

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

ДЖИА ДЖИАНГ

А я Тебя «НЕТ»!



КАК НАУЧИТЬСЯ НЕ БОЯТЬСЯ ОТКАЗОВ
И ИДТИ К СВОЕЙ ЦЕЛИ

Как правильно реагировать на слово "нет"?
Большинство из нас, услышав это страшное слово, в лучшем случае, как страус, прячет голову в песок, в худшем - готовы целиком провалиться сквозь землю.

Джиа Джиянг приходит к тому, что страх отказа стоит на пути к его мечте - стать успешным предпринимателем. И тогда он решается на эксперимент - в течение 100 дней получать отказы. С каждым новым отказом Джиа приобретает "закалку". Каждый свой "поход на отказ" Джиа снимает на камеру, а потом выкладывает в сеть, в свой блог.

Один из первых "отказов" прославил Джиа на всю страну - в своей любимой кофейне он попросил приготовить ему пончики в виде символа олимпийских игр - скрепить четыре пончика между собой. Джиа рассчитывал, что ему откажут, но не тут то было! Услышав его просьбу, сотрудница попросила подождать 15 минут, так как ей требовалось время, чтобы осуществить такой нестандартный заказ.

Какого же было удивление Джиа, когда через 15 минут, ему принесли 4 пончика, прочно скрепленные между собой да еще и покрытые синей, красной и белой глазурью.

Отказ VS Провал и Страх отказа

- Вероятно, люди так мало говорят об отказе, потому что им легче обсудить схожее, но более простое явление – провал. Я бесчисленное количество раз читал статьи об отказе, которые незаметно меняли тематику и становились статьями о провале. Но это не одно и то же.

Боль отказа – это вполне реальный химический процесс, происходящий в мозгу человека. Поэтому вполне объяснимо, что у нас на инстинктивном уровне развивается страх отказа. Боязнь не дает вам даже задать свой вопрос. Из-за нее на теле выступают капельки пота, если вы все-таки находите в себе смелость к кому-нибудь обратиться. Просто вспоминая прошлый опыт, вы решаете больше никогда не провоцировать подобных ситуаций.

Как минимум для нашего мозга боль отказа ничуть не менее ощутима, чем физическая боль, так что становится ясно, почему люди называют боязнь быть отвергнутым одним из своих самых сильных страхов. Кого из нас не ввергает в ужас сама мысль об этом? Однако, оказывается, многие»

- «Некоторые видят вещи, как они есть, и говорят: почему?
Я мечтаю о том, чего никогда не было, и говорю: почему нет?
Роберт Кеннеди
Мой эксперимент продолжался, и эта цитата стала моей мантрой. Я произносил ее про себя каждый раз, когда мне хотелось увильнуть от трудных задач. Я все время задавал себе вопрос «Почему нет?» и понял, что часто не было никаких логических причин не делать что-либо или хотя бы не попытаться.»

Переосмысление отказа

1. Отказ представляет собой взаимодействие двух людей. Дело чаще бывает именно в том, кто отказывает. Отказ не должен восприниматься как истина в последней инстанции и главное суждение о достоинствах человека.
2. Отказ – это мнение. Мнение того, кто отказывает. На него сильно влияют исторический контекст, культурные различия и различные психологические факторы. Одна идея не может быть принята или отвергнута сразу всеми людьми в мире.
3. У отказа есть конкретная «цифра». Если тот, кого отвергают, перенесет достаточное количество отказов, «нет» наверняка превратится в «да».)»

Принимаем отказ

1. Прежде чем уйти, спроси почему. Даже получив отказ, продолжайте беседу. Волшебное слово «почему» откроет вам причину, по которой вас отвергли, а также даст возможность спокойно это пережить.

2. Отступай, а не убегай. Если вы не будете сдаваться, услышав первый отказ, а вместо этого попросите что-нибудь поскромнее, вероятность услышать «да» будет намного выше.

3. Сотрудничай, а не соперничай. Никогда не спорьте с тем, кто вам отказывает. Лучше постарайтесь работать вместе, чтобы осуществить вашу задумку.

4. Переключайся, а не сдавайся. Прежде чем решить, сдаваться или не сдаваться, сделайте шаг назад, обратитесь к другому человеку, смените окружающую вас среду или выберите другие обстоятельства.

Настраиваемся на согласие

1. Скажите почему. Объясняя свои мотивы, вы повышаете шансы получить согласие.
2. Начните с «я». Начиная свой вопрос со слова «я», вы даете собеседнику возможность по-настоящему оценить свою просьбу. Никогда не притворяйтесь, что преследуете интересы вашего собеседника, если вы о них ничего на самом деле не знаете.
3. Озвучьте чужие сомнения. Признавая очевидные и вероятные недостатки вашей просьбы, вы повышаете уровень доверия собеседника.
4. Ориентируйтесь на правильную аудиторию. Если вы выберете более восприимчивую аудиторию, возможность получить признание возрастет.

Говорим «нет»

1. Терпение и уважение. Слышать «нет» всегда неприятно. Уважительное отношение может заметно смягчить удар. Никогда не принижайте достоинство того, кто вас о чем-то попросил.
2. Будьте прямолинейны. Говоря кому-то «нет», причину сообщайте после плохой новости. Постарайтесь избежать долгих подготовительных речей.
3. Предлагайте альтернативу. Если вы, отказывая, предложите альтернативный вариант или даже небольшую уступку, то сможете добиться уважения просящего даже в такой неприятной ситуации.

Находим преимущества

1. Мотивация. Слово «нет» может быть сильнейшей движущей силой.
2. Работа над собой. Корректируйте свои действия в соответствии с обстоятельствами. Так вы сможете улучшить свою идею или разработку.
3. Идеи, достойные быть отвергнутыми. Иногда получить отказ – это хорошо. Особенно если на мнение общества влияет групповое или традиционное мышление и если идея очень креативна.
4. Формирование характера. Сталкиваясь с отказом в непривычных и сложных обстоятельствах, вы можете стать сильнее, чтобы в будущем ставить более амбициозные цели.

Находим смысл

1. Проявляем эмпатию. Отказ, полученный одним человеком, касается многих людей, которые могут проявить понимание и участие к его бедам.

2. Видим ценность. Повторяющиеся из раза в раз отказы могут стать мериллом: с помощью них вы можете осознать, насколько сильно чего-то хотите или во что-то верите. Многие величайшие истории успеха начинались с мучительных отказов.

3. Осознаем свое предназначение. Иногда болезненный отказ означает новое начинание в жизни человека и открывает ему глаза на его истинное предназначение в жизни.

Обретаем свободу

- 1. Волен просить о чем угодно. Мы часто не позволяем себе попросить о желаемом из страха отказа или осуждения. Но что-то замечательное может случиться, только если мы решимся сделать первый шаг.
- 2. Волен принимать себя таким, какой я есть. Желание получить признание заставляет нас постоянно желать похвалы окружающих. Однако самое важное одобрение в нашей жизни – это наше собственное одобрение.

Находим силу

Отреченность от результата. Концентрируясь на том, что вы способны контролировать (ваши усилия и действия), а не на том, что вам неподвластно (ответ собеседника), вы можете в конечном итоге добиться великих вещей.



«СЛОВО «НЕТ» ИМЕЕТ ЛИШЬ ТО
ЗНАЧЕНИЕ, КОТОРОЕ ВЫ ЕМУ
ПРИДАДИТЕ»