

ДЖИА ДЖИАНГ

А я Тебя «НЕТ»!



КАК НАУЧИТЬСЯ НЕ БОЯТЬСЯ ОТКАЗОВ
И ИДТИ К СВОЕЙ ЦЕЛИ

Лучший мировой опыт

Джиа Джианг

**А я тебя «нет». Как не
бояться отказов и идти
напролом к своей цели**

«ЭКСМО»

2015

УДК 65.01
ББК 65.290-2

Джианг Д.

А я тебя «нет». Как не бояться отказов и идти напролом к своей цели / Д. Джианг — «Эксмо», 2015 — (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

ISBN 978-5-699-97854-0

© Джианг Д., 2015
© Эксмо, 2015

Содержание

Пролог	6
1. Знакомство с отказом	7
2. Борьба с отказом	14
3. Попробуй славу на вкус	23
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Джиа Джианг

А я тебя «нет». Как не бояться отказов и идти напролом к своей цели

© 2015 by Jia Jiang

© Перевод. Скворцова И., 2017

© ООО «Издательство «Эксмо», 2018

* * *

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.

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 трусить», – 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 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 техасцы, он был ярым фанатом «Даллас Ковбойз» и, как раз когда я пришел, смотрел матч между «Ковбойз» и «Кливленд Браунс», начинался овертайм.

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

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 общественном 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 Джембо – 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 примерным 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 Коносуке 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 упрямил 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 ситу-

ация 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.

Я отучился год в американской старшей школе, затем еще полгода в Институте английского языка как второго, и мой английский стал намного лучше. Это было в январе 1999 года. Я уже был готов идти в колледж. Я все еще помню мой первый день в Университете Юты. Мне тогда было всего 17. Ночью накануне моего приезда всю ночь была снежная буря, и весь кампус университета был покрыт снегом. Я помню, как хрустел снег под ногами тем утром, когда я шел на первое занятие, оставляя за собой самые первые следы на свежем снегу. Я чувствовал, будто вся вселенная была моим чистым листом, я мог выбрать любой путь и стать новым великим приехавшим в Америку предпринимателем. Я был молод, энергичен и полон надежд. Ничто не казалось мне невыполнимым.

Первая возможность попробовать себя в роли предпринимателя представилась мне еще в колледже. В течение долгих лет я постоянно придумывал всякие крутые вещи, которые мог бы изобрести. Однажды я листал фотоальбом с детскими фотографиями и увидел фотографию себя на роликах. Я помню, какое счастье было кататься на роликах с друзьями. И тут я задумался о том, как классно было бы соединить кеды и колесики. Дети и взрослые могли бы просто идти по улице, а через мгновение катиться, словно асфальт превратился в огромный каток. Как было бы здорово!

Вдохновленный этой идеей, я взял блокнот и начал делать зарисовки кроссовок на колесиках. Я был в таком восторге, что даже сделал чертеж моего изобретения, чтобы потом его запатентовать. Работа заняла все выходные. Когда я закончил, мне казалось, будто я создал новую Мону Лизу.

Конечно, может, моя идея не изменила бы мир. Но придумка была моей, и она казалась мне очень классной. Это изобретение могло стать моим билетом в предпринимательский мир.

У меня был дядя в Сан-Диего, младший брат моего отца, и я всегда относился к нему с большим уважением. Мои родители всегда были достаточно мягкими, многое мне позволяли, а дядя был строгим и требовательным, и, как ни странно, мне всегда еще сильнее хотелось заслужить его одобрение. По правде говоря, в детстве я его даже боялся. Но я всегда знал, что он меня любил и желал моего успеха. После моего переезда в США мы с ним

стали еще ближе, я стал воспринимать его как второго отца, я был готов назвать сына в его честь. Если он одобрял какую-то мою идею или выбор, мне всегда было спокойнее. Поэтому я послал ему копию моих зарисовок «кроссовок на роликах» в надежде, что он разделит мой энтузиазм и поддержит меня.

Представьте себе мое разочарование, когда вместо поддержки я получил лишь критику. Дядя сказал, что это глупая затея, и отругал меня за то, что я думал о таких небывалих, когда мне стоило сконцентрироваться на учебе и моем английском.

Я был так подавлен, что засунул зарисовки подальше в ящик и никогда больше о них не вспоминал. Если родной дядя отверг мою идею, то уж всем остальным она и подавно не понравится, а я меньше всего хотел быть публично отвергнутым незнакомцами. Поэтому я сконцентрировался на учебе и продолжал заниматься английским. Чтобы расширять свой лексикон, я каждый день по несколько часов учил слова со специальных карточек. Мне было необходимо получать отличные оценки, чтобы добиться похвалы моей семьи и особенно дяди. И я не просто хотел, чтобы они меня похвалили – я этого страстно желал. Я сам себя убедил, что сплошные пятерки и прекрасный словарный запас однажды помогут мне стать хорошим предпринимателем.

В некоторой мере мне и правда помогли мои оценки. Университет Бригама Янга предложил мне стипендию, так что я перевелся и доучился там. Но мне все равно казалось, будто я упустил что-то большее.

Два года спустя мужчина по имени Роджер Адамс запатентовал ту самую идею, от которой отказался я (кроссовки на колесиках), и основал компанию Neelys. В 2007 году сразу после того, как эта компания вышла на биржу, ее оценили почти в миллиард долларов. А мой чертеж все это время пылился в ящике комода. Печально то, что это не единственный чертеж, который там лежит. Мне в голову приходили десятки идей, которые, как мне казалось, обладали потенциалом и могли принести мне успех. Но вместо того, чтобы превращать их в реальность, я просто складывал их в стопку и закрывал ящик.

Конечно, нет никакой гарантии, что мои кроссовки на колесиках продавались бы так же хорошо, как и у Роджера Адамса, да и вообще неизвестно, стала бы хоть какая-то из моих идей фундаментом для успешной компании. Но я ни разу не дал им – и себе – ни единого шанса. Я отвергал свои собственные идеи еще до того, как их отвергнул бы весь мир. Мне казалось, что сдаться при первых признаках неудачи легче, чем делиться со всеми своими мыслями и принимать критику. Намного безопаснее было самому себя отвергнуть.

Но каждый раз, когда я видел, как дети в кроссовках от Neelys катаются в торговых центрах, на улицах, на игровых площадках, или когда я читал статьи о том, как Роджер Адамс превратил свое детское хобби в феномен современной культуры, я думал о том, чего мог бы добиться. Мне было очень обидно, что я не использовал ту возможность.

Я полагал, что после окончания колледжа с дипломом программиста я почувствую, что готов стать предпринимателем. Но получилось наоборот. Я по-прежнему ощущал давление семьи и общества, наверное, оно стало даже сильнее. Если раньше я старался заслужить похвалу хорошими оценками, то теперь мне хотелось, чтобы мной восхищались, а для этого мне нужна была стабильная карьера. Я не создал свою компанию ни в колледже, ни после него. Я брался то за одну, то за другую работу, пока не понял, что программирование – это не мое. Опасаясь, что, возможно, я выбрал не тот путь, я для страховки немного изменил направление движения: я снова пошел учиться, в этот раз в Университет Дьюка по программе МВА. Затем я устроился маркетологом в одну крупную компанию. Я надеялся, что восхищение, которое мне гарантирует диплом престижного университета, и более чем достойная зарплата подстегнут моего внутреннего предпринимателя. Как же я заблуждался.

МОЯ ЖИЗНЬ ПРЕДСТАВЛЯЛА СОБОЙ ВОПЛОЩЕНИЕ АМЕРИКАНСКОЙ МЕЧТЫ. НА ДЕЛЕ ЖЕ Я БЫЛВ ГЛУБОКОЙ ДЕПРЕССИИ

В мой первый день на новой работе босс попросил меня написать короткий рассказ о себе. Я должен был ответить на несколько вопросов. «Чем бы вы занимались, если бы не устроились на работу к нам?» Даже не задумываясь, я ответил: «Стал бы предпринимателем». Затем компании было интересно узнать, «почему же я этим не занимаюсь». И тут я уже не знал, что сказать.

Время летит очень быстро, а со временем пропасть между тем человеком, каким ты себя видишь, и тем, каков ты есть, становится все больше. Я, можно сказать, продал свою мечту. Тот подросток, что шел по заснеженному кампусу университета, не стал следующим Биллом Гейтсом. Он превратился в менеджера по маркетингу, который преспокойно сидит на своей ступени карьерной лестницы и довольствуется стабильным доходом. Порой зависть друзей или гордость семьи на какое-то время давали мне ложное ощущение, что я добился, чего хотел. Но я неустанно чувствовал, что время ускользает, забирая с собой мои мечты и амбиции. Помню, однажды я пришел с работы, заперся в шкафу и проплакал там несколько часов. Давно я не плакал.

Сидя на траве в День независимости, я не мог избавиться от ощущения, что мои мечты о предпринимательстве были разрушены еще до того, как я попытался их осуществить. Если я не осмелился создать стартап в колледже, когда мне было 18, или в 22, когда я еще не был женат, или в 28, когда получил степень МВА, то как я, менеджер среднего звена, мог решиться на это в 30, за несколько недель до рождения моего первого ребенка? Отцовство накладывало на меня новую ответственность, и я думал, что поэтому мне придется навсегда отказаться от своей мечты.

