



REJECTION PROOF

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

JIA JIANG

Founder of Fearbuster.com



REJECTION PROOF

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

JIA JIANG



HARMONY
BOOKS • NEW YORK

Copyright © 2015 por Jia Jiang

Reservados todos los derechos.

Publicado en los Estados Unidos por Harmony Books, una editorial de Crown Publishing Group, una división de Penguin Random House LLC, Nueva York.

www.crownpublishing.com

Harmony Books es una marca registrada y el colofón Circle es una marca registrada de Penguin Random House LLC.

Los datos de catalogación en publicación de la Biblioteca del Congreso están disponibles a pedido.

ISBN 9780804141383

Libro electrónico ISBN 9780804141390

Diseño de portada por Gabriel Levine

Arte de portada: Vadim Georgiev/Shutterstock (acuarela); DeCe/Shutterstock (paraguas)

v4.1

a

A la abuela:
como maestra de toda la vida, me enseñaste algo que es más valioso que cualquier cosa que haya aprendido en la escuela:
ser una buena persona.
Te extraño mucho.

Y

Al tío Brian:
gracias por ser mi segundo padre en mi vida.
Su apoyo y tutoría significan el mundo para mí.

CONTENIDO

Cubrir
Página del título
Derechos de autor
Dedicación

PRÓLOGO

CAPÍTULO 1 RECHAZO DE LA REUNIÓN

CAPÍTULO 2 LUCHA CONTRA EL RECHAZO

CAPÍTULO 3 DEGUSTACIÓN DE LA FAMA

CAPÍTULO 4 LUCHA CONTRA LA EVOLUCIÓN

CAPÍTULO 5 REPENSAR EL RECHAZO

CAPÍTULO 6 TOMANDO UN NO

CAPITULO 7 POSICIONAMIENTO PARA SI

CAPÍTULO 8 DANDO UN NO

CAPÍTULO 9 ENCONTRAR EL PODER

CAPÍTULO 10 ENCONTRAR EL SIGNIFICADO

CAPÍTULO 11 ENCONTRANDO LA LIBERTAD

CAPÍTULO 12 ENCONTRAR EL PODER

CAPÍTULO 13 VIVIR UNA NUEVA MISIÓN

APÉNDICE LA CAJA DE HERRAMIENTAS DE RECHAZO

EXPRESIONES DE GRATITUD

Sobre el Autor

PRÓLOGO

18 de noviembre de 2012. Era una tarde inusualmente calurosa en Austin, Texas, pero eso no es por qué estaba sudando. Conducía mi RAV4 polvoriento lentamente a través de un suburbio de clase media en la parte noroeste de la ciudad, en busca de una puerta a la que llamar. Identificación Ya pasé cientos de puertas de entrada, deseando elegir una. Pero dado lo que era a punto de hacer, cada casa se veía aterradora.

"Está bien, deja de ser un cobarde", murmuré para mí mismo, estacionándome frente a un apartamento de un piso. casa de ladrillo rojo con un bonito jardín. Sobresaliendo de la cama de flores había un pequeño, decorativo cruz. Esperaba que la cruz indicara que allí vivía una familia pacífica que asistía a la iglesia, no un miembro del KKK. De cualquier manera, esperaba que no se pusieran violentos un domingo por la tarde.

Cuando salí del auto, me pregunté si alguien estaba mirando a través de sus cortinas. ante la vista inesperada ante ellos: un hombre adulto con espinilleras y tacos, sosteniendo una pelota de fútbol en una mano y grabándose en video con un iPhone sostenido en la otro. "Bueno, este es un poco arriesgado", le dije a mi teléfono. "Voy a preguntarle a alguien para abrir su patio trasero para que yo jugara al fútbol en él. Veremos que pasa."

Mientras caminaba hacia la puerta, podía sentir mi corazón latir con fuerza. Mis tacos crujieron a través de montones de hojas muertas, y los cuervos graznaron desde sus perchas en los árboles cercanos. Se sentía ominoso, como el comienzo de una película de miedo. Esa pasarela parecía la más larga en el mundo .

Finalmente en la puerta, llamé suavemente, temiendo transmitir la intención equivocada al golpeando demasiado fuerte. No hubo respuesta. Volví a llamar, con un poco más de fuerza. Todavía ninguna respuesta. Fue entonces cuando noté el timbre. Lo presioné. Un momento después, el la puerta se abrió.

De pie frente a mí había un hombre corpulento de unos cuarenta años, que vestía una camiseta gris con un bandera gigante de Texas en él. Viniendo de la sala detrás de él pude escuchar las voces de Los locutores de fútbol de la televisión y el leve murmullo de una multitud que vitoreaba en el estadio. Su nombre era Scott, supe más tarde. Como muchos tejanos, era un ferviente fanático de los Dallas Cowboys, y mi golpe llegó justo cuando el juego entre los Cowboys y los Cleveland Browns estaba rumbo a la prórroga.

*"Hola," dije con mi mejor acento tejano, reuniendo mi coraje. "¿Crees que es
¿Es posible que me tomes una foto jugando al fútbol en tu patio trasero?"*

*Los ojos del hombre se entrecerraron por un segundo. Luego miró hacia abajo a mis zapatos.
"Jugando al fútbol en mi patio trasero", repitió, lentamente.*

"Es... uh... para un proyecto especial," dije.

*Después de lo que pareció un minuto, pero probablemente fueron solo segundos, el fanático de los Cowboys
me miró directamente a los ojos y me dio mi respuesta....*



CAPÍTULO 1

RECHAZO DE LA REUNIÓN

Probablemente te estés preguntando por qué estaba parado en la puerta principal de este hombre y qué quise decir por “proyecto especial”. ¿Era esta una nueva estrategia de ventas que estaba practicando? ¿Un reto? una sociabilidad ¿experimento? En realidad, era un poco de cada uno. Era parte de un viaje de cien días para superar mi miedo al rechazo, un viaje que me dio una nueva perspectiva sobre los negocios y humanidad, y me dio herramientas para ser mejor en casi todo. Al desafiarme a mí mismo para buscar el rechazo una y otra vez, llegué a ver el rechazo, e incluso el mundo que me rodea yo—muy diferente. Cambió mi vida, y espero que al leer sobre mi viaje, podría cambiar el tuyo también.

Pero antes de contarte lo que sucedió a continuación, tal vez debería retroceder un poco, volver a la comienzo.

Era el 4 de julio de 2012, justo después del atardecer. Miles de personas se dieron cita en nuestro local parque comunitario, esperando que comiencen los fuegos artificiales del Día de la Independencia. Mi esposa, Tracy, se junto a mí en nuestra manta, frotando su vientre. Estaba embarazada de ocho meses de nuestro primer hijo. A nuestro alrededor, los niños corrían con Frisbees y conos de helado, las familias estaban desempacando canastas de picnic, las botellas de cerveza tintineaban y las risas llenaban el aire. Todo el mundo parecía tan feliz, tan llena de alegría de verano.

Todos menos yo.

En muchos sentidos, estaba viviendo el sueño americano. Con solo treinta años, tenía un seguro trabajo de seis cifras en una compañía Fortune 500. Tracy y yo éramos dueños de una casa de 3700 pies cuadrados con vista al estanque. Incluso teníamos un golden retriever llamado Jumbo, el perro por excelencia perro americano suburbano, y ahora estábamos a semanas del nacimiento de nuestro hijo. Mejor de todo, mi esposa y yo teníamos una relación increíble, y no pasaba un día que no darme cuenta de la suerte que tuve de ser amado por una mujer tan increíble. En otras palabras, debería He estado encantado con mis circunstancias. Pero la verdad era que estaba tan deprimido como

podría ser. Sin embargo, mi miseria no era personal, sino profesional.

