

## НАЛАШТУЙСЯ НА «ТАК»

Чому ти не знайомишся з цією дівчиною? Не просиш підвищення на роботі? Чого не берешся за новий проект? Бо страшно почути «ні». Годі боятися!

Цзя Цзян знає все про відмови, адже слухав їх аж 100 днів. Він питав про неможливе. Про те, що очевидно заслуговувало б на категоричне «ні». Не уникав ситуацій, що видавалися провальними. Саме цей шалений експеримент зробив автора успішною людиною. Тепер сміливий спосіб допоможе й тобі.

Мистецтво «успішного запитування», методи захисту від відмов та лайфхак із прокачування власної впевненості — ідеальний план із досягнення успіху. Використовуй досвід автора, переформатовуй свідомість та вчись не боятися найшаленіших та найсміливіших мрій. Спробуй. І все буде «так».

*Розповідь, що зацікавлює та надихає долати страх перед відмовою. Абсолютно новий погляд на те, як перетворити «ні» на «так».*

Amazon

[www.bookclub.ua](http://www.bookclub.ua)

ISBN 978-617-12-6068-9



9 786171 260689

ЦЗЯ ЦЗЯН

ЯК НЕ БОЯТИСЯ ВІДМОВ  
ТА РУШИТИ ДО МЕТИ





**JIA JIANG**

**REJECTION  
PROOF:**

**HOW I BEAT FEAR AND BECAME INVINCIBLE  
THROUGH 100 DAYS OF REJECTION**



**HARMONY**  
BOOKS • NEW YORK

**ЦЗЯ ЦЗЯН**

**ЯК НЕ БОЯТИСЯ  
ВІДМОВ  
ТА РУШИТИ ДО МЕТИ**

УДК 159.9  
Ц55

Жодну з частин цього видання  
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі  
без письмового дозволу видавництва

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

Перекладено за виданням:  
Jiang J. Rejection Proof: How I Beat Fear and Became Invincible  
Through 100 Days of Rejection / Jia Jiang. — Harmony:  
New York, 2015. — 240 p.

Переклад з англійської *Тараса Фролова*

Дизайнер обкладинки *Юлія Дзекунова*

---

Популярне видання

*ЦЗЯН Цзя*

## **Як не боятися відмов та рушити до мети**

Керівник проекту *С. І. Мозгова*  
Відповідальний за випуск *А. В. Альошичева*  
Редактор *А. М. Шуст*  
Художній редактор *А. О. Попова*  
Технічний редактор *В. Г. Євлахов*  
Коректор *О. В. Ушкалова*

Підписано до друку 01.07.2019. Формат 70x100/32. Друк офсетний.  
Гарнітура «Bookman Old Style». Ум. друк. арк. 9,675.  
Наклад 3500 пр. Зам. №

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»  
Св. № ДК65 від 26.05.2000. 61140, Харків-140, просп. Гагаріна, 20а  
E-mail: [cop@bookclub.ua](mailto:cop@bookclub.ua)

Віддруковано з готових діапозитивів на ПП «ЮНІСОФТ»  
Свідоцтво ДК №3461 від 14.04.2009 р. [www.unisoft.ua](http://www.unisoft.ua)  
61036, м. Харків, вул. Морозова, 13Б

**UNISOFT**

ISBN 978-617-12-6068-9  
ISBN 978-0-8041-4138-3 (англ.)

- © Jia Jiang, 2015
- © DepositPhotos.com / Horenko,  
обкладинка, 2019
- © Nemiro Ltd, видання українською мовою, 2019
- © Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад і художнє оформлення, 2019

Бабусі:

Ти все життя була вчителькою, і те, чого ти мене навчила, цінніше за все, що я дізнався в школі: як бути хорошою людиною. Я дуже за тобою сумую.

Та

Дядькові Браяну:

Дякую, що був моїм другим батьком. Твоя підтримка й настанови дуже багато значать для мене.

---

## Зміст

---

Вступ .....	7
<i>Розділ 1. Знайомство з відмовою.....</i>	<i>9</i>
<i>Розділ 2. Боротьба з відмовою.....</i>	<i>25</i>
<i>Розділ 3. Випробування славою.....</i>	<i>46</i>
<i>Розділ 4. Боротьба з еволюцією .....</i>	<i>65</i>
<i>Розділ 5. Переоцінка відмови.....</i>	<i>88</i>
<i>Розділ 6. Прийняття «ні».....</i>	<i>104</i>
<i>Розділ 7. Налаштовування на «так».....</i>	<i>121</i>
<i>Розділ 8. Сказати «ні» .....</i>	<i>142</i>
<i>Розділ 9. Визначення хорошого боку.....</i>	<i>159</i>
<i>Розділ 10. Знаходження смислу.....</i>	<i>181</i>
<i>Розділ 11. Знаходження свободи.....</i>	<i>201</i>
<i>Розділ 12. Знаходження сили .....</i>	<i>214</i>
<i>Розділ 13. Життя з новою місією.....</i>	<i>230</i>
Додаток .....	233
Подяки.....	237
Про автора.....	239

---

## Вступ

---

18 листопада 2012-го. В Остіні, що в штаті Техас, стояв на диво спекотний день, але я спітнів не через це. Я повільно їхав у запиленому RAV4 північно-західною частиною міста, випадковим передмістям, де жили представники середнього класу, і шукав, у які б двері постукати. Уже проїхав повз сотні входних дверей, змушуючи себе зупинити вибір на одних із них. Але, зважаючи на те, що я збирався зробити, кожен будинок викликав жах.

«Гаразд, припини бути боягузом», — сказав я собі, припарковуючи машину біля одноповерхового будинку з червоної цегли з гарним садом. На клумбі стирчав маленький декоративний хрестик. Я сподівався, хрестик означає, що це помешкання мирної та побожної родини, а не членів ку-клукс-клану. У всякому разі я сподівався, що в неділю вони не стануть удаватися до насильства.

