

БОГ
ОБЩЕНИЯ

Как
перестать
бояться
отказов
и сделать
их своим
ресурсом

Ричард Фентон
Андреа Вальц

Я ХОЧУ
УСЛЫШАТЬ
«НЕТ»

Best Seller Amazon
2600 ОТЗЫВОВ

Бог общения. Говори так, чтобы тебя услышал весь мир

Ричард Фентон

**Я хочу услышать «НЕТ». Как
перестать бояться отказов
и сделать их своим ресурсом**

«ЭКСМО»

2007

УДК 159.923.2
ББК 88.52

Фентон Р.

Я хочу услышать «НЕТ». Как перестать бояться отказов и сделать их своим ресурсом / Р. Фентон — «Эксмо», 2007 — (Бог общения. Говори так, чтобы тебя услышал весь мир)

ISBN 978-5-04-155457-6

Вас не приняли на работу, близкий человек перестал звонить, а друзья забыли пригласить на праздник? Ничто не ранит так остро, как отказ. Он буквально парализует нас, блокируя любые попытки к действию. Ричард Фентон и Андреа Вальц – мастера мужества и профессиональные ораторы. Они уверены: каждая неудача – это преимущество, возможность рискнуть и победить. В своей новой книге они рассказывают, как: • изменить свое отношение к отказам; • преодолеть внутренние барьеры; • перестать доказывать окружающим, что ты достоин; • превращать отказы в источник мотивации, ведь ваш страх услышать НЕТ – единственное, что стоит между вами и по-настоящему крутыми достижениями.

УДК 159.923.2
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-155457-6

© Фентон Р., 2007
© Эксмо, 2007

Содержание

Маленькая книга с большим посылом	7
Заметка от авторов	8
1	10
2	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Ричард Фентон, Андреа Вальц
Я хочу услышать «НЕТ». Как
перестать бояться отказов
и сделать их своим ресурсом

Richard Fenton, Andrea Waltz GO FOR NO!

© 2007 Richard Fenton, Andrea Waltz.

Original English language edition published by Success in 100 Pages, Inc.

101 Lake Ave. #1601

Orlando, FL 32801

United States. All rights reserved

© 2007 Richard Fenton, Andrea Waltz

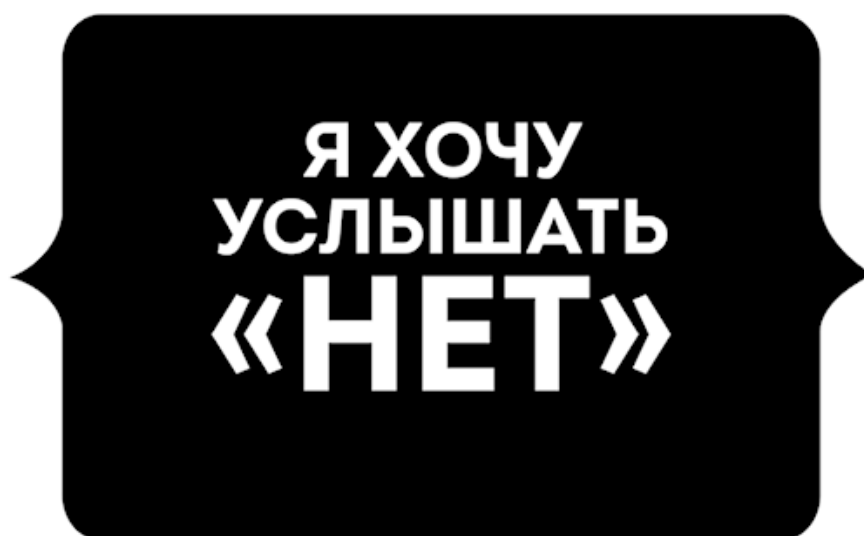
© Селиванова И.А., перевод на русский язык, 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

* * *

«НЕТ»
ВОВСЕ НЕ ЗНАЧИТ
«НИКОГДА»

Ричард Фентон
Андреа Вальц



Как перестать бояться отказов
и сделать их своим ресурсом

БОМБОРА™
Москва 2021

Маленькая книга с большим посылом

«Сперва я подумал, как такая маленькая книга – всего-то около 80 страниц – может содержать в себе что-то действительно значимое, но дойдя где-то до 32 страницы, я осознал, что «эта маленькая книга» навсегда изменит мою жизнь.

На протяжении всей своей жизни я находился в поисках мудрости, которая так точно изложена здесь. Любая другая книга, которая учит, как достигать успеха, справляться с отказами и выстраивать свою личность, заметно отстает от данной работы.

«Не беритесь за чтение этой книги, если не готовы достичь величайшего успеха. Гениальные идеи, выдвинутые Ричардом и Андреа, сводят с ума. Они изменят вашу жизнь, вашу карьеру и вашу компанию.

Если вдруг в жизни вам больше никогда не представится шанс прочитать книгу, пусть «Я хочу услышать «НЕТ»» будет последней. Вы будете поражены!»