Crecí en Beijing, China, en una época en la que a todos los niños en edad escolar se les enseñaba a ser trabajador modelo y un pilar para el crecimiento de la nación. Pero ser un trabajador modelo —en China o en cualquier lugar— nunca había sido mi sueño. En cambio, desde que era pequeño, tenía fantasía con ser emprendedor. Mientras otros niños practicaban deportes o videojuegos, yo devoré las biografías de Thomas Edison y del fundador de Panasonic, Konosuke

Matsushita, en busca de pistas sobre cómo convertirse en un gran innovador. cuando yo estaba A los catorce años, Bill Gates visitó Beijing, su primer viaje a mi ciudad natal. y me convertí obsesionado con su historia de la fundación de Microsoft. Derribé todos los recuerdos deportivos que tenía en las paredes de mi dormitorio e hizo de mi fantasía sobre el espíritu empresarial una meta de vida. yo prometió convertirse en el próximo Bill Gates e inventar un producto tecnológico increíble que tomaría el mundo por asalto. Molesté a mi familia para que me comprara un nuevo top-of-the computadora de línea y comencé a enseñarme cómo escribir código de programación. incluso yo les escribí una carta (que aún conservo) prometiéndoles que mi empresa sería tan éxito que compraría Microsoft cuando tuviera veinticinco años. Atraído por llamativo representaciones de Hollywood de América y el hecho de que Bill Gates vivió allí, también creía que algún día se mudaría a los Estados Unidos para cumplir ese destino.

Cuando tenía dieciséis años, se me presentó la oportunidad de convertirme en un estudiante de secundaria. estudiante de intercambio en los Estados Unidos y luego ir a una universidad estadounidense. salté en eso. La transición fue difícil, por decir lo menos. Las barreras del idioma y la cultura eran una lucha que superar, y me entristeció dejar a mi amada familia. Para empeorar las cosas, la situación en la que entré no era buena. Mi primer año en los Estados Unidos fue gastado en la Luisiana rural, de todos los lugares, y el programa de intercambio hizo un pésimo trabajo verificación de antecedentes de mi familia anfitriona. Como resultado, mi primer “hogar lejos del hogar” fue en la espeluznante casa de una familia de criminales. Supe que su hijo mayor había sido condenado por asesinato un año antes de mi llegada, y fue en su cama donde dormí. Incluso peor aún, dos días después de mi llegada, mis padres anfitriones me robaron todo el dinero.

Dormir en la cama de un asesino y perder todo mi dinero no fue la introducción a América que había estado esperando. Había dejado mi propia burbuja protectora y de apoyo. familia en China solo para aterrizar con una familia que inmediatamente rompió mi confianza. Eso me asustó, y no supe que hacer. Finalmente, denuncié su robo a mi escuela secundaria. superintendente, quien luego lo denunció a la policía. Mis padres anfitriones fueron arrestados y el gente mortificada en el programa de intercambio me trasladó a otra casa, afortunadamente, la casa de una familia maravillosa. Allí no sólo volví a experimentar el amor y la confianza, sino que gané fe, también aprendí que hay gente buena y gente mala en el mundo, y ellos ciertamente no me trataría de la misma manera.

A lo largo de este comienzo inestable, mi sueño de convertirme en empresario en Estados Unidos se mantuvo tan fuerte como siempre. De hecho, no creía que hubiera alguna manera de que pudiera fallar. convertirse en un empresario se sentía más como mi suerte o destino que cualquier tipo de elección de mi parte. los El objetivo estaba tan profundamente incrustado en mi corazón que no creo que lo hubiera sacudido si hubiera intentó.

Después de un año en la escuela secundaria y otros seis meses en un inglés como segundo instituto de idiomas, mi inglés había mejorado enormemente. Era enero de 1999; estaba listo para colega. Todavía recuerdo mi primer día en la Universidad de Utah. solo tenía diecisiete años antiguo. Había habido una tormenta de nieve la noche anterior, y todo el campus estaba cubierto de blanco. Todavía puedo escuchar los sonidos que hacían mis pies, voo, voo, voo, mientras caminaba por el nieve a clase esa mañana, dejando las primeras huellas del día. el universo era un campo de nieve fresca frente a mí, listo para que abra mi propio camino y me convierta en el próximo

gran empresario inmigrante en Estados Unidos. Tenía juventud, esperanza y energía de mi lado. Todo parecía posible.

Mi primera oportunidad real de lanzar mi sueño empresarial llegó cuando aún estaba en colega. Durante años, había estado pensando constantemente en nuevos dispositivos geniales que podría inventar. Un día, mientras hojeaba un viejo álbum de fotos, vi una foto mía rodando. patinar de niño. Algunos de mis recuerdos más felices de la infancia eran de patinaje sobre ruedas con mi amigos. De repente, comencé a pensar en lo genial que sería combinar una zapatilla de tenis con un patín. Niños y adultos podrían estar caminando en un momento y desliziéndose con sus amigos al siguiente. El mundo se convertiría en una pista gigante y la felicidad sería ¡generalizado!

Emocionado, saqué mi cuaderno de bocetos y comencé a dibujar varias ideas sobre cómo incrustar funcionalmente las ruedas en un zapato. Me encantó tanto la idea que incluso dibujé un modelo a presentar con una futura solicitud de patente. Me tomó un fin de semana entero.

Después, sentí que había creado la Mona Lisa.

Claro, puede que no haya sido la idea más transformadora que el mundo haya visto jamás. Pero fue mi idea, y pensé que era increíble, y podría ser el invento que lanzó mi carrera empresarial.

Tengo un tío en San Diego, el hermano menor de mi padre, a quien siempre he tenido en consideración extremadamente alta. Mientras que mis padres eran muy tolerantes, mi tío era muy estricto y exigente, lo que de alguna manera me hizo desear aún más su aprobación. Ser - estar Honestamente, le tenía miedo cuando era niño. Pero siempre supe que él se preocupaba por mí y quería que tuviera éxito. Después de que me mudé a los Estados Unidos, él y yo nos hicimos aún más cercanos, y lo veía casi como un padre más, tanto que luego le pondría a mi hijo el nombre después de él. Siempre me sentí mucho más seguro de mí mismo cuando le gustaban mis ideas y mis elecciones. Así que le envié una copia de mis dibujos, emocionado de saber su reacción a la idea de los "zapatos con ruedas" y esperando aliento.

Imagínese mi decepción cuando, en lugar de apoyo, recibí una bofetada verbal. Mi tío pensó que mi idea era una tontería y me reprendió por centrarme en algo tan inverosímil cuando debería concentrarme en la escuela y mejorar mi inglés.

Me sentí tan desanimado que tiré mis bocetos en un cajón y nunca avancé. con la idea Si mi propio tío hubiera rechazado mi idea, estaba seguro de que el mundo odiaría aún más, y no quería ser parte de ser rechazado en público por extraños. En cambio yo enfocada en sacar buenas notas y seguir mejorando mi inglés. usando miles de tarjetas didácticas, pasé muchas horas todos los días aprendiendo y memorizando nuevas palabras en inglés. Sobresalir en la escuela era una manera segura de ganar la aprobación de mi familia, especialmente de mi tío. Y no solo quería su aprobación, la anhelaba. Me dije a mí mismo que solo A y un vocabulario impresionante también podría hacerme un mejor empresario algún día.

Mis buenas notas valieron la pena de alguna manera. Conseguí una oferta de beca de Brigham Young University, donde me trasladé y terminé la universidad. Sin embargo, sentí que me había perdido algo mucho más grande.

Dos años más tarde, un hombre llamado Roger Adams patentó exactamente la misma idea (zapatos patines) y fundó la empresa Heelys. En 2007, justo después de su salida a bolsa, Heelys fue valorada en

casi mil millones de dólares. Mientras tanto, mi plano estaba en un cajón, acumulando polvo. Lamentablemente, no es el único plano allí. A lo largo de los años, se me han ocurrido docenas de ideas nuevas que pensamiento tenía el potencial de convertirse en productos exitosos. Pero en lugar de perseguir simplemente los agregué a la pila y luego cerré suavemente el cajón.

