



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

ДЖИА ДЖИАНГ

А я Тебя «НЕТ»!

КАК НАУЧИТЬСЯ НЕ БОЯТЬСЯ ОТКАЗОВ
И ИДТИ К СВОЕЙ ЦЕЛИ

БОМБОРА™

Москва 2018

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

УДК 65.01
ББК 65.290-2
Д41

Jia Jiang
REJECTION PROOF: How I Beat Fear and Became Invincible
Through 100 Days of Rejection

Джианг, Джиа.
Д41 А я тебя «нет». Как не бояться отказов и идти напролом к своей цели / Джиа Джианг. — Москва : Эксмо, 2018. — 304 с. — (Лучший мировой опыт).

ISBN 978-5-699-97854-0

Книга рассказывает про опыт «Ста дней отрицания», который помог Джиа научиться принимать отказы и находить в каждом «нет» урок или ценность. Джиа понял, что даже для самой нелепой просьбы всегда найдется тот, кто ее исполнит, нужно лишь поискать его. Множество дурацких и смешных историй и предложений (Krispy Kreme Джиа предложил выпустить пончики в форме олимпийских колец) научили автора не бояться самых сумасшедших идей, ведь именно такие отличают талантливых предпринимателей от заурядных.

УДК 65.01
ББК 65.290-2

© 2015 by Jia Jiang
This translation published by arrangement
with Harmony Books, an imprint of the
Crown Publishing Group, a division of
Penguin Random House LLC and with
Synopsis Literary Agency.
© Перевод. Скворцова И., 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

ISBN 978-5-699-97854-0

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

*Посвящается моей бабушке:
я очень многому у тебя научился, в том числе
и одной вещи, которая намного ценнее всего,
что я узнал в школе: как быть хорошим человеком.
Мне тебя очень не хватает.*

*И моему дяде Брайану:
спасибо, что стал мне вторым отцом.
Твоя поддержка и помощь бесценны.*

СОДЕРЖАНИЕ

	Пролог	9
1	Знакомство с отказом	12
2	Борьба с отказом	31
3	Попробуй славу на вкус	56
4	Борьба с эволюцией	77
5	Переосмысление отказа	106
6	Принимаем отказ	126
7	Настраиваемся на согласие	146
8	Говорим «нет»	172
9	Находим преимущества	194
10	Находим смысл	221
11	Обретаем свободу	248

12	Находим силу	263
13	Новое жизненное предназначение	285
	Приложение	289
	Термины	289
	Благодарности	297
	Об авторе	299

ПРОЛОГ

18 ноября 2012 года. В столице штата Техас Остине выдался необычайно жаркий день, однако потел я не поэтому. Я медленно вел свою пыльную Toyota RAV-4 по дороге одного населенного достаточно состоятельными людьми района к северо-западу от центра города и искал, в какую бы дверь постучать. Я уже проехал мимо сотен дверей и буквально заставлял себя наконец решиться. Но учитывая то, что я собирался сделать, нетрудно понять, почему я так волновался.

«Так, хватит уже трустить», — бубнил я себе под нос, паркуя машину перед одноэтажным домом из красного кирпича с симпатичным садом. Из клумбы торчал маленький декоративный крест. Я надеялся, что этот крест означал, что в доме живут мирные, посещающие церковь люди, а не члены ку-клукс-клана. Как бы то ни было, я надеялся, что в этот воскресный день они будут ко мне благосклонны.

Выходя из машины, я задумался, не подсматривает ли кто-нибудь через занавеску за этим любопытным зрелищем: из машины выходит взрослый мужчина в футбольных щитках и бутсах, в одной руке он держит

ПРОЛОГ

футбольный мяч, а в другой — смартфон и записывает сам себя на видео.

— Теперь у меня задачка посложнее, — сказал я, глядя в камеру. — Я собираюсь попросить их пустить меня в их задний двор, чтобы поиграть в футбол. Посмотрим, что выйдет.

Я шел к двери и чувствовал, как у меня колотится сердце. Под ногами хрустели сухие листья, на деревьях каркали вороны — атмосфера жутковатая, я словно очутился в фильме ужасов. Мне казалось, что я целую вечность иду по этой дорожке к дому.

Наконец, подойдя к двери, я осторожно постучал из страха, что громкий стук может сразу настроить жителей дома против меня. Никто не ответил. Я постучал еще раз, теперь немного сильнее. Опять никто не подошел. И лишь после этого я заметил дверной звонок. Я позвонил. Через секунду дверь распахнулась.

Меня встретил крупный мужчина средних лет в серой футболке с изображением флага Техаса. Из гостиной доносились речь футбольных комментаторов и радостный гул голосов болельщиков. Позже я узнал, что его зовут Скотт. Как и многие тexasцы, он был ярким фанатом «Даллас Ковбойз» и, как раз когда я пришел, смотрел матч между «Ковбойз» и «Кливленд Браунс», начинался овертайм.

— Привет, — произнес я по-тexasски протяжно, собирая волю в кулак. — Не могли бы вы, пожалуйста, сфотографировать, как я играю в футбол у вас на заднем дворе?

ПРОЛОГ

Он на секунду прищурился. Затем взглянул на мои бутсы.

— Как вы играете в футбол у меня на заднем дворе? — медленно повторил он.

— Это для одного важного проекта, — сказал я.

Прошло несколько секунд, хотя по моим ощущениям прошло не меньше минуты, футбольный фанат посмотрел мне прямо в глаза и ответил...

