

ИНОАФИША

«КУЛЬТУРУ — В МАССЫ!»

— Техасцы, — говорит Ю. Гусман, — решили все свои проблемы, связанные с дорогами, автомобилями, домами, едой и одеждой, но до культуры — в том понимании, к которому мы привыкли, — руки у них, как мне показалось, пока не дошли. Они считают, что искусство — это Париж и Лондон, Голливуд, Сан-Франциско, Нью-Йоркский Бродвей, наконец. Но у них, притом прекрасно, как я убедился, налажена система эстетического воспитания в начальной школе. Правда, когда дети становятся подростками, все эти программы для них заканчиваются: учись, работай, делай деньги, а если хочешь заниматься искусством, то переезжай. Поэтому, хотя все 25 актеров, занятые в моем спектакле, были профессионалы со специальным образованием, днем им приходилось работать таксистами, официантами; героиня, скажем, служит телеграфисткой, герой — программистом. Но это им ничуть не мешает. Все — артисты синтетического жанра, блистательно поют, танцуют, двигаются. Если у нас — один Караченцов, там, кажется, Караченцовы —

все. И при этом — преданность и бескорыстие в сочетании с абсолютной самодисциплиной.

— Как вы попали в детский театр Далласа?

— В 1988 году, когда бум всеобщих поездок еще лишь начинался, в ЦК ВЛКСМ мне предложили поставить в Далласе представление из известной серии «Дитя мира», в котором должны участвовать 15 советских и 15 американских школьников. По идее это было нечто незамысловатое, напоминающее наши литмонтажи. Но я решил, что профессиональному режиссеру неудобно приезжать в Америку в роли старшего пионервожатого, и придумал серьезный и сложный спектакль — с постановочными эффектами, выносными телеэкранами, декорациями и костюмами. Американская сторона все мои предложения одобрила. (Вообще, в Штатах, когда работаешь, ощущаешь себя воздушным шаром, наполненным теплым воздухом благожелательности). Спектакль, поставленный очень быстро, прошел с большим успехом, причем не только в Далласе. Мы ездили с ним по всему югу

Именно этим популярным лозунгом первых советских лет, как утверждает московский режиссер Юлий ГУСМАН, ему пришлось руководствоваться, ставя «Дракона» Евгения Шварца в Детском театре Далласа (США, штат Техас). Впрочем, в выборе девиза нельзя не почувствовать иронию, что вполне органично для Юлия Гусмана — капитана легендарного бакинского КВН 60—70-х годов, а ныне — директора Центрального дома кинематографистов. Между двумя этими биографическими координатами — получение диплома на Высших режиссерских курсах, а затем солидная постановочная деятельность на эстраде, в бакинских театрах, в кино (назову для примера «Дачный домик для одной семьи»). Прежде чем дать слово режиссеру, представлю его коллег по далласской постановке: композитор Ефим Адлер, автор либретто Надежда Орлова, стихов — Юрий Ряшенцев.



США. И Линда Доэрти (она — один из руководителей театра) предложила мне осуществить на их сцене еще одну постановку, предоставив право выбора пьесы.

Естественно, я этому предложению очень обрадовался, так как сама по себе возможность проверить себя как режиссера на западной публике очень привлекала. Сроки определили фантастические: я должен был поставить спектакль, включая отбор актеров, всего за месяц. В Баку, будучи художественным руководителем Театра музыкальной комедии, на постановку того же «Дракона» я затратил

13 месяцев. Словом, попросил на работе, в Союзе кинематографистов, творческий отпуск, мне его предоставили, и я во второй раз очутился в Далласе.

— Скорость и интенсивность работы над постановкой — единственное отличие американского театра от советского?

— Различий на самом деле множество. У нас в любом театре задействован громадный механизм — настоящий СОБЕС. Там же все делается самостоятельно. Один человек может быть и менеджером, и продюсером, и директором. А авторитет художественного руководителя

или главного режиссера прежде всего зависит от того, как много ему удалось найти спонсоров и каких добиться пожертвований на постановки. При этом никто не говорит о самоокупаемости, билеты очень недороги, и дело не в них. Заботит лишь то, чтобы как можно больше детей посмотрели спектакль.

— Означает ли это, что, когда речь идет об успехе, народ самотеком стремится в театр?

— Никакого самотека. В Америке без рекламы продать ничего невозможно. А поскольку в провинциальных театрах средств на рекламу нет, у них на-

лажены прекрасные связи со зрителями. Так, например, я, репетируя в основном вечерами, почти каждый день выступал перед детьми в самых разных школах и колледжах и обязательно рассказывал им о нашем спектакле. Приходили потом целыми классами. Когда спектакль вышел, его сопровождало как бы целое действо — продавались майки с Драконом, были выпущены плакаты, буклеты. Очень хорошо откликнулась пресса. Несмотря на то, что театр маленький и небогатый, делалось все, как полагается.

— Две успешные постановки в США — достаточно ли это для новых предложений?

— К сожалению, мы находимся в заколдованном круге: тебя никто не пригласит, пока имя твое неизвестно (за исключением самых маститых), но твое имя так и останется неизвестным, если тебя никто не пригласит. Хотя, уверен, во многом наши театральные режиссеры не уступают американским коллегам. Поэтому если мы будем активнее вторгаться в существующий рынок идей и личностей, польза окажется обоюдной. И я очень рад тому, что после второй постановки получил еще несколько интересных предложений.

Галина ФАДЕЕВА.

Эс

СВОИМИ
ГЛАЗАМИ

14/1/1

Гусман Ю