

Nie jestem audiofilem

Już widzę, jak przecieracie oczy i cytujecie klasyka: zdrada, zdrada, zdrada. Podstępne, zimne oczy gada. A więc miałem rację: cała ta pisanina to bełkot, mający na celu nabicie portfeli pazernym producentom złotych kabli. Tymczasem będzie na opak.

Maciej Stryjecki

Znajomi wiedzą, czym się zajmuję. Kiedy decydują się na zakup samograjów, proszą o poradę. Zawsze wygląda to tak samo. Najpierw muszę zadać kilka pytań. Podstawowy zestaw to: jaki masz pokój i jakiej muzyki słuchasz; potem następuje krótka konwersacja, z której staram się uzyskać garść informacji o brzmieniowych preferencjach pacjenta. „Ma grać najlepiej, jak można” to żadna wskazówka. Wreszcie pada pytanie: ile zamierzasz wydać? Niezrozumiałe, że ludzie traktują je jako wstydlive, wręcz niestosowne. Bez tego się nie da przecież ruszyć z miejsca, a na kombinacje w rodzaju proponowania kolejnych zestawów z różnych półek cenowych nie mam czasu ani ochoty.

Najbardziej bawią mnie podchody. Zdania-klucze to: „Nie jestem audiofilem”, „Nie usłyszę różnicy”, „Niuanse nie są dla mnie ważne”. To nic innego jak wołanie: „Litości!” i pierwsza linia obrony przed nieuchronnie zbliżającym się wydatkiem. Bo pieniędzy, jak wiadomo, bardziej szkoda niż rozjechanego małego kotka.

Kiedyś dawałem się wciągać w tę grę. Prowadziłem polemikę opartą na argumentach, że „jeżeli raz usłyszysz różnicę, to będziesz ją wyłapywać zawsze”, że „mózg się uczy” itp. Od momentu, w którym uświadomiłem sobie, że nie jestem sprzedawcą, a pomagam jedynie z życzliwości, robię inaczej. Na podobne dictum odpowiadam krótko: skoro nie usłyszysz różnicy, to po co zawracasz mi d...? Kup sobie cokolwiek, byle pasowało do meblówianki. Co ciekawe, ta skądinąd rozsądna odpowiedź potrafi wzbudzić w rozmówcy przeświadczenie, że mu umniejszam. Tymczasem sam sobie umniejszam, stawiając podobną au-

todiaгноzę. Dla pikanterii dodam, że spora część wspomnianych znajomych to zawodowi muzycy. Prawda zaś jest taka, że 90 % społeczeństwa to audiofile, tylko nazwa jest odstręczająca, bo kojarzy się z dziwactwem.

Kiedy odpowiemy sobie na pytanie, ile chcemy wydać, zaczyna się poszukiwanie rozwiązania najlepszego w relacji do ceny. Inna rzecz, że ludzie szukają po omacku. Bo i skąd mają wiedzieć, że parametry nic nie mówią, a znana marka to niekoniecznie gwarancja jakości? Często bazują na informacji, że dany grat ma to lub owo. Jakiś układ, procesor czy znaczek. Nie słuchają innych propozycji, obawiając się, że zauważą różnicę i to całkiem sporą. A to zwykle prowadzi do korekty założonego budżetu.

Dla porównania weźmy podobną sytuację z innej branży. Kiedy ktoś decyduje się na samochód, będzie się chciał przejechać albo choćby posadzić w nim tyłek. Skorygujcie mnie, jeżeli nie mam racji, ale nie widzę różnicy. Jedno i drugie to próba. Bezpośredni kontakt z produktem; przymiarka do jego używania w przyszłości. Skoro więc decydujemy się kupować w ciemno, zakładając, że spotka nas przykreść, ale nie będziemy już mieli na to wpływu (czytaj: nie sięgniemy do portfela głębiej, nawet czując dyskomfort), zachowujemy się jak masochista. Do wyobraźni przemawia za to argument, że dobry wzmacniacz posłuży i 20 lat, a laptop po pięciu to stary kapiec, choć potrafią kosztować podobnie.

A czy usłyszą różnicę? Oto przykłady. Raz na miesiąc wpada do mnie miła pani z Ukrainy, żeby ogarnąć, hm... twórczy nieład. Kiedyś poprosiłem, żeby powiedziała, czy słyszy różnicę. Akurat zmieniałem interkonekty. Odpowiedź:

„słyszę, całkiem sporą, tylko musiałabym się zastanowić, które lepsze”. Do kolegi recenzenta wpadł sąsiad, żeby pomóc rozpakować kolumny. Facet nigdy się sprzętem nie interesował. Muzyki słucha sporadycznie: z telefonu, w samochodzie, a w domu ma radiobudzik. Tymczasem siedzi kilka godzin i następnego dnia pyta: „ile te KEF-y (opisywane w tym numerze) kosztują?”. Chce kupić, bo właśnie poznał przyjemność, jaką może dawać dźwięk. Znajomy lekarz, skądinąd „od uszu”, naukowiec, też zaczyna od: „nie dla mnie te frukty”. Później nadchodzi chwila prawdy: wyraźnie słyszy różnicę, nie wiedząc, co zmieniłem. Strzela: „kolumny”. A nie, bo kabelki, tym razem głośnikowe. Wyraz twarzy – bezcenny, jednak konkluzja najlepsza: „może warto by było przeprowadzić jakieś badania „na placówce”, czy kiepski dźwięk nie psuje słuchu?”. Myślę sobie, dlaczego nie, a nuż to prawda?

Przykłady mogę mnożyć, bo wielokrotnie eksperymentowałem w ten sposób. Z wewnętrznej przekory i aby odpowiedzieć sobie na pytanie, czy moja praca ma sens.

Ma. Potwierdza to powtarzający się scenariusz. Na początku sceptycyzm, brak wiary w siebie albo całkowity brak zainteresowania tematem. Potem zerknięcie z rzeczywistością i stwierdzenie, że to jednak też dla mnie. Słyszę i mi się to podoba. A czy zamierzam za to zapłacić i ile, to już odrębna sprawa. Wbrew pozorom, zdrowy sceptycyzm jest najlepszym punktem wyjścia. Połączony z odrobiną czasu i energii, daje nadzieję na najbardziej przemyślane decyzje i pozwala uniknąć błędów po drodze. Co innego tzw. „sceptycyzm stosowany”, który nie pozwala udowodnić sobie choćby nawet własnej racji. Nie posłucham, bo wiem. Najlepsze, że taka postawa występuje zawsze u osób mocno zainteresowanych sprzętem i przyległościami albo zawodowo zajmujących się dźwiękiem.

Jeżeli istnieje audiofilia, to zapewne istnieje też audiofobia. Nie wiem, która bardziej szkodzi. Wiem za to, komu. Pierwsza – osobie nią dotkniętej, druga – wszystkim dookoła.