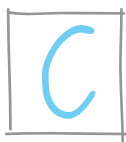


ГЛАВА I

Изучение Страны Бла-бла-бландии



ловами можно описать что угодно. Но это не значит, что слова — лучший способ описать все окружающее.

Что такое Бла-бла-бла?

Не все слова — «Бла-бла-бла».

Мы исходим из той самоочевидной истины, что все люди созданы равными и наделены Творцом определенными неотчуждаемыми правами, к числу которых относятся жизнь, свобода и стремление к счастью.*

Слова волшебны. При правильном использовании слова помогают нам думать, чувствовать, понимать, помнить, говорят нам правду, показывают нам путь, проясняют неясное, собирают нас вместе и придают нашей жизни смысл.

* Преамбула к Декларации независимости, 1776 год.

*И вот! Я взлетел и порвал свои связи с Землей...
Бог предо мной — прикоснуться рукой!**

Когда слова работают, они не только изменяют наши ощущения от мира — они изменяют и сам мир.

*Yes we can (Да, мы можем!)**.*

Но это не те слова, о которых мы говорим.

Когда слова работают...

Слова могут делать все эти прекрасные вещи, потому что язык — это единственная в своем роде, сложная, высокоразвитая и важнейшая технология из всех, когда-либо созданных человечеством. Использование слов и делает нас людьми.

Однако использовать слова и использовать слова *правильно* — не одно и то же. Потому что, сколь ни прекрасна технология языка, это еще и простейший способ отвлечь нас от сути.

Когда слова не работают...

Когда доходит до слов, возникает масса способов все разрушить. Когда это так, то результат — бла-бла-бла: чрезмерное и неправильное использование технологии языка.

Иногда бла-бла-бла возникает благодаря непреднамеренным ошибкам: мы хотим поделиться хорошей идеей, но используем для ее описания неправильные слова. Иногда бла-бла-бла возникает из-за отсутствия ясности

* Из стихотворения «High Flight» («Высокий полет») Джона Гиллесли Маги-мл., 1941.

** Вечная истина.

в наших головах: если мы не уверены в том, что наша идея достаточно хороша, то начинаем использовать для ее описания слова, присущие дурацкой или недостаточно продуманной идее. А иногда бла-бла-бла представляет собой зло в чистом виде: мы знаем, что наша идея плоха, но используем слова, чтобы отвлекать слушателей от того, что думаем на самом деле.

Не все слова одинаковы — неодинаковы и разновидности бла-бла-бла.



◀ За общим шумом сложно понять, что не все виды бла-бла-бла одинаковы

Страна Бла-бла-бландия

Что такое Бла-бламметр

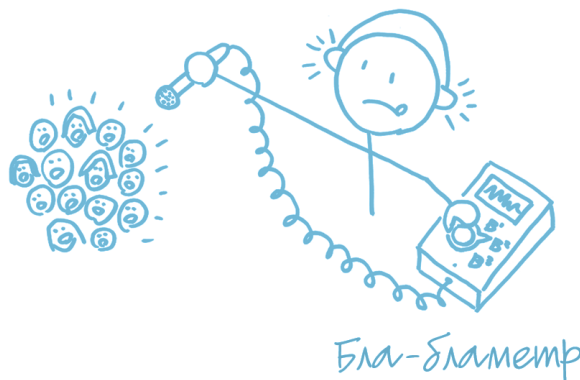
Писатель Эрнест Хемингуэй, известный борец за свободу слова, как-то сказал, что самое нужное для начинающего писателя — «развить в себе встроенный детектор дерьма». Это было справедливо тогда и справедливо сейчас: нам нужно ловить момент, когда на нас катится вал дерьма, и отслеживать, когда мы сами исторгаем его из себя.

Единственное, что мы точно знаем о мире бла-бла-бла, это то, что он неоднороден. Существует множество видов неправильного общения — слишком много слов, неправильные слова, непонятные слова или слова, приводящие нас в замешательство. И эти завалы не разгрести обычной лопатой.

Как насчет встроенного детектора Бла-бла-бла?