Por supuesto, no hay garantía de que mi innovación en patines de zapatos hubiera tenido éxito. de la misma manera que lo hizo Adams, o que cualquiera de mis otras ideas se habría convertido en la base de una empresa exitosa. Pero ni siquiera les di a ellos, ni a mí mismo, la oportunidad de descubrir. Rechacé mis propias ideas antes de que pudieran ser rechazadas por el mundo. rendirse en la primera señal de rechazo se sintió mucho más segura que exponer mis ideas para que fueran más criticado Era mucho más fácil hacer el rechazo yo solo.

Pero cada vez que veía niños patinando en Heelys en centros comerciales, aceras y parques infantiles, cada vez que leo un artículo sobre Adams convirtiendo su pasión de la infancia en una moda de la cultura pop, Pensé en lo que podría haber sido. El dolor y el arrepentimiento eran insoportables.

Pensé que sentiría la libertad de convertirme en empresario después de graduarme de universidad, con mi título de informática recién en la mano. Pero sucedió lo contrario. los las presiones familiares y sociales no desaparecieron. En todo caso, se hicieron más fuertes. En vez de ganarme la aprobación de los demás siendo un buen estudiante, ahora quería ganarme su admiración por tener una carrera sólida y estable. No había fundado una empresa en la universidad y no comenzar uno después de la universidad tampoco. En cambio, probé trabajo tras trabajo hasta que me di cuenta de que programador de computadoras no era lo mío. Asustado de haber elegido el camino equivocado, cambié carreras de una manera que me hizo sentir seguro: volví a entrar en las comodidades familiares de la escuela, esta vez cursando un MBA en la Universidad de Duke. Después, acepté un trabajo de marketing en una Compañía Fortune 500. Pensé que los elogios y la aprobación que recibiría de mi título prestigioso y mis nuevos ingresos de seis cifras satisfacerían a mi emprendedor interior. yo no podría haber estado más equivocado.

El primer día de mi nuevo trabajo, mi jefe me pidió que escribiera una breve presentación personal. Una de las preguntas fue "¿Qué harías si no estuvieras haciendo esto?" Sin dudarlo, yo escribió "Ser emprendedor". Entonces alguien me preguntó: "¿Entonces por qué no lo estás?". yo no sabía como responder.

Es increíble lo rápido que pasan los años y lo grande que puede crecer la brecha entre tu visión para ti mismo y la realidad de tu vida. En pocas palabras, había vendido mi sueño. Que adolescente que caminaba sobre la nieve no se había convertido en el próximo Bill Gates. En cambio, se convirtió en un gerente de marketing sentado tranquilamente en su pequeño y acogedor peldaño de la escalera corporativa,

miserablemente recaudando buenos ingresos. De vez en cuando, la envidia de los amigos o el orgullo de mi familia me daría una seguridad temporal pero falsa de que me estaba yendo bien en la vida. Pero para mí, el incesante tictac del reloj de la vida era como el sol, derritiendo el campo de nieve de mi sueños y ambiciones. Recuerdo un día, al volver del trabajo, me encerré en mi armario, sollozando durante horas. Hacía mucho tiempo que no lloraba.

Ahora, sentado en nuestra manta del 4 de julio, no pude evitar sentir que mi espíritu emprendedor el sueño había terminado antes de que despegara. Si no hubiera dado el salto para intentar montar una start-up como un estudiante universitario de dieciocho años, o como un chico soltero de veintidós años, o como un MBA de veintiocho años, ¿cómo podría hacerlo como un gerente medio de treinta años solo

semanas de ser padre? Ser padre trajo consigo un conjunto completamente nuevo de responsabilidades que pensé que me obligarían a poner mi sueño a descansar permanentemente.

Una fuerte explosión estalló en el cielo y la oscuridad se iluminó con colores brillantes. Sentado allí, contemplando mi futuro, era casi como si pudiera ver en el cielo un presentación de diapositivas imaginaria de cómo sería el resto de mi vida. En el trabajo, continuaría vender más productos, capacitar a más empleados y establecer más procesos. En casa, haríamos tener uno o dos hijos más, enviarlos a la escuela y eventualmente a la universidad. La diapositiva espectáculo terminó en mi propio funeral, con alguien dando un elogio conmovedor pero típico alabando mi lealtad y confiabilidad. Era un elogio para otro buen chico, no el emprendedor que cambiaría el mundo en el que había soñado convertirme.

Tracy me miró. Durante semanas, ella sabía que yo era miserable, y sabía por qué. "Puedes tener otro auto, casa, promoción o trabajo. Pero no puedes vivir con este tipo de arrepentimiento", dijo. Y luego mi esposa, mi esposa muy embarazada, hizo algo increíble. Ella me lanzó un desafío. Ella me dijo que dejara mi trabajo, que me tomara seis meses para comenzar una compañía desde cero, y trabajé tan duro como pude para construirla. Si al final de ese tiempo yo todavía no tenía tracción ni inversión, volvería a subirme a la escalera corporativa.

Sentí una oleada de adrenalina al pensar en ser verdaderamente libre para seguir mis sueños. Pero entonces el miedo se instaló rápidamente. Si fallaba, no habría garantía de que pudiera conseguir un trabajo tan bien, y sería visto como un tonto a los ojos de mis amigos. Y luego estaba el Un pequeño asunto de los padres de Tracy.

Como yo, Tracy nació en China y sus padres tienen ideas muy tradicionales de lo que constituye trabajo y éxito. Mi suegro, como la mayoría de los suegros, se mostró escéptico sobre el tipo que se había ganado el corazón de su hija. Pero basado en lo que Tracy me dijo, yo aprendió que le gustaba cómo mantenía a mi familia. ¿Dejar mi trabajo no lo impulsaría? ¿sobre el borde? "Me ocuparé de mis padres y sus preocupaciones", dijo. "Tú solo haces Asegúrate de dar todo lo que tienes y no te arrepientas". ha habido muchos momentos en mi vida cuando me he dado cuenta de que me casé. Este era uno de ellos.

—

Durante mucho tiempo, había fantaseado con el día en que dejaría mi trabajo y comenzaría una empresa. Ahora ese día había llegado y no estaba seguro de cómo hacerlo. ¿Debería sacar un Jerry Maguire, dando un discurso en voz alta en la oficina antes de salir furioso? o debo hacer algo aún más dramático, haciendo una gran salida como la azafata de JetBlue que renunciar bajando por el tobogán de evacuación de su avión?

No hice ninguna de estas cosas, porque el día que di mi aviso de dos semanas, 5 de julio, en realidad estaba asustado. Mi trabajo había sido una red de seguridad durante mucho tiempo. Una vez que renuncie, no habrá vuelta atrás. Estaba a punto de embarcarme en el gran desconocido. Además, me sentí extrañamente preocupado por la reacción de mi jefe. Aparentemente, mi miedo a el rechazo era tan profundo que en realidad me preocupaba que rechazara mi renuncia. yo no quiere molestarla. Pero sabía que tenía que hacerlo. Así que visualicé el cajón lleno de polvo planos, y reunió el coraje suficiente para llamar a la puerta de su oficina.

Una vez dentro, tropecé con mi discurso ensayado, contándole mi sueño de convertirse en empresario. "Si no lo hago ahora, nunca lo haré", le dije, casi rogándole que comprendiera y no se enfadara. El discurso estuvo muy lejos de Jerry Maguire's.

Mi jefe estaba visiblemente sorprendido. Ella me miró por lo que parecieron minutos, y yo se preguntó qué estaba pensando. Probablemente estaba contemplando qué tipo de locura se había apoderado de mí, que renunciaría a un buen ingreso y renunciaría a mi trabajo justo antes de tener un bebé. No quería que pensara mal de mí, lo cual se sentía como una especie de rechazo. pero no lo hice No sé qué más decir, así que me quedé sentado allí, moviéndose incómodamente.

