

СТУЛИ ПЕЛЬКУ!

ІНШІ КНИЖКИ АВТОРА УКРАЇНСЬКОЮ

Крах

Моя невдача в стартап-бульбащі

ДЕН ЛАЙОНС

СТУЛИ ПЕЛЬКУ!

**ЯК ГОВОРИТИ МЕНШЕ,
А ОТРИМУВАТИ БІЛЬШЕ**

*Переклала з англійської
Анастасія Дудченко*

«НАШ ФОРМАТ» · КИЇВ · 2025

[Почитати опис, рецензію і купити можна на сайті nashformat.ua](https://nashformat.ua)

Зміст

<i>Вступ</i>	9
<i>Шкала розмового ліка</i>	17
<i>Розділ 1</i> Про що мова, коли мова про базікання	19
<i>Розділ 2</i> Вимкни це нахрін	32
<i>Розділ 3</i> Стулися в соцмережах	47
<i>Розділ 4</i> Менсплейнінг, ментераптинг і менологи	62
<i>Розділ 5</i> Стулися — це лікує	75
<i>Розділ 6</i> На роботі тримай язика в роті	92
<i>Розділ 7</i> Удома — ні пари з вуст	110
<i>Розділ 8</i> Змовчи, якщо кохаєш	129
<i>Розділ 9</i> Мовчи й володарюй	143
<i>Розділ 10</i> Заціпся і слухай	164
<i>Розділ 11</i> Тепер ти ідеальний	184
<i>Подяки</i>	186
<i>Примітки</i>	187

Саші, Соні й Полу

Чи обов'язково кожнісінька людина на цій планеті повинна висловлювати кожнісіньку свою думку про кожнісіньку подію, говорити одночасно з усіма? Чи так це необхідно? Спитаю трішечки інакше: може хтось стулити пельку? Чи може хоч хтось стулити пельку стосовно хоча б чогось на... годину? Так можна?

Бо Бернем, «Удома» (Inside)

Вступ

Я кажу це тобі як друг, тому, будь ласка, зрозумій мене правильно. Прощу тебе: стули пельку.
Не заради мене. Заради себе.

Якщо ти навчишся стуляти пельку — це змінить твоє життя. Розуму побільшає, почнеш більше подобатися людям, стане більше креативу і влади над іншими. Може, навіть житимеш довше. Люди, які менше базікають, частіше отримують підвищення на роботі й досягають свого в переговорах. Коли ми говоримо з певним наміром — тобто не ляпаємо язиком просто так, — наші стосунки поліпшуються, ми стаємо кращими батьками, може зміцніти наш психологічний і навіть фізичний стан. Кілька років тому дослідники в Університеті Аризони з'ясували: люди, які рідше теревенять і частіше говорять по суті, щасливіші за всіх інших настільки, що, за їхніми словами, вміння говорити лише тоді, коли це потрібно, «може бути ключовим компонентом для щасливого життя».

Однак, якщо ви не навчитеся стуляти пельку, вам однозначно срака.

Я знаю, про що кажу. Я невинуватий базікало і ой як сильно за це поплатився — якось до масштабу мільйонів доларів. Проблема не лише в тому, що я забагато говорю, — радше ніколи не можу стриматися і не ляпнути щось недоречне, як і тримати свою думку при собі. Часто я вже у процесі того, як слова вилітали в мене з рота, розумів, що про них пошкодую і матиму неприємності. Але все одно казав.

На щастя, більшу частину кар'єри я пропрацював журналістом — писав про технології для Forbes і Newsweek. У журналістиці базикала вижити можуть. Узагалі-то ти, вважай, не пристосований до цієї роботи, якщо ти не з тих вилупків, що готові говорити те, що люди не хочуть чути. Одночасно з роботою в журналах я почав писати жарти — це ще одна галузь, яка добре підходить для тих, хто не може тримати рота на замку. Спочатку я вів блог, де прикидався гендиректором Apple Стивом Джобсом — то було смішно, але часом не дуже пристойно. Це принесло мені контракт із видавництвом, а той — контракт із телеканалом, після чого я став сценаристом ситкому «Кремнієва долина» для НВО і мене почали запрошувати виступати публічно. Що менше я думав про те, що саме ляпаю язиком, то краще в мене йшли справи.