Правда, было бы здорово, если бы во время встречи, конференции, лекции, при просмотре новостей или обмене сообщениями в социальной сети мы имели бы устройство, позволяющее фильтровать все входящие слова и быстро отделять сигнал от шума? Нам необходим своего рода детектор бла-бла-бла, то есть быстрый способ определить, что достойно наших ушей, а что нет. Давайте попробуем его смастерить. Создадим Бла-бламметр.

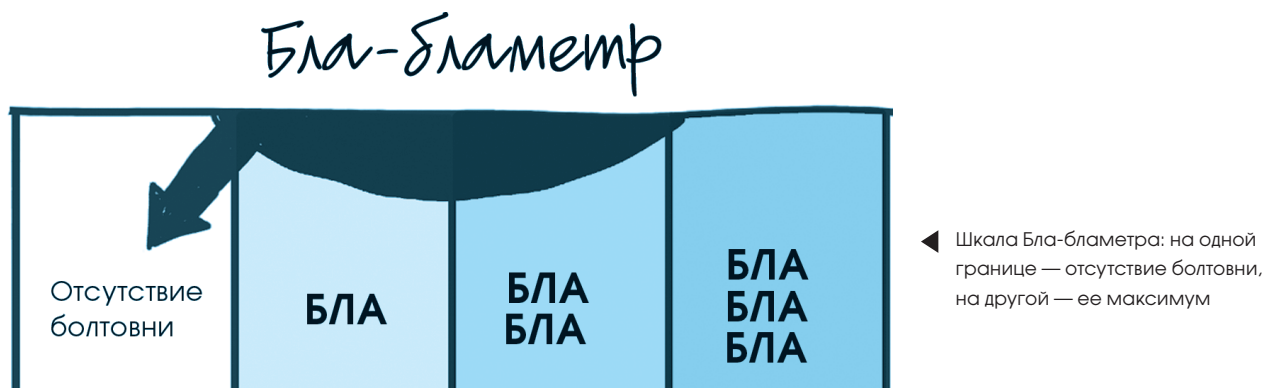
Бла-бламметр поможет нам
отфильтровать входящий сигнал
и отделить бессмысленный шум



Что делает Бля-бламметр

Бля-бламметр — это устройство, которое мы используем, чтобы определить, какие слова использованы эффективно, а какие нет.

Как только мы направим Бля-бламметр на вербальный источник, он обнаружит слова и проведет их через четыре особых фильтра, а затем покажет уровень бля-бля-бля на специальной шкале. Словам, использованным правильно — *содержащим внятное сообщение, описывающим хорошую идею, поданную с добрыми намерениями*, — будет соответствовать нулевая отметка шкалы (то есть «нет бля-бля»). А словам, которым присуще одно из самых страшных издевательств над языком — создание сообщения, вводящего нас в заблуждение и мешающего заметить порочную идею, — будет соответствовать максимальный уровень бля-бля-бля на шкале. Между этими двумя крайними точками находятся слова, которые либо просто скучны, либо ненамеренно сбивают нас с толку.



В зависимости от результатов мы поймем, нужно ли нам использовать описанные в этой книге инструменты для улучшения определенного набора слов — и если нужно, то какие следует применять, чтобы сообщение стало убедительным и было услышано.

Ко времени завершения работы мы совершенно освоимся с Бля-бламметром и поймем, как им пользоваться. В законченном виде Бля-бламметр выглядит так:

Бла-бламметр

Бла-бламметр, годный к употреблению. В этой и следующей главах мы научимся пользоваться всеми его возможностями

	Отсутствие болтовни	БЛА	БЛА БЛА	БЛА БЛА БЛА
Сообщение...	! ясное	 скучное	 туманное	 вводящее в заблуждение
Идея...	 простая	 сложная	 отсутствующая	 гнилая
Намерение...	 осветить	 разъяснить	 запутать	 отвлечь
Живой образ...	 кристальная ясность	 визуализация	 точная форма	 срыв маскировки

Мы будем собирать и тестировать совершенный Бла-бламметр и в этой, и в следующей главе. Но пока что давайте «прогреем» наш внутренний «детектор дерьма» с помощью нескольких цитат.

