

Dan Roam

BLA
BLA
BLA

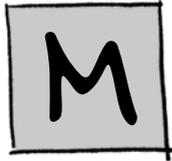
Spannende Geschichten
mit Illustrationen erzählen

Übersetzung aus dem amerikanischen Englisch von J. T. A. Wegberg

REDLINE | VERLAG

KAPITEL 1

Forschungsreise durch Blablaland



it Wörtern kann man alles beschreiben. Das heißt aber noch lange nicht, dass Wörter die beste Methode sind, um alles zu beschreiben.

Was ist Blabla?

Nicht alle Wörter sind Blabla.

*Wir halten diese Wahrheiten für ausgemacht, dass alle Menschen gleich erschaffen wurden, dass sie von ihrem Schöpfer mit gewissen unveräußerlichen Rechten begabt wurden, darunter das Leben, Freiheit und das Streben nach Glück.**

Worte sind großartig. Wenn sie gut angewendet werden, helfen Worte uns zu denken, sie veranlassen uns zu fühlen, sie lassen uns erinnern, sie teilen uns die Wahrheit mit, sie zeigen uns den Weg, sie helfen uns zu verstehen, sie vereinfachen Kompliziertes, sie bringen uns zusammen und geben unserem Leben einen Sinn.

* Präambel der Unabhängigkeitserklärung der USA, 1776.

*Oh! Ich entglitt den verdrießlichen Fesseln der Erde ...
Streckte meine Hand aus und berührte Gottes Antlitz.**

Wenn Worte funktionieren, verändern sie nicht nur unser Empfinden für die Welt;
Worte verändern die Welt selbst.

*Yes we can.***

Das sind nicht die Worte, von denen wir sprechen.

Wenn Worte funktionieren

Worte können all diese wunderbaren Dinge bewirken, weil die Sprache die komplexeste, am weitesten entwickelte und wichtigste Technologie ist, welche die Menschheit jemals geschaffen hat.

Aber Worte zu verwenden und Worte *gut* zu verwenden ist nicht dasselbe. Denn so wunderbar die Technologie der Sprache auch ist, sie ist gleichzeitig diejenige Technologie, die wir am leichtesten verpfuschen können.

Wenn Worte nicht funktionieren

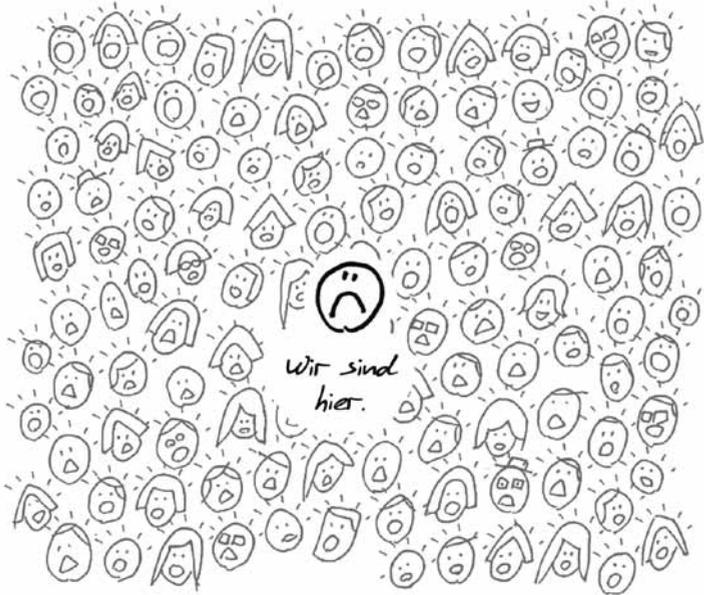
Wenn es um Worte geht, gibt es einiges falsch zu machen. Und wenn das geschieht, ist das Ergebnis Blabla: die übermäßige, fehlerhafte oder missbräuchliche Verwendung der Technologie der Sprache.

