

П'ЄР ГІЄ ДЕ МОНТУ

АРТ-ФІРМА

ЕСТЕТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ
ТА МЕТАФІЗИЧНИЙ МАРКЕТИНГ

*Переклав з англійської
Володимир Заєць*

ArtHuss 

УДК 005:7

Г46

Гіє де Монту, П. Арт-фірма: Естетичне управління та метафізичний маркетинг / П'єр Гіє де Монту, пер. з англ. Зайця В. Київ: ArtHuss, 2020. 448 с. Серія «Менеджмент і креативність».

Перекладено за виданням:

Guillet de Monthoux, Pierre, 1946. The art firm: aesthetic management and metaphysical marketing / Pierre Guillet de Monthoux. Stanford, California: Stanford Business Books, 2004.

All rights reserved.

With drawings by Pierre Guillet de Monthoux, and photography by Jenny Ruther.

Залучення мистецтва до бізнесових процесів є помітним трендом у сучасному корпоративному світі. У книзі П'єра Гіє де Монту показано, як посилення творчої складової бізнесу може допомогти у створенні ідеальної арт-фірми, що вироблятиме новітні продукти, уникаючи тих лих, які шкодять діяльності звичайних підприємств, зокрема банальності й тоталітаризму.

Автор розглядає способи поліпшення мистецької продуктивності й вироблення естетичної вартості, вдаючись до історичних і сучасних прикладів європейських підприємств, що використовують тексти, зображення й інші мистецькі засоби. Ідеї німецької філософії стають принципами естетичного маркетингу, а Кант, Шиллер, Станіславський, Вагнер, Гадамер і Бойс виявляються теоретиками мистецького управління.

Усі права захищено, жодну частину цього видання не можна відтворювати, зберігати в пошуковій системі або передавати в будь-якій формі та будь-якими засобами: електронними, механічними, фотокопіювальними чи іншими — без попереднього письмового дозволу власників авторських прав.

© 2004 by the Board of Trustees of the Leland Stanford Junior University

© ArtHuss, 2020

ISBN 978-617-7799-41-1

Присвячую Паулі

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	11
Ласкаво просимо до ТОВ «Діюніс»	11
Подяки	14
ВИСТАВА ЯК ЕСТЕТИЧНИЙ МАХ	17
Відправні точки – естетичні театри	17
Шиллерова стратегія маху	34
ГРАВЦІ ЕСТЕТИЧНОЇ ФІЛОСОФІЇ	41
Аудиторія: Кантова публіка	41
Митець: Шеллінгів творець	53
Критик: Дьютів освітянин	66
Фахівець: Ніцшів лідер	84
ПРОБЛЕМИ ДЛЯ АРТ-ФІРМ	101
Гадамерова арт-фірма	101
Подвійна дилема	107

МЕТАФІЗИКА – МАРКЕТИНГ АРТ-ФІРМ	125
ШОПЕНГАУЕРОВА СПРАВА БУТТЯ	125
ЕСТЕТИЧНЕ ВИРОБНИЦТВО: ВТІЛЕННЯ РЕЧІ В СОБІ	131
ЕСТЕТИЧНЕ СПОЖИВАННЯ: СПОГЛЯДАННЯ РЕЧІ В СОБІ	136
АВАНГАРДНІ ПІДПРИЄМСТВА	143
ПРИКЛАДИ ЕСТЕТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ	143
МЕТАФІЗИКА ВАРТОСТІ	170
МИСТЕЦЬКІ КОМПАНІЇ	195
ПРИКЛАДИ ЕСТЕТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ	195
МЕТАФІЗИКА ПОЛІТИКИ	231
МИСТЕЦЬКІ КОРПОРАЦІЇ	249
МЕТАФІЗИКА ПРОМИСЛОВОСТІ	249
ПРИКЛАДИ ЕСТЕТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ	268
ПОТОКОВІ ФІРМИ	299
БОЙСОВЕ ЕСТЕТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ СКУЛЬПТУРОЮ	299
ЗІММЕЛЕВА ОРГАНІЗАЦІЙНА МЕТАФІЗИКА	317
ПОСТМОДЕРНІ ПЕРФОРМАНСИ	325
ВЕЛИКИЙ ВИБУХ У БЕРЛІНІ: РЕФІЛОСОФІЗАЦІЯ ТРЕТЬОГО ЦАРСТВА	325
ПРИКЛАДИ ЕСТЕТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ	341
КАСТОРФОВА МЕТАФІЗИКА МЕДІЙНОГО СПОЖИВАННЯ	356