Тест на понимание

Ниже приведены пять цитат знаменитых ньюсмейкеров нескольких последних лет. Все пять цитат были изначально произнесены на публичных

площадках, где говорившему уделялось достаточно внимания, а к его словам прислушивались. Все пять цитат описывают важные аспекты нашей жизни и посвящены темам, которые, по нашему общему убеждению, важны для нас, наших семей и нашего бизнеса.

Эти пять цитат послужат нам первым тестом по выявлению бла-бла-бла. Прочитайте их, а затем отметьте, каким образом каждый из говорящих использует слова для донесения своей идеи. Чтобы помочь вам понять, насколько хорошо справляется с этой задачей тот или иной автор, после каждой фразы приведена так называемая шкала понимания. Прочитайте цитату *один раз* (позднее мы еще раз вернемся к ней), заполните шкалу, а затем переходите к следующей.

Вы заметите и еще одну вещь — пока что я не называл авторов этих высказываний. Придержим это на десерт.

Тест Бла-бла-бла: пять знаменитых цитат недавних лет

- A. «Специально созданные питательные вещества, позволяющие организму усиливать физическую мощь, содействуют структурной целостности костно-мышечной системы и поддерживают оптимальный баланс с точки зрения использования пищи».

☐ Я полностью понимаю фразу

☐ Я частично понимаю фразу

☐ Я не понимаю фразу

- B. «Я бы сказал, что на самом деле мы отнеслись к этому вопросу [законопроекту в области реформы медицинского страхования] достаточно четко, понимая, что именно может сработать наилучшим образом. Я имею в виду, что мы не хотели создавать систему, субсидируемую налогоплательщиками и не подотчетную никому. Напротив, эта система должна сохранять устойчивость с помощью премиальных схем и быть призвана конкурировать с частными страховыми компаниями... Теперь, если вы посмотрите на результаты, то увидите, что 80 процентов всевозможных счетов в области медицинского страхования в целом соответствуют нашим идеям, сформулирован-

ным на старте всего процесса... Однако 20 процентов, тормозящих развитие процесса в настоящее время, тормозили бы его в любом случае — запустили бы мы этот план или повременили с запуском, отправили бы его на рассмотрение Конгресса или обошлись бы своим умом, — и проблема здесь кроется в давнем идеологическом расколе в нашем Конгрессе и, уж если говорить откровенно, в нашем обществе».

☐ Я полностью понимаю фразу ☐ Я частично понимаю фразу ☐ Я не понимаю фразу

- С. «Большую часть времени открытая нами позиция будет состоять из 30–35 акций компаний из индекса S&P 100, курс которых максимально коррелирует с колебаниями индекса. Мы будем продавать привязанные к индексу опционы “вне денег” в позиции “колл” и продавать-покупать их в позиции “пут”. Продажа в позиции “колл” предназначена для повышения доли отдачи во время восходящего движения стоимости портфеля акций к цене исполнения “колла”. “Путы” же, в значительной степени финансируемые за счет продажи “коллов”, ограничивают движение стоимости портфеля вниз».

☐ Я полностью понимаю фразу ☐ Я частично понимаю фразу ☐ Я не понимаю фразу

- Д. «Так называемое нефтяное пятно — это термин из литературы по теме принципов борьбы с повстанцами, описывающий мирную и защищенную зону. Все, что мы пытаемся делать в этой ситуации, — это расширить пятно, вытолкнуть его в стороны. В провинции Гильменд [Афганистан] мы пытались создать нефтяное пятно, охватывающее шесть центральных районов провинции — сначала Марджа, а потом и остальные. Далее мы планировали расширять границы этого пятна до тех пор, пока оно не объединится с пятном, которое мы развиваем вокруг города Кандагар».

☐ Я полностью понимаю фразу ☐ Я частично понимаю фразу ☐ Я не понимаю фразу

- Е. «Говорит капитан корабля. Приготовьтесь к удару».