Manchmal resultiert unser Blabla aus einem ehrlichen Fehler – wir haben eine gute Idee mitzuteilen, aber wir benutzen die falschen Worte, um sie zu erklären. Manchmal kommt es zu Blabla, weil wir uns gedanklich keine Klarheit verschafft haben – wir sind nicht sicher, ob unsere Idee etwas taugt, und verwenden daher Worte, um eine schwache Idee zu tarnen oder eine mittelmäßige zu verschleiern. Und manchmal ist das Blabla einfach reine Bösartigkeit – weil wir wissen, dass unsere Idee unterirdisch ist, benutzen wir Worte, mit denen wir die Zuhörer von dem ablenken, was wir wirklich denken.

Nicht alle Worte sind gleich; und Blabla ist auch nicht immer gleich.

* Aus High Flight von John Gillespie Magee jun., 1941.

** Unsterblich.



◀ Bei dem Lärm ist es zwar schwer zu unterscheiden, aber nicht jedes Blabla ist gleich.

Das Blabla-land

Darf ich vorstellen: das Blablameter

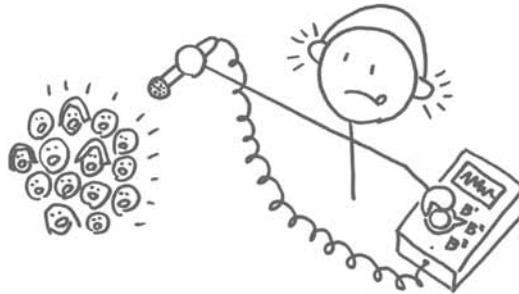
Ernest Hemingway, jener Autor, der am ehesten dafür bekannt ist, Sprache so wortfrei wie möglich zu halten, sagte einmal, das Beste, was ein ehrgeiziger Schriftsteller tun könne, sei »einen eingebauten Dünnschiss-Detektor zu entwickeln«. Was damals galt, gilt heute umso mehr: Wir müssen achtgeben, wenn wir mit Dünnschiss konfrontiert werden, und ebenso sehr müssen wir uns bewusst sein, wenn wir diejenigen sind, die Dünnschiss produzieren.

Was man mit Bestimmtheit über die Welt des Blabla sagen kann, ist, dass sie nicht einheitlich aussieht. Es gibt alle möglichen Sorten von Blabla: zu viele Wörter, die falschen Wörter, unverständliche Wörter, irreführende Wörter. Wir brauchen weitaus mehr als eine Schaufel, um uns da hindurchzuarbeiten.

Wie wär's mit einem eingebauten Blabla-Detektor?

Bei einem Meeting, während einer Konferenz, im Unterricht, beim Nachrichtensehen, beim Twittern – wäre es nicht toll, wenn wir ein Gerät hätten, das alle eingehenden Wörter filtert und rasch die Signale aus dem Rauschen herauslöst? Was wir brauchen, ist eine Art Blabla-Detektor, eine schnelle Methode, um festzustellen, was das Zuhören lohnt und was nicht. Bauen wir uns doch einen. Bauen wir ein Blablameter.

Das Blablameter hilft uns, die eingehenden Signale und das Rauschen auf unterschiedlichen Ebenen zu filtern. ▶



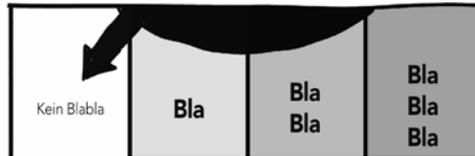
Das Blablameter

Was das Blablameter kann

Unser Blablameter ist ein Gerät, mit dem wir herausfinden können, welche Wörter effektiv eingesetzt werden und welche nicht.

Wenn wir das Blablameter auf eine verbale Quelle richten, nimmt es die Wörter auf und verarbeitet sie anhand von vier unterschiedlichen Filtern, dann wird der Blablatext auf einer Skala ausgegeben. Gut verwendete Wörter – *Wörter, die eine eindeutige Aussage haben, eine vernünftige Idee beschreiben und in guter Absicht geäußert wurden* – werden auf der Null-Seite der Skala abgelegt (»kein Blabla«). Wörter, die den größten Missbrauch von Sprache repräsentieren – *Wörter, die eine irreführende Aussage enthalten und den Zweck haben, uns vom Erkennen einer ungeheuer schlechten Idee abzuhalten* –, werden auf dem höchsten Blabla-Level abgelegt. Zwischen diesen beiden Extremen finden wir jene Wörter, die einfach langweilig oder ungewollt verwirrend sind.