Finalmente, encontró su voz. "¡Ay dios mío!" ella gritó. "¿Quién va a asumir todos

tus proyectos ahora? Acabamos de congelar las contrataciones. ¿Ahora que hago?" le había tenido miedo rechazo, pero estaba claro que tenía otras cosas en mente.

Poco después de eso, comencé a decirles a mis amigos que dejaría mi trabajo, sintiéndome un poco sorprendido. cada vez con mis propias palabras. Cuando hice el anuncio a todos los que vinieron a nuestro baby shower, hubo un silencio incómodo. En lugar de dejar caer un alfiler, creo que en realidad escuchó caer un palillo.

Dos semanas después de dejar de fumar, salí de ese gigantesco edificio de oficinas por última vez. tiempo, diciendo adiós a mi salario, beneficios de salud, 401 (k) y mi aire acondicionado oficina. Todas mis comodidades, y todas mis excusas para no vivir mi sueño, se hicieron más pequeñas y más pequeñas más pequeño en el espejo retrovisor. Me sentí emocionado y libre, pero también asustado. tracy era programado para dar a luz a mi hijo, Brian, en cuatro días.

Mierda, me dije a mí mismo. Esto es real. Será mejor que no lo arruine.

—

No existe un manual para construir la Próxima Gran Cosa, pero cada puesta en marcha comienza con una ocurrencia. Había estado dándole vueltas a uno durante un tiempo, algo en lo que creía y que era mejor —y más sofisticado— que las ruedas en los zapatos. Durante un tiempo, había estado pensando en cómo y por qué la gente cumple sus promesas. La gente hace promesas casuales a amigos, familiares miembros y compañeros de trabajo todos los días. ¿Qué pasaría si pudiera desarrollar una aplicación que emitiera algún tipo de puntos o crédito por cumplir una promesa? Las promesas de "gamificación" podrían potencialmente motivar a las personas a cumplir su palabra, mejorar sus relaciones y generar diversión en el proceso. Hablé con muchos amigos sobre la idea, así como con varios emprendedores. a quienes admiro, ya la mayoría les gustó la idea. Algunos me hablaron de eso por horas. Sus comentarios me dijeron que estaba en algo y me dieron la confianza para finalmente— ¡finalmente! —Intenta convertir una de mis ideas empresariales en una realidad.

El mismo día que renuncié a mi trabajo, comencé a buscar personas que me ayudaran a crear el aplicación Específicamente, necesitaba ingenieros de software de primer nivel con habilidades de programación para escribir el código. (En el mundo de las empresas emergentes de software, se me consideraba un fundador "no tecnológ lo que significa que tenía la idea y la experiencia comercial, pero no tenía la programación excelente habilidades necesarias para escribir la aplicación yo mismo). Así que comencé a reclutar. Le pregunté a todos los que c pistas potenciales. Cuando me quedé sin conocidos, me acerqué a extraños en reuniones y

incluso en las canchas de baloncesto locales. Cuando me quedé sin opciones en persona, salté a Craiglist y LinkedIn.

Mis esfuerzos frenéticos dieron sus frutos. En cuestión de semanas, había reunido un equipo internacional de ingenieros inteligentes. El primero fue Vic, que estaba terminando el máster en informática ciencia y ya tenía una oferta de trabajo de IBM. Si yo pudiera soñarlo, Vic podría codificarlo. los La segunda persona fue Chen, un candidato a doctorado en informática que se especializó en algoritmos de programación y lea la teoría de la arquitectura de software avanzada por diversión. Después estaba Brandon, que vivía en Utah y era literalmente un hacker. En la escuela secundaria vendió su propio software de piratería con fines de lucro. Más tarde, abandonó la universidad después de su propio pequeño La compañía de aplicaciones móviles se volvió lo suficientemente exitosa como para apoyarlo. La última persona, Vijay era ingeniero en la India y antiguo colega mío. Nunca nos habíamos conocido en persona, pero yo Sabía que era un gran trabajador y un maestro en la codificación.

Estaba muy orgulloso de mi equipo y honrado de que creyeran en mi visión y estuvieran dispuesto a subir a bordo. Poco después de contratarlos, alquilé un espacio en una instalación de coworking— diseñado específicamente para empresarios, en el centro de Austin, y nos pusimos manos a la obra. Desarrollar la aplicación y el negocio fue difícil, complicado y requirió muchas horas, semana después de la semana. Pero estaba teniendo el mejor momento de mi vida.

Me sorprendió lo rápido que un equipo de ingenieros capacitados podía crear software. Ardimos nuestro camino a través de cinco iteraciones de desarrollo de productos. En tres meses construimos una web aplicación y una aplicación para iPhone que se sintió intuitiva y divertida. Empezamos a usar la aplicación entre nosotros mismos y nos sorprendió cuánto nuestro deseo de llevar la cuenta de nuestras promesas de unos a otros impulsaron nuestra productividad. Por supuesto, una cosa es que los inventores de una aplicación me encanta. Lograr que los clientes externos interactúen con una nueva aplicación, en un panorama lleno de aplicaciones móviles—fue una venta mucho más difícil. Cada día se lanzan miles de aplicaciones y nosotros estaban compitiendo con todos ellos por la atención. Aún así, era evidente que teníamos un buen concepto en nuestras manos. Puede que no se convierta en un éxito instantáneo, pero sabía que podíamos hacerlo funcionar dar un poco más de tiempo.

Pero necesitábamos dinero. Tracy y yo habíamos estado casados durante dos años en ese momento, y eran grandes ahorradores. Había invertido la mayor parte de nuestros ahorros en poner en marcha mi nueva empresa. (los costos de personal y operación se acumularon, esos fondos comenzaron a disminuir. no pude invertir más sin ejercer una gran presión sobre nuestras finanzas, especialmente con un niño recién nacido.

Tracy me había dado seis meses, y necesitaba comenzar a mostrar tracción para justificar nuestra inversión.

Después de cuatro meses de viaje, parecía que mi oración estaba a punto de ser respondida. Nuestro La aplicación Promises había atraído el interés de un inversor externo. Pasé horas preparándome y escribir nuestro discurso. El equipo lo practicó juntos una y otra vez, como si fuéramos ensayando para el programa de telerrealidad Shark Tank. El terreno de juego no podría haber ido mejor, en menos en nuestra mente. Después, nos chocamos los cinco para celebrar. y luego el comenzó la espera, la espera más agonizante que jamás había experimentado.

No era la primera vez que tenía la tensa experiencia de esperar a que otros decidieran mi destino. Cuando tenía quince años, esperé durante semanas a que la Embajada de los Estados Unidos en Beijing de sí me otorgan una visa para que pueda venir a los Estados Unidos (la conseguí). cuando yo estaba

diecisiete, esperé a que BYU decidiera si me ofrecía la beca que me permitiría significa que podría pagar la escuela por mi cuenta (lo tengo). Cuando tenía veinticinco años, esperé un carta de admisión de Duke Business School (la tengo). Cuando tenía veintiocho años, esperé por el sí de Tracy después de proponerle matrimonio frente a cuatrocientos compañeros (los mejores sí de mi vida). Esos fueron momentos estresantes, con decisiones que cambiaron la vida pendientes en el balance. Pero no sé por qué, en términos de nivel de ansiedad, palidieron en comparación a la espera de esta decisión de inversión.

Todavía creía que estaba destinado a convertirme en un gran empresario. pero solo tenia dos Me quedaban meses para salvar mi sueño, y esta inversión me pareció un salvavidas. lo deseaba tanto que en realidad soñé con obtener un sí del inversionista cinco veces diferentes, cada una tiempo despertando pensando que la inversión había llegado. recuerdo vívidamente descolgar el teléfono y llamar a mi esposa y a mi familia para contarles las buenas noticias en esos Sueños.