Коли я вийшов з машини, то подумав, чи не дивився хтось з-поза штор на химерне видовище, що відкрилося перед ним: дорослий чоловік у футбольних щитках і бутсах, з футбольним м'ячем в одній руці та з iPhone'ом, на який він себе знімав, у іншій. «Ну, ця спроба трохи більш ризикована, — сказав я в камеру. — Попрошу незнайому людину пустити мене до себе на заднє подвір'я, щоб пограти там у футбол. Поглянемо, що станеться».

Підходячи до дверей, я відчував, як гунає моє серце. Опале листя хрускотіло під бутсами, на гілках дерев, що росли неподалік, каркали ворони. Атмосфера була



зловісною, як на початку фільмів жахів. Доріжка до дверей будинку здавалася найдовшою у світі.

Нарешті діставшись дверей, я обережно постукав, побоюючись, що якщо стукатиму надто гучно, то мої наміри можуть неправильно зрозуміти. Ніхто не відповів. Я постукав ще раз, трохи сильніше. Знову відповіді не було. Тільки тоді побачив дзвінок. Я натиснув на кнопку. За мить двері відчинилися.

Переді мною стояв рослий чоловік років сорока, у сірій футболці з гігантським прапором Техасу. З його вітальні долинали голоси футбольних<sup>1</sup> коментаторів і слабкий шум трибун. Як я згодом дізнався, чоловіка звали Скот. Він, як і багато інших техасців, був відданим уболівальником команди Dallas Cowboys, і я постукав саме тоді, коли гра між Dallas Cowboys і Cleveland Browns перейшла в додатковий час.

— Привіт! — сказав я, намагаючись якомога найкраще наслідувати техаський говір та збираючись із духом. — Як гадаєте, чи зможете ви сфотографувати мою гру у футбол на вашому подвір'ї?

Очі чоловіка на мить звузилися. Відтак він поглянув на мої бутси.

— Гратимете у футбол на моєму подвір'ї? — поворив він повільно.

— Це... е... для особливого проекту, — мовив я.

Після паузи, що, здавалося, тривала хвилину, але, напевно, була не довшою, ніж кілька секунд, уболівальник Dallas Cowboys подивився мені в очі й відповів...

---

<sup>1</sup> Власник будинку, до котрого завітав автор, — уболівальник американського футболу, який американці називають *football*, тимчасом як автор просився грати у футбол, що його американці називають *soccer*. (Тут і далі прим. перекл., якщо не зазначено інше.)

---

## Розділ 1

---

# ЗНАЙОМСТВО З ВІДМОВОЮ

Ви, напевно, хочете дізнатися, чому я стояв у дверях того чоловіка й що мав на увазі, коли говорив про «особливий проект». Я опановував нову стратегію продажів? Випробовував себе? Проводив соціальний експеримент? Насправді всього потроху. То була частина моєї стоденної подорожі, мета якої — здолати страх перед відмовами; подорожі, завдяки якій я поглянув на бізнес та людство по-новому; подорожі, що дала мені інструменти, котрі допоможуть стати кращим майже в усьому. Кинувши собі виклик, шукаючи відмови знову й знову, я почав дивитися на відмови — і навіть на довколишній світ — зовсім по-іншому. Ця подорож змінила моє життя, і я сподіваюсь, що коли ви про неї прочитаєте, то ваше життя також зміниться.

Однак перед тим, як розповісти, що сталося далі, я, напевно, маю трохи повернутися назад — на самісінький початок.

Було 4 липня 2012 року, саме після заходу сонця. Тисячі людей зібрались у нашому місцевому громадському парку в очікуванні салюту на честь Дня Незалежності. Моя дружина Трейсі сиділа на ковдрі поруч зі мною й гладила свій живіт. Вона була на восьмому місяці вагітності, чекала нашого первістка. Довкола бігали діти з фрісбі та морозивом, родини розпакували кошики для пікніків, було чути дзенькання пляшок пива, повітря повнилося сміхом. Усі здавалися такими щасливими, втішались radoщами літа.

Усі, окрім мене.

Багато в чому я був утіленням «американської мрії». Уже в тридцять я мав надійну роботу з шестизначним окладом у компанії, що входила до списку *Fortune 500*. Трейсі та я володіли будинком площею 3700 квадратних футів з видом на ставок. Ми навіть завели золотистого ретривера Джамбо — показового собаку американського передмістя, — і до народження нашого сина залишалося кілька тижнів. До того ж у нас із дружиною були неймовірні стосунки, і не минало жодного дня, коли я не думав, наскільки мені пощастило, що мене кохала така надзвичайна жінка. Іншими словами, я мав бути щасливим від того, як склались обставини. Та правда полягала в тому, що я відчував невимовну муку. Вона не була пов'язана з особистим життям — вона стосувалася професійного.

Я виріс у Пекіні, у Китаї, коли всіх школярів учили бути зразковими працівниками та цеглинами, з яких

складається процвітання держави. Але я ніколи не прагнув бути зразковим працівником — у Китаї чи деінде. Натомість із самісінького дитинства я мріяв стати підприємцем. Тим часом як інші діти займалися спортом чи розважалися відеоіграми, я поглинав біографії Томаса Едісона та Коносуке Мацусіта, засновника *Panasonic*, шукаючи підказки, які допомогли б мені стати великим інноватором. Коли мені було чотирнадцять, Пекін відвідав Білл Ґейтс — то була перша його подорож до мого рідного міста. І мене захопила історія про те, як він заснував *Microsoft*. Я викинув усі спортивні пам'ятки, що висіли на стіні в моїй спальні, і перетворив фантазію про підприємництво на мету свого життя. Я присягнув стати наступним Біллом Ґейтсом і винайти дивовижний технологічний продукт, що захопить світ штурмом. Я випросив у родини найкращий новий комп'ютер і заходився вивчати, як писати програмний код. Навіть написав родині листа (якого досі зберігаю), де пообіцяв, що моя компанія буде настільки успішною, що я придбаю *Microsoft*, коли мені виповниться двадцять п'ять років. Приваблений яскравим голлівудським зображенням Америки й тим фактом, що там жив Білл Ґейтс, я також вірив, що одного дня переїду до Сполучених Штатів, щоб здійснити своє призначення.