В вышине раздался громкий взрыв, и яркие огни салюта осветили ночное небо. Я сидел на траве, думал о будущем и словно мог увидеть в небе всю свою последующую жизнь. Я по-прежнему буду успешно заниматься продажами, проводить тренинги для новых сотрудников, контролировать разные процессы. Мы с женой, возможно, заведем еще одного или двоих детей, они пойдут в школу, потом в колледж. Затем я увидел свои собственные похороны, на которых кто-то произносил трогательную, но избитую речь о том, каким я был верным и надежным. Речь была о простом славном парне, а не о предпринимателе, изменившем мир, которым я так мечтал стать.

Трэйси взглянула на меня. Она давно знала, что я очень переживал, и знала почему.

– Ты можешь купить еще одну машину или дом, получить повышение, но нельзя всю жизнь так страдать, – сказала она.

А затем моя жена – моя очень беременная жена – сказала кое-что потрясающее. Трэйси бросила мне вызов. Она сказала, чтобы я уволился и в течение полугода работал не покладая рук, чтобы создать свою компанию с нуля. Если к концу этого периода я не обзаведусь поддержкой инвесторов, то вернусь на прежнюю позицию в корпоративной системе.

При одной мысли о свободе и возможности воплощать свои мечты я почувствовал прилив адреналина. Но затем появился страх. Если я провалюсь, то никто не гарантирует, что я найду хотя бы приблизительно так же хорошо оплачиваемую работу, да и друзья будут смеяться надо мной. А еще я задумался о том, что подумают родители Трэйси.

Как и я, Трэйси родилась в Китае, и у ее родителей очень традиционные взгляды на работу и успех. Мой тесть, как и многие тести, поначалу скептически отнесся к парню, в кото-

рого влюбилась его дочь. Но затем Трэйси рассказала мне, что он был доволен тем, как я обеспечиваю семью. Что он подумает, если я уволюсь?

– С родителями я поговорю, не волнуйся. А ты постарайся сделать все возможное и потом ни о чем не сожалей, – сказала она.

За годы совместной жизни я уже много раз осознавал, что женился на по-настоящему мудрой женщине. И это был один из таких случаев.

Я очень долго мечтал о том дне, когда уволюсь и начну работать над своей компанией. Вот этот день наконец пришел, а я не знаю, как мне поступить. Может, мне стоит произнести пафосную прощальную речь перед всеми коллегами, как герой Тома Круза в фильме «Джерри Магуайер»? А может, стоит уйти драматично, как один бортпроводник авиакомпании JetBlue, который, уходя, съехал по эвакуационному трапу самолета?

Я не сделал ни одну из этих вещей, потому что в день, когда я заявил о своем уходе, 5 июля, я очень сильно переживал. Моя работа долгое время была моим гарантом безопасности. После увольнения пути обратно уже не будет. Я собирался с головой погрузиться в неизвестное. А еще я, как ни странно, волновался по поводу реакции моего босса. Видимо, мой страх перед отказом так глубоко засел во мне, что я боялся, что она *откажется* принять мое заявление об увольнении. Мне не хотелось ее расстраивать. Но я понимал, что придется. Так что я представил ящик комода, наполненный пыльными чертежами, собрал волю в кулак и пошел к ней в кабинет.

Я зашел и начал запинаясь произносить заготовленную речь о том, как я мечтаю стать предпринимателем.

– Если я не займусь этим сейчас, то не займусь уже никогда, – объяснял я, почти умоляя ее понять меня и не расстраиваться. Мои слова были лишь жалким подобием речи Джерри Магуайера.

Было видно, что моя начальница в шоке. Она пристально смотрела на меня, и казалось, что прошло уже несколько минут, а я все гадал, о чем она думает. Наверное, она считает, что я брежу, раз хочу уволиться с хорошей работы незадолго до рождения ребенка. Я не хотел, чтобы она плохо думала обо мне, иначе я переживал бы еще больше. Но я не знал, что сказать, так что я сидел и молча ерзал на стуле.

Наконец она прервала это молчание.

– Господи! – вскрикнула она. – Кто же теперь займется всеми твоими проектами? Мы только что перестали нанимать новых людей. Что мне теперь прикажешь делать?

Я боялся, что она мне откажет, но, очевидно, она думала совсем о другом. Вскоре я начал рассказывать о моем увольнении друзьям и каждый раз удивлялся моим собственным словам. Когда я объявил об этом на празднике по поводу предстоящего рождения нашего ребенка, повисло неловкое молчание. В такой тишине было бы слышно, как упала булавка, но на нашей вечеринке я услышал, как упала китайская палочка.

Через две недели после подачи заявления на увольнение я последний раз вышел из этого огромного офисного здания и попрощался со стабильной зарплатой, медицинской страховкой, пенсионным счетом и удобным кабинетом. Все эти удобства – и все отговорки, которые я использовал, чтобы не воплощать свою мечту, – становились все меньше в зеркале заднего вида. Я радовался долгожданной свободе и ощущал приятное волнение, но вместе с тем и страх. Через четыре дня Трэйси должна была родить нашего сына, Брайана.

«Черт возьми! Это происходит на самом деле. Лучше бы мне не облажаться», – думал я.

В мире не существует учебника «О том, как создать что-то крутое», но известно, что любой стартап начинается с задумки. Я некоторое время размышлял над одной идеей, которая была интереснее, чем кроссовки на колесиках. Я много думал о том, как и почему люди

выполняют свои обещания. Мы часто что-то обещаем друзьям, членам семьи, коллегам. А что, если я создал бы приложение, которое давало бы людям баллы за каждое сдержанное обещание? Если сделать выполнение обещания похожим на игру, то людям, возможно, было бы проще держать свое слово и улучшать взаимоотношения, и при этом сохранялся бы элемент развлечения. Я обсуждал эту идею со многими друзьями, а также с несколькими предпринимателями, чье мнение мне очень дорого, и большинство из них меня поддержали. Кто-то готов был часами обсуждать со мной эту задумку. Их реакция внушала мне уверенность, что я на верном пути и движусь к реализации моей мечты.

Еще в день моего увольнения я начал искать людей, которые помогли бы мне в создании приложения. А именно мне нужны были инженеры-программисты с опытом написания программ. Среди стартаперов-программистов я считался предпринимателем без технических навыков, то есть у меня были идея и опыт в бизнесе, но мне не хватало знания программирования, чтобы самому разрабатывать приложение. Поэтому я начал искать сотрудников, опрашивал знакомых, и когда спрашивать было больше некого, начал подходить к незнакомцам на различных встречах и даже на городских баскетбольных площадках. Там я тоже никого не нашел и решил зайти на сайт объявлений Craigslist и сайт деловых контактов LinkedIn.

К счастью, мои усилия не пропали даром. За несколько недель я собрал многонациональную команду очень толковых инженеров. Первого звали Вик, он доучивался в магистратуре на информатике, и у него уже было в кармане приглашение на работу в IBM. Вик мог воплотить любую мою задумку. Вторым был парень по имени Чен, кандидат информационных наук. Он специализировался на программировании алгоритмов, а в свободное от работы время любил почитать книги по архитектуре программного обеспечения. Затем я нашел Брэндона. Он жил в Юте и, можно сказать, был хакером. В старших классах он разрабатывал и продавал хакерское программное обеспечение. Он бросил колледж, когда созданная им компания на базе мобильного приложения стала приносить достаточно денег. Последним к нам присоединился Виджэй, инженер из Индии и по совместительству мой бывший коллега. Мы с ним никогда не встречались, но я знал, что он отличный работник и классный программист.

Я очень гордился своей командой, и для меня было честью то, что они поверили в мою идею и решились вместе со мной воплощать ее в жизнь. В скором времени я арендовал офис в здании, специально созданном для предпринимателей в деловом районе Остина, и мы приступили к работе. Разработка приложения и сам бизнес были тяжелыми, из недели в неделю требовали очень много времени. Но я был по-настоящему счастлив.

Меня поражало то, как быстро команда умелых программистов может создать программное обеспечение. Очень скоро мы прошли пять фаз разработки продукта. Через три месяца у нас уже было интуитивно понятное и веселое веб-приложение и приложение для iPhone. Мы начали сами пользоваться приложением и удивились тому, как стремление вести счет своим обещаниям повысило нашу продуктивность. Конечно, ничего странного нет в том, что разработчикам нравится их собственное приложение. А вот заинтересовать новым приложением пользователей, особенно если учитывать огромное количество существующих приложений, представлялось совсем не такой простой задачей. Каждый день появляются тысячи новых приложений, и нам нужно было бороться за внимание потребителей с каждым из них. Тем не менее у нас, очевидно, была классная концепция. Может, она «выстрелит» не сразу, но я был уверен, что со временем у нас все получится.

Но нам были очень нужны деньги. Мы с Трэйси уже два года были женаты и за это время скопили немало. Я вложил большую часть наших сбережений в мое дело. Но постепенно росли затраты на персонал и эксплуатацию помещения, и средств стало не хватать. Если бы я продолжил вкладывать деньги, то моей семье пришлось бы затянуть пояса, а у

нас совсем недавно родился ребенок. Трэйси дала мне полгода, и я должен был показать ей результат, чтобы оправдать все эти расходы.