Звісно, зрештою карма все-таки наздогнала мене. Це сталося, коли я вирішив, що можу зірвати куш, і добазікався до посади у відділі маркетингу стартапу з розробки програмного забезпечення, який саме планував виходити на первинну публічну пропозицію. Стартап запропонував мені чудову зарплатню, дивовижні додаткові бонуси й щедрий пакет опціонів. Було лише одне ускладнення: щоб отримати права купити акції, мені потрібно було пропрацювати там чотири роки. А мій сарказм ніхто в корпоративному світі терпіти не збирався.

— Тобі доведеться припинати язика — і часто, — попередив мене друг-журналіст.

— Знаю. Але я це зможу.

— Ну, хай щастить, — сказав він. — Та, на мою думку, ти й року не протримаєшся.

Багато журналістів змогли зробити такий крок, зокрема — деякі мої друзі й колишні колеги. А якщо змогли вони, то чому я не зможу? Я уявляв себе учасником реаліті-шоу «Останній герой: стартап», тільки мені доведеться не жуків їсти, а пити літрами корпоративний Kool-Aid і прикидатися, що мені страшенно смакує.

Я гадав, що обіцяний горщечок із золотом допоможе мені втримати себе в руках. Натомість я написав імпульсивний пост,

де облив гендиректора лайном, і був вигнаний з «острова» через двадцять місяців. Одного дня через шість років мені раптом стало дещо цікаво. Я глянув на вартість акцій компанії, порахував і, на свій жах, зрозумів: якби я протримався чотири роки й мав свої опціони, вони вартували б вісім мільйонів доларів.

Та катастрофа коштувала мені найдорожче з усіх, але це була далеко не перша біда, яку я на себе стягнув, і не найгірша з усіх. Був момент, коли моє компульсивне базікання і відсутність самоконтролю призвели до того, що ми з дружиною роз'їхалися. Це мало не коштувало мені шлюбу. Саме тоді, коли жив сам в орендованому будинку окремо від коханої і дітей, я влаштував те, що члени «Анонімних Алкоголіків» називають «ретельною і безстрашною моральною інвентаризацією» себе, і визнав, що звичка ляпати язиком заважає мені жити — як у дрібних, так і у значних моментах. Так почався мій пошук відповідей на два запитання. Перше: чому деякі люди — компульсивні базікала? І друге: як нам це виправити?

Таким робом я вийшов на інше відкриття: всі ми, не лише базікала, маємо більше користі, якщо менше говоримо, більше слухаємо і спілкуємося свідомо. Це шлях до щастя, спосіб незмірно покращити собі життя. Поки я шукав методи, як самому уникати напастей, то дійшов певних ідей і напрацював підходи, які можуть зробити кращим чие завгодно життя. Проблема не лише в мені. І не лише в тобі. Усьому світові слід стулити пельку.

УСІ МИ — БАЗІКАЛА

У світі повно базікал. Ти їх постійно перестриваєш. Це та офісна зараза, яка псує кожен понеділковий ранок, бо переповідає кожнісіньку геть нецікаву справу, до якої бралася на вихідних. Це той мудак, який перекикує всіх за вечерею, поки інші сидять і фантазують, як би підсипати тому болиголоу в піно нуар. Це сусіди, які приходять без запрошення і цілу годину тереvenять про те, що ви вже не раз чули; це зарозумілець, який перебиває колег на зустрічах; це комік, який ляпає на сцені щось

расистське, і на цьому його кар'єра закінчується; це гендиректор, який пише твіт, не подумавши, і після цього отримує звинувачення в шахрайстві з цінними паперами.

Якщо чесно, це більшість із нас.