У шістнадцять років мені трапилася нагода взяти участь в обміні старшокласників між Китаєм і Сполученими Штатами й згодом вступити в американський коледж. Я вхопився за цю нагоду. Перехідний період був щонайменше складним. Подолати мовні та культурні бар'єри виявилось непросто, а ще й сумно залишати люблячу родину. Ба навіть більше: ситуація, у яку я потрапив,

склалася не найкраще. Перший рік у Сполучених Штатах я провів у провінційній Луїзіані, і люди, які працювали в програмі обміну, погано перевірили родину, що мене приймала. Так, моєю першою «домівкою далеко від домівки» став химерний будинок, де мешкала родина злочинців. Я дізнався, що за рік до мого приїзду їхній старший син був засуджений за вбивство, а я спав у його ліжку. До того ж через два дні після мого приїзду господарі будинку поцупили всі мої гроші.

Спати в ліжку вбивці та втратити всі гроші не було тим знайомством з Америкою, на яке я очікував. Я покинув безпечну бульбашку своєї родини, що підтримувала й оберігала мене в Китаї, для того, щоб опинитися з родиною, яка одразу зруйнувала мою довіру. Я був наляканий і не знав, що робити. Зрештою, повідомив про крадіжку шкільному інспекторові, той сповістив поліцію. Родину, що мене приймала, заарештували, і присоромлені працівники програми обміну відправили мене до іншої домівки — на щастя, чудової родини. Там я не лише знову відчув любов і довіру, здобув духовну віру, але й дізнався, що у світі є хороші люди й погані люди, і вони абсолютно точно не ставитимуться до мене однаково.

Незважаючи на хиткий початок, моя мрія стати підприємцем в Америці залишалася сильною, як ніколи. Насправді, я не вірив, що можу зазнати поразки. Я відчував, що стати підприємцем було моєю долею чи призначенням, а не просто вибором. Ця мета настільки глибоко закарбувалася в моєму серці, що навряд чи я міг би щось із цим зробити, навіть якби захотів.

Після року в школі та ще шести місяців в Інституті англійської мови для іноземців моя англійська значно

покращилася. Був січень 1999-го. Я готувався до вступу в коледж. Досі пам'ятаю мій перший день в Університеті Юти. Мені було всього сімнадцять років. Попередньої ночі лютувала сніжна буря, і територію кампусу повністю вкрило снігом. Досі чую звук моїх кроків — *хруп, хруп, хруп* — того ранку, коли я йшов по снігу до аудиторії, залишаючи перші сліди того дня. Усесвіт був полем, яке щойно засипало снігом, він був готовий до того, щоб я проклав власний шлях і став наступним великим американським підприємцем-іммігрантом. На моєму боці були молодість, надія та енергія. Усе здавалося можливим.

Перший шанс здійснити свою підприємницьку мрію мені трапився тоді, коли я ще навчався в коледжі. Роками я постійно думав над новими крутими штуками, які можу створити. Одного дня, гортаючи старий фотоальбом і побачивши на фото себе з роликовою дошкою разом із друзями, я почав думати, наскільки круто було б поєднати тенісні кросівки з роликівими ковзанами. Ось діти й дорослі йдуть, а наступної миті вже ковзають зі своїми друзями. Світ навколо перетвориться на велетенський ролердром, і щастя буде повсюди!

Захоплений, я дістав свій зошит і почав замальовувати різноманітні способи, за допомогою яких можна функціонально пристосувати колеса до взуття. Мені настільки сподобалась ідея, що я навіть створив справжнє креслення, яке можна було подати разом з майбутньою заявкою на патент. Я витратив на це всі вихідні, а коли закінчив, то почувався так, наче створив Мону Лізу.

Звичайно, це, може, і не найбільш революційна ідея, що її бачив світ. Але то була *моя* ідея, і вона могла

перетворитися на винахід, з якого почнеться моя підприємницька діяльність.

У Сан-Дієго жив мій дядько — батьків молодший брат, — до якого я ставився з величезною пошаною. Якщо мої батьки були надто поблажливими, то дядько — дуже суворим і вимогливим, через що я чомусь іще більше прагнув дістати його схвалення. Якщо чесно, коли я був дитиною, то боявся його. Але завжди знав, що він піклується про мене й бажає мені успіху. Після того як я переїхав до Сполучених Штатів, ми стали навіть ще ближчими і я вважав його майже другим батьком, а пізніше назвав на його честь свого сина. Я завше відчував більшу певність у собі, якщо йому подобалися мої ідеї та мій вибір. Отож, надіслав йому копію своїх малюнків і, сподіваючись на схвалення, з нетерпінням чекав його реакції на «взуття з колесами».

Уявіть моє розчарування, коли замість підтримки я отримав словесного ляпаса. Дядько вважав мою ідею дурною й насварив мене за те, що я займаюся настільки надуманими речами в той час, коли маю зосередитися на навчанні та вдосконаленні своєї англійської.

Я так занепав духом, що кинув ті малюнки в шафу й ніколи більше не працював над цією ідеєю. Якщо мій дядько не прийняв її, то — я був переконаний — світ зненавдить іще більше. А я в жодному разі не хотів, щоб мені публічно відмовляли незнайомці. Натомість я зосередився на тому, щоб мати хороші оцінки, та продовжив удосконалювати англійську. Використовуючи тисячі карток, я витрачав багато годин щодня, щоб вивчити та запам'ятати нові англійські слова. Успіхи в навчанні були гарантованим способом заслужити схвалення родини,

особливо дядька. А я не просто хотів їхнього схвалення — я відчайдушно його прагнув. Я сказав собі, що тільки відмінні оцінки та вражаючий словниковий запас колись також зроблять із мене найкращого підприємця.

Хороші оцінки певною мірою себе виправдали. Я отримав стипендію від Молодіжного університету Бріггема, куди й перейшов і де закінчив коледж. Однак я відчував, що втратив щось значно більше.

За два роки чоловік на ім'я Роджер Адамс запатентував таку саму ідею (взуття з роликками) та заснував компанію *Heelys*. У 2007-му, одразу після виходу на фондовий ринок, *Heelys* оцінювали майже в 1 млрд доларів. Тим часом моє креслення лежало в шафі та вкривалося пилом. На жаль, то було не єдине креслення, що там лежало. Упродовж років мені спадали на думку десятки нових ідей, що, як мені здавалося, мали потенціал перетворитися на успішні продукти. Проте замість того, щоб працювати над ними, я просто клав їх до стосу, а потім обережно зачиняв шафу.

