





ДЖИА ДЖИАНГ

# **100 дней ОТКАЗОВ**

Легендарная книга по преодолению  
страха перед словом «нет»

УДК 651  
ББК 65.050.2  
Д41

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

**Джианг, Джиа.**  
Д41 100 дней отказов. Как не бояться быть отвергнутым и идти к цели / Джиа Джианг ; [перевод с английского И. Скворцовой]. — Москва : Эксмо, 2024. — 320 с. — (Книги-драйверы).

ISBN 978-5-04-196367-5

Из-за одного случайного отказа автор этой книги потерял веру в себя.

Шли годы, а он буксовал, не решаясь на смелые проект. Осознав это, Джиа Джианг бросил себе вызов — в течение 100 дней провоцировал окружающих говорить ему «нет». Он просил охранника в бизнес-центре одолжить денег, продавца фастфуда — выдать бесплатный бургер, владельца наугад выбранного дома — посадить розы в его дворе. Все это продолжалось до тех пор, пока мышца смелости окончательно не окрепла и Джиа не обрел внутреннюю свободу.

Эта книга — самое вдохновляющее из возможных руководств по преодолению страха отказа.

Она помогла более 60 000 человек справиться с внутренними ограничениями и реализовать свои цели. Благодаря книге Джиа Джианга вы узнаете, как:

- находить в каждом «нет» урок или ценность;
- правильно задавать вопросы и всегда оставаться в плюсе;
- не бояться самых сумасшедших идей и превращать мечты в реальность.

Джиа Джианг — предприниматель, спикер TED, автор блога «100 дней отказов», изменившего жизни миллиона людей.

УДК 651  
ББК 65.050.2

ISBN 978-5-04-196367-5

© 2015 by Jia Jiang  
© This translation published by arrangement with Harmony Books, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC and with Synopsis Literary Agency.  
© Перевод. Скворцова И., 2017  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

*Посвящается Ливии*

*Посвящается моей бабушке:  
я многому у тебя научился, в том числе одной вещи,  
которая ценнее всего,  
чему меня научили 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.*



# Оглавление

Пролог .....	9
Глава 1. Знакомство с отказом .....	12
Глава 2. Борьба с отказом .....	30
Глава 3. Попробуй славу на вкус .....	60
Глава 4. Борьба с эволюцией .....	82
Глава 5. Переосмысление отказа .....	116
Глава 6. Принимаем отказ .....	138
Глава 7. Настраиваемся на согласие .....	160
Глава 8. Говорим «нет» .....	189
Глава 9. Находим преимущества .....	208
Глава 10. Находим смысл .....	237
Глава 11. Обретаем свободу .....	257
Глава 12. Находим силу .....	280
Глава 13. Новое предназначение .....	305
Приложение .....	310
Благодарности .....	315
Об авторе .....	317



# Пролог

18 ноября 2012 года. В столице штата Техас, Остине, выдался необычайно жаркий день. Я медленно вел свою пыльную Toyota RAV-4 по достаточно состоятельному району к северо-западу от центра города и искал, в какую бы дверь постучать. Я уже проехал мимо сотен дверей и буквально заставлял себя решиться. Но учитывая, что я собирался сделать, нетрудно понять мое волнение.

«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. Я верил, что, кем бы ни были жильцы, 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, 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 на 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, словно в фильме ужасов. Мне казалось, что я целую вечность иду к этому дому.

Наконец, подойдя к двери, я осторожно постучал, боясь, что громкий стук может сразу настроить жителей дома против меня. Никто не ответил. Постучал еще раз, теперь немного сильнее. Опять никто не подошел. И лишь после этого я заметил дверной звонок. 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 ярким фанатом Dallas Cowboys и, когда я пришел, как раз смотрел матч между Cowboys и Cleveland Browns, 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...

