

Правило № 1

Чтобы научиться побеждать, научитесь проигрывать

Доводилось ли вам проигрывать в процессе продажи — и принимать это как свое личное поражение?

- Поражение — это нормально.
- Вы — личность, а не поражение.
- Есть разница между истинным «Я» и ролевым «Я».

Поражение — нормальная часть человеческой жизни. Каждый человек сталкивается с ним рано или поздно. Люди, достигшие многого в своей жизни, не один раз терпели поражение.

Вы вольны считать поражение отрицательным опытом: проигрышем, потерей или неудачей. В вашей власти также рассматривать поражение как позитивный опыт: возможность понять, чего не стоит делать в будущем, что необходимо изменить или исправить. Поражение способно ускорить ваш успех — но только если вы найдете время извлечь уроки из него, а затем применить их при следующей попытке.

Признание поражения как потенциально позитивного опыта наделяет вас новой свободой — свободой пробовать что-то другое, творчески подходить к ситуации и выйти за пределы своей зоны комфорта. Если вы не смогли достичь поставленных целей, спросите себя: «Чему я могу научиться в этой ситуации?»

Вы можете либо узнать что-то новое вследствие вашего поражения, либо предпочесть не извлекать никаких уроков из своих ошибок.

Разумеется, признание этой концепции на интеллектуальном уровне — это одно. А эмоциональная реакция на поражение — это совсем другое. Перед тем как вы научитесь извлекать уроки из поражений, необходимо научиться проигрывать. А для этого вы должны понять смысл поражения и начать относиться к нему правильно.

Истинное «Я» против ролевого «Я»

Когда вы не можете достичь желаемого, *вы сами* не являетесь неудачей. Вы — как личность, обладающая собственной ценностью, — не потерпели крах. Можно сказать, что у вас была попытка — план действий, стратегия или технология, — которая не сработала. Существует различие между *истинным «Я»* и *ролевым «Я»*.

Истинное «Я» определяется вашей тождественностью самому себе, вашим ощущением самоуважения.

Ролевое «Я» определяется вашей деятельностью в определенной роли — брата, сестры, супруга, родителя, тренера спортивной команды или продавца.

Вы можете быть не особенно опытным спортивным тренером, но это не ставит под сомнение вашу самооценку — истинное «Я». Это лишь означает, что ваши навыки спортивного тренера могут быть улучшены.

То же самое относится и к вашей роли продавца. Вы не смогли запланировать встречу с важным для вас человеком. Вы не смогли закрыть сделку с клиентом. Поражение является отражением не вашего истинного «Я», а лишь ролевого «Я». Эти «поражения» — не более чем указание на то, что ваши навыки продавца могут быть улучшены.

Вы должны научиться не принимать на свой счет поражения, связанные с вашей ролью. Неудачная попытка назначить встречу или завершить сделку является всего лишь неудачной попыткой. Она никак не связана с вашей самооценкой. Ваша личная ценность остается на том же уровне!

Если из неудачной попытки можно извлечь урок, сделайте это и примените полученные выводы в последующих попытках. Точка.

Вы сами поймете, когда научитесь относиться к поражению как к преддверию победы, а не к чему-то, заставляющему вас как личность страдать. Тогда вы начнете по-другому думать о «поражении». Когда вы начинаете извлекать уроки из «поражений» и знаете, что эти уроки приведут к будущим победам, вы встаете на верный путь.

Проверьте ваше понимание

В чем заключаются позитивные результаты поражения?

Ответ приведен ниже.

Практикум

Вспомните свое недавнее «поражение» — и извлеките три урока из полученного опыта. Затем определите текущую или будущую возможность применить полученные уроки на практике.

Ответ. Вы наверняка уже заметили, что не нужно делать ошибки. Успешные люди не делают ошибки. Их успехи не основаны на «поражениях». Это не значит, что они не делают ошибок. Но они не позволяют ошибкам помешать им достичь успеха. Они извлекают уроки из ошибок и продолжают двигаться вперед.