Звичайно, немає гарантії, що винайдене мною взуття на роликках було б настільки ж успішним, як в Адамса, або що інші мої ідеї стали б основою для успішної компанії. Але я ніколи навіть не дав їм — і собі самому — шансу це перевірити. Я відмовлявся від власних ідей іще до того, як від них відмовився світ. Здатися за перших ознак відмови видавалося значно безпечнішим, ніж показати свої ідеї й бути ще більш розкритикованим. Значно простіше було відмовитися від них самому.

Та щоразу, бачачи дітей, які каталися на *Heelys* у торгових центрах, на тротуарах, на дитячих майданчиках, щоразу, читаючи про те, як Адамс перетворив свою



дитячу пристрасть на течію в популярній культурі, я думав про те, що могло б статися. Біль і шкодування були нестерпними.

Я думав, що відчую свободу стати підприємцем, коли закінчу коледж, маючи свіжий ступінь із комп'ютерних наук. Але трапилося навпаки. Тиск із боку родини й суспільства не зник. Він тільки посилювався. Тепер, замість того щоб мати схвалення інших за добре навчання, я хотів, щоб вони пишалися моєю сильною та стабільною кар'єрою. Я не заснував компанії в коледжі й не заснував її після його завершення. Натомість переходив з роботи на роботу, поки не зрозумів, що бути програмістом — не моє. Переляканий через те, що обрав неправильний шлях, я змінив напрям своєї кар'єри так, щоб почуватися безпечно. Я знову повернувся до знайомого затишного процесу навчання, цього разу — з наміром здобути ступінь MBA в Дюкському університеті. Після того я почав працювати у відділі маркетингу в компанії, що входила до списку 500 найкращих компаній за версією журналу *Fortune*. Я думав, що відзнаки та схвалення, які здобуду завдяки престижній освіті й шестизначному прибутку, задовольнять мого внутрішнього підприємця. Гірше я не помилявся.

У перший день на новій роботі начальник попросив мене написати короткий текст, у якому я мав розповісти про себе. Одним з питань було: «Що б ви робили, якби не працювали тут?» Миттєво я написав: «Був би підприємцем». Хтось потім запитав мене: «То чому ж ти не підприємець?» Я не знав, як відповісти на це питання.

Дивовижно, як швидко минають роки — і наскільки великим може стати розрив між тим, яким ти бачиш себе,

і твоїм справжнім життям. Простими словами, я продав свою мрію. Той підліток, що йшов по снігу, не став наступним Біллом Гейтсом. Натомість він став менеджером з маркетингу, який тихо сидить на затишній маленькій сходинці корпоративної драбини й нещасно отримує хороший прибуток. Інколи заздрість друзів та гордість батьків давали мені тимчасове й несправжнє переконання в тому, що я живу гарним життям. Але для мене неспинне цокання годинника життя було наче сонце, що змушує танути снігове поле моїх мрій та амбіцій. Пам'ятаю, як одного разу повернувся додому з роботи, зачинився в комірчині й кілька годин проплакав. Я дуже довго не плакав.

Зараз, 4 липня, сидячи на килимку, я не міг не відчувати, що моя підприємницька мрія закінчилась, не встигнувши початись. Якщо я не зробив стрибка й не спробував створити стартап, коли був вісімнадцятирічним студентом, чи двадцятидворічним холостяком, чи двадцятивосьмирічним випускником *MBA*, як я міг це зробити тридцятирічним менеджером за кілька тижнів до того, як стати батьком? Батьківство приносило із собою зовсім новий набір відповідальностей, а це, як мені здавалося, змусить мене зовсім відмовитися від мрії.

Гучний вибух пролунав у небі, і темряву залило світло яскравих кольорів. Сидячи й міркуючи про майбутнє, я наче бачив у небі слайд-шоу того, якою буде решта мого життя. На роботі я продовжу продавати більше продуктів, навчатиму більше працівників, започаткую більше процесів. Удома в нас з'явиться ще одна дитина (або ще двоє), ми відправимо їх до школи й, зрештою, до коледжу. Слайд-шоу завершувалося моїми похоронами, на яких хтось виголошував чуттєву, але типову надгробну

промову, вихваляючи мої вірність і надійність. То була надгробна промова на честь іще одного гарного хлопця, а не підприємця, який змінив світ і яким мріяв стати.

Трейсі подивилася на мене. Багато тижнів вона знала, що мені погано, і знала, у чому причина. «Ти можеш мати іншу машину, будинок, дістати підвищення або нову роботу. Але ти не можеш жити з такою тугою», — сказала вона. І тоді моя дружина — моя дуже вагітна дружина — зробила щось неймовірне. Вона кинула мені виклик. Вона сказала, щоб я звільнився з роботи, узяв шість місяців, аби почати компанію з нуля, і працював з усіх сил, щоб побудувати її. Якщо наприкінці цього періоду в мене все ще не буде ні підтримки, ні інвестицій, я знову заскочу на корпоративну драбину.

Я відчув приплив адреналіну від думки про те, що справді можу йти за своїми мріями. Але тоді зародився страх. Якщо я зазнаю невдачі, немає гарантій, що зможу здобути таку ж хорошу роботу, а в очах друзів стану дурнем. А ще була така дрібниця, як батьки Трейсі.

Як і я, Трейсі народилася в Китаї, і її батьки мали дуже традиційні погляди на те, що таке робота й успіх. Мій тесть, як більшість тестів, скептично ставився до хлопця, що завоював серце його доньки. Але, за розповідями Трейсі, він схвалював те, як я забезпечую родину. Чи не розлютить його моє звільнення з роботи? «Просто доклади всіх зусиль — і не жалкуй». У моєму житті було багато моментів, коли я відчував: мені пощастило з Трейсі значно більше, ніж Трейсі зі мною. І це був один із них.