ТОВ «ДІОНІС»: РОЗШИРЕННЯ АРТ-ФІРМИ	379
ЕСТЕТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА МЕТАФІЗИЧНИЙ МАРКЕТИНГ	379
ВБУДОВАНА АРТ-ФІРМА ТА ЇЇ ЕСТЕТИЧНІ ГРАВЦІ	392
АРТ-ФІРМА МАЙБУТНЬОГО: ЕСТЕТИЧНА ГРА ПІСТОЛЕТТО	416
ПРИМІТКИ	429

ПЕРЕДМОВА

ЛАСКАВО ПРОСИМО ДО ТОВ «ДІОНІС»

Уявіть собі арт-фірму, що ґрунтується на європейській філософії; підприємство, для якого мистецтво є предметом виробництва, а естетика – теорією оперативного управління. Уявіть, що виконавчим директором цієї компанії щойно став Фред Ніцше, у резюме якого зазначено ступінь магістра ділового адміністрування, здобутий під науковим керівництвом людини на ім'я Шопенгауер, а також період роботи експертом зі зв'язків із громадськістю для Байройтського фестивалю. Попри деякі свої розбіжності з Ріхардом Вагнером, гендиректором фестивалю, Ніцше все ж відгукнувся на оголошення про цю вакансію: вочевидь, його привабила світова репутація проекту.

Тепер уявіть, що відділ управління людськими ресурсами щойно очолив Йозеф Бойс... ну, той хлопець у фетровому капелюсі, – він ще виступає з лекціями в арт-просторі компанії. Новопризначений фіндиректор – геніальний Кант із Калінінграда, автор революційної ідеї про естетичну цінність, що ґрунтується на кредиті консенсусу, – очолює відділ, у якому важливу роль має і його помічник Фред Шиллер – консультант із питань управління, а за сумісництвом естетичний тренер.

Голова маркетингового відділу – Джон Дьюї, американець... хоча в ньому більше від європейця. Це надійний хлопець, що вміє спілкуватись із якими завгодно клієнтами, і ця його навичка є однією з запорук майбутнього успіху ТОВ «Діоніс», адже важливо, аби в клієнтів склалося слушне уявлення про естетику й вона не видавалася їм якимось страхотливим тоталітаризмом. Дьюї – демократ, якому млосьно від самої лише думки про те, що хтось убачає між цими речами що-небудь спільне. Його сильні сторони – ґрунтовна філософська освіта та прагнення, аби діяльність компанії не стосувалася жодних банальних розваг.

На відміну від інших фірм, що виготовляють усілякі матеріали, ТОВ «Діоніс» перетворює знаки й зображення на фільми й музику та навпаки. Дьюї часто зазначає, що арт-фірму на кшталт цієї можна вважати й філософською. Цю ідею йому підкинув Шопенгауер, який уже давно усвідомив ринковий потенціал метафізики та зазначив, що зарозумілі мудрагелі, які сидять у своїх запилених старих університетах, навряд чи здатні щось дати філософії. Ніцше більше подобається вважати, що компанія «Діоніс» створює мистецтво, хоча вони з Дьюї не марнують час на суперечки щодо розбіжностей у своїх формулюваннях. Зрештою, їхні підходи майже однакові: так чи так, головне – не товари й послуги, а виконання (*performance*), адже ТОВ «Діоніс» – це високоефективна (*high-performance*) арт-фірма. Шиллер полюбляє називати операційну стратегію компанії словом «мах» або «порив» (*Schwung*) та стверджує, що саме на цій концепції ґрунтується її підхід до створення мистецтва. Німецьке слово *Schwung* означає гойдання між крайніми точками; філософи-романтики вважали, що цей мах породжує естетична енергія.

Я б дуже хотів побачити ТОВ «Діоніс» у дії, проте, на жаль, ця маленька екскурсія компанією є лише витвором уяви. До цієї вигадки мене, поза сумнівом, спонукали сучасні теорії менеджменту, де застосовуються мистецькі й естетичні принципи. Якоїсь миті я вирішив, що настав час зібрати докупи матеріали моїх досліджень, які тривали вже чверть століття, ідеї моїх друзів, студентів і колег, а також деякі з моїх навчальних розробок, що з'явилися на світ упродовж моєї роботи викладачем менеджменту. Питання щодо того, як естетика створює вартість і як ефективність (*performance*) бізнесу пов'язана з перформативним мистецтвом, стали провідними як для економіки загалом, так зокрема й для майбутньої теорії управління творчими фірмами. Моє бачення пов'язане з ідеєю застосування маху в арт-фірмі – новому типі компанії, що ґрунтується на естетичній філософії та властивій їй своєрідній метафізиці.

