевич

д-р социол. наук, профессор

Дмитриева Ольга Михайловна

магистрант

Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина (филиал)

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства

и государственной службы при Президенте РФ»

г. Саратов, Саратовская область

КОНСТРУИРОВАНИЕ ВИЗУАЛЬНЫХ РЕПРЕЗЕНТАЦИЙ СИСТЕМНЫХ КОНФЛИКТОВ

Аннотация: в данной статье рассматривается проблема роста значимости медиасферы в системе социальных коммуникаций, которая является одной из важнейших характеристик современных обществ. Анализ пула биографических фильмов о Стиве Джобсе демонстрирует потенциал моделирования социальных конфликтов в художественном кино. Через межличностные конфликты репрезентируется система социокультурных противоречий перехода к информационному обществу.

Ключевые слова: визуализация конфликта, системные конфликты, дигитализация, виртуальная реальность, технологическая революция.

Современные общества вступили в эпоху виртуализации реальности, перехода от превалирования вербальных источников информации к медийным форматам, прежде всего, визуальным [1]. Воздействие медиасферы на эволюцию практик социальных коммуникаций зафиксировали Дж. Кин [2], И.Э. Клюканов [3], А.И. Черных [4]. Переход в визуальную эпоху меняет так же радикально, как, в свое время, переход в эру письменности, все формы социальных взаимодействий. В полной мере это относится и к конфликтам. Необходимой становится визуализация их анализа и менеджмента.

Наиболее удобный материал для отработки методологии и методики такой визуализации предоставляют биографические фильмы. В них всегда присутствует, в той или иной мере, элемент документалистики или псевдодокументалистики, что заставляет создателей фильмов воспроизводить реальность максимально точно. В то же время, биографический фильм сюжетно и композиционно центрирован вокруг конфликта, или системы конфликтов, поскольку законы драматургии требуют именно такого решения. Поэтому биографические фильмы предоставляют прекрасные возможности моделирования конфликтов.

Нами выбран для анализа пул фильмов о Стивене Джобсе (Pirates of Silicon Valley, 1999, режиссер Мартин Бёрк; jOBS, в русском переводе «Джобс: Империя соблазна», 2013, режиссер Джошуа Майкл Штерн; Steve Jobs, 2015, режиссер Дэнни Бойл). Они не связаны ни режиссурой, ни подбором актеров, только героем. Нет особого смысла в обсуждении вопроса, является ли Джобс сегодня самой популярной личностью; доказывать, или опровергать, подобные утверждения, как правило, крайне сложно. Но он, безусловно, одна из самых ярких, интересных, приковывающих к себе внимания фигур современности. И он находился в центре конфликтов постоянно. Можно сказать, причиной тому склочный характер, но старая формула «посеешь характер, пожнешь судьбу», давно требует дополнения: «посеешь судьбу, пожнешь характер». Это вещи взаимообуславливающие друг друга.

Семантика сюжетно-композиционных решений в трех фильмах различна. В «Империи соблазна» Джобс выделен из своего окружения. На расстоянии вытянутой руки, они все есть, и Возняк, и Крис-Энн, и Котке, но это фильм-монолог (максимально откровенно, в первом и последнем кадре). В двух других лентах рядом с ним, как партнеры, Возняк и Джоанна Хоффман (в фильме 2015 года, по сути, близкая к роли нарратора).

Это смысловые решения. Джошуа Майкл Штерн хотел показать новатора, творца, находящегося в конфликте с рутинной окружающей среды. Дэнни Бойл и Аарон Соркин, в существенной мере, пытались воплотить вполне конкретную

идею первостепенной значимости дигитализации мира, через внутренний конфликт Стивена Джобса. Классическая фраза «Нельзя быть достойным человеком и одаренным человеком одновременно, так не бывает» не просто произносится Возняком, она постоянно, на протяжении всех трех актов, осмысливается Джобсом. А вот Мартин Бёрк снял картину самую сложную, возможно, потому, что в 1999 году еще не ясно было, чем история закончится. И Джобс здесь, одновременно, в постоянном общении с Возняком, и – совершенно одинок, но этим не тяготится. Вообще, Ноа Уайл сыграл совершенно удивительную роль. В «Пиратах» он заставляет вспоминать Киану Ривза. Так же, как Киану в своих лучших ролях, Ноа смотрится здесь существом чужого мира, непредсказуемым, возможно, опасным, и, совершенно точно, *иным*. Этого более чем достаточно для генерирования конфликта.