Дуже довго я уявляв собі день, коли звільнюся з роботи й започаткую власну компанію. Тепер цей день

настав, і я не знав напевно, що з цим робити. Чи маю я діяти, наче Джеррі Магуайер<sup>1</sup>: виголосити гучну промову в офісі перед тим, як грюкнути дверима? Чи вчинити ще більш драматично та піти красиво, як це зробив бортпровідник авіакомпанії *JetBlue*, котрий звільнився, скориставшись евакуаційним трапом літака?<sup>2</sup>

Нічого з цього я не зробив, бо в той день, коли подав заяву про звільнення, 5 липня, насправді був страшенно переляканий. Дуже довго робота була тим, що давало мені відчуття безпеки. Якщо я піду, то вороття назад не буде. Я мав поринути в невідоме. До того ж я чомусь переймався через реакцію своєї керівниці. Виявляється, мій страх дістати відмову був настільки глибоким, що я справді переживав — вона *відмовить* мені у звільненні. Я не хотів її засмучувати. Але знав, що маю це зробити. Тому уявив шафу, наповнену запиленими кресленнями, — і знайшов достатньо мужності, щоб постукати у двері її кабінету.

Опинившись усередині, я збивався, але все-таки виголосив підготовлену промову, розказав їй про свою мрію стати підприємцем. «Якщо я не зроблю цього зараз, то не зроблю ніколи», — сказав я їй, майже благаючи

---

<sup>1</sup> Головний герой однойменного художнього фільму 1996 року, який розповідає історію спортивного агента, що вирішує почати самостійну кар'єру.

<sup>2</sup> 9 серпня 2010 року після посадки літака *JetBlue* в аеропорту Нью-Йорка бортпровідник авіакомпанії Стівен Слейтер через гучномовець оголосив пасажирам, що йде з роботи. Причиною стала сварка та образи з боку пасажира. Після оголошення пан Слейтер відкрив аварійний вихід, викинув аварійний трап і спустився ним з літака.

зрозуміти мене й не засмучуватися. Мої слова були дуже далекі від промови Джеррі Маґуайера.

Керівниця була помітно вражена. Вона дивилася на мене, як мені здалося, хвилин п'ять, і я думав, про що вона міркує в цей час. Жінка, напевно, думала, яке ж безумство найшло на мене, що я відмовився від хорошого прибутку й звільнився з роботи, перед тим як у мене народиться дитина. Не хотілося, щоб вона думала про мене погано — це я сприймав як форму відмови. Проте я не знав, що ще сказати, просто сидів там і незатишно совався.

Зрештою до неї повернувся голос. «О Господи! — закричала вона. — Хто ж візьметься тепер за всі твої проекти! Ми саме припинили наймати людей. Що ж мені тепер робити?» Я боявся, що вона відмовить мені, але було зрозуміло, що її турбували зовсім інші речі.

Невдовзі після цього я почав розповідати своїм друзям, що звільнився з роботи, кожного разу трохи дивуючись власним словам. Коли я повідомив про це всім, хто прийшов до нас на вечірку на честь народження дитини, запала незручна тиша. Я почув, як, здається, упала паличка для їжі.

За два тижні після звільнення я вийшов з гігантської будівлі востаннє — попрощавшись зі своєю зарплатнею, медичними пільгами, пенсійним планом та кабінетом з кондиціонером. Увесь комфорт — і всі пояснення, чому я не живу своєю мрією, — ставали дедалі меншими в дзеркалі заднього огляду. Я відчував захоплення та свободу, але водночас — страх. Трейсі мала народити нашого первістка Браяна за чотири дні.

«Бляха-муха, — подумав я. — Це все насправді. Краще б мені не облажатись».

Не існує інструкції зі створення Наступної Великої Штуки, але кожен стартап починається з ідеї. Над однією ідеєю я вже розмірковував певний час: у неї вірив і — що було ще краще — вона була трохи складнішою, ніж колеса, умонтовані у взуття. Певний час я думав про те, як і чому люди дотримуються своїх обіцянок. Щодня люди дають звичайні обіцянки друзям, членам родини, колегам. А якщо я зможу розробити додаток, який присуджуватиме їм очки чи кредити за виконання обіцянок? Перетворення обіцянок на гру потенційно може змусити людей тримати слово, покращить їхні стосунки й у процесі принесе радість. Я розмовляв з багатьма друзями про цю ідею, а також — із кількома підприємцями, якими захоплювався, і більшості ідея сподобалася. Хтось говорив зі мною годинами. Їхній зворотний зв'язок підказав, що я натрапив на вдалу ідею, і дав мені впевненість нарешті — *нарешті!* — спробувати перетворити мої підприємницькі задуми на щось справжнє.

Того самого дня, коли пішов з роботи, я почав шукати людей, які могли допомогти мені створити додаток. Точніше, мені були потрібні найкращі розробники програмного забезпечення, які мали б навички програмування та створення коду. (У світі стартапів, що стосуються програмного забезпечення, мене вважали засновником-«не-технарем», тобто я мав ідею та діловий досвід, але не вбивчі навички програмування, необхідні для того, щоб самостійно написати додаток.) Тож я почав набирати людей. Звернувся до всіх, кого знав, за можливими рекомендаціями. Коли закінчилися знайомі, я почав підходити до випадкових незнайомих, навіть на місцевих баскетбольних майданчиках. Коли ж

використав усі можливості особистого контакту, я за-йшов на *Craigslist* та *LinkedIn*.

Ці відчайдушні зусилля виправдали себе. За кілька тижнів я зібрав міжнародну команду страшенно розумних інженерів. Першим був Вік, який закінчував магістратуру з комп'ютерних наук і вже дістав пропозицію роботи від IBM. Якщо я міг це уявити, то Вік міг це запрограмувати. Другою людиною був Чен, кандидат комп'ютерних наук, який спеціалізувався на алгоритмах програмування та заради задоволення читав підручники з поглибленої теорії архітектури програмного забезпечення. Ще був Брендон, який жив у Юті й буквально був хакером. У старшій школі він заради прибутку продавав власну хакерську програму. Пізніше, після того як його маленька компанія з розробки мобільних додатків стала достатньо успішною, щоб забезпечувати його, він кинув коледж. Останнім був Віджай, інженер з Індії та мій колишній колега. Ми ніколи не зустрічались особисто, але я знав, що він трудяга та спец у кодуванні.