Мах виробляє естетичну енергію у творчих процесах. Філософи-романтики зрештою сформулювали цілу філософію естетики, аби пояснити, що рухає людьми й спричиняє життєві коливання. Вони дійшли висновку, що реальний і практичний досвід однієї людини цілком може стати плідним ґрунтом для вирощування пориву в її житті. Я замислився: якщо ми здатні генерувати цю енергію, то чи не можемо нею керувати? А якщо можемо, то як? Далі, наче на підтвердження

тих висновків, яких дійшли романтики, мені згадалися три події з мого власного життя, які пробудили в мені цікавість і захоплення ідеєю керування махом. Я описую ці життєві події в першому розділі, перш ніж перейти до експрес-курсу про нове застосування старої філософії як естетичної теорії менеджменту (цьому присвячено розділи 2–4). У наступних п'яти розділах подано приклади підходів до управління з історії Франції, Німеччини, Росії та Швеції, аби продемонструвати, яким чином мистецтво може бути створено через практичне застосування естетики та метафізичного маркетингу. Нарешті, вирушимо до Італії, аби насолодитись гарним ризото й вином, але насамперед аби краще збагнути принципи роботи арт-фірм, які виконуватимуть естетичну функцію в економіці майбутнього, де ТОВ «Діоніс» може стати звичною метафізичною дійсністю. Список рекомендованої літератури для подальшого читання можна знайти на веб-сайті видавця: www.sup.org.

Подяки

У цій книзі використано приклади з історії деяких театрів, які працювали впродовж останніх двох століть у трьох європейських країнах: Франції, Німеччині та Швеції. Дослідження Королівського драматичного театру в Стокгольмі здійснено в 1973 році за сприяння покійного Альфа Шеберга. Франк Касторф і Карл Гегеман із Народного театру в Берліні, а також Петер Вальквіст і Елізабет Ліндфорс із Стокгольмського міського театру допомогли мені у вивченні їхніх мистецьких установ у 1990-х роках. Марина Абрамович, Альберто Алессі, Даніель Бірнбаум, Кен Фрідман, Карл-Ян Гранквіст, Торстен Лія, Свен Лунд, Давід Нейман, Бу Нільссон, Рене Падт, Марія та Мікеланджело Пістолетто, Карін Потт, Мартін Рессель, Жан Селлем, Річард Стенлі, Клеменс Торнквіст, Ганс Вейль і Роберт Вілсон показали мені різні способи створення мистецтва.

Окрім моїх студентів-докторантів, академічну підтримку надали мені Горст Альбах, Томас Бей, Рут Бересон, Елізабет Блан, Даг Бйоркегрн, Івар Бйоркман, Міхаель Бокемюль, Гернот Беме, Джанет Боргерсон, Домінік Буше, Сімонетта Карбонаро, Армін Ходзінські, Барбара Чарнявська, Клас Дальбек, Альберт Даніельссон, Мікаель Давідс, Фуат Фірат, Уле Фог-Кіркебю, Вільям Фовет, Мартін Фюльсанг, Бу Герансон, Паула Гіе де Монту, Клас Густафссон, Барбара Гарріс, Гезер Гепфл, Екхард Капплер, Томас Кноблаух, Бенгт Крістенссон-Уггла, Ерік Крузе, Ромен Лауфер, Жак Лебраті, Катя Ліндквіст, Кеннет Маклауд, Марк Марковські, Карл Ерік Норрман, Гуннар Ульссон, Сергій Орлов, Томас Полесі, Рафаель Рамірес, Альф Рен, Дагмар Рейхерт, Вільмар Заутер, Клаус Отто Шармер, Генрік Шрат, Джонатан Шредер, Свен Ерік Шестранд, Кай Шельдберг, Річард Сотто, Метт Стетлер, Емма Стенстрем, Антоніо Страті, Алладі Венкатеш, Роланд Віла, Чарлі Варен, Рейчел Вайс, Жанетт Веттерстрем і Юдіт Вільске. Фінансову підтримку забезпечив насамперед проект *Fields of Flow*, фінансований Фондом трьохсотріччя Шведського національного банку, а також проект «Лідерство культурних підприємств», фінансований Гуманітарною дослідницькою радою суспільних наук (*HSFR*). Цінну допомогу надали Тавістокський інститут людських відносин у Лондоні, МТС (Інститут маркетингових наук) у Стокгольмі, керівницька освітня