Отзыв Майкла Мерфи

www.PositiveAttitudes.com

Заметка от авторов

«Я хочу услышать «НЕТ»!» – это вымышленная история, которая повествует о четырех незабываемых днях из жизни Эрика Джеймса Брэттона... чудесного мужа, потрясающего брата, и не самого успешного продавца копировальных аппаратов.

На эту работу нас вдохновил жизненный опыт Ричарда. Рич всегда говорил: в детстве у меня были совершенно обычные мечты. Я провел свои ранние годы, мечтая стать профессиональным бейсболистом, писателем и гонщиком – и на этом список не заканчивался. О, и само собой, как большинство мальчишек, я любил динозавров и часами рылся на заднем дворе в поисках окаменелостей.

Когда мне было восемь лет, я собрал свою коллекцию пластиковых динозавров на столе в подвале, пригласив всех соседей послушать, как я рассказываю об «экспонатах». Насколько я помню, за вход с человека я брал по пятицентовику.

Когда все уже расходились, кто-то из родителей подошел ко мне и с улыбкой сказал:

– *А ты весьма неплохой оратор!*

Само собой, я даже не знал, кто такой оратор, но мне очень понравилось, как это звучало!

В возрасте восьми лет я открыл для себя новую мечту.

Однако на протяжении следующих тридцати лет эта идея так и оставалась... просто мечтой. Из всех сил я подавлял ее и отгонял прочь. Время от времени я фантазировал о том, как стану профессиональным оратором, баловался с этой мыслью, флиртовал с ней... все что угодно, лишь бы не браться за дело взаправду.

Было ли это талантом? Да, и я мог завладеть вниманием аудитории. Было ли это моей страстью? Да, не было ничего, что я хотел бы настолько же сильно. Были ли какие-то внешние силы, сдерживающие меня? Сколь бы велик не был соблазн свалить вину на кого-нибудь другого, я не могу.

В чем же тогда состояла моя проблема? В простой и очень распространенной ошибке: я боялся потерпеть неудачу. Я боялся получить отказ.

Однако в начале декабря 1997 года все изменилось.

Мне недавно исполнилось сорок, и я решил серьезно поразмыслить над тем, куда меня завела жизнь (точнее, куда я *позволил* ей меня завести). Тогда в памяти у меня всплыл разговор, состоявшийся с начальником более десяти лет назад. В этот момент будто кто-то щелкнул выключателем: свет внезапно озарил мой мир, и все стало предельно ясно.

Несколько дней спустя я начал свою карьеру профессионального оратора. В течение одного года я написал две книги, выпустил пять видеороликов и выступил на конференциях для некоторых крупнейших компаний Америки. Все это смогло произойти, просто потому что я начал делать то, что мне нужно было сделать уже давно.

Тогда я задумался: было бы так здорово, если бы я десять лет назад, *тот я*, который пренебрег этим советом, смог поговорить со мной, с тем человеком, которым я стал сейчас. Так и родилась идея этой книги.

Итак, если бы вы могли отправиться в будущее и поговорить с самим собой... с более умной, смелой, решительной версией себя... что бы тогда произошло? У Эрика Джеймса Брэттона будет такой шанс, который полностью изменит его жизнь. И если вы позволите, эта история сможет изменить и вашу жизнь тоже.

Ричард Фентон и Андреа Вальц

P.S. Мы также хотим, чтобы вы знали: хотя главный герой – простой продавец, эта книга предназначена не только для «продавцов». Она для всех, кто сталкивается с отказом: для писателя-романиста в поисках издателя, для сетевого маркетолога, чья карьера рушится, для

предпринимателя, которому необходим венчурный капитал, для студента, собирающего деньги для команды по софтболу, или родителя, пытающегося заставить своих детей есть горох. *Эта книга для людей, которые готовы преодолеть барьеры, ими же и выстроенные, и достичь всего, что может предложить жизнь.*

«Если успех не приходит к вам достаточно быстро, вполне возможно, что и неудача придет нескоро. Но первое не существует без второго, и если вы собираетесь избежать неудач, вы будете избегать и успеха вместе».

– Джо Маларки

Книга «The Worst Motivational Speaker in America»

(из фильма «Нет – лучший ответ!»)

Для Дона Фентона-старшего

Лучшего продавца, который когда-либо жил

1

Начнем с «три из трех»

Это была третья неделя марта 1990 года.

Я повернул руль «Олдсмобилia», направляя его на стоянку рядом с пустой телефонной будкой. Сам я не выбрал бы «Катласс» в качестве транспортного средства (я бы предпочел маленький двухместный автомобиль), но именно такую машину моя компания предоставляла всем своим продавцам. Исключений не было.

Шел третий год моей работы в Western Equipment Leasing, и я считал, что я неплохо устроился: двадцать восемь лет, женат, хорошо зарабатываю. Не то чтобы я делал что-то значительное, будучи обычным работником продаж, вы не подумайте, – когда дело касалось результативности, я был середнячком, но по сравнению с большинством друзей у меня была работа мечты. Как представитель по лизингу в отделе копировальной техники, я сам устанавливал себе часы работы, и в плане доходов одно только небо являлось моим пределом. И сегодняшний день был хорошим примером того, чего я мог бы достичь, будь у меня желание.