Це не зовсім наша провина. Ми живемо в такому світі, який не просто заохочує до базікання — він його практично вимагає. Успіх вимірюється за тим, скільки ми здатні привернути уваги: зібрати мільйон фоловерів у твітері, стати інстаграм-інфлюенсерами, зняти віральне відео, прочитати лекцію на TED Talk. Ми завалені подкастами, відео з ютубу, соцмережами, месенджерами, серіалами. Ви знали, що існує понад два мільйони подкастів із 48 мільйонами епізодів і половину з них завантажили менше ніж 26 разів? Чи що щороку відбувається понад три тисячі заходів TEDx, у кожному з яких беруть участь до двадцяти Малкольмів Гладвеллів* на мінімалках? Чи що американці щороку просиджують штани на понад мільярді зустрічей, але лише 11 відсотків із них продуктивні, а половина — повне марнування часу? Ми твіtimo заради твіту, розмовляємо заради розмови.

Водночас найсильніші й найуспішніші люди цього світу роблять якраз протилежне. Замість того щоб прагнути уваги, вони її уникають. Коли говорять — обережно добирають слова. Гендиректор Apple Тім Кук допускає незручні паузи в розмовах. Джек Дорсі співзаснував Twitter і працював у ньому гендиректором, але сам нечасто ним користується. Навіть Річард Бренсон, невтомний шоумен і самопромоутер, співає дифірамби тому, наскільки корисно стулити пельку на зустрічах. Альберт Айнштайн ненавидів телефон і уникав його, коли тільки міг¹. Покійна верховна суддя Рут Бейдер Гінсберг так обережно добирала слова й робила такі довгі паузи, що її клерки виробили звичку, яку назвали «правилом двох Міссісіпі»: договори те, що казав, а перш ніж продовжити, рахуй: «Раз Міссісіпі... два Міссісіпі». Суддя тебе не ігнорує. Вона думає... дуже... серйозно...

* Книжка цього автора «Розмови з незнайомцями» вийшла у видавництві «КМ-Букс», книжки «Поворотний момент», «Неординарні. Історії успіху», «Спалах!» та «Давид і Голіаф» вийшли у видавництві «КСД». — Прим. ред.

над тим, що відповісти. Одна з найвідоміших її порад — у шлюбі й на роботі «часом корисно бути трішечки глухою».

Говори менше, отримуй більше. Ця книжка про те, як навчитися взаємодіяти зі світом собі на користь. Можливо, ми не станемо верховними суддями й не заробимо мільярдів у техноіндустрії, але зможемо перемагати у своїх повсякденних битвах. Купуєш нове авто чи будинок? Хочеш піднятися кар'єрною драбиною? Намагаєшся знайти друзів і впливати на людей? Навчися стуляти пельку.

За всю історію людства ще не було такого шумного періоду, а шуму тільки більшає. Ми не створені для такої постійної надмірної стимуляції, і це впливає на наші мізки (буквально спричиняє ушкодження мозку) та перенапружує серцево-судинну систему. Ми сіпаємося, злимося, з нас аж тече кортизол, ми злегка їдемо зозулькою. Шлях до відновлення починається зі стрибка з парашутом якомога далі від торнадо цих звуків. Ба більше, навчившись стуляти пельку, ми можемо покращити життя не лише собі, а й людям навколо нас: дітям, чоловікам, дружинам, друзям і колегам. Ми можемо зробити весь світ кращим у наймасштабнішому сенсі цього слова, якщо зовсім трішечки прикрутимо гучність.

Дивно, та зробити це нелегко.

П'ять способів стулити пельку

Здавалося б, заткнутися — це найпростіша на світі річ. Треба просто нічого не робити, так? Але насправді потрібно чимало концентрації, щоб нічого не говорити. Мабуть, це навіть складніше, ніж говорити. Чи бували колись у чужій країні, мовою якої трішечки говорите, але не настільки, щоб це було легко і природно, тож у кожній розмові, навіть найпростішій, твій мозок постійно працює понаднормово — перекладає з місцевої мови на твою рідну й у зворотний бік? Під вечір у вас уже геть немає сил. Аналогічні відчуття з'являються, коли ми починаємо зосереджуватися на тому, що і як говоримо. Це виснажує. А для такого базикала, як я, це майже боляче.