☐ Я полностью понимаю фразу ☐ Я частично понимаю фразу ☐ Я не понимаю фразу

Соедините точки

Вот пять источников приведенных выше цитат. Напишите букву, стоящую перед каждой цитатой, напротив каждого из источников ниже:



Генерал Дэвид Петреус, описывавший стратегию войны в Афганистане на передаче «Meet the Press», 10 августа 2010 г.



Президент Обама, обсуждающий реформу здравоохранения с корреспондентом журнала Time, 10 августа 2009 г.



Текст с этикетки продукта Power-C VitaminWater производства компании Coca-Cola Company.



Проспект фонда Madoff Securities Hedge-Fund, опубликованный в альманахе Barron's, 7 мая 2001 г.



Капитан Чесли Салленбергер (Салли), обращающийся к пассажирам рейса 1549 компании US Airways, 15 января 2009 г.

Как отмечать результаты

Можно предположить, что у каждого из нас будет свой уровень понимания смысла каждой из приведенных выше фраз. Но мы наверняка согласимся с тем, что некоторые из цитат были понятны сразу же, а другие — нет. Вот какие отметки поставил я сам, услышав (или прочитав) каждую из цитат:

A. VitaminWater

☐ Я полностью понимаю фразу

☒ Я частично понимаю фразу

☐ Я не понимаю фразу

B. Обама о здравоохранении

☐ Я полностью понимаю фразу

☐ Я частично понимаю фразу

☒ Я не понимаю фразу

C. Инвестиционная стратегия Мейдоффа

☐ Я полностью понимаю фразу

☐ Я частично понимаю фразу

☒ Я не понимаю фразу

D. Петреус об Афганистане

☒ Я полностью понимаю фразу

☐ Я частично понимаю фразу

☐ Я не понимаю фразу

Е. Салли над Гудзоном

☒ Я полностью понимаю фразу

☐ Я частично понимаю фразу

☐ Я не понимаю фразу

Иными словами, из всех пяти цитат (взятых из заслуживающих доверия источников и связанных с важными аспектами современной жизни) лишь две — слова Петреуса и Салли — полностью соответствуют моим личным критериям эффективного использования слов. Я их понял!

Оог и Ааг, или Почему так важно понимание

Совсем скоро мы еще раз вернемся к этим цитатам и Бла-бламетру, но перед этим нам следует кое-что понять в отношении наших мозгов. Здесь нам помогут два наших древних предка — Оог и Ааг*.

Наши древние предки ►



Оог + Ааг

Все мы — включая Оога и Аага — любим, когда нам удается понять друг друга. С этим ничего нельзя сделать: именно так устроены наши мозги. Поскольку состояние смятения и неуверенности было опасным для жизни Оога и Аага, их мозги развились так, чтобы наслаждаться удовольствием понимания (особенно понимания друг друга). В сущности, мозги Оога и Аага награждали их порцией дофамина всякий раз, когда до них «доходила» идея, которую другой человек пытался до них донести (случалось ли вам чувствовать холодок, возникающий при чтении детектива в момент по-

* Конечно, мы не знаем, жили ли когда-нибудь на самом деле люди по имени Оог или Ааг, но наверняка у них были свои прообразы — и мы знаем, что их мозги развивались на протяжении миллионов лет. Но если мы наделим этих персонажей конкретными именами и чертами характера, это поможет нам более живо представить, как могла бы выглядеть жизнь наших предков.

нимания, кто преступник? Это достаточно приятное ощущение. А теперь представьте себе, что такое чувство возникает у вас каждый раз, когда ваш босс начинает говорить). Это чувство нам настолько хорошо знакомо, что мы можем легко его себе представить.



◀ Универсальный символ
понимания

Миллионы лет назад где-нибудь в саванне непонимание происходящего означало для Оога и Ааг самый быстрый способ умереть. У них имелись мозги, помогавшие им составить представления о мире, однако поддержание мозгов в рабочем состоянии требует немалой энергии. Поэтому в течение миллионов лет развития тела Оога и Ааг пошли на определенный компромисс: они пожертвовали частью силы, скорости и выносливости в обмен на способность понимать друг друга. В древнем мире Оога и Ааг, в котором необходимость принимать решения означала жизнь или смерть, такая жертва имела смысл.