Через четыре месяца с начала нашей работы стало казаться, что бог услышал мои молитвы. Нашим приложением заинтересовался внешний инвестор. Я несколько часов придумывал и расписывал нашу презентацию продукта. Мы бесчисленное количество раз отрепетировали ее, будто мы готовились к выступлению на каком-нибудь телешоу. После многочисленных прогонов презентация шла как по маслу (ну, по крайней мере, нам так казалось), и это не могло не радовать. А затем наступило ожидание – самое мучительное ожидание в моей жизни.

Уже не в первый раз мне приходилось ждать, пока кто-нибудь решит мою судьбу. Когда мне было 15, я долгие недели ждал, пока посольство США в Китае решит, давать мне визу или нет (в итоге дали). В 17 лет я ждал решения Университета Бригама Янга по поводу предоставления мне стипендии, которая позволила бы мне не брать кредит на обучение (ее мне тоже дали). Когда мне было 25, я ждал письма из Школы бизнеса Фукуа (и письмо я получил). В 28 я ждал ответа Трэйси на мое предложение руки и сердца, которое я сделал на глазах у четырехсот наших однокурсников (это было лучшее «да» в моей жизни). Все эти решения заставили меня немало понервничать, ведь от них зависела вся моя последующая жизнь. Однако по не понятной мне самому причине, пока я ждал решения об инвестировании денег в мой проект, я переживал в разы сильнее.

Я по-прежнему верил, что мне была уготована судьба стать прекрасным предпринимателем. Но на спасение моей мечты оставалось всего два месяца, а эти инвестиции были настоящим спасательным кругом. Я так сильно этого желал, что мне пять раз снилось, как инвестор соглашается вложиться в мой проект, и, просыпаясь, я каждый раз думал, что наша сделка удалась. Я отчетливо помню, как во сне брал в руку телефон, звонил жене и семье, чтобы поделиться радостной новостью.

Несколько дней спустя я был в ресторане на праздновании дня рождения одного моего друга, как вдруг почувствовал вибрацию телефона – пришло письмо от инвестора. У меня затряслись руки, и по телу разлилось неприятное чувство.

Поначалу я просто держал телефон в руке, не открывая сообщение, и пытался силой мысли направить всю мою позитивную энергию в это письмо. Наконец я открыл его. Сообщение было очень коротким: инвестор нам отказал.

2. Борьба с отказом

Я дал телефон Трэйси, чтобы она прочитала письмо от инвестора. Затем я извинился, встал из-за стола и вышел на улицу. Вокруг меня было полно людей: одни после ужина выходили из ресторана, другие только заходили. Я услышал, как мои друзья поют песенку «С днем рождения тебя». Точно так же, как и тогда, 4 июля, я чувствовал себя не в своей тарелке: будто я на чужом празднике жизни, а веселиться мне совсем не хочется. До этого я боялся рискнуть. Теперь же я рискнул и провалился.

Я минут 15 простоял на парковке, пытаюсь взять себя в руки. Потом я все-таки вернулся за стол, но за весь оставшийся вечер не произнес ни слова. Позже Трэйси сказала, что я был похож на мальчика из «Шестого чувства», который видел мертвецов.

Все эти месяцы дорога на работу была мне в радость: я был счастлив оттого, что воплощал в жизнь свою мечту. Но на следующий день после отказа инвестора все изменилось. По пути в офис я был подавлен, а пробки на дорогах раздражали больше обычного. Наше рабочее пространство, которое я успел полюбить, больше не вдохновляло. Даже всегда веселый администратор офиса больше не казался мне веселым. Меня отвергли. Мою мечту отвергли. И мне было больно.

Я больше не был уверен, что меня непременно ждет успех. По правде говоря, я почти в него не верил. Я начал сомневаться в своей идее и рассуждал: *«Инвестор сам раньше был предпринимателем, так что если он думает, что в мою компанию не стоит вкладывать деньги, то, может, так и есть».*

Я перестал верить и в себя: *«Кем ты себя возомнил? Кто сказал, что тебе суждено стать успешным предпринимателем? Ты живешь этой детской мечтой. Спустишься с небес на землю, дружище! Успеха могут добиться лишь такие гении, как Билл Гейтс и Стив Джобс. А ты совсем не похож на них, ты как все: лишь жалкий подражатель».*

Затем я начал злиться на себя: *«Какого черта ты делал? Каким дураком надо быть, чтобы уволиться с хорошей работы и начать заниматься тем, в чем не разбираешься?»*

Мне было очень стыдно перед Трэйси. Я думал, что подвел ее, и она будет во мне разочарована. *«Ну что, неприятно? Будешь начинать все по новой, чтобы тебе опять отказали? Да ни за что!»*

А затем мне стало страшно: *«А дальше что? Что подумают твои друзья? Родственники? Они посчитают, что ты повел себя как неразумный и безответственный муж и отец, и, может, будут правы».*

Когда человек неуверен в себе, он постоянно ожидает, что его может отвергнуть кто угодно, даже самые близкие люди. Первый рабочий день после отказа инвестора был ужасен. Вечером я почувствовал, что просто обязан извиниться перед Трэйси. Я сказал, как мне жаль, что ничего не вышло, и что я начинал подумывать, что стартапы не для меня. Чтобы не тратить больше денег, я собрался начать искать новую работу. Полгода еще не подошли к концу, зато у нас снова появился бы стабильный доход.

Закончив говорить, взглянул на Трэйси, ожидая, что она подойдет и сочувственно меня обнимет. Однако ее реакция застала меня врасплох.

– Мы договорились на полгода, а не на 4 месяца, – сказала Трэйси, – у тебя есть еще 2 месяца. Действуй, чтобы потом ни о чем не сожалеть!

Я готов был все бросить, но моя жена думала совсем по-другому. Она была полна энтузиазма, энергии и даже ярости, как разгоряченный спортсмен, который кричит на товарища по команде, когда тот пропустил подачу. В этот момент я в очередной раз понял, как мне повезло с женой.

Я согласился продолжить попытки в течение еще двух месяцев и пообещал, что сделаю все возможное и невозможное, чтобы осуществить свою мечту и запустить компанию.

Но неудача с инвестором не прошла бесследно: я боялся снова быть отвергнутым. Мне хотелось налаживать контакты с другими инвесторами, но я, словно в болоте, погряз в страхе, что и они ответят отказом и моя мечта так и останется мечтой. Смотря на себя в зеркало, я видел амбициозного парня, который не умел справляться с отказом. Долгие годы я работал в большой корпорации, где командная работа избавляла меня от любых рисков и позволяла оставаться в своей зоне комфорта. Поэтому мне было очень непривычно выставлять свою работу на всеобщее обозрение. Если я действительно хотел стать предпринимателем, мне необходимо было научиться воспринимать слово «нет». Разве Томас Эдисон, Коносукэ Мацусита или Билл Гейтс сдались бы после всего лишь четырех месяцев попыток добиться успеха? Да ни за что в мире!

У меня оставалось еще два месяца на улучшение приложения и поиск дополнительных инвестиций. Однако я понял, что кроме этого мне было необходимо работать над собой, чтобы в следующий раз достойно встретить отказ. Нужно было не просто преодолеть этот страх, но научиться смеяться ему в лицо. Если бы я был Давидом из Ветхого Завета, то страх отказа – потомком великанов Голиафом. И мне нужны были подходящее оружие и доспехи, чтобы раз и навсегда его побороть.

Первым оружием в моем арсенале был Google. Я напечатал в поисковой строке «как побороть страх отказа» и пробежался глазами по результатам поиска: обучающая статья, множество статей по психологии и несколько вдохновляющих цитат. Ни один из вариантов не показался мне возможным решением моей проблемы. Мне не нужны были консультации психолога или напутствия. Мне хотелось действовать.

Какое-то время я переходил с одной страницы на другую, пока не нашел сайт, посвященный какой-то «Терапии отказом» – игре, придуманной предпринимателем из Канады Джейсоном Коумли. Суть в том, чтобы постоянно искать ситуации, в которых вам могут отказать, чтобы слово «нет» больше вас не ранило. Не знаю почему, но мне безумно понравилась эта идея. Она напомнила мне о древней технике кунг-фу под названием «железный кулак»: спортсмен долгое время отрабатывает удары кулаком по твердым предметам, чтобы в будущем удары не были для него болезненными.

Может, я посмотрел слишком много фильмов о кунг-фу, но сама идея попытаться преодолеть страх отказа, постоянно подвергаясь ему, почему-то очень мне нравилась. Что-то подобное мне как раз и было нужно – железный кулак против страха быть отвергнутым. Вспомнив, как, будучи подростком, я достаточно самонадеянно пообещал себе купить Microsoft, я поклялся в течение 100 дней ставить себя лицом к лицу с отказом, записать все на камеру и создать об этом блог. Так, заняв домен fearbuster.com, то есть «победитель страха.com», я создал блог под названием «100 дней отказа». До этого я никогда не вел блог, но понимал, что это начинание накладывает на меня ответственность, ведь бросить на полпути станет труднее. И мне это нравилось.