Das Blablameter



- ◀ Die Skala des Blabla-meters: null Bla auf der einen Seite, Bla hoch drei auf der anderen.

Je nach Messergebnis wissen wir dann, ob wir die Werkzeuge dieses Buches benötigen, um eine bestimmte Folge von Wörtern zu verbessern – und falls ja, welche Werkzeuge wir anwenden sollen, um sicherzustellen, dass die tatsächliche Aussage transportiert wird und Gehör findet.

Bis wir am Ende angelangt sind, steht uns das komplette Blablameter zur Verfügung, und wir wissen, wie man damit umgeht. In seiner Gesamtheit sieht das Blablameter so aus:

Das Blablameter

	Kein Blabla	Bla	Bla Bla	Bla Bla Bla
Die Aussage ist ...	! 😊 eindeutig	☹️ langweilig	☹️ HUH? nebulös	☹️ AM! irreführend
Die Idee ist ...	🔗 einfach	🔗 kompliziert	❓ nicht vorhanden	🍲 verdorben
Die Absicht ist ...	💡 klarzustellen	☀️ zu erhellen	☁️ zu verschleiern	🗺️ abzulenken
Lebendiges Denken ...	🔮 macht alles kristallklar	🗨️ entwirrt und schärft	🎯 entdeckt und entwickelt	💣 entlarvt und verbannt

- ◀ Das vollständige Blablameter. In diesem und dem nächsten Kapitel lernen wir, wie man all seine Features anwendet.

In diesem und dem folgenden Kapitel werden wir das vollständige Blablameter erstellen und erproben, aber jetzt wärmen wir unseren internen Dünnschiss-Detektor erst mal mit ein paar Beispielzitate auf.

Der »Verstanden«-Test

Im Folgenden finden Sie fünf Zitate prominenter Persönlichkeiten der vergangenen fünf Jahre. Alle fünf wurden ursprünglich in öffentlichen Plattformen geäußert, die dem Sprecher (oder der Quelle) eine intensive Wahrnehmung garantierten. Alle fünf beschreiben wichtige Aspekte unseres Lebens und decken Themenbereiche ab, die sich nach übereinstimmender Meinung auf uns, unsere Familien und unser Berufsleben auswirken.

Diese fünf Zitate dienen uns als ein erster Test unserer Blabla-Messung. Lesen Sie sie durch, und achten Sie darauf, wie jeder Sprecher die Worte wählt, um einen Gedanken zu vermitteln. Damit Sie nachvollziehen können, wie gut das dem jeweiligen Sprecher gelingt, folgt auf jedes Zitat eine »Verständnisskala«. Lesen Sie jedes Zitat *nur ein Mal* (wir kommen später noch mal darauf zurück), füllen Sie die darunter stehende Skala aus, dann fahren Sie im Text fort.

Noch etwas wird Ihnen auffallen: Ich habe die Sprecher noch nicht angegeben. Das sparen wir uns auf bis zum Schluss.

Der Blabla-Test: Fünf prominente Äußerungen der letzten Jahre

Ⓐ »Eine spezielle Formel mit Nährstoffen, die es dem Körper ermöglicht, physische Kraft aufzubieten, indem sie zur strukturellen Integrität des muskuloskeletalen Systems beiträgt und die optimale Erzeugung und Ausnutzung aus der Nahrungsaufnahme unterstützt.«

verstehe ich vollkommen verstehe ich einigermaßen verstehe ich nicht

Ⓑ »Ich würde sagen, eigentlich haben wir das [die »Öffentlichkeitsoption« der Krankenversicherung] ziemlich eindeutig definiert im Hinblick darauf, was wir für die beste Lösung gehalten haben. Wie ich schon sagte, das sollte nicht so sein, dass es einfach nur ein vom Steuerzahler finanziertes System ist, das nicht rechenschafts-