програма *IFL* у Стокгольмі, *Wissenschaftszentrum Berlin*, Інститут ділового адміністрування (*IAE*) в Університеті Ніцци – Софії-Антиполіс, а також галерея *Haus am Lützowplatz* у Берліні. Інтелектуальне середовище для моєї роботи забезпечили мої колеги зі Школи бізнесу в Стокгольмському університеті та студенти-дослідники з моєї групи *ECAM* (*European Centre for Arts and Management* – Європейський центр мистецтв та управління), а також колеги з *CAL* (*Center for Art and Leadership* – Центр мистецтва й лідерства) в Копенгагенській школі бізнесу. Я неабияк завдячую всім, хто спонукав чи інформував мене та всіляко сприяв моїй роботі. За її результат – книгу «Арт-фірма» – відповідальним, звісно, є лише я.

П'єр Гіє де Монту
Женева, травень 2003 р.

ВИСТАВА ЯК ЕСТЕТИЧНИЙ МАХ

ВІДПРАВНІ ТОЧКИ — ЕСТЕТИЧНІ ТЕАТРИ

Театр-операційна

Декілька років тому, займаючись проектом, присвяченим людським стражданням і тривозі, я вирішив дослідити лікарняні списки очікування. Результати дослідження виявилися прикрими: півроку для заміни кульшового суглоба, один-два роки для операції на серці, невизначений період очікування для лікування раку простати. Як професор менеджменту я оцінював свої спостереження з точки зору спеціаліста з управління, проте як людина розумів, що в таких ситуаціях йдеться про щось, що не можна цілком пояснити звичним академічним аналізом. Як іноді буває, події мого особистого життя ввели мене в «мах» та змусили принаймні поглянути на ці ситуації з іншого боку.

Незадовго до того помер мій батько. Окрім мук від раку й катетерів, йому довелося зазнати неприйнятної затримки в отриманні інформації й медичної допомоги. Мої спогади про останнє Різдво, зустріньте разом із батьком, здебільшого складаються зі сцен, у яких він насилу долає кілька кроків до свого старого крісла. Однієї ночі на початку січня він, прокинувшись, став харкати кров'ю. Коли на світанку до нього востаннє прийшов черговий лікар, схожий на крота, здавалося, що в ранковому серпанку витає смерть. Батько дихав дедалі тяжче і лише з величезним зусиллям зміг ледве відпити чаю з медом. Далі він спрямував усю увагу на те, аби намацати дренажний

мішок та перевірити, чи не витікає з нього рідина. Коли він переплутав з цим мішком краєчок простирадла, то був перший прояв потьмареної свідомості за весь довгий час його хвороби.

За кілька годин ми їхали в машині швидко і я, побачивши німий крик у його широко розплющених очах, що дивилися на мене з-над кисневої маски, кинувся крутити кран, аби збільшити подачу кисню. Його очі трималися за мене з останніх сил, доки зрештою не припинили бачити, здавшись смерті. Очікування лікування було нестерпним, очікування смерті – довгим. Остання іронія полягала в тому, що навіть батьковому тілу довелося стояти в черзі, перш ніж потрапити в морг.

Це очікування завдало страждань і мені. Біль хворих людей, які марнують час у чергах, уже знаючи свій діагноз, але все одно безпорадно чекаючи, коли їх настигне смерть, неабияк вплинув на мене. Кожен день очікування трохи наближає цих хворих до остаточної втрати надії на можливість здійснити, нехай із запізненням, операцію, яка могла б покращити їхній стан.