В игре Джейсона Коумли у участников есть колода карт с разными заданиями, которые игроки выполняют каждый день, допуская, что, вероятнее всего, им откажут. Например, нужно добавить абсолютно незнакомого человека в друзья на Facebook или спросить дорогу у прохожего. Но для меня это было слишком банально. Если уж я решился, то мой эксперимент должен был быть творческим, креативным, может, даже немного безумным. Я хотел сам придумать себе задания. Возможно, так сталкиваться лицом к лицу с моим страхом было бы немного проще.

На следующий день мой эксперимент начался.

100 дней отказа: день 1

Почти весь первый день я ничего не предпринимал. Начать было непросто по двум причинам: я ужасно боялся быть отвергнутым и к тому же не очень хорошо понимал, что конкретно мне нужно делать. Тем вечером, когда я шел по холлу нашего офисного здания, я увидел сидящего за столом охранника. Мне в голову пришла мысль: а что, если я попробую одолжить у него 100 долларов? Как только этот вопрос прозвучал в моей голове, я почувствовал, как у меня волосы встали дыбом. Я не сомневался, что охранник мне откажет – в этом и была моя цель. Но как именно он это сделает? Может, он меня пошлет? Или посмеется? Может, достанет свою дубинку и станет меня колотить? Или подумает, что я сбрендил, позвонит в ближайшую психушку и спросит, не сбегал ли от них азиат ростом примерно метр восемьдесят, и все это – держа меня в захвате? Погодите, а у него пистолет или электрошокер?

Эти мысли не давали мне покоя, становясь с каждой секундой все мрачнее и мрачнее. Поэтому, прежде чем я успел бы с ума сойти от страха, я решил просто задать охраннику мой вопрос и посмотреть, что получится. Я достал телефон, включил камеру и направил ее на себя.

– Итак, попытка номер один. Попытаюсь одолжить у незнакомца 100 долларов. Страшно, но я попробую.

Держа в одной руке телефон и снимая себя на камеру, я направился в сторону охранника, который сидел и читал газету.

– Прошу прощения, – сказал я, чувствуя, как мое сердце бьется так, словно я только что выпил литр кофе.

Охранник поднял на меня глаза. Еще до того, как он успел что-либо сказать, я протараторил:

– Не могли бы вы одолжить мне 100 долларов?

– Нет. С чего вдруг? – нахмурился охранник.

– Нет? Ладно. Нет? Ну ничего, спасибо! – проямлил я. У меня зазвенело в ушах. Я как можно быстрее ушел оттуда, словно какое-то маленькое животное, убегаящее от хищника, который еще не решил, стоит за мной гнаться или нет.

Я присел на кресло в углу холла и постарался успокоиться. Возможно, кто-то сказал бы, что ничего страшного не произошло. Но то, что кто-то отказался одолжить мне денег, казалось мне термоядерной смесью провала и позора. Я был иммигрантом, приехавшим в Америку, я учился в престижных школах, работал в крупных компаниях. Я гордился тем положением в обществе, которого мне удалось добиться за эти годы. Просить у незнакомца денег и так было непросто, а получать отказ было просто невыносимо, пусть я и сам спровоцировал эту ситуацию.

Черт, по-дурацки получилось. Я надеялся, что мой отец или тем более дядя не смотрели это видео. Я бы не хотел, чтоб они видели, как я прошу у кого-то денег, пусть это и не по-настоящему. Но, в конце концов, я занимался терапией отказом, а терапия должна быть болезненной. Я вышел из здания в надежде, что в следующий раз получится лучше.

Тем же вечером я стал редактировать видео перед тем, как загрузить на YouTube и страницу моего блога. Я по-новому взглянул на всю ситуацию. На видео было хорошо видно, как мне страшно. Вначале, когда я говорил на камеру, я был похож на человека с картины Эдварда Мунка «Крик», только с натянутой улыбкой и не лысого. Интересно, заметил ли охранник, что я был так напуган, и что он подумал.

Потом я посмотрел ту часть, где я задаю вопрос, а охранник отвечает. Он сказал «нет», но спросил «с чего вдруг?», давая мне шанс все объяснить. Я был в таком ужасе, что даже

не выслушал его ответ. Может, его заинтересовала моя просьба. А может, он заметил, как я взволнован, и подумал, что у меня что-то случилось. Как бы то ни было, он был готов продолжить разговор. Я мог даже откровенно признаться: «Я пытаюсь избавиться от страха отказа, поэтому подхожу к людям и прошу у них странные вещи». Или так: «Я хочу проверить, способен ли я сделать кое-что невозможное. Я прошу вас одолжить мне 100 долларов. Можете во мне не сомневаться, я вам их тут же верну, я работаю в этом здании. Могу оставить мое водительское удостоверение как залог». Вариантов было множество, и если бы я воспользовался хотя бы одним из них, то у охранника не создалось бы неверного впечатления обо мне и он, может, доверился бы мне.

А что я сказал? «Нет? Ладно. Нет? Ну ничего, спасибо!» Я хотел лишь поскорее покончить с этим мучением. Я пересматривал видео и думал: *«Ты упустил такую возможность!»* Страх превратил меня в идиота, способного лишь мямлить.

Видео, которое я собирался опубликовать, заставило меня задуматься: почему мне было так страшно? Охранник мне не угрожал и не запугивал, он совсем не был похож на человека, который поколотит меня дубинкой за простой вопрос. А я был в таком ужасе, словно он – голодный лев, а я – антилопа. Я хотел получить отказ, и я его получил. Так почему же я так боялся?

У меня не было ответа на этот вопрос. Но я точно знал, что мой страх отрицательно повлиял на результат. Я твердо решил на следующий день попробовать другой подход: я буду более уверен в себе и собран во время эксперимента, а потом посмотрю, добился ли я иного результата. Я собирался по возможности поддерживать диалог с собеседником и объяснить, почему я делаю то, что делаю. Я даже решил добавить немного юмора – если в моей ситуации это вообще возможно.

100 дней отказа: день 2

Настал второй день моего эксперимента, время обеда. Я был жутко голоден, поэтому отправился в бургерную неподалеку и заказал большой, сочный чизбургер с беконом. Быстро справившись с ним, я понял, что все еще голоден. Когда я подошел к автомату с газировкой, чтобы наполнить свой стакан, я увидел надпись «бесплатное обновление напитков». И тут мне пришел в голову еще один способ получить отказ. В этот раз у меня не было возможности слишком долго думать и нервничать о том, что я собирался попросить. Я достал из кармана телефон, нажал на кнопку видеозаписи и подошел к кассиру.

– Чем я могу вам помочь? – сказал он.

Я приосанился, немного выпятил грудь вперед и посмотрел ему прямо в глаза.

– Бургер был очень вкусный. Можно мне его обновить?

– Э-э... в смысле? – Кассир сделал небольшую паузу, чтобы понять, правда ли я только что попросил «обновить бургер». Я повторил свою просьбу.

– Обновить вам бургер? Что вы имеете в виду? – сказал он, и на его лице было написано полное недоумение.

– Ну, бесплатное обновление. Вы обновляете бургеры? – Я старался говорить уверенно и легко, будто просил его о чем-то совершенно нормальном.

Кассир мне отказал. Но, вместо того чтобы просто уйти, я задал встречный вопрос, пусть и пытаюсь не смеяться над абсурдностью своей просьбы.

– Как так, вы обновляете напитки, а бургеры нет?

– Ну, по-другому не бывает, – смущенно улыбнувшись, сказал кассир.

Я сказал ему, что их кафе нравилось бы мне еще больше, если бы они обновляли бургеры, улыбнулся и вышел.

Тем вечером, редактируя видео, я проанализировал наш разговор. Я заметил изменения в своем поведении: я все еще выглядел немного взволнованным, но мандража уже не было, ровно как и чувства стыда, которое настигло меня в прошлый раз в холле офисного здания. Важнее всего то, что было даже немного весело. И я даже смог продолжить беседу, а не бежать прочь после того, как он мне отказал. И кассир даже мне улыбнулся.

Шел только второй день моего эксперимента, а я уже извлек большой урок: то, как вы задаете вопрос и как ведете беседу, влияет на конечный результат. Возможно, это и не изменит исхода, но может значительно смягчить отказ. Благодаря уверенности в себе и спокойствию вместо панического страха второй день моего эксперимента стал совершенно иным. Если я смогу так же уверенно проявить себя и в профессиональной деятельности, то, может, страх быть отвергнутым не будет оказывать такого разрушительного воздействия на мою жизнь. А еще, возможно, отказ больше не будет так ранить.

Прошло всего два дня, а я уже чувствовал себя сильнее. Теперь, когда мой панический страх начал постепенно исчезать, моя творческая сторона снова включилась в работу. Я снова почувствовал себя в своей тарелке. И слово «нет» пугало меня чуть-чуть меньше.

100 дней отказа: день 3

На следующее утро, стоя в пробке, я думал о новом способе получить от кого-нибудь отказ, как вдруг увидел через дорогу кофейню Krispy Kreme. На дворе был 2012 год – год, когда в Лондоне проводились Олимпийские игры, так что Олимпиада была у всех на уме. Мне пришла в голову сумасшедшая идея, которую я решил осуществить вечером по пути домой: я собрался попросить работников приготовить для меня пять пончиков и соединить их, чтобы они были похожи на олимпийские кольца. Я рассчитывал, что они мне откажут, мне придется купить коробку обычных пончиков и поехать домой, убив двух зайцев сразу: я получу и отказ, и десерт одним махом.