pflichtig ist, sondern es müsste sich eher anhand von Prämien selbst finanzieren und sollte mit den privaten Versicherern konkurrieren können ... Nun, wenn man sich die Ergebnisse ansieht, die 80 Prozent von all den verschiedenen Rechnungen, die es gibt und wo die Leute sich einig sind, dass sie unsere – die meisten der Ideen seit Beginn dieses Prozesses widerspiegeln ... Aber die 20 Prozent, die jetzt immer noch Stillstand verursachen, hätten auch Stillstand verursacht, wenn wir einen Plan vorgelegt hätten, wenn wir keinen Plan vorgelegt hätten, wenn wir es dem Kongress überlassen hätten, wenn wir ihn selbst geschrieben hätten – weil sie irgendwelche tief verwurzelten ideologischen Spaltungen innerhalb unseres Kongresses repräsentieren und, ehrlich gesagt, innerhalb unserer Gesellschaft.«

verstehe ich vollkommen verstehe ich einigermaßen verstehe ich nicht

C »Typischerweise besteht eine Position aus dem Besitz von 30 bis 35 S&P-100-Aktien, überwiegend in einer Wechselbeziehung mit diesem Index, dem Verkauf von Aus-dem-Geld-Calls auf dem Index und dem Erwerb von Aus-dem-Geld-Puts auf dem Index. Der Verkauf der Calls soll dazu dienen, die Rentabilität zu erhöhen, und ermöglicht gleichzeitig eine Aufwärtsbewegung des Aktienportfolios bis zum Ausübungspreis der Calls. Die Puts, die großenteils durch den Verkauf der Calls finanziert werden, begrenzen die Unterseite des Portfolios.«

verstehe ich vollkommen verstehe ich einigermaßen verstehe ich nicht

D »Der ›Ölfleck‹, wenn man so will, ist ein, ist ein Begriff aus der Sprache der Aufstandsbekämpfung, der ein friedliches Gebiet, ein sicheres Gebiet bezeichnet. Sie versuchen also, das immer weiter zu vergrößern, das voranzutreiben. Natürlich, was wir da unten in der Provinz Helmand [Afghanistan] versucht haben, war, einen Ölfleck zu errichten, der die sechs zentralen Distrikte der Provinz Helmand umfasst, einschließlich Marjah und dann noch andere, und das dann einfach weiter voranzutreiben, letztendlich um es mit dem Ölfleck zu verbinden, der rund um die Stadt Kandahar aufgebaut wird.«

verstehe ich vollkommen verstehe ich einigermaßen verstehe ich nicht

E »Hier spricht der Captain. Machen Sie sich auf einen Aufprall gefasst.«

verstehe ich vollkommen verstehe ich einigermaßen verstehe ich nicht

Punkte verbinden

Hier finden Sie fünf Quellen für die obigen Zitate. Tragen Sie den Buchstaben des Zitats neben der passenden Quelle ein:



- US-General David Petraeus beschreibt die Kriegsstrategie in Afghanistan bei Meet The Press, 10. August 2010.



- US-Präsident Obama diskutiert die Gesundheitsreform im Time-Magazin, 10. August 2009.



- Text auf dem Etikett von Power-C VitaminWater der Coca-Cola Company.



- Prospekt über Hedgefonds der Firma Madoff Securities, Barron's, 7. Mai 2001.



- Flugkapitän Chesley Sullenberger zu den Passagieren an Bord des Flugs Nr. 1549 der US Airways, 15. Januar 2009.

Auswertung der Ergebnisse

Wir können mit Sicherheit davon ausgehen, dass jeder von uns ein unterschiedliches Verständnisniveau dessen erreicht, was die jeweiligen Sprecher sagen wollten. Aber wir sind uns wohl einig, dass einige der Zitate auf Anhieb verständlich waren und andere nicht. Als ich sie das erste Mal gelesen (oder gehört) habe, dachte ich Folgendes:

A VitaminWater

- verstehe ich vollkommen verstehe ich einigermaßen verstehe ich nicht

B Obama über die Gesundheitsvorsorge

- verstehe ich vollkommen verstehe ich einigermaßen verstehe ich nicht

C Madoffs Investmentstrategie

- verstehe ich vollkommen verstehe ich einigermaßen verstehe ich nicht

D Petraeus über Afghanistan

- verstehe ich vollkommen verstehe ich einigermaßen verstehe ich nicht

E Sully über dem Hudson

- verstehe ich vollkommen verstehe ich einigermaßen verstehe ich nicht

Mit anderen Worten, von den fünf Zitaten (ich wiederhole, sie stammen alle aus prominenter Quelle und beziehen sich alle auf entscheidende Aspekte des zeitgenössischen Alltagslebens) erfüllten nur zwei – Petraeus und Sully – meine persönlichen Kriterien für die effektive Nutzung von Worten: Ich habe sie verstanden.