Фокус у тому, щоб починати повільно. Робити не одну величезну зміну, а купку маленьких. Я підходжу до методу стуляння

писка як до щоденної практики — як-от до медитації чи йоги. У медитації ми змушуємо себе уважно слухати власне дихання, а я змушую себе уважно слухати, що і як кажу. Я стишую голос, сповільнюю темп і витримую... довгі... паузи.

Рішення я шукав методом проб та помилок і зробив себе головним піддослідним. Провів дослідження та інтерв'ю з експертами і розробив п'ять практик, які тепер вважаю таким собі тренуванням. Суть не в тому, щоб робити все це одночасно чи навіть щось одне цілий день. Ти ж не сидиш у спортзалі по шістнадцять годин на день, правда? Це вправи. Бери одну і виконуй протягом пів години на дзвінку в зумі. Чи в автівці з чоловіком або дружиною. Чи за сніданком з дітьми-підлітками.

Одні вправи тобі подобатимуться більше, інші — менше. Одні здаватимуться корисними, інші — не те щоб. Нічого. Які тобі підходять — тими й користуйся.

Ось мої п'ять способів стулити пельку:

- **Коли можеш нічого не казати — не кажи.** На початку ХХ століття жив гуморист Вілл Роджерс — так от він якось сказав, що ніколи не можна пропускати нагоди гарненько завалитися. Ти будеш просто в шоку, скільки навколо таких нагод. Прикинься, що слова — це гроші, й витрачай їх розумно. Будь Брудним Гаррі, а не Джимом Керрі.
- **Опануй силу паузи.** Повтори фокус клерків судді Рут, які навчилися вичікувати дві секунди, перш ніж говорити далі. Вдихни, видихни. Зроби паузу. Нехай інша людина обдумає щойно сказане. Навчися користуватися силою паузи.
- **Покинь соцмережі.** Сипати твітами — це майже те саме, що без упину базікати. Не втрапити в цю пастку майже неможливо. Такі платформи, як «Фейсбук» і «Твіттер», спеціально розроблені так, щоб тримати тебе на гачку. Якщо не можеш кинути їх зовсім — принаймні скороти кількість часу в них.
- **Прагни до тиші.** Ми хворіємо від шуму. Буквально. Від інформаційного перевантаження ми постійно збуджені й надмірно стимульовані, а це призводить до проблем зі здоров'ям і навіть

може скоротити тривалість життя. Від'єднайся. Висмикни цей шнур. Побудь без телефона. Не говори, не читай, не дивися, не слухай. Даси мозку відпочити — і твоя креативність може різко ожити, здоров'я покращитися, продуктивність вирости. Дослідження стверджують, що тиша може навіть допомагати рости новим клітинам мозку².

- **Навчися слухати.** Вміти гарно слухати — це настільки цінна навичка для бізнесу, що гендиректори їздять на спеціальні курси, щоб цього навчитися. І це важка робота, бо слухати — це дія активна, а не пасивна. Це не просто чути людину. Слухати — це заблокувати все інше і приділяти повну увагу тому, що каже інша людина. А людей ніщо не робить щасливішими, ніж відчуття, що їх дійсно чують і бачать.

ТИ НЕ ПОВІРИШ, ЩО СТАНЕТЬСЯ ДАЛІ

Мені не завжди вдається дотримуватися цих правил, але коли все ж так — то результати просто магічні. Я спокійніший, менш тривожний, відчуваю більше контролю над ситуацією і тому рідше говорю без діла. Це позитивне замкнуте коло. Що менше я говорю, то менше я говорю.