Тем вечером я ушел с работы пораньше и поехал в Krispy Kreme. Удивительно, но я даже хотел, чтоб меня отвергли (возможно, потому что в конце меня ожидала коробка пончиков). Я начал записывать себя на камеру еще в машине, чтобы у очередного «эпизода» моего видеоблога было правильное начало. Зайдя в кафе, я увидел, что от покупателей отбоя нет. И вот я стою в очереди, репетирую заранее подготовленные шутки и мысленно говорю себе вести себя спокойно, уверенно и уважительно. На видео было слышно, как я шепчу: *«Все будет хорошо»*. Я пытался перенять манеру поведения Билла Клинтона, самого харизматичного мужчины, которого я только знаю, в надежде, что это придаст мне уверенности.

Наконец подошла моя очередь заказывать. Продащице, оказавшейся главной по смене, было лет сорок. У нее были светлые волосы, завязанные в хвост под фирменной кепкой Krispy Kreme.

– Чем я могу вам помочь? – спросила она.

Я изобразил на лице улыбку, которая, как мне казалось, должна была напоминать ослепительную улыбку Клинтона. Затем я задал свой вопрос.

– Не могли бы вы приготовить для меня особенные пончики?

– Какие особенные пончики вы имеете в виду?

– Э-э, я бы хотел... – На секунду я замолчал, опустил глаза, затем посмотрел на меню на стене, как будто там и правда было написано «Пончики в форме олимпийских колец».

Я вздохнул, заставил себя посмотреть ей в глаза и продолжил:

– Не могли бы вы соединить пять пончиков, чтобы они были как олимпийские кольца?

Она покачала головой, поднесла руку к подбородку и произнесла удивленное «ох». И тут настала моя очередь удивляться.

– Когда они вам нужны? – спросила она через пару секунд.

– А? – произнес я, так как не понял ее вопроса, который застал меня врасплох.

– Когда? – повторила она.

Я задумался. Я рассчитывал, что она мне откажет, и я смогу объяснить ей, зачем мне все это нужно, рассказать все мои заготовленные шутки и поехать домой. Но она спросила, когда мне нужны олимпийские пончики, словно восприняла мою просьбу всерьез.

КОГДА Я МЕЧТАЛ О ПОЕЗДКЕ В АМЕРИКУ, Я ТОЧНО НЕ ОЖИДАЛ, ЧТО МНЕ ПРИДЕТСЯ СПАТЬ В КРОВАТИ УБИЙЦЫ И БЫТЬ ОБВОРОВАННЫМ РОДИТЕЛЯМИ ПО ОБМЕНУ

– Через... 15 минут, – сказал я, надеясь, что такие ограниченные сроки заставят ее отказать мне.

Продавщица посмотрела в сторону, все еще держа руку у подбородка, и стала думать. Она достала лист бумаги и ручку. В течение следующих 15 минут мы пытались решить, как же будут выглядеть эти пончики. Она записывала мои слова и рисовала кольца, вслух размышляя, как их можно приготовить в их фирменном шкафу для расстойки теста и фритюре.

Затем она посмотрела на меня так, как смотрит атлет, нацеленный на золотую медаль, и сказала: «Я постараюсь» – и ушла на кухню.

Я сел и стал ждать свой заказ. *Неужели это и вправду происходит?* Я пришел сюда, чтобы попросить нелепую вещь и получить отказ. Но теперь я сидел и ждал, будучи в полнейшем шоке от ее согласия выполнить эту нелепую просьбу.

У меня зазвонил телефон. Трэйси звонила, чтобы узнать, когда я буду дома, чтобы вместе поужинать.

– Подожди, пожалуйста, еще немного. Помнишь мой эксперимент?

– Ну да... – медленно проговорила она, пытаясь понять, во что я мог вляпаться.

– Произошло нечто потрясающее! Объясню все, когда буду дома. Поверь, ожидание того стоит.

Через несколько минут продавщица вышла из кухни с коробкой в руках. Внутри лежали пять соединенных между собой пончиков, каждый из которых был покрыт соответствующей цвету олимпийского кольца глазурью. Они сделали для меня олимпийские пончики!

– Ничего себе! – сказал я. – Здорово! Просто класс!

На ее бейдже было написано «Джеки», как я позже узнал, ее зовут Джеки Браун, она из Нью-Йорка.

– Джеки, вы меня поразили! – Я не переставал удивляться.

Она ответила, что я очень добр, и широко мне улыбнулась – так, как мы улыбаемся человеку, который нас по-настоящему обрадовал.

Я достал кошелек и собирался уже заплатить столько, сколько она попросит. И тут Джеки в очередной раз меня приятно удивила.

– Не надо, это за счет заведения.

Я просто не мог поверить в происходящее. Я дважды переспросил, серьезно ли она, и она заверила меня, что да. Я не знал, как мне ее благодарить.

Я собирался пожать ей руку, но в итоге даже обнял ее.

По пути домой я то и дело поглядывал на коробку пончиков, лежащую на пассажирском сиденье. Все-таки не каждый день меня так прекрасно обслуживали. Да и с таким искренним желанием помочь я сталкивался не так часто.

Я очень много раз слышал, как в новостях говорят о драках, воровстве, жадных рабочих и низкокачественной еде в ресторанах быстрого питания. Но чтобы кто-то рассказывал о сотрудниках таких ресторанов, которые готовы выполнить абсурдный нестандартный заказ клиента за 15 минут, – о таком я еще не слышал!

Еще удивительнее было то, что сама моя попытка получить отказ была отвергнута. Мне не пригодились все заготовленные шутки, не нужны было объясняться или «включать» Билла Клинтона – чтобы получить «да», хватило одного простого вопроса. Мы с Джеки объединились, чтобы воплотить мою сумасшедшую идею в реальность, и это необычное занятие оказалось очень веселым. Если бы я не задал вопрос, то не был бы сейчас так счастлив, олимпийские пончики никто бы не приготовил, а у Джеки не появилась бы возможность выполнить такой необычный заказ. По пути домой я все время думал о том, что окружающие люди на самом деле намного добрее и приветливее, чем я думал.

Меня просто распирало от радости. Я не был так взволнован с самого детства. Мои чувства были мощнее того прилива адреналина, который испытываешь, когда собираешься кого-то разыграть или когда везет в азартной игре. Мне казалось, будто в мире столько возможностей, и все они открыты для меня. Если мне достаточно было лишь задать вопрос, чтобы получить пончики в форме олимпийских колец в Krispy Kreme, то чего еще я могу добиться, просто попросив? Еще интереснее вот что: на что я способен, если по-настоящему постараюсь?

Придя домой, я показал видео Трэйси. Она была удивлена ничуть не меньше меня.

– Ничего себе! – сказала Трэйси.

После ужина, который давным-давно остыл, мы приступили к нашему десерту – олимпийским пончикам. И без того вкусные пончики становились еще прекраснее, когда я думал о том успехе, которого добился благодаря им.

После ужина я загрузил видео на YouTube и на страничку моего блога, сдобрив его моим личным мнением о произошедшем в Krispy Kreme. Я хотел поделиться этой историей со всем миром. Я хотел, чтобы все на свете узнали о чудесной сотруднице кофейни из Остина, которая с должной ответственностью отнеслась к своей работе и угодила своему клиенту. А еще я хотел показать, на что мы способны, если будем чуточку смелее и креативнее. Я надеялся, что видео посмотрят несколько сотен человек, которым мой опыт поможет больше доверять и открываться другим. Я надеялся.

Согласно Библии, апостол Павел участвовал в гонениях и казнях первых христиан. По пути в Дамаск он услышал неведомый голос Иисуса, и этот эпизод сыграл колоссальную роль во всей истории религии. Павел стал влиятельным христианским миссионером. Его труды и послания буквально изменили курс нашей истории, а также способствовали распространению христианства, которое впоследствии стало основной религией Римской империи.

Я, конечно, далеко не апостол Павел, а Джеки из Krispy Kreme – не Иисус. Но случай в кофейне стал для меня чем-то вроде моего собственного «пути в Дамаск». Изменилось мое мировоззрение, я словно стал другим человеком. Две первые попытки получить отказ изменили мой взгляд на вещи, но третья изменила мой образ мышления. До Джеки я даже не думал, что кто-то может согласиться выполнить мою просьбу. Но теперь я концентрировался не на том, чтобы получить отказ и спокойно пережить отрицательные эмоции. Я решил собрать всю волю в кулак и играть по-крупному. Мне стало все равно, откажут мне или нет. И, соответственно, мне было уже не так важно, что люди обо мне подумают. Я наконец чувствовал себя свободным.

100 дней отказа: дни 4 – 6

На следующий день я пришел в пиццерию Domino's pizza и спросил, можно ли мне доставить за них одну пиццу. Потом я зашел в продуктовый магазин и попросил сотрудника провести мне экскурсию по их складу. В обоих случаях мне отказали, но я не принял это близко к сердцу. Я был уверен в себе и расслаблен, мой эксперимент приносил мне удовольствие.

