

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 получаете урок того, что не нужно делать в следующий раз. Это стимулирует вашу креативность и усиливает способность к обучению. Признание поражения не дает вам «свободу провала» без уроков для своей самооценки.