Oog und Aag und warum Verstehen wichtig ist

Wir kommen in Kürze auf diese Zitate und das Blablameter zurück, aber zuvor ist es hilfreich, wenn wir etwas über unser Gehirn erfahren. Dazu treffen wir uns mit zweien unserer ältesten Vorfahren: Oog und Aag.*



◀ Unsere Urahren.

* Wir haben natürlich keine Ahnung, ob jemals jemand namens Oog und Aag gelebt hat, aber irgendjemand hat gelebt – und wir wissen, dass ihre Gehirne sich über Millionen von Jahren entwickelt haben. Indem wir selbst längst verstorbenen Urahren Namen und Gesichter geben, können wir uns lebendiger vorstellen, wie das Leben für sie gewesen sein muss.

Jeder von uns – einschließlich Oog und Aag – versteht den anderen gerne. Wir können nichts dafür: Unsere Gehirne sind eben so eingestellt. Da Verwirrung und Unsicherheit für Oog und Aag gefährlich waren, entwickelten ihre Gehirne ein großes Vergnügen daran, etwas zu verstehen – insbesondere einander. Genau genommen belohnten ihre Gehirne Oog und Aag jedes Mal mit einem Schuss Wohlgefühl-Dopamin, wenn sie etwas erfassten, das der andere ihnen zu vermitteln versuchte. (Kennen Sie dieses Kribbeln im Nacken, wenn Sie einen Krimi lesen und plötzlich herausfinden, wer der Täter ist? Das ist dieses Wohlgefühl-Zeug. Und jetzt stellen Sie sich vor, Sie könnten das jedes Mal haben, wenn Ihr Chef zu reden anfängt.) Wir sind mit diesem Gefühl so vertraut, dass wir ein universelles Bild haben, um es darzustellen.



Das universelle
Symbol für
»Ich hab's!«

Vor Millionen von Jahren drohte Oog und Aag da draußen in der Steppe ein rascher Tod, wenn sie *nicht wussten, was los war*. Sie hatten zwar Gehirne, die ihnen dabei halfen, den Dingen einen Sinn zu geben, aber diese Gehirne am Laufen zu halten erforderte eine Menge Energie. Deshalb machten Oogs und Aags Körper während ihrer Millionen Jahre langen Entwicklung einen Deal: Sie opferten ein bisschen Stärke, Geschwindigkeit und Ausdauer im Austausch gegen die Fähigkeit, einander zu verstehen. In Oogs und Aags alter Welt ständiger Entscheidungen auf Leben und Tod erwies sich, dass dieses Opfer die Sache wert war.

Wenn wir heutzutage in einem Tod-durch-PowerPoint-Meeting feststecken, lohnt es sich, an Oog und Aag zu denken und uns nicht länger selbst in den Hintern zu treten, weil wir einfach nicht bei der Sache bleiben können. Wenn wir nicht sofort verstehen, was der Redner sagt – und wenn wir nicht wissen, was wir dagegen tun können und warum das wichtig ist –, geben wir auf und suchen nach etwas anderem, mit dem wir unsere wartungsintensiven Gehirne besser beschäftigen können. Nur dass es, eingesperrt in einem Konferenzraum, nichts anderes gibt. Deshalb fängt unser Gehirn entweder an, selbst etwas zu erfinden (Tagträume und Kritzeleien), oder es legt sich schlafen.