У нашу епоху прогресу, добробуту й технологій, які рятують життя, люди продовжують страждати, а аргументи, що лунають в обговореннях проблем системи охорони здоров'я, відскакують туди-сюди, ніби ворсистий м'ячик у гротескному тенісному матчі. З одного боку, приватизація системи охорони здоров'я створила можливість для вирішення таких проблем. Так, я з'ясував, що теоретично мій батько міг би за невелику суму грошей замовити операцію, яка полегшила б його страждання. Також я дізнався, що в провінціях чекати довелося б не так довго, як у Стокгольмі, і що за півгодини можна дістатися до фінських лікарень на протилежному узбережжі Балтійського моря, – а там завжди є вільні місця. Звісно, ця інформація ніяк мені не допомогла, бо законом заборонено отримувати медичну допомогу водночас під різними юрисдикціями охорони здоров'я.

Однією з головних обговорюваних тем є те, що державний сектор Швеції – завеликий, надто незграбний і товстошкірий, аби як слід дбати про потреби людей під його опікою. Ніби якийсь величезний молюск, він уповзає у свою мушлю, щоб померти, адже в нього немає ні сили, ні охоти бачити справжні страждання. Поки люди знемагають у себе вдома, марно сподіваючись на операцію, лікарі у відпустках відпочивають на своїх яхтах, неквапно міркуючи про неефективність системи медичного обслуговування. Теоретизування стає

терапією для нечистої совісті медпрацівників: мовляв, якби в нас була приватна, ринкова система охорони здоров'я, от тоді ми б не міркували, а оперували.

Ще деякі учасники обговорень вказують на неефективне планування й брак державного керівництва: на їхню думку, державний сектор мусить сам вирішувати свої проблеми. Поширеною є підозра про те, що довжелезні лікарняні списки очікування є наслідком якоїсь хитрої бюджетної схеми, завдяки якій медичні адміністратори можуть добути «пристойні» кошти. Історія свідчить, що лікарі, спираючись на свій образ усемогутніх цілителів, можуть видобувати собі дедалі престижнішу й дорожчу техніку, просто змушуючи людей чекати. Уявіть, що трапилося б, якби їм дозволили засновувати приватні клініки й звертатися по фінансування безпосередньо до Національного фонду страхування. У системі медобслуговування, яка є настільки незвичною до конкуренції, як шведська, таке «ринкове» рішення дало б лікарям змогу як завгодно завищувати ціни на свої послуги, безсоромно набиваючи собі кишені за рахунок пацієнтів. Крім того, приватизація аж ніяк не зарядила б відмінностям у довжині списків очікування в різних регіонах. Єдиним, що справді може посприяти вирішенню цих проблем, видається дієвіша державна організація охорони здоров'я; згідно з цією точкою зору, слід установити жорсткіший державний контроль, запровадивши краще законодавче регулювання.

У цьому поєдинку між ринком і плануванням маятник обговорення коливається між двома крайнощами. Поки управлінці, лікарі, журналісти й політики продовжують суперечки, я мимоволі програю в уяві сцени зі своїх спогадів про батькову нещадну хворобу. Його разом із усіляким медичним багажем перевозили конвеєром між лікарняними палатами, різноманітними приміщеннями для терапії та нескінченними новими обличчями. Нашій сім'ї довелося неабияк поборотись із цією медичною системою, аби не згинути в її кафкіанському світі. Прагнучи якось здолати шаблонні режими догляду, ми впроваджували у встановлений розпорядок дещо своє: приправляли прісну лікарняну їжу, із кашкуватим лікарняним супом давали батькові випити крапельку гарного вина, обтирали його губкою, змоченою одеколоном, замість лікарняної музики ставили йому Шумана, а замість дешевих журналів принесли Пруста, якого він пам'ятав ще з юності, проведеної у Франції.

Після смерті батька я, збираючи речі для своєї поїздки до Британії, замислився про охорону здоров'я загалом. У Швеції системою охорони здоров'я майже повністю завідує держава, а Сполучені Штати з їхньою ринковою системою часто згадують як нібито протилежну крайність. Я подумав, що згодом привабливішим варіантом мені може видатися британська система охорони здоров'я з її врівноваженішою сумішшю приватної та державної моделей. Проте насправді я виявив, що приватне медичне страхування доступне лише малому відсоткові британців і що приватним лікарняним обслуговуванням користуються здебільшого заможні пацієнти. Так, я дізнався, що деякі багаті араби приїждять до Британії, аби їм у розкішних клініках поставили нові серцеві клапани, і що хірурги, які проводять операції в цих установах, – не хто інші, як заклопотані лікарі Національної служби охорони здоров'я, що вирішили трохи приробити «на стороні».