Мне казалось, что пора уже поднять планку. Пока что все, к кому я обращался, должны были со мной разговаривать просто потому, что это входит в их рабочие обязанности. И вот вечером по пути с работы я задумался: а что, если я начну обращаться к людям, которые совсем не обязаны со мной общаться? От одной этой мысли у меня волосы встали дыбом. Но я хотел насильно вытолкнуть себя из зоны комфорта. Так я придумал способ получить отказ № 6: я постучусь в дверь незнакомого человека и попрошу разрешения погонять мяч у него на заднем дворе.

До переезда в Остин мне приходилось жить во многих других штатах Америки. Бывало, я становился свидетелем или даже сам делал что-то, что могло кому-то показаться ненормальным и опасным. И в таких случаях я часто слышал фразу «в Техасе за такое прибили бы». Теперь я жил в Остине, столице штата, где «за такое могут прибить». Отваживаясь на то, что я придумал, я собирался вторгнуться в личное пространство техасца, а это даже в более благоприятных обстоятельствах не кажется хорошей идеей. Как раз поэтому, стоя у двери фаната «Даллас Ковбойз» и потев, я ждал его ответа и думал: *«Не прибьет ли он меня за это?»*

Футбольный фанат Скотт не сразу нашел, что ответить. Затем он едва заметно улыбнулся и сказал:

– Думаю, можно.

Следующие пять минут были как в тумане: я в доме человека, которого вижу впервые, направляюсь на задний двор, вот я пинаю мяч, а он меня фотографирует. Не знаю, кто из нас был более смущен, но я очень благодарен Скотту, что он мне подыграл. Уже уходя, я все-таки спросил его, почему он согласился. Он потер подбородок:

– Ну, это было так неожиданно. Как я мог отказать?

Как я мог отказать?

Я не мог выкинуть эти слова из головы, словно приставучую песню. После случая в Krispy Kreme я предполагал, что мне будут чаще говорить «да». Но получить согласие от ярого футбольного фаната, который пропустил овертайм, чтобы сфотографировать, как незнакомец пинает мяч у него на заднем дворе? У него не было абсолютно никаких причин пускать меня к себе на задний двор, но он не смог мне отказать благодаря тому – а не вопреки тому – что моя просьба была такой необычной.

Конечно, не все будут выполнять мои просьбы по этой же причине. Но случай со Скоттом научил меня, что иногда любопытство того, к кому обращаются, может привести к желаемому результату. А также я понял, что, умея заинтересовать другого человека своей просьбой, я повышаю шансы получить «да».

Суть игры Джейсона Коумли в следующем: вы настолько привыкаете к отказам, что они вас больше не ранят. Но мой эксперимент постепенно превращался во что-то совершенно иное: тренинг по ведению бизнеса и личностному развитию. Я понял, как сильно стиль общения влияет на результат. Когда я держался уверенно, дружелюбно и открыто, казалось, люди были более склонны выполнить мою просьбу. Даже если мне в итоге отказывали, то они хотя бы не сразу уходили, а еще некоторое время оставались вовлеченными, задавали вопросы. Если бы у меня получилось в каждой ситуации подбирать правильный стиль

общения, то мои шансы значительно бы выросли, а страх быть отвергнутым постепенно бы меня покидал.

Возможно, чтобы получить согласие от другого человека, недостаточно оказаться в нужном месте в нужное время. Возможно, я мог что-то сделать, чтобы повлиять на результат или даже кардинально его изменить. Значение имеют многие факторы: кто просит, кого просят, что просят, а также как, сколько раз и где просят. Похоже на уравнение – меняем одну часть и получаем совсем иной результат. По ночам я иногда думаю о прошлом и размышляю о том, как изменилась бы моя жизнь, если бы я осознал все это раньше.

Когда мне было 25, я поступил в бизнес-школу моей мечты. Я собирался узнать о предпринимательстве все, что только можно, чтобы однажды возглавить свой собственный бизнес. Теперь, когда на мне висит студенческий кредит на 80 тысяч долларов, я могу искренне назвать себя теоретиком бизнеса и мастером создания таблиц и презентаций. Но мне хватило всего недели моего эксперимента, чтобы узнать о бизнесе и человеческой психологии больше, чем я узнал за все годы обучения.

Изменилось и кое-что еще: я стал увереннее в себе, научился лучше себя преподносить.

Со дня, когда я обратился к охраннику, прошло меньше недели, а я уже начал замечать изменения в том, как я себя преподношу, как веду себя в окружении других людей. Я по-прежнему работал со своей командой, мы очень усердно работали над приложением. Но я больше не боялся брать на себя роль лидера, я полностью отдавал себя работе. Я стал больше улыбаться, а на собраниях был более сконцентрирован и уравновешен. Я свободно высказывал свое мнение, больше не чувствуя необходимости постоянно смотреть на коллег, чтобы понять по их лицам, одобряют ли они то, что я говорю. Я спрашивал их, что они думают, и не искал похвалы, а также научился не принимать критику близко к сердцу. Раньше, когда кто-то критиковал мои действия, я всегда чувствовал, будто критикуют меня как личность. Однако теперь, когда я больше так не думал, комментарии других людей стали намного полезней. Я чувствовал, как вместо человека, который просто дает указания, я становлюсь лидером, который спрашивает, слушает и вдохновляет. Я никогда еще не был так уверен в себе.

Перемены коснулись и моей личной жизни. Я осознавал, как мое поведение влияет на окружающих людей, поэтому я стал намного более четко и ясно доносить свои мысли до жены и друзей. За первые пару недель моего эксперимента мне несколько раз говорили, что я изменился, стал увереннее в себе. Даже родственники со стороны жены стали по-новому на меня смотреть, они будто начинали меня уважать.

Я чувствовал, что со мной происходят поистине магические преобразования. Я всегда думал, что для осуществления мечты необходимо много работать, и никогда особенно не верил, что чего-то можно добиться по мановению волшебной палочки. Но теперь у меня создавалось впечатление, что со мной происходит как раз такое волшебство. Я открывал для себя новый, волнующий мир и жаждал узнать, что будет дальше.

Но затем кое-что случилось. И это «кое-что» прервало все мои дела и начинания.

Пришла слава.

3. Попробуй славу на вкус

После того как я начал записывать на камеру и выкладывать в Сеть свои попытки получить отказ, количество людей, посещающих мой сайт, стало неуклонно расти. Особенной популярностью пользовалось мое видео из Krispy Kreme – оно быстро набрало несколько сотен просмотров.

Затем кто-то опубликовал это видео на сайте Reddit.com – новостном и развлекательном портале, где пользователи могут размещать ссылки на любую информацию в Интернете и голосовать за понравившиеся сообщения. Публикация, набравшая наибольшее количество голосов, попадает на главную страницу сайта, где ее увидят тысячи людей. Ссылку на мое видео разместил пользователь с ником BHSPitMonkey и назвал его «Мужчина просит у незнакомцев странные вещи, чтобы ему отказали; крутая сотрудница Krispy Kreme принимает вызов». Видео быстро стало набирать популярность. За него проголосовало более 15 тысяч человек, два дня подряд оно оставалось на главной странице сайта. Видео собрало более 1200 комментариев, большая часть которых была посвящена Джеки:

«Она превзошла саму себя! Очень вдохновляет».

– *userofthissite*

«Она – мой герой! Я – менеджер пиццерии и редко отношусь к подобным заказам с энтузиазмом».

– *Ghostronic*

«Когда она отказалась от денег, я прослезился. Надо работать над собой».

– *HectorCruzSuarez*

Также там было много комментариев о самой кофейне Krispy Kreme:

«Мое мнение о Krispy Kreme поменялось в лучшую сторону, пусть далеко не во всех кофейнях работают люди вроде Джеки».

– *аноним*

«Джеки не просто подарила пончики клиенту. Благодаря ей в Krispy Kreme хлынет новая волна посетителей».

– *ubrpwnzr*

«Мне всегда нравилась эта кофейня».

– *Wingineer*

Некоторые оставляли душевные комментарии о взаимодействии клиента и продавца:

«Когда я работала в магазине, мне всегда нравились подобные нестандартные вопросы моих клиентов (конечно, при условии, что клиент вежлив). Честно, решать более сложные задачки было очень интересно».

– *mollaby38*

«Такое обслуживание не только заставляет покупателя вновь и вновь возвращаться, но и рассказывать другим о том, как там здорово».

– *Peskie*

«Она казалась такой счастливой! Уверен, этот случай поднял ей настроение на целый день или даже неделю. Даже небольшое отступление от заведенного порядка может многое изменить».

– *Benny0_o*

Люди оставляли комментарии не только о Krispy Kreme и Джеки, они говорили и обо мне:

«Суть в том, что если он перестанет бояться рисковать, то люди будут говорить ему «да» чаще, чем он думает. И даже возможно, что его эксперимент приведет к чему-то потрясающему».

– *demilitarized_zone*

«Думаю, желание Джеки помочь должно положить конец его страху отказа».

– *unknown*

«Я бы с радостью дружил с человеком, который хочет преодолеть свои страхи и поэтому ставит себя в смешные ситуации, в которых он встречается со страхами лицом к лицу».

– *MrMiday*

Сайт Reddit был лишь началом. Через неделю мою историю подхватили международные СМИ. Портал Yahoo! News разместил мое видео на главной странице. Затем последовали Gawker, MSN.com, Huffington Post, британская *Daily Mail* и *Times of India*. За одну ночь видео из Krispy Kreme превратилось в международную сенсацию с миллионами просмотров.