Сегодня, когда мы обнаруживаем себя при смерти во время презентации в формате PowerPoint, стоит вспомнить об Ооге и Ааг и перестать корить себя, когда нам не удастся сохранить внимание. Если мы не понимаем, о чем говорит выступающий, — и если не можем даже вообразить, что с этим делать и отчего так случилось, — мы сдаемся и начинаем искать для своих дорогостоящих в обслуживании мозгов другое применение. Но если мы застрянем в зале для собраний, применения мозгам не найдется. Поэтому наши мозги начнут либо блуждать (мы погрузимся в мечты или станем рисовать каракули), либо просто отключаться.

В наши дни мы сталкиваемся с вполне реальной проблемой: слишком много слов, слишком мало смысла и времени на то, чтобы разобраться со всем этим. Информационный поток сталкивается с Оогом и Ааг внутри нас и с нашим древним желанием понять другого. Скука, одурманивание или намеренное отвлечение внимания, а также неправомерное использование языка,

в ответ на которое наш мозг говорит: «Это просто бла-бла-бла», — все это вещи, которых необходимо избегать. В лучшем случае бла-бла-бла заставляет нас засыпать, а в худшем — оставляет нас в небывалой растерянности. Помня об этом, давайте вернемся к пяти цитатам и Бла-бламетру.

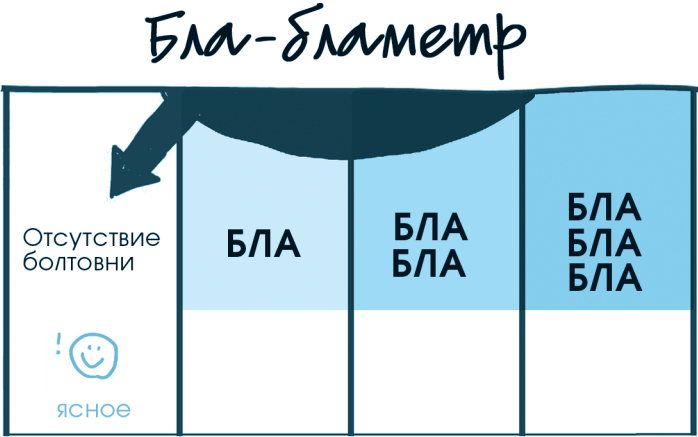
Фильтр Бла-бламетра № 1:
мы усваиваем сообщение с первого раза



Начнем сначала. Первый критерий на шкале Бла-бламетра соответствует тому, улавливаем ли мы сигнал как таковой: если слова ясны и содержат смысл, мы не потратим кучу времени на их усвоение. Стрелка прибора не сдвинется с места, как в случае с фразой Салли из шести слов, сказанных ясным языком. Высказывание «Говорит капитан корабля. Приготовьтесь к столкновению» однозначно. Здесь нет никакого бла-бла-бла.

«Говорит капитан корабля. Приготовьтесь к столкновению». Ясно настолько, что стрелка датчика не движется. Никакого бла-бла. Самое главное для любого сообщения — быть услышанным и понятным

Сообщение...



С точки зрения моего личного Бла-бламетра, этому критерию вполне соответствуют слова Петреуса. *«Так называемое нефтяное пятно — это термин из литературы по теме принципов борьбы с повстанцами, описывающий мирную и защищенную зону. Все, что мы пытаемся делать в этой ситуации, — это расширить пятно, вытолкнуть его в стороны»*. Нефтяное пятно* — это метафора, для понимания которой не нужно быть экспертом в области военной тактики. План армии — создать в Афганистане небольшие зоны безопасности, которые будут постепенно расти и сливаться в более крупные. Не знаю, сработает эта стратегия или нет, но у меня нет никаких проблем с пониманием самой идеи.

Оставим Салли и Петреуса. Нет бла-бла-бла, Бла-бламетру нечего считать.

Моментальный тест

Когда мы не можем быстро понять суть, то начинаем нервничать. И точно знаем: одно из двух — либо сообщение вообще недоступно нашему пониманию (и в этом случае нам необходимо более живое объяснение), либо говорящий смешивает различные технологии языка.