А ще краще те, що я бачу ефект і на людях навколо мене. Ми з донькою-підліткою вечорами сидимо на веранді, довго розмовляємо й регочемо. Якщо в тебе теж дитина у старшій школі, ти знаєш, які дивовижні ці моменти. Вона розповідає, про що мріє і що хоче зробити в житті. Розповідає про страхи і про сумніви. А я не намагаюся розв'язати її проблеми — я слухаю. Дочка рано чи пізно знаходить відповідь і доходить висновку, що в неї все буде гаразд і вона знає, що їй робити. Я дізнаюся, що вона завжди почувалася невпевнено, граючи на піаніно Моцарта і Гайдна, а тепер їде в літній табір і там гратиме Гайдна у тріо, і їй страшенно лячно. Вона боїться, що не впорається, але водночас радше спробує і зазнає невдачі, ніж злякається і спасує. Дізнаюся, що їй інколи до смерті страшно йти на урок французької, бо вона взяла заскладний для себе рівень і навряд чи отримає п'ятірку, але, найімовірніше, і вивчить більше, бо ретельніше

опановуватиме матеріал. Дізнаюся, що не просто захоплююся нею — я нею надихаюся.

Навчитися стуляти пельку — це почати опиратися світові, який хоче, щоб ми говорили більше, а не менше. У цій книжці я розповідаю, як це робити. Пояснюю, як можна навчитися тримати язика на прив'язі вдома, на роботі й у справах сердечних — на побаченнях і в стосунках. Ти навчишся менше говорити й бути сильнішим, дізнаєшся, як зміниться твоє життя, коли зможеш гарно слухати.

Мій непатентований метод стуляння пельки — це практика, а не чарівна пігулка. Він не допоможе скинути двадцять кіло, помолодшати на десять років, розбагатіти, не поворухнувши пальцем. Але він дасть змогу стати трішки щасливішим, здоровішим, успішнішим. Ти ще ловитимеш себе на тому, що серце вистрибує з грудей і балакаєш трішки більше, ніж треба. Зі мною таке постійно буває. Нічого страшного. Ми люди. Можемо і спотикнутися. Але завтра зробимо краще.

Я сподіваюся, що ти дочитуватимеш цю книжку з натхненням щось змінити у своєму житті — і матимеш на озброєнні готовий план, як це зробити.

Шкала розмовоголіка

Коли я тільки починав розв'язувати свої проблеми з базіканням, то дізнався, що комунікаційні дослідники мають визначення стану під назвою «розмовоголізм» — це форма надмірного, компульсивного бажання постійно говорити, схожого на залежність. Вони розробили цей опитувальник³, щоб ідентифікувати людей, які страждають на це. Дай відповіді на ці шістнадцять запитань і порахуй свій бал за інструкціями в кінці книжки. Щоб перевірити результати, попроси когось, хто тебе добре знає, відповісти на ці самі питання про тебе і порахуй бал, який отримає ця людина. Попереджаю: може стати ніяково.

ШКАЛА РОЗМОВОГОЛІКА

Інструкції: у цьому опитувальнику міститься 16 тез про ваші звички в розмові. Будь ласка, визначте, до якої міри кожную із цих характеристик можна застосувати до вас, зазначивши на лінії перед кожною тезою, чи ви: 5) однозначно згодні, що можна застосувати, 4) згодні, 3) не впевнені, 2) не згодні чи 1) однозначно не згодні, що можна застосувати. Правильних чи неправильних відповідей немає. Відповідайте швидко, записуйте перше, що спаде на думку.

- _____ 1. Я часто мовчу, коли знаю, що треба було б щось сказати.
_____ 2. Інколи я говорю більше, ніж варто було б.