Das ist das tatsächliche Problem, dem wir heute gegenüberstehen: Zu viele Wörter mit zu wenig Bedeutung erreichen uns zu schnell. Dieser Informationsüberschuss kollidiert mit unseren inneren Oogs und Aags und unserem urzeitlichen Drang, einander zu verstehen. Ob durch Langeweile, Benebelung oder vorsätzliche Ablenkung, jeder Missbrauch von Sprache, der unser Gehirn sagen lässt: »Das ist Blabla«, ist zu vermeiden. Im besten Falle schläferte Blabla uns ein, im schlimmsten lässt es uns verwirrt zurück als zuvor.

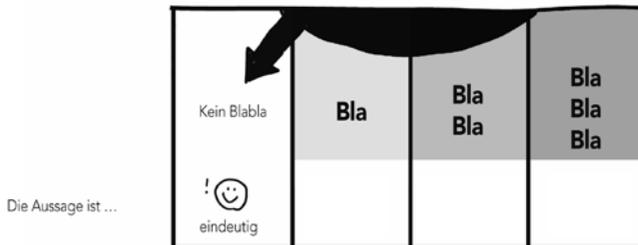
Vor diesem Hintergrund kehren wir zurück zu den fünf Zitaten und dem Blabla-meter.

Blablameter, Filter Nr. 1: Botschaft auf Anhieb verstanden



Um ganz oben anzufangen, das erste Kriterium auf der Blablameter-Skala ist, ob überhaupt ein Signal empfangen wird: Wenn die Worte klar und effektiv sind, sind Sie so damit beschäftigt, sie aufzunehmen, dass Sie die Nadel gar nicht ausschlagen sehen. Sullys wortarme Studie der präzisen Sprache beispielsweise verankert die Nadel auf der positiven Seite. »Hier spricht der Captain. Machen Sie sich auf einen Aufprall gefasst« ist pure Bedeutung. Da gibt es kein Blabla zu entdecken.

Das Blablameter



- «Hier spricht der Captain. Machen Sie sich auf einen Aufprall gefasst.« So eindeutig, dass die Nadel nicht ausschlägt. Kein Blabla. Nichts hinzuzufügen, um die Botschaft wahrnehmbar und verständlich zu machen.

Auf meinem persönlichen Blablameter gilt dies auch für die Worte von Petraeus. »Der ›Ölfleck‹, ist ein Begriff aus der Sprache der Aufstandsbekämpfung, der ein friedliches Gebiet, ein sicheres Gebiet bezeichnet. Sie versuchen also, das immer weiter zu vergrößern.« Der »Ölfleck«* ist eine Metapher, die man auch dann augenblicklich be-

* Petraeus hat recht: »Ölfleck« ist ein Begriff, der seit dem späten 19. Jahrhundert bei der Aufstandsnieder- schlagung verwendet wird, als der französische General Hubert Lyautey die Bezeichnung prägte, um seine Strategie der Sicherung, Befriedung und wirtschaftlichen Entwicklung von wachsenden Gebieten in den französischen Kolonien Algerien und Indochina zu beschreiben. Er nannte diesen Ansatz »*tache d'huile*«, weil er aussah wie die Ausbreitung eines Öltropfens auf der Landkarte.

greift, wenn man kein Experte für Militärstrategien ist: Der Plan der Armee ist es, kleine sichere Gebiete in Afghanistan zu vergrößern, bis sie sich genügend ausgedehnt haben, um sich zu größeren sicheren Gebieten zu verbinden. Ich weiß nicht, ob diese Strategie funktioniert oder nicht, aber ich habe kein Problem damit, die Idee zu begreifen.

Also lassen wir Sully und Petraeus mal beiseite. Kein Blabla, kein Ausschlag auf dem Blablameter.

Die Feuerprobe

Erst wenn wir nicht sofort begreifen, beginnt die Nadel zu zucken. An diesem Punkt wissen wir eins von zwei Dingen: Entweder liegt die Botschaft jenseits unseres Verständnisses (in diesem Fall brauchen wir eine lebendigere Erklärung), oder die Technologie der Sprache ist verpfuscht.