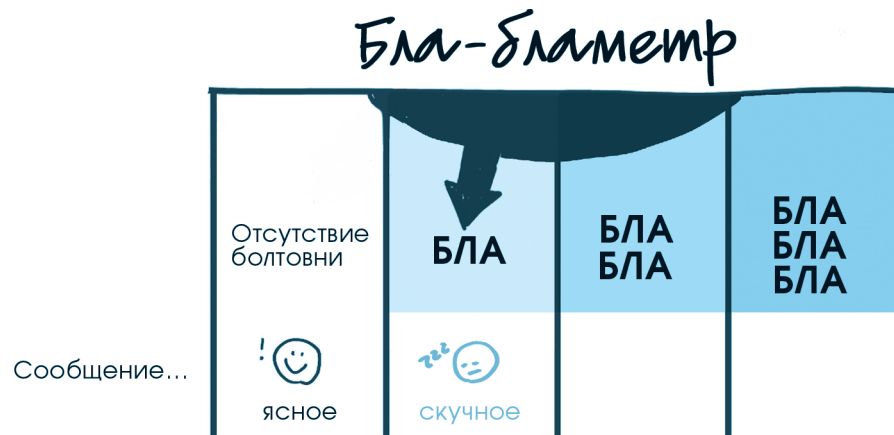
Одно деление «бла» = Обычная Скука



* Петреус прав: «Нефтяное пятно» — это термин, который используется в противодействии партизанским движениям еще с конца XIX века, когда французский генерал Юбер Лиотэ впервые использовал его для описания своей стратегии по обеспечению безопасности, умиротворению и содействию экономическому развитию больших территорий в составе французских колоний — Алжира и Индокитая. Он называл такой подход «tache d’huile», потому что визуально его проявления напоминали капли нефти на географической карте.

Если стрелка Бла-бламетра начинает двигаться, то сначала она останавливается на уровне одного «бла». Одно «бла» означает добросовестное, но неуклюжее и чрезмерное употребление слов, в результате чего интересные идеи превращаются в скучные. Примером могут служить дедушкины рассказы о войне. Разумеется, он хочет рассказать по-настоящему занимательную историю, но каким-то странным образом его рассказ вгоняет всю семью в сон.

Дедушкин рассказ о войне соответствует одному «бла»: его история наверняка замечательная, но переизбыток слов вгоняет семью в сон



Давайте вернемся и еще раз прочитаем три оставшиеся цитаты (как вы помните, мы уже исключили Салли и Петреуса: их слова оказались достаточно точными, чтобы стрелка Бла-бламетра не шелохнулась). Прочитайте три оставшиеся цитаты (Соке, Обама, Мейдофф) и снова расставьте их по рейтингу, однако на этот раз отметьте, какие эмоции они у вас вызвали — скуку, недоумение или озадаченность.

Прочитайте еще раз цитаты, приведенные на страницах 49–50. Вот мои собственные варианты ответов*:

* Разумеется, показатели Бла-бламетров носят личный характер и всегда достаточно субъективны, и мои значения могут отличаться от ваших. Степень усвоения зависит от нашего прошлого опыта, образования, знаний и предубеждений. И, на самом деле, это отлично: суть Бла-бламетра как раз и состоит в том, чтобы помогать нам понять, какие сообщения до нас доходят, а какие — нет.

A. VitaminWater

☐ Мне слишком скучно,
чтобы разбираться с тем,
о чем идет речь

☒ Возможно, что-то в этом есть

☐ Что за фигня???

B. Обама о здравоохранении

☒ Мне слишком скучно,
чтобы разбираться с тем,
о чем идет речь

☐ Возможно, что-то в этом есть

☐ Что за фигня???

C. Мейдофф об инвестировании

☐ Мне слишком скучно,
чтобы разбираться с тем,
о чем идет речь

☐ Возможно, что-то в этом есть

☒ Что за фигня???