Під час своєї поїздки я відвідав декілька приватних клінік. Одну з них було побудовано спеціально для пацієнтів з Норвегії, що потребували операції коронарного шунтування, адже норвежці тоді саме займалися розширенням кардіохірургічних досліджень і технологій. Ще один подібний медичний заклад фінансували голландці, доки не розробили потрібні технології в себе в країні.

Також я виявив, що Національна служба охорони здоров'я повністю зосереджена в Лондоні, а тим нечисленним спеціалізованим галузям, які отримують додаткове фінансування, домогтися його вдається лише через активне й гучне лобювання. Сила «лікарських повноважень» цілком визнається, і під час моєї поїздки там саме провадилися обговорення про те, аби призначити *спеціальних* інспекторів, які перевіряли б лікарів, з'ясовуючи, чи виконують вони свої обов'язки відповідно до державного контракту. Попри більшу запеклість політичних дискусій, йшлося про ті ж два варіанти, що й у Швеції: ринок і планування.

Я змирився з цим фактом і, збираючись додому, уже був упевнений у переконливості й точності своїх висновків. Проте перед самим моїм від'їздом за чистісіньким збігом обставин мені трапилась Мобільна офтальмохірургічна клініка сера Джона, – і раптом на сцені, яку досі ділили між собою ринок і планування, з'явився третій гравець – естетика.

То був похмурий осінній день на південному узбережжі Англії. Море було вітряно-сіре. Кіоски, де продають рибу з картоплею фрі,

впали у звичну міжсезонну сплячку, а зали з гральними автоматами, розташовані на пірсі, мовчазно згадували про свої кращі часи. Незвичної світлотіні цій картині міжсезоння надавали вогні у вікнах одного з вікторіанських готелів, коло будівлі якого стояли припарковані автівки, а всередині кипіло життя: літні леді й джентльмени – чоловіки у твідових спортивних куртках, жінки в просторих в'язаних кофтах – розмовляли, куштуючи чай із бутербродами, у холах із видом на море.

У вестибюлі декілька водіїв із Королівського корпусу швидкої допомоги люб'язно супроводжували літніх жінок до автівок, якими ті мали дістатися до місцевої лікарні, де щовихідних колектив лікарів оперував сотні пацієнтів, хворих на катаракту. Фонд сера Джона, *Impact Foundation*, щойно відкрив свою першу мобільну офтальмохірургічну клініку в Європі.

Спершу такі клініки було створено для надання медичної допомоги хворим у країнах третього світу. Працювали в них волонтери – лікарі, медсестри й медбрати, що зголосилися оглядати й оперувати хворих у віддалених містечках і селах Індії та Латинської Америки. Операційні зали облаштовували просто в класних кімнатах, нашвидкуруч прибраних школярами. Незабаром сер Джон – сам сліпий – вирішив, що таку клініку слід заснувати і в Англії, тож узявся набирати добровольців серед лікарів із Національної служби охорони здоров'я. Частина витрат покрила адміністрація місцевого медичного округу, а решту забезпечили пожертви спонсорів фонду *Impact Foundation*.

Усім хворим на катаракту, імена яких значились у списках очікування місцевих лікарень, надіслали листи-запрошення, і всі вони зголосилися записатись на лікувальну програму. Пацієнти мали зареєструватись у готелі за день до операції та лишитися там на день потому. Крім того, за символічну доплату їм дозволялося приїхати із супровідником і зайняти двомісний номер разом із ним, адже приморські готелі в ту пору року були майже порожні.

Різниця між лікарнею та приморським готелем разюча навіть у міжсезоння. Хоча самі операції проводились у місцевій клініці, обстеження й реабілітацію пацієнти проходили в готелі. Оскільки там не діяв стандартний лікарняний протокол, пацієнти, чимало з яких були самотніми, літніми й геть не заможними людьми, мали змогу добре харчуватися, дивитись у себе в кімнаті телевизор і спілкуватись

один з одним в холах і барах – вочевидь, порівняно зі звичним лікуванням це могло видатися приємним відпочинком. Медсестри теж працювали в готелі залюбки, адже тут їм не доводилось бігати за сани́тарами чи клопотатися про прибирання й обслуговування приміщень: ці обов'язки покладалися на персонал готелю. Крім того, працівникам команди сера Джона вдалося домовитись про придбання ліків і обладнання за знижками, а також відстояти права пацієнтів у запеклих переговорах з «акулами» фармацевтичної промисловості.