Ein Bla = einfach nur langweilig

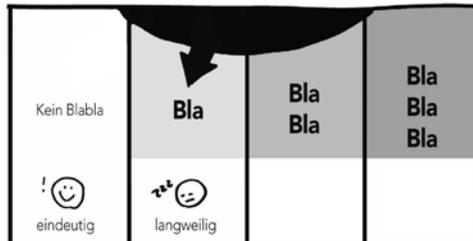


Wenn die Nadel des Blablameters zu hüpfen beginnt, ist der erste Haltepunkt auf der Skala ein einfaches »Bla«. Ein Bla weist auf die gutartige, aber ungeschickte Überbeanspruchung von Wörtern hin, die interessante Ideen einfach langweilig machen. Das ist Opa, der Kriegs-

Opas Kriegsgeschichten entsprechen einem Bla: Er hat eine tolle Geschichte zu erzählen, aber seine Überbeanspruchung von Wörtern schläfert jeden ein. ▶

Die Aussage ist ...

Das Blablameter



geschichten erzählt. Von Rechts wegen sollten das eigentlich faszinierende Erzählungen sein, aber irgendwie endet es immer damit, dass die ganze Familie zu schnarchen anfängt.

Blättern Sie noch mal zurück und lesen Sie die drei verbliebenen Zitate (denken Sie daran, dass wir Sully und Petraeus bereits als zu eindeutig erklärt haben, um das Blablameter zum Ausschlagen zu bringen). Lesen Sie die drei restlichen (Coke, Obama, Madoff) und bringen Sie sie in eine Reihenfolge, nur dass Sie diesmal Ihre *unmittelbare* Reaktion auf jede Aussage eintragen, von gelangweilt über ratlos bis hin zu verblüfft.

Lesen Sie noch mal die Zitate auf den Seiten 46 bis 47. Hier kommen meine Antworten:*

- A) VitaminWater**
- Das ist so langweilig, es ist mir egal
 - Ich nehme mal an, da könnte was dran sein
 - Was zum Geier ...?
- B) Obama über Gesundheitsvorsorge**
- Das ist so langweilig, es ist mir egal
 - Ich nehme mal an, da könnte was dran sein
 - Was zum Geier ...?
- C) Madoff über Investitionen**
- Das ist so langweilig, es ist mir egal
 - Ich nehme mal an, da könnte was dran sein
 - Was zum Geier ...?

Ein zweiter Lesedurchgang der Zitate zeigt mir, dass von den dreien Präsident Obamas am schwierigsten zu verstehen ist, und zwar wegen der Quantität seiner Wörter. *»Aber die 20 Prozent, die jetzt immer noch Stillstand verursachen, hätten auch Stillstand verursacht, wenn wir einen Plan vorgelegt hätten, wenn wir keinen Plan vorgelegt hätten, wenn wir es dem Kongress überlassen hätten, wenn wir ihn selbst geschrieben hätten ...«* Er spricht eindeutig über etwas, das ihm wichtig ist (Gesundheitsversorgung), aber an-

* Ausschläge auf dem Blablameter sind natürlich persönliche und subjektive Messungen, und meine können sich von Ihren unterscheiden. Je nach unserem Hintergrund, unserer Bildung, unseren Fachkenntnissen und unserem Vorverständnis können wir ohne Weiteres vollkommen unterschiedliche Ergebnisse haben. Das ist in Ordnung – genau genommen ist das sogar gut: Der Sinn und Zweck des Blablameters ist ja, dass jeder für sich selbst erkennt, welche Botschaften zu ihm durchdringen und welche nicht.

scheinend hat er so viel dazu zu sagen, dass seine Ideen ineinanderkrachen, so ähnlich wie sich eine alte Schreibmaschine verhakt, wenn man zu schnell darauf tippt.

In diesem Fall weist mein Blablameter Obamas Zitat lediglich als »langweilig« aus: eine potenziell interessante Idee, der man wegen sprachlicher Brüche nicht zuhören kann. Nicht bewusst verschleiern, nicht irreführend, nur einfach zu ermüdend, um zu folgen.

Bleiben also noch zwei Zitate.