Varios días después estaba en un restaurante, asistiendo a la fiesta de cumpleaños de un amigo, cuando mi teléfono vibró. Era un correo electrónico del inversor. Mi mano comenzó a temblar, y un un sentimiento ominoso me envolvió.

Sostuve el teléfono durante mucho tiempo sin abrir el correo electrónico, tratando de canalizar todo tipo de energía mental positiva en su contenido. Luego hice clic para abrirlo. Fue un e- muy corto correo. El inversor dijo que no.





CAPITULO 2

LUCHA CONTRA EL RECHAZO

Le entregué mi teléfono a Tracy para que pudiera leer el correo electrónico; entonces me excusé de la mesa y salió. A mi alrededor, los comensales salían del restaurante y nuevos entraban grupos. Podía escuchar a mis amigos cantando "Feliz cumpleaños" adentro. Al igual que el 4 de julio me sentí como una persona solitaria y triste a la deriva en un mar de felicidad ajena. Antes, No me había arriesgado. Ahora, me arriesgué y fracasé.

Me quedé allí en el estacionamiento durante unos buenos quince minutos, tratando de controlar mi emociones Eventualmente volví a la mesa, pero no creo que dije una palabra más en el fiesta. Más tarde, Tracy me dijo que me parecía al niño de El sexto sentido que estaba viendo Gente muerta.

Durante meses, había conducido al trabajo todos los días sintiéndome animado, como un hombre que finalmente vivió su destino Pero el día después de que el inversionista nos rechazó, todo se sintió diferente. Mi conducir se sentía deprimente y el tráfico insoportable. Nuestro espacio de oficina de coworking, que me gustaría convertido en amor, ya no se sentía tentador. Incluso el gerente de la oficina generalmente alegre de alguna manera ya no parecía amistoso. me habían rechazado. Mi sueño había sido rechazado. y eso herir.

El éxito ya no parecía el resultado seguro. De hecho, no parecía probable ni *incluso plausible más. Empecé a dudar de mi idea: El inversor es un emprendedor*

veterano. Si piensas que no vale la pena invertir en mi empresa, debe haber algo de verdad en ello. eso .

Empecé a dudar de mí también: ¿Quién te crees que eres? quien te dijo que eras ordenado para ser un empresario exitoso? Estás viviendo un sueño infantil. Bienvenido a realidad amigo! El éxito de la puesta en marcha es para genios especiales como Bill Gates y Steve Jobs. Eres como todos los demás: un aspirante.

Entonces comencé a enojarme conmigo mismo: ¿Qué diablos estabas haciendo? Que tonto ¿Estabas renunciando a un buen trabajo y zambulléndote de cabeza en una empresa desconocida?

También sentí lástima por Tracy, convencido de que la había defraudado y de que sería tan decepcionado de mí. ¿Ves lo doloroso que fue? vas a pasar por todo eso y ser rechazado de nuevo? ¡De ninguna manera!

Finalmente, comencé a asustarme: ¿y ahora qué? ¿Qué van a decir tus amigos? Su ¿en leyes? Probablemente piensen que eres irracional e irresponsable como esposo y padre.

—y tal vez lo seas.

El problema de la inseguridad es que empiezas a sentir que todo el mundo te puede rechazar, incluso sus seres queridos más cercanos. Mi primer día de vuelta en la puesta en marcha después de la del inversor el rechazo fue tremendo. Cuando llegué a casa esa noche, me sentí obligado a disculparme con Tracy. yo Le dije que lamentaba haber fallado y que estaba empezando a pensar que la vida de una empresa nueva no era para mí. Sugerí que podría reducir mis pérdidas y empezar a buscar un nuevo trabajo unos semanas antes de lo que había planeado, para que pudiéramos hacer que los ingresos fluyeran de nuevo.

Cuando terminé de hablar, miré a Tracy, esperando que se acercara y me abrazara. compasión. En cambio, recibí una llamada de atención. “Te di seis meses, no te di cuatro”, ella dijo. “Te quedan dos meses. ¡Sigue adelante y no te arrepientas!” estaba listo para dar pero Tracy tuvo otra idea. Estaba entusiasmada, como un mariscal de campo cabreado que agarra la máscara facial del liniero ofensivo y grita en ella después de que entrega una captura. Fue otro momento de “Me di cuenta de que me casé”.

Estuve de acuerdo en que lo aguantaría por dos meses más, y que durante ese tiempo haría todo lo que estuviera a mi alcance para levantar mi idea y mi empresa del suelo.

Pero la debacle de la financiación me había dejado aterrorizado por el próximo rechazo. quería seguir otros inversionistas, pero me sentí atrapado por el miedo de que todos dijeran que no y mi sueño moriría. Cuando me miré en el espejo, vi a un tipo ambicioso que no podía manejar rechazo. Pasé años trabajando en un entorno corporativo seguro y escondiéndome de los riesgos. dentro de un equipo. No estaba acostumbrado a exponerme. Si realmente quisiera ser un empresario, necesitaba mejorar en el trato con no. Thomas Edison, Konosuke ¿Matsushita o Bill Gates han querido renunciar después de solo cuatro meses? ¡De ninguna manera!

Tuve dos meses para mejorar la aplicación y encontrar inversiones adicionales. Pero me di cuenta de que También necesitaba encontrar una manera de volverme más fuerte cuando enfrentaba el rechazo. no solo necesitaba superar mi miedo al no, pero aprender a prosperar frente a él. Si yo fuera David, entonces el rechazo fue mi gran y peludo Goliath. Necesitaba encontrar las herramientas adecuadas, la armadura adecuada y la honda y la piedra adecuadas para derribarlo.

—

Empecé con el arma de mayor tecnología en mi arsenal: Google. Escribí “superando rechazo” en el cuadro de búsqueda y analizó rápidamente los resultados: un artículo de procedimientos, un grupo de artículos de psicología y algunas citas inspiradoras. Ninguno de ellos llamó a como solución a mi problema. No me interesaba el asesoramiento ni un poco de inspiración. yo acción deseada.

Después de deambular por una serie de enlaces, me topé con un sitio web dedicado a algo llamado Terapia de Rechazo—una especie de juego desarrollado por un canadiense empresario llamado Jason Comely, en el que deliberada y repetidamente buscas rechazo para insensibilizarse ante el dolor de la palabra no. Por alguna razón, me enamoré con la idea **Me recordó la antigua técnica del Puño de Hierro en kung fu, donde un la persona golpea repetidamente objetos duros con el puño para ganar resistencia al dolor.**

Tal vez he visto demasiadas películas de kung fu, pero la idea de superar el rechazo de

lanzarme a él una y otra y otra vez tenía un extraño tipo de atractivo. Esto era exactamente lo que necesitaba: un enfoque de Iron Fist para el rechazo. **En un movimiento exagerado recordando mi promesa adolescente de conquistar Microsoft,** hice un voto no solo para intentar terapia de rechazo sino hacerlo cien veces, grabar en video toda la experiencia, y iniciar un blog sobre el tema. Encontré un nombre de dominio llamado FearBuster.com. allí lo haría comenzar mi blog, al que llamé “100 días de rechazo”. Nunca antes había escrito en un blog. Pero yo

Me gustó la responsabilidad incorporada que los blogs parecían prometer. Si conseguía alguna seguidores, entonces sería difícil dejarlo a mitad de camino.

El juego de Comely vende una baraja de cartas precargadas con tareas que los jugadores pueden hacer cada día. Eso probablemente conducirá a un no, cosas como "Amigo de un completo extraño en Facebook" o "Preguntar para direcciones de alguien en la calle." Pero para mí, estos sonaban demasiado mansos. Si yo fuera iba a hacer esto, entonces quería que mis intentos de rechazo fueran creativos, tal vez incluso un poco loco. También quería que fueran exclusivamente míos. Pensé que esto podría inyectar un poco de diversión en una tarea que me aterrorizaba bastante.

Al día siguiente, comenzó mi viaje de rechazo.