Я дуже пишався своєю командою, а те, що вони вірили в моє бачення й були готові приєднатися до мене, стало великою честю. Невдовзі, після того як я їх найняв, я орендував простір у коворкінгу в центрі Остіна, спеціально створений для підприємців, і ми взялися до роботи. Створити додаток (і бізнес) було важко, складно й вимагало силу-силенну додаткової роботи багато тижнів поспіль. Але то був найкращий час мого життя.

Я був здивований тим, наскільки швидко команда здібних інженерів може створити програмне забезпечення. Ми пройшли через п'ять ітерацій розробки продукту. За три місяці ми створили веб-додаток та додаток для

*iPhone*, що були кумедними й інтуїтивно легкими в користуванні. Ми почали самі використовувати додаток і були здивовані тим, наскільки наше бажання заробляти очки, дотримуючись обіцянок, що ми дали один одному, підвищило нашу продуктивність. Звичайно, коли винахідник любить свій додаток — це одна справа. Значно складніше вийти до зовнішніх споживачів та захопити їх новим додатком у сфері, і так переповненій мобільними додатками. Тисячі додатків запускають щодня, і ми конкурували з ними за увагу споживача. Додаток може не досягти успіху за мить, але я знав, що ми зможемо, якщо матимемо трохи більше часу.

Однак потрібні були гроші. Із Трейсі ми на той час були одружені вже два роки й дуже заощаджували. Я використав більшу частину наших заощаджень, щоб почати свою справу. У міру того як витрати на персонал та діяльність стали збільшуватися, фонди почали зменшуватись. Якби я вклав більше, ми з Трейсі були б дуже обмеженими у фінансовому плані, особливо зважаючи на новонародженого. Дружина дала мені шість місяців — я мав показати, що справа набирає обертів, щоб наші інвестиції виявилися виправданими.

За чотири місяці подорожі здалося, що мої молитви будуть почуті. Наш додаток привернув увагу інвестора. Я провів години, готуючи та прописуючи нашу презентацію. Команда репетирувала її знову й знову, наче ми всі готувалися для телевізійного реаліті-шоу *Shark Tank*. Презентація пройшла якнайкраще. Принаймні так нам здавалося. Після завершення ми потискали руки та вітали одне одного. А далі почалось очікування — найбільш болісне очікування з усіх, які мені випадали.



Не вперше я напружено чекав, поки інші вирішать мою долю. У п'ятнадцятирічному віці я багато тижнів чекав, доки Посольство Сполучених Штатів у Пекіні вирішить, чи давати мені візу, чи ні, щоб я міг потрапити до США. У сімнадцять чекав, чи запропонує мені стипендію Університет Бригама Янга, а отже, чи зможу дати собі можливість навчатися самостійно (стипендію я отримав). У двадцять п'ять чекав листа про вступ до бізнес-школи в Дюкському університеті (листа отримав). Коли мені було двадцять вісім, чекав на згоду Трейсі, після того як освідчився їй перед чотирма сотнями студентів (найкраще «так» у моєму житті). То були дуже напружені моменти, коли прийняті рішення змінювали життя. І я не знаю чому, та за рівнем тривоги вони блідли, як порівняти з очікуванням на рішення щодо інвестиції.

Я досі вірив, що моя доля була стати видатним підприємцем. Але в мене залишалось тільки два місяці, щоб зберегти свою мрію, і ці інвестиції здавалися справжнім порятунком. Вони були настільки потрібними, що я п'ять разів бачив сон про те, як дістаю згоду інвестора, і щоразу прокидався переконаний, що здобув підтримку. Я чітко пам'ятаю, як у цих снах телефонував дружині та родині, щоб розповісти про гарні новини.

Невдовзі після того я був у ресторані на дні народження друга, коли завібрував мій телефон. То надійшов електронний лист від інвестора. Рука почала тремити, і мене охопило зловісне передчуття.

Я довго тримав телефон, перед тим як прочитати лист, намагався спрямувати всю можливу позитивну енергію на його зміст. Тоді я натиснув, щоб відкрити повідомлення. Воно було дуже коротким. Інвестор сказав «ні».

---

## Розділ 2

---

# БОРОТЬБА З ВІДМОВОЮ

Я дав телефон Трейсі, щоб вона прочитала. Потім перепросив і вийшов надвір. Повз мене проходили люди, що йшли з ресторану, інші заходили. Я чув, як мої друзі всередині співають *Happy Birthday*. Як і 4 липня, я почувався наче самотня сумна людина, закинута до моря щастя інших людей.

Раніше мені не вдавалося ризикувати. Тепер я ризикнув — і зазнав невдачі.

Я стояв на паркувальному майданчику хвилин п'ятнадцять, не менше, намагаючись угамувати свої емоції. Зрештою повернувся до столу, але, здається, не промовив жодного слова протягом вечірки. Згодом Трейсі сказала, що я був схожим на хлопчика з «Шостого відчуття»<sup>1</sup>, того, який бачив мерців.

---

<sup>1</sup> «Шосте відчуття» — американський художній фільм 1999 р. Одним з головних героїв фільму є хлопчик, який бачить привидів.

Багато місяців я їздив на роботу в піднесеному настрої — був людиною, що нарешті знайшла своє призначення. Але, коли інвестор нам відмовив, усе змінилося. Дорога на роботу стала гнітючою, а пробки — нестерпними. Наш простір у коворкінгу, який я полюбив, більше не здавався затишним. Навіть зазвичай привітні офісменеджери вже не ввижались дружніми. Мені відмовили. Моїй мрії відмовили. Це було боляче.

Успіх уже не здавався гарантованим. Насправді він загалом не вбачався можливим чи навіть імовірним. Я почав сумніватися в ідеї: «Інвестор — підприємець із великим досвідом. Якщо він думає, що моя компанія не варта інвестицій, у цьому, мабуть, є частка істини».

Я також почав сумніватись у самому собі: «Ким ти себе вважаєш? Хто тобі сказав, що тобі призначено стати успішним бізнесменом? Ти живеш дитячою мрією. Ласкаво просимо до реальності, друже! Успішні стартапи — тільки для особливих геніїв, таких як Білл Гейтс та Стів Джобс. Ти ж такий самий, як і всі інші, — імітатор».