Кофейня Krispy Kreme неожиданно получила такое освещение в СМИ, о котором можно только мечтать. В их головной офис и кофейню в Остине начали звонить люди и хвалить Джеки Браун. Представители компании публично похвалили Джеки, написав в своем твиттере «Джеки, ты молодец!». Очевидно, моя история многих тронула. Однако она не просто умилила многих людей по всему миру. Предполагаю, что компания извлекла из этого случая финансовую выгоду. Через неделю после того, как мое видео посмотрели миллионы человек, цена на акцию кофейни скакнула с \$7,23 до \$9,23. Конечно, я не могу утверждать, что этот 29-процентный скачок, который в денежном выражении равен сотням миллионов долларов, связан с одним видео. Но я уверен, что лишней эта реклама не была.

В день, когда эта история начала набирать обороты, я сидел в кафе и работал. Вдруг мой телефон завибрировал. Мои друзья и члены семьи начали звонить один за другим и наводнять мой почтовый ящик письмами. Мне звонили представители телеканала MSNBC, «Шоу Стива Харви», Fox News и даже с радиостанций, о которых я никогда не слышал, – все хотели пригласить меня на интервью. Они до отказа забили ящик моей голосовой почты, и мне приходилось сразу им перезванивать, чтобы они могли написать о моей истории или позвать меня на шоу. Из нью-йоркского издания *Bloomberg Businessweek* – одного из моих любимых журналов – даже прислали репортера, чтобы тот взял у меня интервью для истории под названием «Человек-отказ». Было ощущение, словно я какой-то супергерой.

Я ОТВЕРГАЛ СВОИ ИДЕИ ЕЩЕ ДО ТОГО, КАК ИХ ОТВЕРГНУЛ БЫ ВЕСЬ МИР

Даже в Голливуде заинтересовались моей историей. Продюсеры реалити-шоу начали закидывать меня идеями о превращении моего эксперимента в телешоу, где я был бы экс-

пертом, который помогал бы другим преодолевать страхи и решать проблемы. Один из них назвал меня «Заклинателем отказа», как в известной книге «Заклинатель лошадей». Ко мне даже обратился бывший представитель одной кинокомпании с уже готовым сценарием по мотивам моей истории, в котором я предстаю депрессивным парнем-одиночкой, который «наконец находит себя» после 100 дней отказа. Его не интересовало, что я был счастливо женат и что мой эксперимент только начался.

Меня стали узнавать прохожие. Однажды я просто шел по улице, как вдруг проезжающая мимо машина притормозила, из нее высунулся мужчина, помахал мне и крикнул: «Классное видео!» На следующий день мы с Трэйси покупали билеты в кинотеатре, и кассир стала вглядываться в мое лицо. Она спросила, был ли я тем самым парнем, который выкладывает «классные видео» в Сеть, а затем попросила меня с ней сфотографироваться. Я, конечно, согласился. Может, меня и прозвали «Человек-отказ», но я не мог не выполнить такую просьбу. Тем не менее все происходящее не могло меня не шокировать. Что такого особенного было в моем видео, что никто не остался к нему равнодушным?

Через новые встречи и предложений все не заканчивалось. Даже сейчас мне по-прежнему тяжело поверить, что видео, которое я использовал как средство преодоления страха отказа – видео о необычных пончиках, – каким-то невероятным образом принесло мне такую известность, на которую я никогда не рассчитывал и, честно говоря, никогда не желал. Да, я мечтал, что добьюсь определенной славы, но как создатель следующего Google или Microsoft, а не как парень, который пытался побороть страх перед отказом.

А затем ситуация стала еще более странной.

100 дней отказа: телеведущий поет моему сыну песенку

Я с давних пор смотрю реалити-шоу Survivor – программу о группе людей, которые стараются выжить в дикой местности, добывают себе воду и пищу, строят жилища и борются за победу. Мне нравится элемент соревнования, участники да и сама разворачивающаяся драма. Но больше всего мне нравится ведущий, лауреат премии Эмми Джефф Пробст и то, как он взаимодействует со всеми героями, как всегда готов поддержать и помочь. Поэтому когда мне позвонил продюсер транслируемого по всей стране «Шоу Джеффа Пробста» и пригласил на программу, я ни секунды не сомневался.

Через две недели благодаря телеканалу CBS я и Джеки из Krispy Kreme были в Голливуде. Мы с Джеки еще несколько раз встречались после того случая в кофейне, и каждый раз я восхищался тем, какая она скромная и милая. Когда мы сидели в гримерке и визажисты готовили нас к эфиру, мы с Джеки разговорились о нашей необычной истории – о том, как все началось в Krispy Kreme в Техасе, и вот мы уже на национальном телевидении. После того как мое видео посмотрели миллионы человек, люди стали приходить в кафе, где работает Джеки, чтобы с ней познакомиться. Она поблагодарила меня за возможность показать людям, на что способна. Но она также отметила, что не сделала ничего особенного и что каждый из ее коллег сделал бы то же самое.

Продюсеры шоу пригласили в студию еще одного гостя: Джейсона Коумли, создателя терапии отказом, которая послужила основой моего эксперимента. До этого я никогда с ним не встречался, но он мне сразу понравился, и мы стали хорошими друзьями. Он рассказал, что благодаря моему блогу его сайт и бизнесом стало интересоваться намного больше людей. Джейсон также поделился, что он сам переживал тяжелые времена, а мои видео и моя история помогли ему их преодолеть.

Наш сегмент передачи шел сразу после интервью автогонщицы Даники Патрик. Удивительно, но, несмотря на мой страх быть отвергнутым, быть на национальном телевидении

мне было совсем не страшно. Может, потому что человек, чье одобрение мне было особенно ценно, сидел в студии. Мой дядя – пример для меня, человек, в честь которого я назвал сына, но который забраковал мою задумку 14 лет назад, чем меня шокировал и заставил в себе сомневаться. Он специально приехал из Сан-Диего в Лос-Анджелес, и каждый раз, когда я видел его среди зрителей, чувствовал его поддержку и гордость, я был безмерно счастлив.

Я решился испробовать еще один способ получить отказ прямо там, на национальном телевидении. В конце нашего сегмента я попросил Джеффа Пробста спеть колыбельную про звездочку моему сыну, он ее обожает. Вместе с Джеффом пела вся студия. После шоу Джефф пожал мне руку и сказал: «Поздравляю! То, что ты делаешь, по-настоящему круто! Тебя ждет успех. Продолжай вдохновлять!»

СМИ и зрители моего видеоблога продолжали оказывать мне внимание, и это было просто невероятно. Но если бы меня попросили выбрать одно событие, которое было наиболее неожиданным, то я назвал бы письмо от человека, которым восхищаюсь, от моего героя.

Раньше мне очень не нравилось делать так называемые холодные звонки и писать холодные письма, потому что возможность того, что меня проигнорируют или отвергнут, казалась слишком высокой. А вероятность того, что мне откажет знаменитый занятой человек, была близка к 100 процентам. Ну, по крайней мере, мне так казалось. Но успех моих видео придал мне уверенности, и я решился написать письма нескольким людям, на которых я чертовски желал быть похожим. Мне безумно хотелось получить от них совет по ведению моего новоиспеченного стартапа.

Одним из первых стал Тони Шей, глава онлайнмагазина обуви Zappos. Работая на старом месте, я несколько раз от корки до корки прочел его книгу «Доставляя счастье». В книге рассказывается о том, как Тони в юности мечтал стать предпринимателем и позже преодолел все трудности и воплотил эти мечты в реальность, создав сеть баннерного обмена LinkExchange и онлайн-магазин Zappos. Я тоже был предпринимателем азиатского происхождения, так что наши трудности и стремления во многом были схожи. А еще мне тоже отчаянно хотелось добиться успеха.

Просто невероятно, чего можно добиться, просто спросив. К моему огромному удивлению, мне ответил один из ассистентов Тони. Оказывается, Тони слышал о моей истории и видел мои видео. Он хотел пригласить меня в Лас-Вегас, где располагалась штаб-квартира Zappos, чтобы я выступил в рамках его проекта по облагораживанию центра Лас-Вегаса под названием Downtown Project.

В 2012 году Тони занимался своим проектом по созданию в центре Лас-Вегаса комфортной среды для предпринимателей. Он собирался сделать этот район не менее значительным, чем знаменитый Стрип Лас-Вегаса, и преобразовать его в культурный и технологический центр, который ничем бы не уступал Остину и Сан-Франциско. Тони хотел, чтобы местные предприниматели начали смотреть на свое дело под более широким углом, и он думал, что моя история поможет им получить новое видение своих проектов.

Тони Шей, мой пример для подражания, приглашал меня прочесть лекцию?

Уже через неделю я был в Лас-Вегасе, читал свою лекцию. Для этого события из строительных бытовок был специально построен амфитеатр, символизирующий обновление города. Лас-Вегас сильно пострадал в годы мирового экономического кризиса. Цены на жилье упали более чем на 60 процентов. Многие из тех, кто переехал в город в период экономического расцвета, во время кризиса оказались разорены. Многим пришлось уехать, чтобы начать с чистого листа в другом городе. Те, кто не уехал, чувствовали, будто Лас-Вегас больше никому не нужен. Им с трудом удавалось сохранять позитивный настрой и при этом преобразовывать и обновлять свой город.