Другое дело Кутчер. Его кулуарные победы в концовке смотрятся удивительно органично, словно весь эпатаж эпохи гаража, классической музыки в поле конопли и споров патлатых, небритых юнцов, был только игрой. Он настолько уверенно раздает членам совета директоров конверты с отступными, словно всю жизнь только этим и занимался. Дело не в том, можно ли использовать политические игры, если собираешься изменить мир, а в том, что для нашего героя здесь нет никаких проблем. Та ночь, на дороге, в машине, когда он понял, что одинок, давно забыта. Он был прежде слишком импульсивен, недостаточно расчетлив, и у него отняли созданное им на пустом месте предприятие. Теперь он стал сильным. Вот и весь конфликт, с элементарным решением. Речь, в данном случае, не об авторском замысле, а о том, что увидит большинство зрителей: триумф права сильного. Герой Ноа Уайла беспринципен, жесток, агрессивен – но это не производит такого впечатления, как в «Империи», потому что он играет не по правилам. В сцене, когда, в ночных лабораториях, он хамит сотрудникам, и получает отпор, мы видим главу компании прижатым к стене, не сопротивляющимся; у него нет естественной реакции любого мужчины на насилие.

Этот привкус нездешности во внешнем облике очень важен. Мы проводили блиц-опрос среди студентов 2–4 курсов РАНХиГС, привязанный к просмотру

фильма «Пираты Силиконовой долины», центрированный вокруг сравнения персонажей Ноа Уайли и Энтони Майкла Холла. И на младших, и на старших курсах абсолютное большинство предпочло бы работать на лидера Apple, а не Microsoft, хотя часть студентов знакома со стратегиями работы с персоналом в обеих компаниях, имеет представление о «магии малых групп» Microsoft, и все воочию видели в фильме бесцеремонность и нетерпимость Джобса. Но Ноа Уайли в этой роли похож, скорее, на инопланетянина, чем на привычного хамоватого начальника, и ему прощается все. Кстати, не только мужское обаяние Ноа (все же, Ланселот, была у него и такая роль), причиной тому, что лишь единичные представительницы женской части нашего массива опрошенных выбрали бы, в качестве партнера, Гейтса, а все тот же ореол необычности. Девушки предпочли бы Джобса; за этим человеком можно пойти куда угодно, потому что не поведет туда, где привычная скука.

Джобс, в исполнении Уайли, по сути, не участвует в конфликтах, в которые втянут. Он не интригует, а с любопытством естествоиспытателя наблюдает за происходящей вокруг суетой. Джобс Кутчера лишь к концовке фильма приобретает уверенность, не до конца становясь таким же, как и конкуренты, но разобравшись в их правилах игры. Показательно, как по-разному выглядят в «Пиратах» и «Империи» сцены, в которых Джобс срывается на Гейтса. В «Пиратах» это происходит в гостиной дома Джобса, ждущего президента Microsoft возле музыкального центра. Они контрастно одеты (щеголь и увалень-ботан), контрастируют стремительные движения хозяина дома и неуклюжесть гостя, сосредоточенность одного лица и расплывчатость черт другого. Но главное – Уайли не стремится излить гнев, или чего-то добиться; ему просто любопытно происходящее. Кутчер орет на Гейтса по телефону, не видя лица, и все, что он, в этот момент, делает – выплескивает бессильную ярость.