- _____ 3. Я часто говорю тоді, коли слід було б змовчати.
- _____ 4. Я інколи мовчу, коли знаю, що мені на користь було б щось сказати.
- _____ 5. Я «розмовоголік».
- _____ 6. Інколи я відчуваю, що маю промовчати.
- _____ 7. Зазвичай я розмовляю більше, ніж варто було б.
- _____ 8. Я маю компульсивне бажання говорити.
- _____ 9. Я *не* люблю говорити і рідко говорю під час спілкування.
- _____ 10. Мені дуже рідко кажуть, що я забагато розмовляю.
- _____ 11. Я просто не можу припинити надмірно розмовляти.
- _____ 12. Зазвичай я розмовляю менше, ніж варто було б.
- _____ 13. Я *не* «розмовоголік».
- _____ 14. Інколи я говорю, коли мені на користь пішло б змовчати.
- _____ 15. Інколи я говорю менше, ніж варто було б.
- _____ 16. Я *не* маю компульсивного бажання говорити.

Оцінка. Щоб порахувати свій бал, виконайте наступні кроки:

Крок 1. Додайте бали з питань 2, 3, 5, 7, 8, 10, 11 та 14.

Крок 2. Додайте бали з питань 13 і 16.

Крок 3. Застосуйте наведену формулу:

Бал розмовоголіка = 12 + (сума з кроку 1) – (сума з кроку 2).

Питання 1, 4, 6, 9, 12 і 15 — допоміжні, й бали за них не враховуються.

Ви маєте отримати бал від 10 до 50.

Більшість людей мають бал, нижчий за 30.

Люди з балом від 30 до 39 перебувають на межі розмовоголізму й найчастіше можуть контролювати, що і як говорять, але інколи їм важко змовчати, навіть якщо їм було б дуже корисно не говорити.

Люди з балом більш як 40 — розмовоголіки.

Надруковано з дозволу Вірджинії Річмонд.

Про що мова, коли мова про базікання

Я отримав 50 балів за шкалою розмовоголіка — найвищий бал із можливих. Моя дружина Саша теж дала мені 50 балів і, мабуть, була б не проти дати ще. Це не стало несподіванкою, та, якщо вірити дослідникам, які розробили тест, тут є про що хвилюватися. Вони кажуть, що розмовоголізм — це залежність, схожа на алкоголізм, і що хоча розмовоголіки мають талант до слів і це може допомагати їм у кар'єрі, але їхня незмога контролювати, що вони говорять, часто заводить їх у неприємні ситуації як у професійному, так і в особистому житті. Пташка, пташка і пташка.

Базікала не можуть просто одного ранку прокинутися й вирішити менше говорити. Їхнє базікання — компульсивна річ. Вони не просто говорять трішки більше за всіх навколо — вони говорять значно більше, і роблять це постійно, у всіх контекстах та ситуаціях, навіть якщо знають, що люди навколо них вважають, що це занадто. А ось іще удар під дих: розмовоголіки продовжують говорити навіть тоді, коли знають, що зараз скажуть щось таке, що їм зашкодить. Вони просто не можуть спинитися.

— Це ж я, — сказав я Саші. — Правда ж? Це просто я.

— Я тобі це багато років кажу, — відповіла вона.

Ми сиділи на кухні. Наших дітей — двійнят, п'ятнадцятирічних хлопчика й дівчинки — не було вдома. У голові зринули спогади: ось я випаляю щось непристойне на вечірці, ось соромлю дітей тим, що присів комусь на вухо, ось тішу їх довгою історією, яку вже

тисячу разів розповідав. Ми називали їх «Денологами», сміялися і прикидалися, що це весело: «Ви ж знаєте, як сильно тато любить говорити!». Але тепер я дивився на однозначні результати цього тесту, і сміятися не хотілося. Мені було соромно. І я тривожився.

Я не знав, хто і як може мені допомогти, але вирішив для початку знайти тих двох дослідників, які створили шкалу розмовоголіка: подумав, що, мабуть, їм буде що порадити. То були чоловік і дружина, Вірджинія Річмонд і Джеймс Маккроскі. Вони викладали в Університеті Західної Вірджинії. Маккроскі — така собі легенда у світі комунікаційних досліджень — помер у 2012 році, але Річмонд жива, на пенсії і мешкає в маленькому містечку неподалік від Чарльстона в Західній Вірджинії.