Я засунул десятицентовик в деньгоприемник и набрал номер.

– Добрый день, Художественная галерея на четвертой улице. Это Элейн Брэттон.

– Угадай, что сегодня сделал твой муж! – Я широко ухмыльнулся.

– Ты выбрал неудачное время, чтобы поиграть в вопросы и ответы, дорогой. Сегодня просто куча дел, и вообще у меня еще один звонок на другой линии.

– Тогда угадывай побыстрее.

– Ну, хорошо. Ты ограбил банк.

– Теплее. Я сделал три звонка и сразу закрыл их все. Я выбил три из трех, а это только понедельник! Что думаешь? – спросил я.

– Здорово! – ответила он и добавила: – Может, получится отложить еще немного денег в нашу копилку на отпуск на Гавайях.

– Цыплят по осени считают, разве не так? Давай не будем делать поспешных выводов, – сказал я осторожно. – Мне все еще нужна одна продажа, чтобы попасть в квоту. Дай мне разобраться с этим, а там посмотрим.

– Конечно-конечно. Послушай, мне правда нужно бежать. Ты сегодня возьмешь что-нибудь на ужин, или мы готовим?

– Я весь день подумываю о чем-нибудь из китайской кухни, так что я обо всем позабочусь.

– Люблю тебя. Пока.

– И я тебя.

Я повесил трубку и посмотрел на часы. 15:30. Если мне не изменяла память, «Лейкерс» играют против «Никс» на арене «Гарден». Учитывая трехчасовую разницу во времени, я успевал заскочить и купить креветки Кунг Пао и все равно оказаться дома как раз тогда, когда мяч только будут разводить.

2

Довести до конца

– Эрик, что ты здесь делаешь? – воскликнула администратор офиса, когда увидела, как я пробираюсь к своей кабинке во вторник утром.

– А ты как думаешь? – выкрикнул я в ответ, поддерживая огромную кипу бумаг, которая балансировала у меня на левой руке. – Заполняю бумаги, как обычно. Ты же знаешь, Карен, продажи только на одну десятую состоят из поисков покупателей. Девять десятых здесь – это бумажная волокита. Чем больше я продаю, тем больше жалею об этом!

– Не дай бог Фрэнк тебя услышит, – ответила она с улыбкой, направляясь к большому офису на углу.

Фрэнк Уайт был вице-президентом по продажам компании WEL и человеком, к которому нельзя было относиться легкомысленно. Жесткий и энергичный, он мог внушить страх почти любому, просто посмотрев в его сторону. У него на столе, ближе к краю – чтобы все продавцы могли видеть – красовалась табличка с его любимым изречением: «*Побей свой рекорд или побей себя!*» Самое что ни на есть настоящее запугивание, и в большинстве случаев оно работало. Я не мог вспомнить, когда в последний раз не достигал своей цели продаж. В компании были и другие менеджеры, чьим излюбленным методом для мотивации сотрудников был пряник, но только не Фрэнк. Фрэнк просто олицетворял собой кнут.

День тянулся медленно, но в конце концов лавина бумаг на моем столе стала походить на легкий снегопад. Примерно к двум часам пополудни я уже успел со всем разобраться и решил, что, похоже, пришло время перекусить. У меня ведь еще была куча времени до конца рабочего дня, чтобы сделать пару звонков с коммерческими предложениями. Я схватил куртку и направился в подвальную столовую.

Положив на поднос мясной рулет, картофельное пюре, небольшой салат и диетическую колу, я направился к одному из пустых столиков. Не успел я отправить в рот первый кусок, как один из парней из отдела маркетинга сел рядом со мной.

– Эрик, дружище, как дела?

Я посмотрел на него с подозрением. Никто в отделе продаж не называл другого человека «дружище», не имея при этом скрытого мотива.

– Нормально, – ответил я осторожно. – Тим Макдональд, ведь так?

– Верно, Тим Макдональд. Вот это да! У вас, ребят в отделе продаж, просто феноменальная память! Послушай, Эрик, я тут подумал, не окажешь ли ты мне одну услугу? Я буду твоим должником.

– Что конкретно тебе нужно, Тим?

– Мы создаем своего рода фокус-группу. Это будет что-то вроде микса из клиентов и некоторых сотрудников отдела маркетинга. И нам бы очень хотелось иметь представителя от отдела продаж. Как думаешь, сможешь выделить на это занятие час или около того?

«Ну уж нет», – подумал я про себя и почти не поверил своим ушам, когда с губ сорвалось:

– Во сколько?

– Десять утра. Обещаю, эта затея не должна продлиться больше часа. Десяносто минут максимум. Спасибо!

Макдональд встал и зашагал прочь как можно быстрее, пока я не успел передумать. Какой же я слабак. Эта договоренность портила все на свете. Но обязательство есть обязательство, так что теперь у меня не было выбора.

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.