100 DÍAS DE RECHAZO: DÍA 1

Pasó casi todo el día sin que hiciera un solo movimiento. Empezar no fue fácil, tanto porque el rechazo era algo que temía como porque no tenía una idea clara de lo que debería estar tratando de conseguir. Luego, mientras caminaba por el vestíbulo de mi oficina edificio esa noche, noté que el guardia de seguridad estaba sentado en su escritorio. Se le ocurrió una idea mi cabeza. ¿Qué pasaría si tratara de pedirle prestados \$100? Tan pronto como pregunté mismo la pregunta, pude sentir todo el pelo en la parte posterior de mi cuello de pie. Eso Parecía una certeza de que el guardia de seguridad diría que no, y, de hecho, eso era todo. punto. ¿Pero cómo diría que no? ¿Me maldeciría? ¿Reírse de mí? Saca su porra y empezar a pegarme? ¿Pensaría que soy un loco y llamaría al más cercano? hospital psiquiátrico preguntando si algún paciente masculino asiático de seis pies de altura había desaparecido, todo sosteniéndome en una llave de cabeza? Y espera un segundo, ¿este tipo tenía un arma o un Taser?

Todas estas preguntas asaltaron mi mente, volviéndose más locas y oscuras por segundos. Así que antes de que pudiera asustarme hasta la muerte, decidí simplemente hacer la maldita pregunta y ver qué sucedió. Saqué mi teléfono, presioné el botón de grabación de video y apunté la cámara a mí mismo. "Muy bien, este es mi primer intento. Voy a tratar de pedirle prestados \$100 a un extraño. Ah... esto es realmente difícil, pero intentémoslo".

Con mi teléfono levantado y grabando, comencé a caminar hacia el guardia de seguridad, quien estaba leyendo un periódico.

"Disculpe," dije, mi corazón latía como si acabara de beber cinco tazas de café.

Levantó la vista y, antes de que pudiera decir algo, me apresuré a formular mi pregunta.

"¿Crees que puedo pedirte prestados \$100?"

Él frunció el ceño. "No. ¿Por qué?"

"¿No? Está bien. ¿No? ¡Bueno, gracias!" Dije, buscando a tientas mis palabras. Sentí una ráfaga de ruido blanco en mis oídos. Luego me fui lo más rápido que pude, sintiéndome como una especie de pequeño animal corriendo

lejos de un depredador que aún estaba decidiendo si perseguirme o dejarme ir.

Fui a una esquina del edificio y me senté para calmarme. Algunas personas probablemente se pregunte cuál era el problema. Pero para mí, ser rechazado por dinero se sentía como un mezcla épica de fracaso y vergüenza. Vine a Estados Unidos como inmigrante, fui educado en buenas escuelas, y trabajado para buenas empresas. Estaba orgulloso del estatus social que tenía. ganado a lo largo de los años. Pedirle dinero a un extraño ya era bastante difícil; siendo rechazado fue casi demasiado para mí, incluso como un intento de rechazo inventado.

Hombre, esto apesta, me dije. Esperaba que mi padre no viera el video, o peor aún, mi tío. No me gustaría que me vieran ni siquiera fingiendo mendigar. pero esto fue la terapia de rechazo, después de todo, y se supone que la terapia es dolorosa. Salí del edificio y Esperaba poder afrontarlo mejor la próxima vez.

Esa noche, mientras editaba el video antes de subirlo a YouTube y a mi video blog, obtuve una perspectiva completamente nueva sobre la experiencia. pude ver en el video como aterrorizado estaba. Cuando estaba hablando a la cámara antes de mi pedido, me parecía al tipo en el cuadro El Grito de Edvard Munch, solo que con una sonrisa forzada y algo de pelo en mi cabeza. Si estaba tan asustado, me pregunto qué vio el guardia de seguridad y cómo se sintió.

Luego vi la siguiente parte, donde hice la pregunta y el guardia de seguridad contestada. Él dijo "No", pero luego preguntó "¿Por qué?", Dándome la oportunidad de explicar mí mismo. Estaba tan agotado al plantear la pregunta que en realidad no había escuchado su respuesta completa. respuesta. Tal vez estaba intrigado por mi extraña petición. Tal vez vio lo asustado que estaba Miré y pensé que estaba en algún tipo de problema. En cualquier caso, estaba ofreciendo extender la conversación. Podría haber dicho, con toda honestidad, "Estoy tratando de superar mi miedo a rechazo, por lo que me estoy obligando a hacer solicitudes absurdas". O "Estoy tratando de ver si puedo hacer que suceda algo imposible. Si pudieras confiar en mí y prestarme \$100, te los daría. de vuelta a usted de inmediato. Trabajo arriba. Aquí está mi licencia de conducir si eso ayuda". yo podría He dicho tantas cosas para al menos hacerme parecer razonable y tranquilizarlo.

Pero que dije? "¿No? Está bien. ¿No? ¡Bueno, gracias!" Todo lo que quería era salir de allí. tan pronto como pude. Al ver la conversación reproducida en video frente a mí, todo lo que pude pensar fue: Qué oportunidad desperdiciada. El miedo me había convertido en un idiota balbuceante.

Mientras pensaba en lo que iba a publicar, también tuve que preguntarme: ¿Por qué había sido tan ¿asustado? El guardia de seguridad no parecía amenazante o intimidante en absoluto, y definitivamente no como alguien que me golpearía con una porra por hacer una pregunta. pero yo se acercó a él como si fuera un tigre hambriento. Mi objetivo había sido conseguir un rechazo, y yo obtuve lo que quería Entonces, ¿por qué seguía siendo un momento tan aterrador?

No tenía las respuestas. Pero sí sabía que mi miedo tenía un impacto negativo en el resultado. Decidí abordar el intento de rechazo del día siguiente con un enfoque diferente. Este tiempo, quería mostrar un poco de confianza y compostura durante mi encuentro y ver si Obtuve el mismo resultado. Quería poder mantener una conversación y explicarme. Incluso quería inyectar un poco de humor en mi solicitud, si eso fuera posible.

100 DÍAS DE RECHAZO: DÍA 2

Era la hora del almuerzo del día siguiente. Me moría de hambre, así que fui a Five Guys Burgers and Fries y pedí una hamburguesa grande y jugosa con tocino y queso. Después de engullir la hamburguesa en unos pocos boca

mis papilas gustativas me rogaban que ordenara otra. Compré un refresco con mi hamburguesa, y cuando estaba llenando mi vaso, noté un letrero en la máquina de refrescos que decía RECARGA GRATIS. De repente, tuve una idea para otro intento de rechazo. Esta vez, no di la oportunidad de pensar demasiado en la solicitud y mentalizarme. Saqué mi iPhone, pulsó grabar y se acercó al cajero.

"¿Qué puedo hacer por ti?" preguntó el cajero.

Enderocé mi postura, saqué un poco el pecho e hice contacto visual directo.

"Tu hamburguesa es muy buena. ¿Puedo obtener un relleno de hamburguesa?"

"Ah, ah, ah... ¿qué?" El cajero tartamudeó un poco, tratando de confirmar lo que pensaba. acababa de escuchar. Así que repetí mi pedido.

"¿Una recarga de hamburguesa? ¿Qué quieres decir?" dijo, luciendo completamente perplejo.

"Como, una recarga gratis. ¿Tiene recargas gratis para hamburguesas? Traté de sonar práctico y alegre, como si estuviera haciendo una pregunta totalmente razonable.

El cajero dijo que no. Pero en lugar de alejarme esta vez, hice una pregunta de seguimiento —mientras trataba de no reírme de lo absurdo de lo que estaba preguntando. "¿Cómo es que lo tienes para bebidas pero no para hamburguesas?"

"Así son las cosas, hombre", dijo el cajero, esta vez con una risita.

Le dije que me gustaría más el lugar si me ofrecieran una hamburguesa, luego sonreí y izquiérda.