Герой Фасбиндера идет по жизни с таким чувством уверенности, какое дает лишь знание будущего. Что на самом деле удивительно, именно в фильме 2015 года конфликт «Джобс-Скалли» представлен наиболее подробно, превра-

щен в один из формирующих композицию элементов. Их разговор в день презентации NEXТ сюжетного смысла не имеет, целиком включен в ретроспективу, переосмысление прошлого. Это, по сути, эхо конфликта, но эхо столь гулкое, что конфликт воспринимается, как нечто очень серьезное. Смысл здесь в том, что Скалли персонифицирует отвергаемую Джобсом стратегию маркетинга. Именно поэтому для героя Фасбиндера важен спор с ним, а не с членами правления, всего лишь, готовыми загубить все дело во имя сегодняшних дивидендов. Скалли выстраивает «стратегию желания» по классической схеме, отталкиваясь от того, чего люди хотят, чтобы сконструировать «лестницу потребностей». Речь о принципиальной позиции: Стивен полагал, что не надо спрашивать у потребителя, чего он хочет, надо предлагать ему вещь, которой должно хотеться. И потому столь непримирим в отношении им же приглашенного в фирму Скалли.

Между тем, Джон Скалли, кто бы его ни играл, на звание протагониста конфликта не тянет. Он просто пытался успешно торговать, сначала пепси-колой, потом компьютерами. Такой статус не предполагает жизненной позиции, которую нужно отстаивать любой ценой, напротив, диктует готовность к компромиссу.

Настоящий, системообразующий, конфликт намечался в первой, сюжетно (опуская экспозицию со съемками ролика Ридли Скоттом), сцене «Пиратов Силиконовой долины», где Джобс с Возняком, под ритм «Question» The Moody Blues, бегут по университетскому кампусу, норовя не подвернуться, под горячую руку, разгоняющим студенческую демонстрацию полицейским. Сама по себе сцена сделана в стилистике мюзикла, и фраза «мы делаем революцию, не они», так и остается висеть в воздухе, не получая продолжения. Но за ней стоит очень многое.

Стоит противоречие между двумя экономиксами, индустриальной, «второго сектора», и информационной, «четвертого сектора». В одном из рекламных роликов Motorola Razr девушка «сворачивает», одну за другой, вещи, которые призван заменить ее новый телефон; окружающее пространство освобождается от хлама, функции которого способен выполнить неощутимый в кармане аппарат.

В отношении Razr это было преувеличением, но, спустя всего десять лет, современный смартфон действительно заменяет набор устройств, в начале 70-х годов заполнивших бы целую комнату.

Это – метафора, остающаяся пустой, до тех пор, пока мы не оказываемся в состоянии понять, сколько производственных процессов таким образом «свернуто». Если вы пользуетесь механическими часами, вы используете труд тысяч людей, занятых добычей руд, выплавкой металлов, их обработкой, производством высокоточных станков, разработкой технологий всех этих процессов и обучением участию в них. На экран вашего смартфона, одним прикосновением, вызываются часы, такие, какие вам нравятся. Да, они не могли бы существовать, не будь вложены ресурсы в производство смартфона. Но он выполняет множество функций, и стоимость его производства раскладывается на всю совокупность удовлетворяемых, с его помощью, потребностей. Сами по себе виртуальные часы стоят ничтожно малой толики материальных затрат, и работы программистов. И при этом, чем шире распространение программного продукта, тем меньше стоимость конкретной копии.

Прогресс, однако, не всеми и не сразу ощущается как непосредственная выгода. Чем масштабнее рационализация, тем больше людей теряют привычные источники дохода, а на то, чтобы приспособиться к новым условиям, нужно время и желание. Таким образом, создаются предпосылки для острейших конфликтов. Другое дело, что их участники вовсе не обязательно консолидируются и четко формулируют свои позиции. У Джобса, как новатора, не было сумевших себя должным образом позиционировать антагонистов-ретроградов. Поэтому ни в одном из рассматриваемых фильмов мы не сталкиваемся с представлением классического для советского «производственного кино» конфликта по поводу инновационных инициатив на производстве. Конфликтов много, но, кажется, все они – либо из-за денег, когда Джобса обвиняют в том, что Macintosh приносит недостаточно прибыли, либо из-за дурного характера Стива.