# Знакомство с отказом

Вам, возможно, интересно, что я делал у двери этого мужчины и что это был за «важный проект». Может, практиковал новую маркетинговую стратегию? Может, выполнял условия спора? Участвовал в социальном эксперименте? Честно говоря, всего понемногу. Это была часть моего стодневного эксперимента, в ходе которого я надеялся побороть страх перед отказами. День ото дня нарочно сталкиваясь с отказом, я со временем стал смотреть на него и на мир вокруг себя совсем иначе. Научился по-новому воспринимать бизнес и людей, да и в целом стал лучше. 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 с футбольным фанатом, позвольте мне немного поведать вам о моем прошлом.

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 на восьмом месяце беременности нашим первым ребенком. Вокруг

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.

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 и золотистый ретривер по кличке Джамбо – классическая собака для американцев, живущих в пригороде, а через несколько недель должен был родиться сын. Помимо всего этого, у нас с женой были прекрасные отношения, и не проходило ни дня, чтобы я не думал о том, как мне повезло быть любимым этой потрясающей женщиной. У меня не было причин не радоваться. Но, по правде говоря, я был в глубокой депрессии. И она была не личного характера, а профессионального.

Я родился и вырос в Пекине, столице Китая. Там каждого школьника учили, как стать примерным работником – элементом, вносящим свой вклад в развитие государства. Но я никогда не мечтал быть примерным работником в Китае или любой другой стране. С самого детства я хотел быть предпринимателем. Пока другие дети играли в видеоигры или гоняли мяч, я читал биографии Томаса Эдисона, основателя Panasonic Коносукэ Мацусита и стремился понять, как же стать великим инноватором. Когда мне было 14 лет, в Пекин

впервые приехал Билл Гейтс. Меня настолько впечатлила история создания Microsoft, что я сорвал со стен своей комнаты всю спортивную атрибутику и сделал мою мечту о предпринимательстве целью всей жизни. Я поклялся себе, что стану следующим Биллом Гейтсом и изобрету потрясающий технологичный продукт, который всколыхнет весь мир. Я упросил родителей купить мне новейший компьютер и стал учиться программированию. Даже написал родителям письмо, которое храню по сей день и в котором обещаю им, что моя компания добьется такого успеха, что к 25 годам я куплю Microsoft. Меня влекла Америка по двум основным причинам: по-голливудски сияющая жизнь и то, что в США живет Билл Гейтс. Я верил, что однажды переберусь в Штаты, чтобы воплотить свою мечту в реальность.

В 16 лет мне представилась возможность поехать в США студентом 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. Ситуация осложнялась еще и тем, что весь первый год в Америке я провел в деревне в штате Луизиана, и сотрудники программы обмена, в которой я участвовал, не очень добросовестно проверили мою принимающую семью. Таким образом, моим первым «домом вдали от дома» оказался жутковатый дом, в котором жила семья преступников. Я узнал, что за год до моего приезда их старший сын, на кровати которого я спал, был осужден за убийство. К тому же через два дня после моего приезда принимающие

родители украли все деньги, что были у меня с собой. Мечтая о поездке в Америку, я точно не ждал, что мне придется спать в кровати убийцы и остаться без гроша. 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. О краже я рассказал директору школы, который 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.

Несмотря на не самое гладкое начало, я даже не думал забрасывать мечту о предпринимательстве. По правде говоря, у меня не было ни единого сомнения, что меня может ждать неудача. Казалось, что быть предпринимателем — мое предназначение, а не просто выбор. Эта цель настолько глубоко засела у меня в голове, что я не смог бы от нее избавиться, даже если бы захотел.

Январь 1999 года. Я отучился год в американской старшей школе, затем еще полгода в Институте английского языка как иностранного, мой английский стал намного лучше. Я уже был готов идти в колледж. Все еще помню свой первый день в Университете Юты. Мне тогда было всего 17. Накануне моего приезда всю ночь была снежная буря, и весь кампус университета был покрыт снегом. Помню, как он хрустел под ногами, пока утром я шел на первое занятие, оставляя следы на свежем