Esa noche, mientras preparaba el video para subirlo, analicé la conversación. vi como mi comportamiento había cambiado esta vez. Todavía me veía un poco nervioso, pero esa vida o muerte el pánico no había hecho efecto. Tampoco la ola de vergüenza que había experimentado el día anterior en El lobby. Lo más importante, incluso me había divertido un poco. Y cuando recibí el rechazo, estaba capaz de mantener una conversación sin huir de la escena. Incluso saqué una sonrisa del cajero.

Dos días después de mi viaje de rechazo, ya había aprendido mi primera gran lección: la forma en que haces una pregunta, y cómo sigues la conversación, tiene un impacto en el resultado que obtienes. Es posible que no cambie el resultado, pero puede eliminar gran parte del aguijón. de la audiencia núm. Proyectar confianza y mantener la calma, en lugar de acobardarse, había creado una experiencia totalmente diferente. Si pudiera construir ese tipo de confianza en mi vida profesional, el rechazo podría no tener un impacto tan devastador en mi trayectoria. Eso también podría no doler tanto.

Habían pasado solo dos días y ya me sentía un poco más fuerte. y ahora eso mi pánico estaba remitiendo, mi creatividad había comenzado a fluir de nuevo. Me sentí más como yo y un poco menos de miedo de escuchar la palabra no.

100 DÍAS DE RECHAZO: DÍA 3

A la mañana siguiente, estaba atascado en el tráfico y pensando en cómo me rechazarían ese día. cuando vi una tienda de Krispy Kreme al costado de la carretera. Este fue el mismo año que los Juegos Olímpicos de Londres 2012 y los Juegos estaban en mi mente. Así que se me ocurrió una extravagante idea de rechazo para probar en la tienda de donas de camino a casa esa noche. yo Les pediría que me hicieran cinco donas, entrelazadas en forma de anillos olímpicos. Dirían que no, y compraría una caja de donas y me iría a casa, ganando un rechazo y una dulce regalo en el proceso.

Salí del trabajo un poco temprano y conduje hasta Krispy Kreme. Estaba extrañamente esperando a ser rechazado esta vez, tal vez porque había una promesa de donas en el otro final. Empecé a grabarme mientras conducía, para configurar el "episodio" de mi video. Blog. Cuando llegué a la tienda de donas, estaba llena de clientes. De pie en la fila, yo Practiqué algunos chistes planeados previamente en mi cabeza y me entrené para estar tranquilo, confiado, y respetuoso En el video, puedo escucharme a mí mismo susurrando: "Todo estará bien". yo traté de visualizarme como una versión china de Bill Clinton, el tipo más carismático que podía pensar, con la esperanza de que aumentara mi confianza.

Finalmente, fue mi turno. El cajero, que resultó ser el líder del turno, miró hacia estar en sus cuarenta. Tenía el cabello rubio recogido en una cola de caballo debajo de una pelota de béisbol Krispy Kreme gorra.

"¿Cómo puedo ayudarte?" ella preguntó.

Mostré lo que esperaba que fuera una sonrisa presidencial al estilo de Clinton. Entonces hice mi pregunta: "¿Puedes hacerme algunas donas especializadas?"

"¿De qué tipo de donas especializadas estás hablando?"

"Ah, me gustaría tener un..." Tropecé por un segundo, miré hacia abajo, luego miré hacia arriba. el menú en la pared, como si hubiera un elemento real llamado "Donas Olímpicas".

Respiré hondo, me obligué a restablecer el contacto visual y me sumergí. cinco donas juntas y hacer que se vean como el símbolo olímpico?

Ella ladeó la cabeza y puso su mano debajo de su barbilla y dejó escapar una sorpresa. "¡Vaya!"

Y fue entonces cuando las cosas se pusieron interesantes.

"¿Cuándo vas a buscar esto?" preguntó después de un par de segundos.

"¿Eh?" Murmuré, como si no entendiera su respuesta. Su pregunta me atrapó completamente desprevenido.

"¿Cuándo?" repitió ella.

Hice una pausa por un segundo. Había contado con que me dijera que no, para poder decirle entonces por qué estaba preguntando, entrega mis chistes y vete a casa. Pero ella me había preguntado "cuándo" como si fuera me va a tomar en serio.

"¿En los próximos... quince minutos?" Dije, esperando que el apretado marco de tiempo la empujara hacia un rápido no.

Apartó la mirada, todavía con la mano debajo de la barbilla, y empezó a pensar.

Luego sacó papel y un bolígrafo. En los minutos siguientes, íbamos y veníamos sobre cómo se verían las donas. Empezó a tomar notas y a dibujar los anillos. en un trozo de papel. Pensó en voz alta en cómo podría hacer estas donas con Fermentadora y freidora de donas de Krispy Kreme.

Luego, con la mirada de un atleta olímpico decidido a ganar el oro, me miró y dijo: "Déjame ver qué puedo hacer". Luego desapareció en la cocina.

Encontré un asiento y esperé mi orden. ¿Esto realmente está pasando? me seguí preguntando. yo había venido aquí para hacer una solicitud ridícula y obtener un no. Ahora aquí estaba yo, estupefacto por su igualmente ridículo sí.

Mi teléfono sonó. Era Tracy, preguntándome cuándo estaría en casa. La cena estaba lista. "Tendrás que esperar unos minutos más", le dije. "Recuerda mis 100 Días de ¿Rechazo?"

"Sí...", dijo lentamente, claramente preguntándose en qué tipo de problema me había metido.

"Algo increíble está sucediendo", dije. "Te lo explicaré cuando llegue a casa. Confía en mí, vale la pena la espera."

Unos minutos más tarde, la mujer salió de la cocina con una caja de donas en su manos. Dentro había cinco donas interconectadas, cada "anillo" de dona helado en su lugar apropiado. color. No había duda de cómo se veían: los anillos olímpicos.

"¡Guau!" Yo dije. "Eso es realmente bueno. ¡Realmente bueno!" Fue entonces cuando me di cuenta de su nombre. etiqueta, que decía "Jackie". Más tarde descubrí que su nombre completo es Jackie Braun, y ella es de Nueva York.

—Jackie —dije. "¡Soy un fan!"

Ella me dijo que era demasiado amable, luego mostró una gran sonrisa, el tipo que solo ves en alguien que ha hecho feliz a otra persona.

Estaba dispuesto a pagar lo que pidiera por las donas y comencé a sacar mi billetera. Pero entonces Jackie me sorprendió de nuevo. Ni siquiera te preocupes por eso. Este está en mí.

No podía creerlo. Le pregunté dos veces si hablaba en serio. Ella estaba.

No sabía cómo agradecerle. Fui a darle la mano, pero de alguna manera mi gesto se convirtió en un abrazo en toda regla.

En el camino a casa, seguí mirando la caja de donas que estaba en el asiento del pasajero. asiento. No todos los días experimenté, o incluso oí hablar de, el tipo de cliente increíble servicio y la bondad humana que Jackie había demostrado. había escuchado muchas noticias historias sobre peleas, robos, avaricia corporativa y comida de baja calidad en restaurantes de comida rápida restaurantes Pero los gerentes de comida rápida dispuestos a cumplir con un absurdo pedido de especialidad en meno ¿quince minutos? ¡Eso sí que fue extraordinario!

Aún más notable: mi intento de rechazo había sido rechazado. No había necesitado tirar mis bromas, explicarme o canalizar a Bill Clinton; no tenía que hacer nada más que reunir el coraje para hacer la pregunta para obtener un sí. Jackie y yo habíamos colaborado para convertir mi loca idea en realidad, y nos divertimos mucho saliendo de la caja de nuestro de lo contrario días promedio. Si no hubiera hecho la pregunta, nunca habría experimentado este momento. Las donas del anillo olímpico nunca se habrían hecho y Jackie

nunca he tenido la oportunidad de complacer a un cliente de una manera inesperada. Conduciendo a casa,

No pude evitar sentir que el mundo era en realidad mucho más amable, y su gente mucho más mejor de lo que me había dado cuenta.