Стоя на сцене, я делился со слушателями своими мечтами и трудностями, рассказывал о моем эксперименте – от самого решения уволиться с работы, чтобы воплотить детскую мечту, до отказа инвестора и тех волшебных моментов, которые мне дарят мои «100 дней отказа». Я говорил о том, как важно не сдаваться, а наоборот, продолжать двигаться вперед и реализовывать мечты, будь то мечта о преобразованном городе или о них самих. И наплевать, что подумают другие.

Когда я закончил, слушатели аплодировали мне стоя – до этого дня со мной такого никогда не случалось. Меня переполняли эмоции. После лекции люди подходили ко мне, жали мою руку, благодарили за мой рассказ, словно, пытаясь побороть страх, я оказывал им огромную услугу.

Когда толпа вокруг меня стала редеть, ко мне подошел Тони Шей, похлопал меня по плечу и пригласил поговорить у себя в кабинете. Его история и достижения сделали из него супергероя для любого начинающего предпринимателя вроде меня, поэтому оказаться в его кабинете было больше похоже на сон. Я бы не удивился, если бы он надел костюм Железного человека и прокатил меня на спине. Однако, обменявшись любезностями, Тони перешел к делу. Он посмотрел мне прямо в глаза и спросил:

– Я предлагаю тебе переехать в Лас-Вегас и работать в моей компании. Что думаешь?

По пути из Лас-Вегаса и Остин я выглядывал из иллюминатора и видел, как огни Стрипа постепенно пропадают из виду. Огни сменила абсолютная темнота. И лишь слышно было, как мерно гудит двигатель самолета.

Несколько часов назад Тони Шей предложил мне работу. Вернее, он сделал мне деловое предложение: если я соглашусь переехать в Лас-Вегас, он создаст новый бизнес и возьмет меня на должность профессио-нального оратора. Я бы ездил по стране и выступал с вдохновляющими лекциями на разных конференциях.

Получается, Тони Шей хочет взять меня на работу благодаря моему таланту, о котором я даже не догадывался, – таланту оратора.

Конечно, я был готов согласиться на все, что этот человек может мне предложить, поэтому я чуть было не сказал «да», толком не подумав. Мое решение переехать в Лас-Вегас и бросить компанию, которую совсем недавно создал, затронуло бы многих людей. Поэтому я попросил Тони дать мне время на размышление.

Так, сидя в самолете, я задал себе вопрос: «*Что это было?*» За этот месяц я успел получить отказ от инвестора, попросить приготовить мне необычные пончики, стать героем газетных и журнальных статей, появиться на национальном телевидении и встретиться с Тони Шей, который попытался убедить *меня* работать на *него*.

Может, это сон? Вроде тех, которые снились мне до того, как инвестор мне отказал? Если да, то я не был уверен, хочу ли я, чтобы сон не кончался или чтобы он поскорее подошел к концу.

Но мне все это не снилось. Я стоял на перепутье. Может, мне стоит принять предложение продюсеров реалити-шоу и стать «заклинателем отказа»? Или сняться в голливудском фильме в роли депрессивного парня, который находит свою любовь благодаря терапии отказом? А может, лучше начать работать на моего героя Тони Шей? Или продолжить делать то, что я делал – заниматься развитием моего стартапа, попутно ведя видеоблог?

Я по-настоящему любил мою команду специалистов и то, чем мы занимались. Однако наплевать на те возможности, которые передо мной открылись, и вернуться в старую колею казалось глупым. Не каждому выдается возможность погреться в лучах собственной славы, а мне это удалось сполна. Если я хотел извлечь максимальную выгоду из открывшихся мне возможностей, мне необходимо было понять, какая из этих карьерных дорожек наиболее перспективна. А может, стоило скомбинировать их все?

Размышляя над предложением Тони, я понимал, что не очень хочу снова работать на кого-то. Я всегда мечтал быть полезным всему миру, а к славе никогда особенно не стремился. Поэтому мысль о том, чтобы начать гнаться за известностью, не особенно меня прельщала.

Да и не был я к ней готов. Откровенно говоря, я был простым парнем с классной историей, которую, как я недавно узнал, я умел круто рассказывать. Мой эксперимент совсем недавно начался, а люди уже видели во мне эксперта. Будто я только-только начал карабкаться на Эверест, а люди уже направляют вертолет, чтобы меня с него снять и выдать мне медаль за мои значительные достижения. Но мне по-прежнему не терпелось забраться на самую вершину горы.

С другой стороны, если я не воспользуюсь этими возможностями сейчас, будут ли они у меня потом?

От этих мыслей у меня разболелась голова. Чтобы отвлечься, я включил ноутбук и открыл почтовый ящик. Меня ожидала тысяча непрочтенных писем. После того как видео из кафе посмотрели миллионы человек, мне стали постоянно писать люди из самых разных уголков планеты. Некоторые писали веселые письма и говорили, что мои видео их позабавили. А многие – даже большинство – принимали мои видео очень серьезно: как инструкцию по преодолению страха. Одно из таких писем пришло от Майка:

Я слежу за вашим экспериментом почти с самого его начала, с тех пор, как дочь скинула мне ссылку на ваш блог. Вы подарили мне множество веселых минут и придали силы. Больше всего я хочу вас поблагодарить как раз за эту силу, которая так необходима мне в моих ежедневных делах. Всю мою жизнь мне всегда было трудно обращаться к людям с самыми простыми вопросами, даже к тем, кто по долгу службы должен помогать, будь то работник магазина или официант. Иногда я даже просил моих детей сходить за кетчупом в McDonald's, потому что у самого от одной мысли волосы вставали дыбом. Эта сила появилась в моей жизни в очень нужное время. В мае прошлого года у моей жены обнаружили рак, и нам пришлось в течение 8 месяцев ездить по врачам, прежде чем мы выяснили окончательный диагноз. Мы очень многое узнали о плюсах и минусах нашей системы здравоохранения, нам приходилось постоянно общаться с людьми, задавать вопросы. И каждый раз, когда я чувствовал, как меня обуревают страх, я вспоминал вас и находил в себе силу сделать то, что необходимо. Спасибо за то, что пустились в этот долгий путь и делитесь с нами вашей силой.

Или вот такое письмо от Реджины:

Я – актриса, работаю в Нью-Йорке и Филадельфии. Ваш проект меня очень заинтересовал, ведь мы, актеры, чаще остальных сталкиваемся с отказами. Каждое прослушивание – то же собеседование, и самый большой страх – не получить роль, потому что кто-то другой оказался «лучше». Очень просто принять подобное близко к сердцу и раскиснуть. Даже когда я занимаюсь элементарными ежедневными делами и мне нужно попросить у кого-нибудь что-нибудь, меня бросает в жар. Смотря ваши видео на YouTube, я заметила, что когда мне нужно к кому-то обратиться, я испытываю те же эмоции, что и вы.

Я часто проигрываю в голове сценарии того, что может произойти, когда я к кому-то обращусь, и обычно они намного мрачнее того, что на самом деле происходит. Неужели кто-то на меня накричит, высмеет,

назовет глупой или выгонит прочь? Разве директор по кастингу во время прослушивания оборвет меня на полуслове, скажет, что никакая я не актриса и что школа актерского мастерства, в которой я училась, не должна была выдавать мне диплом? У меня в голове проносятся самые безумные идеи. Именно страх быть отвергнутым сковывает людей и не позволяет жить полной жизнью... С нетерпением жду следующих публикаций о ваших приключениях. Я уверена, вы много нового узнаете об отказе, но, что еще важнее, о том, какими щедрыми могут быть люди и как велика может быть сила духа. Я-то точно об этом много узнаю от вас. Удачи!

Получить несколько подобных писем – это одно. Но мне приходили сотни таких сообщений от людей, которые были не меньше моего заинтересованы в моем эксперименте. Меня воодушевляли их истории, для меня было честью в некоторой мере помогать им бороться со страхами. Но я также был изумлен: неужели я правда мог менять жизни незнакомых мне людей, просто делая то, что делаю?

СМИ преследовали меня из-за того, что я был интересен им как герой статей и репортажей. «Этот парень хочет, чтобы ему отказали, но вместо этого получает пончики в форме олимпийских колец» – прекрасный заголовок для передовицы. Однако письма, которые писали мне обыкновенные люди – такие же, как и я сам, – это другое. Для них мой эксперимент не был развлечением. Они словно отождествляли меня с собой и искренне хотели, чтобы у меня все получилось.

Я всегда рассматривал мой страх отказа как какую-то редкую болезнь, которая вызывает адскую боль, но затрагивает лишь немногих. Я считал, что это мне просто не повезло, или что виной всему моя застенчивость и воспитание чересчур заботливых родителей, или мое происхождение из другой страны с более сдержанными нравами. До того как мой почтовый ящик стали переполнять письма, я никогда не задумывался о том, что *другие люди* тоже могут бояться быть отвергнутыми. Но чем больше они делились со мной своими переживаниями, тем лучше я понимал, насколько распространен был этот страх. Он был абсолютно нормален.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.