1

ЗНАКОМСТВО С ОТКАЗОМ

Вам, возможно, интересно, что я делал у двери этого мужчины и что это был за «важный проект». Может, я практиковал новую маркетинговую стратегию? Может, я поспорил? Или участвовал в социальном эксперименте? Честно говоря, всего понемногу. Это была часть моего стодневного эксперимента, в ходе которого я надеялся побороть страх перед отказом. Благодаря нему я научился по-новому смотреть на бизнес и на людей, я во многом стал лучше. Я день ото дня нарочно сталкивался с отказом и со временем стал смотреть на отказ — и на весь мир вокруг себя — совсем иначе. Этот эксперимент изменил мою жизнь, и я надеюсь, что, читая о нем, вы измените и свою.

Но перед тем как я расскажу вам о том, что случилось затем, позвольте мне немного поведать вам о моем прошлом.

История началась 4 июля 2012 года. Солнце уже зашло. Тысячи людей собрались в нашем местном об-

щественном парке и ждали начала фейерверка в честь Дня независимости. Моя жена Трэйси сидела рядом со мной на пледе и гладила себя по животу. Она была беременна нашим первым ребенком, уже на восьмом месяце беременности. Вокруг нас бегали дети, бросали фрисби, ели мороженое. Их родители доставали еду из корзин для пикника, чокались бутылками пива, отовсюду раздавался веселый смех. Все казались такими по-летнему счастливыми, радость наполняла каждого из нас.

Всех, кроме меня.

Во многом моя жизнь представляла собой осуществившуюся «американскую мечту». Мне было всего тридцать, а у меня уже была очень хорошо оплачиваемая работа в одной из крупнейших компаний. У нас с Трэйси был огромный дом с видом на озеро. У нас даже был золотистый ретривер по кличке Джамбо — классическая собака для американцев, живущих в пригороде, — а через несколько недель должен был родиться наш сын. Помимо всего этого, у нас с женой были прекрасные отношения, и не прошел ни один день, чтобы я не подумал о том, как мне повезло быть любимым этой потрясающей женщиной. Другими словами, у меня не было причин не радоваться вместе со всеми. Но, по правде говоря, я был в глубокой депрессии. И моя депрессия была не личного характера, а профессионального.

Я родился и вырос в Пекине, столице Китая. Тогда каждого школьника учили, как стать примерным работником — элементом, делающим свой вклад в развитие государства. Но я никогда не мечтал быть пример-

ГЛАВА 1

ным работником — будь то Китай или любая другая страна. С самого детства я хотел быть предпринимателем. Пока другие дети играли в видеоигры или гоняли мяч, я читал биографии Томаса Эдисона и основателя Panasonic Коносукэ Мацусита и стремился понять, как же стать великим инноватором. Когда мне было 14 лет, в Пекин впервые приехал Билл Гейтс. Меня настолько впечатлила история создания Microsoft, что я сорвал со стен моей комнаты всю спортивную атрибутику и сделал мою мечту о предпринимательстве целью всей жизни. Я поклялся себе, что стану следующим Биллом Гейтсом и изобрету потрясающий технологичный продукт, который всколыхнет весь мир. Я упросил родителей купить мне новейший компьютер и стал учиться программированию. Я даже написал родителям письмо (которое храню и по сей день), в котором я обещаю им, что моя компания добьется такого успеха, что к 25 годам я куплю Microsoft. Меня влекла та по-голливудски сияющая Америка, а также тот факт, что в США живет Билл Гейтс. Я верил, что однажды переберусь в Америку, чтобы воплотить свою мечту.

Когда мне исполнилось 16, мне представилась возможность поехать в США как студенту по обмену и потом пойти там в колледж. Я не раздумывая согласился. Сказать, что этот переход оказался для меня сложным, — не сказать ничего. Мне предстояло преодолеть языковой и культурный барьеры, да и уезжать от любимой семьи было непросто. Моя ситуация осложнялась еще и тем, что весь первый год в Америке я провел в деревне в штате Луизиана, и сотрудники программы обмена, в которой я участвовал, не очень добросовестно

проверили мою принимающую семью. Таким образом, моим первым «домом вдали от дома» оказался жутковатый дом, в котором жила семья преступников. Я узнал, что за год до моего приезда их старший сын был осужден за убийство и я спал как раз на его кровати. К тому же через два дня после моего приезда принимающие родители украли все деньги, что были у меня с собой.

Когда я мечтал о поездке в Америку, я точно не ожидал, что мне придется спать в кровати убийцы и что все мои деньги украдут. Я уехал от своих родных в Китае, где все так спокойно и безопасно, чтобы оказаться среди людей, которые немедленно потеряли мое доверие. Мне было страшно, и я не знал, что делать. Я рассказал о краже директору школы, который затем сообщил об этом в полицию. Моих принимающих родителей арестовали, а шокированные работники программы студенческого обмена передали меня другой семье. К счастью, на этот раз мне повезло. С этой семьей я смог выстроить отношения, основывающиеся на любви и доверии, познал духовную веру, а также понял, что в мире есть как хорошие, так и плохие люди и что они со мной никогда плохо не обойдутся.

Несмотря на не самое гладкое начало, я даже не думал забрасывать мечту о предпринимательстве. По правде говоря, я даже не допускал сомнения, что меня может ждать неудача. Мне казалось, что быть предпринимателем — мое предназначение, а не просто мой выбор. Эта цель настолько глубоко засела у меня в мозгу, что я навряд ли смог бы от нее избавиться, если бы захотел.