Адміністративні процедури та процес прийому було максимально спрощено. Від багатьох передопераційних тестів відмовились – на радість як пацієнтів, так і лікарів із медсестрами. Так майже одним махом вдалося позбутися безглуздої рутини лікарняного життя. У цьому естетичному театрі добрих справ соціологічні звичаї втратили свою традиційну силу. У закладі, віддаленому від інститутів економічної дійсності, втілилась ідея «естетичної» лікарні, де імперативи технічного обслуговування та функціональні вимоги здаються органічною частиною самої структури будівлі. Серові Джону вдалося відкрити, зайняти й розвинути нове, естетичне поле, розташоване десь між соціологічним та економічним, між законом і розумом.

Все це допомогло мені пригадати, як я počувався, доглядаючи за батьком незадовго до його смерті; яка втіха сповнювала мене, коли я міг бодай трохи допомогти йому: заправити ліжко, збити подушки, приготувати їжу – дати йому відчутти ті задоволення, які ще були доступні йому наприкінці життя. Щоразу поринаючи в такі миті у якийсь заразний екстаз, я зрештою зрозумів, що жодними словами не зможу описати піднесеність, яку ця маленька літургія привносила в моє життя. Я дякував Богові, що можу правити цю службу. Інколи, йдучи вулицею, я міг зазирнути в очі зустрічному незнайомцеві – і в нас зав'язувалася жива й змістовна розмова. Я став західним садху, що плинув Стокгольмом у своєму зимовому пальто. «Вам, мабуть, зараз так тяжко», – казали ті, хто не міг мене зрозуміти, ті, хто ніколи не відчував тієї втіхи, яку дає ця турбота.

У 1985 році на виставці в Ахені Йозеф Бойс (1921–1986) розповів про створення свого «Розп'яття». За його словами, воно відбулося в три етапи. Спершу він відчув образне втілення християнського переживання як такого. Далі його охопило почуття безмірної порожнечі від смерті Христа. Але зрештою він увійшов у гіперактивний стан,

сповнився бажанням зобразити містичну силу Христової смерті. Знов висловлюючи своє естетичне відображення Христа в сухих габермасіанських дискусіях щодо німецького протестантизму, які тривали в 1970-х роках, Бойс сказав: «Мені було важливо показати реальність цієї енергії. Сутність, яка постійно відновлюється сама собою... Йдеться не про зображення чи змалювання історичної події, а про проявлення реальності».¹

Та енергія, яку я відчув навколо страждань свого батька, була для мене чимось вкрай реальним, – але не в сенсі якоїсь трагічної й неминучої правди, яку можна тільки пасивно прийняти, аналізувати чи тлумачити. На порозі смерті життя як таке набуло напруги. Я був невід’ємною частиною власного існування; мене охоплювало надреальне почуття, яке доти я переживав лише в миті ейфорії від роботи чи в оргіастичних проявах кохання. Цей позачасовий досвід переносив мене зі світської соціопсихологічної реальності – тієї, яку ми обговорюємо, обдумуємо й оцінюємо, – в абсолютне буття поза часом.

У «Розп’ятті» Бойс зобразив центр мережі енергії між двома розіп’ятими руками Христа; цікаво, що можна вбачити в цьому аналогії дилеми щодо систем охорони здоров’я. Ця скульптура передає не ідею, а відчуття гармонії в динамічній рівновазі між двома полюсами енергії – «мах» між ідеями та сутністю, між соціологією праці та інституційною економікою.

Знов завітавши до готелю-клініки, я побачив у вестибюлі сера Джона, що кудись прямував між стільцями із білою тростиною в руці. До нього підійшли кілька тендітних біловолосих жінок і, взявши його за руки, стали дякувати: «Він неймовірний. Він робить це все для нас – і зовсім безкоштовно. Ми пережили «Бліц», але всім до нас байдуже, – а він піклується про нас, і це дивовижно!»

Театр-аудиторія

У старому шведському університетському місті Лунді я вперше зрозумів, що університети є не інституціями і аж ніяк не робочими місцями, центрами формування прибутку, бюрократичними установами чи фабриками інтелектуальних послуг. Академічна спільнота – це естетичний міст, зведений між царинами соціології та логіки.

У самому серці Лунда, у його середньовічній центральній частині, серед мальовничого парку, оточеного вузькими вуличками, стоїть