Потім я почав на себе злитися: «Якого дідька ти робиш? Наскільки дурним треба бути, щоб відмовитися від хорошої роботи та стрімголов зануритись у невідому справу?»

Мені також було шкода Трейсі, я був переконаний, що підвів її, що вона розчарувалася в мені. «Бачиш, як усе це болісно? Ти збираєшся ще раз це повторити й іще раз дістати відмову? Нізащо!»

Зрештою, я почав відчувати страх: «Що тепер? Що тепер скажуть твої друзі? Батьки твоєї дружини? Вони, напевно, вважають, що ти нерозумний та безвідповідальний чоловік і батько — і, може, це справді так».

Проблема з непевністю в тому, що вам починає здаватися, наче кожен може вам відмовити, навіть найближчі люди. Перший робочий день після відмови інвестора був мерзеним. Коли я повернувся додому того вечора, мені здавалося, що маю вибачитися перед Трейсі. Я сказав їй, що мені шкода через свою невдачу і що я почав думати, що стартапи — то не моє. Я говорив, що можу скоротити наші збитки та почати шукати нову роботу на кілька тижнів раніше, ніж планував, щоб нам знову почали надходити гроші.

Коли я закінчив, то подивився на Трейсі, чекаючи, що вона підійде до мене й обійме зі співчуттям. Натомість дружина привела мене до тям. «Я дала тобі шість місяців. Не чотири, — сказала вона. — У тебе залишилося ще два місяці. Продовжуй і не лишай приводу для депресії». Я був готовий здатись, але Трейсі мала іншу думку. Вона була заведена, наче розлючений квотербек, який схопився за маску лайнмена з команди-суперника та кричить на нього, після того як тому вдалося прорватись із м'ячем. Це був іще один момент, коли я зрозумів, що мені пощастило бути одруженим із Трейсі — більше, ніж Трейсі пощастило бути одруженою зі мною.

Я погодився продовжити ще два місяці й протягом цього часу мав зробити все належне, щоби втілити ідею та запустити компанію.

Утім, провал із пошуком фінансування викликав у мене страх перед наступною відмовою. Я хотів звертатися до нових інвесторів, але відчував, що мене паралізував страх: а якщо вони всі відмовлять і моя мрія помре? Коли я подивився на себе в дзеркало, то побачив амбітного хлопця, який не міг упоратися з відмовами. Я провів

багато років, працюючи в безпечному середовищі та ховаючись від ризиків за командою. Я не звик бути на передньому краї. Якщо ж справді хотів стати підприємцем, то мав навчитися краще давати раду відмовам. Лише після чотирьох місяців чи подумали б Томас Едісон, Коносуке Мацусіта чи Білл Гейтс про те, щоб здатися? Звичайно ні!

У мене було два місяці на те, щоб покращити додаток та знайти додаткові інвестиції. Проте я зрозумів, що тепер маю шукати спосіб стати сильнішим перед відмовами. Я мав не лише перебороти свій страх, але й навчитись усміхатися, дивлячись йому в обличчя. Якщо я був Давидом, то відмова була моїм великим волохатим Голіафом. Я мав знайти правильні інструменти, правильні обладунки та правильну працю з каменем, щоб його завалити.

Я почав з найбільш технологічної зброї у своєму арсеналі — з *Google*. Набрал у рядку пошуку «подолання відмови» й швидко переглянув результати: стаття із самопомочі, набір статей із психології, кілька цитат, що надихають. Нічого, що здалося б мені схожим на розв'язання моєї проблеми. Мені потрібні були не поради чи крихти натхнення, а дія.

Після блукання за багатьма посиланнями я натрапив на сайт, присвячений чомусь, що зветься «відмовотерапією». Це така собі гра, яку розробив канадський підприємець Джейсон Комлі. У ній ви навмисно та кілька разів поспіль намагаєтеся дістати відмову, щоби зменшити власну вразливість до слова «ні». Чомусь я вподобав цю ідею. Вона нагадала мені про стародавню тех-

ніку кунг-фу «Залізний кулак» — людина знову й знову щосили б'є кулаком по предметах, щоб стати невразливою до болю.

Можливо, я забагато дивився фільмів про кунг-фу, але ідея перемогти відмову, стикаючись із нею знову, і знову, і знову, видалася мені на диво привабливою. Саме цього я потребував — залізно-кулачного підходу до відмови. Зробивши жест, що нагадував підліткову обіцянку підкорити *Microsoft*, я дав слово не лише випробувати відмовотерапію, але зробити це сотню разів, записати процес на відео й почати вести блог на цю тему. Знайшов доменне ім'я *FearBuster.com*<sup>1</sup>. Тут я збирався вести свій блог, який назвав «100 днів відмов». Досі я ніколи не вів блогу. Але мені подобалася відповідальність, яку, здавалося, обіцяв блог. Якщо з'являться читачі, буде важче здатися на половині шляху.

До гри *Комлі* продається колода карт із завданнями, які гравці можуть виконувати щодня і які, імовірно, приведуть до відмови, наприклад: «Подружитися на *Facebook* з абсолютно незнайомою людиною» або «Запитати дорогу у випадкового перехожого». Але мені все це здавалося надто скромним. Якщо я почав цим займатися, то хотів, щоб мої спроби дістати відмову були творчими, навіть трохи божевільними. Також хотів, щоб вони були тільки моїми. Я зрозумів, що так зможу додати трохи забави до завдання, що відверто мене лякало.

Наступного дня почалася моя подорож у пошуках відмов.

---

<sup>1</sup> Доменне ім'я буквально перекладається як «руйнівник страху».