Вивчати розмовоголіків ці двоє вирішили з простої причини: «Бо мій чоловік був таким», — пояснила мені Річмонд. То була дивна пара. Маккроскі завжди був зіркою всіх вечірок, а Річмонд була й лишається до болю сором'язливою — «комунікаційно боязкою», як кажуть дослідники. «Ми хотіли з'ясувати, чому одні люди говорять так багато, а інші майже завжди мовчать. Про тих, хто переважно мовчить, написано чимало робіт, а от про людей з іншого боку спектра, компульсивних говорунів, — дуже мало». Деякі дослідники вважали, що людей, які забагато говорять, у принципі не існує і що коли ми кажемо, ніби людина забагато говорить, то насправді маємо на увазі, що вона каже щось таке, чого ми не хочемо чути. Річмонд і Маккроскі наполягали, що це безглуздо, і що, звісно ж, існують такі люди, які однозначно забагато говорять («Ми знали їх особисто», — каже Річмонд), і що, мало того, були ще й такі люди, які не просто люблять базікати, а й мають компульсивне бажання це робити, схоже на залежність. «Так ми й придумали назву “розмовоголіки”», — сказала мені Річмонд.

Пара створила шкалу розмовоголіка, щоб перевірити, чи можна їх визначити. Якщо так, то дослідники могли б придумати, як їм допомогти. «Ми не думали, що їх буде дуже багато», — сказала Річмонд. Але коли вони дали тест восьмистам студентам Університету Західної Вірджинії, то з'ясували, що 5 відсотків із них підпадали під визначення розмовоголіка. Цікаво, що серед населення планети загалом приблизно такий самий відсоток алкоголіків.

Я розповів Річмонд, що зв'язався з нею, бо маю 50 балів за шкалою розмовоголіка й хочу знати причини компульсивного балакунства і як це виправити. Річмонд мала для мене дві новини: погану й ще гіршу. По-перше, вони із чоловіком так і не розібралися, у чому ж першопричина розмовоголізму. Гірше за те: вони знайшли способи допомогти комунікативно боязким людям вилізти з мушлі, але дійшли висновку, що говорунам не допомогти. «Ми жартували, що хорошого розмовоголіка ніщо не втримає*, — сказала вона зі сміхом. — Ліків не існує. Розмовоголіка вилікувати неможливо».

Та все ж, сказала вона, вони із чоловіком працювали над цією темою тридцять років тому. Відтоді за неї взялися й інші люди. Найкращу роботу, за її словами, провів Майкл Бітті — професор, який колись працював із Річмонд і Макроскі, а тепер викладає в Маямському університеті. Очевидно, Бітті зацікавився темою розмовоголізму з тієї самої причини, що й Макроскі: «Він найбільший розмовоголік з усіх, кого я знаю, — розповіла вона мені. — Можете йому це передати. Він не образиться».

Бітті — доволі ексцентричний чоловік. У нього немає мобільного телефона, а вдома немає комп'ютера. Щоб зв'язатися з ним, потрібно надіслати імейл на університетську пошту й чекати, коли він прийде на кафедру й перевірить скриньку, а коли це станеться — невідомо. Після розмови з Річмонд я дещо засмутився, але ще мав надію, що в Бітті буде, чим мені допомогти чи що порадити. Тож одного дня я написав йому імейл, натиснув «надіслати» і став чекати.

БОЖЕВІЛЬНЕ ЖИТТЯ РОЗМОВОГОЛІКА

Я довго себе обманював, що я просто компанійський і приятний хлопак, який любить гарно поспілкуватися. Я говорив з усіма і завжди: це були водії уберів, незнайомці на лижних підіймачах

* Є вислів: «Хорошу людину ніщо не втримає». Мова про те, що талановиту й рішучу людину неможливо спинити: вона зробить, що хотіла, попри всі перешкоди. Тут — парафраз. — *Прим. пер.*