Попробуем, однако, вдуматься. Вот еще в Atari Джобс впервые оказывается роли руководителя временного трудового коллектива, и практически мгновенно

ссорится с подчиненными. Вот он приходит в группу, занятую разработкой Macintosh, и начинает с того, что заявляет Рёскину, что-либо они будут работать, как хочет Стив, либо никак. Вот за несколько минут до начала презентации он узнает, что Херцфельд не гарантирует работы звуковой платы, и заявляет ему, что назовет, поименно, всех, кто внес вклад в проект, и его, как провалившего свою часть работы. Смысл всех этих конфликтов один и тот же. Люди привыкли работать по правилам индустриальной системы. Массовое производство терпимо к единичным сбоям, более того, их предполагает; в нем существует специальное понятие допуска точности. А главное, оно принципиально не требует ни от кого подвигов. А Джобс строит стартап, в котором каждый шаг вперед должен быть прыжком выше головы, и любая ошибка может стать последней.

Скалли просто оказывается именно тем человеком, который вынужден выступить от имени системы против технологической и организационной революции. Стивен, чей опыт сводится к созданию стартапа, привык, что никто и не претендует на его роль лидера – потому что к этой роли прилагается только ответственность и право работать больше других. Каждый день прыгать выше головы, или исчезнуть, вот и все альтернативы. Вся история Apple – это история прорывов, каждый из которых выводил на рынок нечто принципиально новое. И конкурентов у нее, поэтому, не было; когда они подспедали в точку встречи, Apple регулярно проигрывала. Другие сделали компьютеры лучше, облачные сервисы лучше, смартфоны лучше. Но это не имело значения, потому что Apple с ними не соревновалась, она делала очередной рывок в будущее, где, кроме нее, опять никого не было. Поэтому она имела право производить продукцию, за недоработки которой приходилось, снова и снова, извиняться – и ей это прощали, потому что, вместо исправления недочетов, она представляла, снова и снова, совершенно новые вещи.

Джобс не собирается понимать, трудно ли окружающим жить в таком ритме. Это не перфекционизм, на самом деле: когда вы делаете, из ничего, десятки корзин с хлебами, чтобы накормить несколько тысяч человек, вопрос не о безупречности корочки на батоне, и не о точности соблюдения рецептуры.

Вы ставите перед собой задачу, для всех вокруг нерешаемую вовсе. И говорите людям, идущим за вами: это надо сделать, и именно в поставленные сроки. Им на самом деле нужна вера, чтобы не прийти в отчаяние. В «Пиратах» звучит обращенный в пустоту вопрос: когда же бизнес превратился в религию. Скалли не главарь заговорщиков, он просто высказал вслух, потому что по должности был обязан это сделать, то, что казалось абсолютно очевидным всем в Apple, для кого она была просто бизнесом. Не стартапом, не проектом, не мечтой.

И поэтому в трех фильмах сценаристы и режиссеры пытаются найти средства для выражения явного, лежащего на поверхности, конфликта, и не находят. Три пары актеров спорят – ни о чем, говорят друг другу пустые слова; герой Кутчера пытается, хотя бы, эмоционально показать, насколько глубок конфликт, но не получается ничего, кроме истерики. Потому что в реальной жизни ни Стивен, ни Джон не осмыслили свершившегося между ними разлома. Его вообще были способны осмыслить только люди, очень редко сами вступающие в реальные конфликты. Джобс лишь пытается высказать свое ощущение происходящего – в классической формуле «изменить мир», в рекламе Think Different, а главным образом, не словами, а теми вещами, создания которых добивается. У Скалли нет даже этого, потому он и производит впечатление ретрограда, интригана, просто недалекого человека. На самом деле, он просто символ большинства. Большинство, воспринимающего изменения со страхом, надеждой, недоверием – не как неизбежность. Именно этот, антропологический, пласт связанных с личностью Стивена Джобса конфликтов, вскрыл наш анализ посвященных ему биографических фильмов.

Список литературы

1. Маклюэн Г.М. Понимание медиа: Внешние расширения человека / Пер. с англ. В. Николаева – 3-е изд. – М.: Кучково поле, 2011. – 462 с.
2. Кин Дж. Демократия и декаданс медиа / пер. с англ. Д. Кралечкина; под науч. ред. А. Смирнова; нац. исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. – 312 с.

3. Клюканов И.Э. Коммуникативный универсум / И.Э. Клюканов. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010. – 256 с.

4. Черных А.И. Медиа и демократия / А.И. Черных. – М.; СПб.: Университетская книга, 2011. – 272 с.