Zwei Blas = Wir machen uns selbst was vor



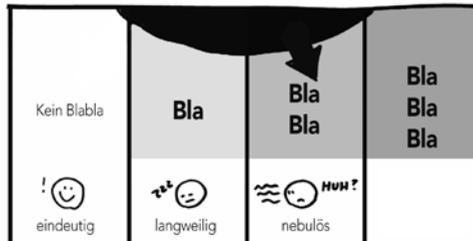
Der nächste Grad auf der Blablameter-Skala verdoppelt den Einsatz. Wenn wir ein zweites Bla hinzufügen, erhalten wir *Bla im Quadrat*. Auf diesem Level nimmt unser Gerät mehr wahr als nur eine langweilige Vermittlung; im Gegenteil, ein *Bla im Quadrat* entsteht oft aus dem schlauesten Einsatz von Wörtern. Und er muss ja auch schlau sein, denn hier tarnen die Wörter eine Idee, die überhaupt nicht vorhanden ist.

Zitat A, das sich auf ein Getränk bezieht mit »einer speziellen Formel mit Nährstoffen, die es dem Körper ermöglicht, physische Kraft aufzubieten, indem sie zur strukturellen Integrität des muskuloskeletalen Systems beiträgt«, stammt von der Coca-Cola Company. Es steht auf dem Etikett der Power-C-VitaminWater-Flasche ihrer Tochterfirma Gla-

Eine nicht vorhandene Idee, getarnt durch einen Nebelschwall an Wörtern, erreicht den Blabla-Level unserer Skala. ▶

Die Aussage ist ...

Das Blablameter



céau. Dieser Text wurde bei einer Anklage zitiert, den eine Verbraucherschutzorganisation namens CSPI (Center for Science in the Public Interest) gegen Coca-Cola anstrengte.

In der Anklageschrift von CSPI aus dem Jahr 2010 hieß es, die Etiketten auf den VitaminWater-Produkten gäben irreführende Informationen über den Nährwert von »angereichertem Wasser«, das, so behauptete die Verbraucherschutzgruppe, nichts anderes sei als Zuckerwasser. CSPI erhob den Vorwurf, dass Coca-Cola bewusst eine pseudowissenschaftliche Sprache verwendet habe, um die Verbraucher vorsätzlich glauben zu machen, sie würden ein Produkt erwerben, das gut für ihre Gesundheit sei – obwohl die Flaschen tatsächlich mehr Zucker enthielten als Coca-Cola selbst.

Die Anwälte von Coca-Cola verteidigten den Wortlaut der Etiketten mit der Behauptung, dass die auf den Flaschen abgedruckten Slogans lediglich eine Art »Marktschreierei« darstellten und dass »kein vernünftiger Verbraucher durch die Etikettierung von VitaminWater in die Irre geführt werden« könne.

Mit anderen Worten, selbst die Anwälte von Coca-Cola gaben zu, dass das Unternehmen eine Menge Zeit und Geld investiert habe, um Texte auf seine Produkte schreiben zu lassen, von denen niemand erwartete, dass sie ernst genommen würden. Beschämend? Ja. Überraschend? Nicht wirklich – schließlich handelt es sich um die Vermarktung von Softdrinks.

Das ist echtes Blabla: der vorsätzliche Missbrauch von Wörtern, um Nebel zu erzeugen – einen Nebel, der das Fehlen von tatsächlichen Fakten oder Ideen verschleiert. Dasselbe haben wir alle schon mal gemacht, wenn wir etwas Intelligentes sagen sollten, aber in Wirklichkeit keine Ahnung hatten. Es ist die lebendige Verkörperung des alten Axioms »Wenn ich sie schon nicht mit meiner Brillanz blenden kann, dann verwirre ich sie eben mit Dünnschiss«.

Bla im Quadrat entsteht immer dann, wenn wir uns in der moralisch neutralen, aber intellektuell unehrlichen Situation befinden, unsere Gedanken verbal aufzublähen, um klüger zu klingen, als wir sind. Bla im Quadrat ist nicht notwendigerweise gefährlich oder bössartig, aber es ist der erste Schritt auf einer abschlüssigen Rutschpiste verbaler Selbsttäuschung, die, wenn nichts dagegen unternommen wird, zu der irri- gen Überzeugung führt, dass wir eine Idee begriffen haben, obwohl das tatsächlich gar nicht der Fall ist.