Чтение каждой цитаты по второму разу делает для меня ясным, что из всех троих ораторов сложнее всего понимать президента Обаму, и связано это с количеством слов. *«Однако 20 процентов, тормозящих развитие процесса в настоящее время, тормозили бы его в любом случае — запустили бы мы этот план или повременили с запуском, отправили бы его на рассмотрение Конгресса или обошлись бы своим умом».* Очевидно, что он говорит о чем-то важном (здравоохранении), но, кажется, он имеет так много чего сказать, что его идеи сталкиваются друг с другом: будто старая пишущая машинка заедает, когда пытаешься печатать слишком быстро.

В этом случае мой Бла-бламетр оценивает цитату Обамы как просто «скучную»: потенциально интересную идею невозможно слушать из-за неправильного языка. Обама не напускает туману, не старается увести нас в неверную сторону, его просто невыносимо скучно слушать.

Теперь у нас остается всего две цитаты.

Два «Бла» = Мы пытаемся себя одурачить



Следующее значение на шкале Бла-бламетра удваивает ставки. На уровне второго «бла» мы получаем дозу «бла в квадрате». На этом уровне наше устройство начинает улавливать не только скуку; напротив, «бла в квадрате» часто содержит умело выбранные слова. Это сделано с умом, так как слова должны замаскировать идею, которую не должны доносить до слушающего.



Цитата А, в которой рассказывается о напитке, содержащем «специально созданные питательные вещества, позволяющие организму усиливать физическую мощь, содействующие структурной целостности костно-мышечной системы», принадлежит компании Coca-Cola. Она приведена на этикетке напитка Power-C VitaminWater, производимого ее подразделением под названием Glaceau. Этот текст был процитирован в ходе рассмотрения иска, поданного против Coca-Cola организацией по защите прав потребителей под названием CSPI (Center for Science in the Public Interest)^{VII}.

В 2010 году CSPI подала иск, в котором утверждалось, что на этикетках VitaminWater содержится неверная информация о питательных преимуществах «улучшенного» продукта, который, по мнению истца, представляет собой не что иное, как воду с добавлением сахара. CSPI утверждала, что Coca-Cola сознательно применила псевдонаучный язык, чтобы ввести покупателей в заблуждение. Они верили, что покупают продукт, полезный для здоровья, хотя на самом деле в бутылке содержалось больше сахара, чем даже в кока-коле.

В своем ответе юристы Coca-Cola утверждали, что лозунги, напечатанные на бутылках, — это «всего лишь дутая реклама» и что «никакой разумный потребитель не мог бы быть введен в заблуждение содержанием этикеток VitaminWater».

Иными словами, сами корпоративные юристы признавали, что компания потратила кучу времени и денег на продукт, который никто не должен был принимать всерьез. Стыдно? Да. Удивительно? Вряд ли — ведь это маркетинг прохладительных напитков.

Это истинное «бла в квадрате»: намеренное злоупотребление словами, наводящее туман, маскирующий нехватку реальных фактов или идей. Так было в жизни каждого из вас — вы должны сказать что-то умное, но совершенно не понимаете что. Именно в таких ситуациях обретает жизнь старая аксиома «нет умных мыслей — вешай лапшу на уши».

«Бла в квадрате» возникает каждый раз, когда мы оказываемся в ситуации, нейтральной с моральной, но нечестной с интеллектуальной точки зрения: мы компенсируем словами нехватку мысли для того, чтобы казаться окружающим умнее, чем мы есть. «Бла в квадрате» не обязательно считать чем-то опасным или злонамеренным, однако именно здесь вы встаете на скользкую дорожку вербального самообмана. При отсутствии внешнего контроля вы начинаете необоснованно верить в то, что понимаете идею, на самом деле совершенно ее не улавливая.