## 100 ДНІВ ВІДМОВ: ДЕНЬ 1

Майже весь день я нічого не робив. Починати було нелегко, бо відмова — це те, що викликало в мене жах, а на додачу я не мав чіткого уявлення, що хочу отримати. Коли я йшов через хол будівлі, де розташовувався мій офіс, то помітив охоронця, який сидів за столом. Мені спало на думку: а якщо позичити в нього 100 доларів? Щойно я поставив собі це питання, то відчув, як стало дибки волосся в мене на шиї. Здавалося, що охоронець безумовно скаже «ні» — і насправді саме ця відповідь і була потрібна. Але як він скаже «ні»? Може, він мене вилає? Посміється з мене? Дістане кийок і почне гамселити? Подумає, що я божевільний, та зателефонує в найближчу психіатричну лікарню з питанням, чи не зникав у них пацієнт — азіат, шість футів на зріст, — водночас тримаючи мою голову в захваті? І стривайте секунду — цей хлопець має пістолет чи електрошокер?

Усі ці питання промайнули в моїй голові і з кожною секундою ставали все більш божевільними та похмурими. Тож, не чекаючи на смертельний переляк, я вирішив просто поставити те кляте питання й подивитися, що станеться. Я дістав телефон, натиснув на запис відео та спрямував камеру на себе. «Гаразд, це моя перша спроба. Я збираюся позичити 100 доларів у незнайомця. Е... це дуже нелегко, але все ж таки треба спробувати».

Тримаючи телефон і записуючи відео, я підійшов до охоронця, який читав газету.

— Вибачте, — сказав я.

Серце гупало, наче я випив п'ять чашок кави.

Той окинув мене оком, і перед тим, як він міг щось сказати, я випалив своє запитання:

— Гадаєте, я можу позичити у вас 100 доларів?

— Ні. А що?

— Ні? Дуже добре. Ні? Гаразд, дякую! — пробурмотів я.

У вухах зашуміло, я пішов настільки швидко, наскільки міг, почуваячись ніби тваринка, що тікає від хижака, який вирішував, переслідувати мене чи ні.

Я відійшов за ріг будівлі, сів і заспокоївся. Хтось, напевно, здивується, мовляв, велике діло. Але для мене відмова в грошах була епічною сумішшю невдачі й сорому. Я — іммігрант, що приїхав до Америки, здобув освіту в престижних школах і працював у престижних компаніях. Я пишався соціальним статусом, якого набув за довгі роки. Просто звернутися до незнайомця, просячи гроші, було важко. Дістати ж відмову було майже занадто, навіть коли то була запланована спроба це зробити.

«Це лажа», — сказав я собі. Сподівався, що мій батько та особливо дядько не дивилися цього відео. Я не хотів, щоб вони бачили, як я навіть прикидаюся зебраком. Та, зрештою, це була терапія від відмов, а терапія може бути болісною.

Я покинув будівлю і сподівався, що наступного разу впораюся краще.

Тієї ночі, редагуючи відео, щоб завантажити його на *YouTube* й до свого блогу, я подивився на те, що відбулося, з іншого боку. На відео я побачив себе таким переляканим. Коли говорив у камеру, перед тим як звернутися до охоронця, то був схожим на того чоловіка



з картини Едварда Мунка «Крик» — тільки я намагався всміхатись і в мене було більше волосся. Якщо я був аж таким переляканим, що ж тоді побачив охоронець, що він відчував?

Далі подивився наступну частину, де я питаю, а охоронець відповів. Він сказав: «Ні», — але потім запитав: «А що?» Той чоловік дав мені шанс пояснити своє прохання. Я витратив стільки сил на прохання, що не почув його повної відповіді. Можливо, його зацікавило моє дивне прохання. Можливо, він помітив, наскільки я переляканий, і подумав, що в мене якісь неприємності. У всякому разі, охоронець намагався продовжити спілкування. Я міг абсолютно чесно сказати: «Я пробую здолати страх відмови, тому змушую себе прохати про абсурдні речі». Або: «Я намагаюся зрозуміти, чи можу зробити щось неможливе. Якщо ви довіритесь мені й позичите 100 доларів, я одразу ж поверну їх вам. Я працюю тут, нагорі. Якщо це допоможе — ось моє водійське посвідчення». Я міг сказати багато чого, щоб принаймні мати розсудливий вигляд і заспокоїти його.

Але що я сказав? «Ні? Дуже добре. Ні? Гарзд, дякую!» Найбільше я прагнув утекти звідти якнайшвидше. А коли переглядав відео, то думав лише про одне: «Яка змарнована можливість». Страх перетворив мене на ідіота, який іще й нечітко розмовляє.

Зважаючи, який текст написати до цього відео, я замислився над тим, чому так злякався. Охоронець зовсім не мав загрозливого чи лиховісного вигляду — він точно не був схожим на людину, яка побила б мене дубинкою за те, що я звернувся до неї з проханням. Але я підійшов до нього, наче до голодного тигра. Моєю метою було ді-

---

## Про автора

---

Цзя Цзян — автор популярного блогу та серії відео «100 днів відмов». Його історію розповіли десятки медійних видань, включно з *Bloomberg Businessweek*, *Yahoo! News*, *the Huffington Post*, *Forbes*, *Inc.com*, *MTV*, *Gawker*, *the Daily Mail*, *Fox News*, та шоу Джефа Пробста (*The Jeff Probst Show*) на *CBS*. Уродженець Пекіна (Китай), Цзя підлітком приїхав до Сполучених Штатів, аби втілити свою мрію стати підприємцем. Цзя завершив програму *MBA* в Дюкському університеті й здобув ступінь бакалавра з комп'ютерних наук у Брігамському молодіжному університеті.

**Видавництво «Клуб Сімейного Дозвілля»  
пропонує розміщення реклами  
на нашій книжковій продукції:  
логотипи, закладки, флаєри, листівки,  
буклети тощо.**

Наші конкурентні переваги:

- вашу рекламу буде представлено в найбільшій дистрибуційній мережі України (у 70 книжкових магазинах видавництва «КСД»);
- також на полицях понад 400 бізнес-партнерів (українські книгарні, продуктові та будівельні маркети);
- ви отримаєте доступ до широкої цільової аудиторії (читачі віком від 20 до 40 років, серед них основна частина — від 25 до 35 років; 55—60 % наших покупців становлять жінки);
- ми видаємо бестселери художньої та нон-фікшн літератури, які перебувають у топі вітчизняних книгарень.

**З пропозиціями звертайтеся за адресою:  
[trade@ksd.ua](mailto:trade@ksd.ua)**