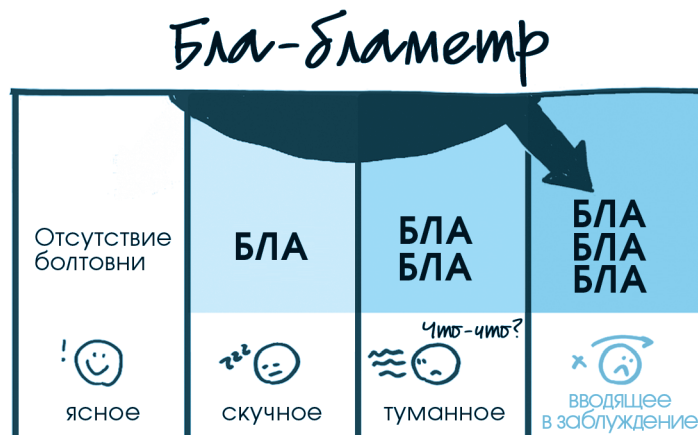
Три «бла» = Мы дурачим всех остальных



На следующем уровне появляются целых три «бла» — и вот тут мы оказываемся в зоне вербальной опасности, где слова становятся оружием. «Бла в кубе» — худший из видов засорения языка. Слова начинают служить обратной цели: они намеренно используются для того, чтобы увести нас в сторону от сути сообщения.

Стрелка доходит до максиму-
ма — слова используются как
оружие и намеренно уведат нас
по ложному пути

Сообщение...



У нас осталась лишь одна цитата, и она заслуживает того, чтобы мы прочитали ее для пущей ясности. С помощью отлично перемешанных финансовых жаргонизмов и ловкости рук, делающей честь лучшим фокусникам, буклет Madoff Securities объяснял принципы «работы» инвестиционной компании — стратегии, которая, как оказалось в 2008 году, представляла собой мошенническую схему с оборотом в 21 миллиард долларов.

Большую часть времени открытая нами позиция будет состоять из 30–35 акций компаний из индекса S&P 100, курс которых максимально коррелирует с колебаниями индекса. Мы будем продавать привязанные к индексу опционы «вне денег» в позиции «колл» и покупать их в позиции «пут». Продажа в позиции «колл» предназначена для повышения доли отдачи во время восходящего движения стоимости портфеля акций к цене исполнения «колла». «Путы» же, в значительной степени финансируемые за счет продажи «коллов», ограничивают движение стоимости портфеля вниз.

Основатель компании и председатель ее правления Бернارد Мейдофф, который за семь лет до своего ареста (и приговора к ста пятидесяти годам заключения в федеральной тюрьме) сообщил журналу Barron's: «Это наша

уникальная стратегия^{VIII}. Я не могу рассказывать о ней во всех подробностях», — был мастером «бла в кубе». Его слова — отличный пример хорошо продуманного и наполненного нюансами злоупотребления языком: маскировки заведомо плохой идеи под массой слов, отвлекающих слушателей от сути.

Дорога к «бла в кубе» определенно лжива: говорите все, что хотите (неважно, насколько отвратительное, мерзкое, лживое), но с помощью других слов. И в данном чрезвычайно ярком примере «бла-бла-бла» слова не служат для пояснения сути, а становятся оружием массового поражения.

Вниз по шкале Бла-бламметра

Мы поговорили о первом горизонтальном ряде шкалы Бла-бламметра — на нем расположены по нарастающей разные уровни опасности «бла-бла-бла»: от Ясности до Скуки, затем Тумана, а затем и Намеренного заблуждения. Но это еще не все. Чтобы сделать Бла-бламметр пригодным не только для измерения входящих сообщений, но и для улучшения наших собственных, в следующей главе мы добавим еще три фильтра. Они позволят измерить глубину входящих сообщений и лучше почувствовать, каким образом улучшить, высветлить или лишить разрушительной силы сообщение говорящего (причем даже если говорящим являетесь вы сами).

Особенно если говорящим являетесь вы сами.

Основы работы с Бла-бламметром

Итак, это были основы работы с Бла-бламметром. Их вполне достаточно, чтобы начать его использовать. Мы слушаем сообщение человека, оцениваем уровень нашего немедленного понимания, а затем указываем его на шкале. Если сообщение было ясным, то нет проблем: мы пользуемся им и готовим ответ. Если сообщение было неясным, то теперь мы, по крайней мере, можем понять почему, а также осознать, что значит отсутствие ясности как для говорящего, так и для нас самих.