Yo estaba lleno de emoción. No me había sentido así desde que era un niño. no fue el subidón rápido que sientes cuando haces una broma o la oleada de adrenalina que sigue a una sorpresa victoria. Eran... posibilidades. Una sensación de que el mundo estaba lleno de muchas más posibilidades. de lo que había imaginado. Si pudiera obtener donas olímpicas personalizadas de Krispy Kreme sin siquiera intentarlo, ¿qué más era posible si solo preguntaba? Una mejor pregunta: ¿Qué fue posible si realmente me esforzaba?

Cuando llegué a casa, le mostré a Tracy el video. Estaba tan atónita como yo y dejó que un gran "Wow". Después de cenar (que se había enfriado hacía mucho tiempo), nos sumergimos en nuestra postre inesperado: las donas olímpicas. La guinda era muy dulce, pero la sensación de que creado fue mucho más dulce.

Después de la cena, subí el video a YouTube y a mi videoblog, junto con algunos comentarios expresando mis pensamientos sobre el encuentro. Quería compartir la historia con el mundo; Quería que la gente supiera sobre un increíble fabricante de donas en Austin que tomó su trabajo en serio y me alegró el día, y también quería mostrarle a la gente lo que era posible con un poco de valentía y creatividad. Esperaba que algunos cientos de espectadores pudieran ver el video. Y que tal vez, después de ver el video, confiarían un poco más en los demás. y ábrete un poco más. Quizás.

—

En la Biblia, la historia cuenta que el Apóstol Pablo comenzó como un torturador de cristianos, persiguiendo y matando a muchos de los primeros seguidores de Jesús. En el camino a Damasco, tuvo un encuentro personal con Jesús y vivió uno de los momentos más dramáticos y llenos de acontecimientos conversiones en la historia de la religión. Paul se convirtió en un cristiano influyente. misionero. Su obra y escritos literalmente alteraron la historia humana, acelerando la propagación del cristianismo hasta el punto de que el Imperio Romano lo adoptó como su religión dominante.

No soy el apóstol Pablo, y Jackie de Krispy Kreme no es Jesús. Pero mi visita a Krispy Kreme se sintió como mi propia versión en el camino a Damasco. Toda mi visión del mundo era cambiado, y me sentí casi como una persona nueva. Mi primer y segundo intento de rechazo habían cambiado mi perspectiva, pero mi tercer intento había transformado mi forma de pensar. Antes Jackie, ni siquiera había considerado la posibilidad de que la gente dijera que sí a uno de mis peticiones. Pero como resultado de esa experiencia, mi enfoque ahora cambió de recibir un rechazo y simplemente sobrellevar el dolor resultante hasta tener el coraje de hacer grandes pedidos. yo dejó de importarme tanto si obtenía un sí o un no. Lo que significaba, supuse, que estaba Empezando a preocuparme un poco menos por lo que los demás pensaban de mí. Y se sintió liberador.

100 DÍAS DE RECHAZO: DÍAS 4–6

Al día siguiente, entré en una pizzería Domino's y pregunté si podía entregar una pizza para ellos como repartidor voluntario. Al día siguiente, le pregunté al empleado de una tienda de comestibles si podía dame un recorrido por su almacén. La respuesta a ambas solicitudes fue no, pero no tomé personalmente. Me sentía seguro y relajado, y me estaba divirtiendo.

También sentí que era hora de intensificar el desafío. Hasta ahora, las personas a las que me había acercado había estado en sus lugares de trabajo. Básicamente tenían que hablar conmigo, porque tratar con clientes era parte de sus trabajos. ¿Qué pasaría si, reflexioné en mi camino a casa desde el trabajo un día, yo comencé a buscar el rechazo de personas que no tenían ningún motivo para hablarme? sentí el El cabello en la parte posterior de mi cuello saltó de nuevo con solo pensarlo. Pero quería forzar yo mismo estar incómodo. Y así fue como se me ocurrió el intento de rechazo número seis: llamando a la puerta de un extraño y pidiendo jugar al fútbol en su patio trasero.

Cuando viví en otras partes del país y presencié (o hice) algo que podría ser percibido como anormal o peligroso, a menudo escuchaba la frase "En Texas, te Disparo por eso. Bueno, Austin era la capital del estado por el que te dispararían. Y, con la solicitud número seis, estaba pidiendo invadir el espacio personal de un tejano al azar, lo cual no sonaba como una buena idea incluso en las mejores circunstancias. Y por eso, cuando yo estaba parado en la puerta principal de los fanáticos de los Dallas Cowboys, sudando a través de mi equipo de fútbol y esperando su respuesta, no pude evitar preguntarme: ¿Saldré de este rechazo? intento en una sola pieza?

Scott, el aficionado de los Cowboys, se había tomado unos minutos para responder a mi extraña solicitud. Pero

luego esbozó una ligera sonrisa y dijo: "Supongo que sí".

Los cinco minutos que siguieron fueron un borrón total: caminando por la casa de este extraño a su patio trasero, haciendo rebotar la pelota en mi pie en el césped y posando para una foto. yo No estaba seguro de cuál de nosotros estaba más confundido por el momento, pero estaba agradecido a Scott por seguirme el juego. Al salir, no pude evitar preguntarle por qué había dicho que sí.

Scott se frotó la barbilla. "Bueno, estaba tan fuera de lugar, ¿cómo podría decir que no?"

¿Como podría decir que no?

Estas palabras se quedaron grabadas en mi mente como una pegadiza canción de las 10 mejores de una cartelera. E Sabía que obtendría más síes. Pero un sí de un aficionado al fútbol acérrimo que aceptaría extrañaba ver las horas extras para poder tomar una foto de un extraño jugando al fútbol en su ¿yarda? A pesar de no tener absolutamente ninguna razón o incentivo para decir que sí, se había visto obligado a complacer debido a, no a pesar de, el hecho de que mi solicitud fue tan escandalosa.

No hay duda de que no todos me dirían que sí como lo hizo Scott. Pero Scott enseñó me que a veces la curiosidad personal por parte de la persona en el extremo receptor de la pregunta podría dictar el resultado. Y que al despertar el interés de la otra persona con la forma en que hice la solicitud, podría tener una mayor probabilidad de obtener un sí.

El juego de rechazo original de Jason Comely trata sobre la desensibilización del dolor. Pero mis 100 días experimento de rechazo se estaba convirtiendo rápidamente en algo muy diferente: un choque Curso sobre la vida y los negocios. Estaba empezando a ver cuán importante era mi comunicación estilo era a los resultados que estaba obteniendo. Cuando tenía confianza, era amistoso y abierto, la gente

parecía más inclinado a aceptar mi pedido; incluso si dijeron que no, al menos se mantuvo ocupado más tiempo para hacer preguntas. Si pudiera encontrar la manera correcta de comunicarme en cada situación, podría aumentar mis posibilidades de ser aceptado, y también disminuir mis temores sobre un posible rechazo.

Tal vez el rechazo fue mucho menos blanco y negro de lo que parecía, no se trataba solo de estar en el lugar correcto en el momento correcto para obtener lo que quería o no. tal vez hubo cosas que podría hacer para influir o incluso cambiar el resultado. Para cualquier rechazo, muchos variables estaban en juego, incluyendo quién estaba preguntando, a quién se le preguntaba, qué se estaba preguntando preguntó, cómo se preguntó, cuántas veces se preguntó y dónde se preguntó. tal vez es como una ecuación: al cambiar cualquiera de estos factores, el resultado sería completamente diferente. Por las noches, me encontraba acostado en la cama pensando en mi pasado y preguntándome cómo podrían haber sido diferentes mis resultados si me hubiera dado cuenta de algunos de estos cosas antes.

Cuando tenía veinticinco años, solicité y entré en la escuela de negocios de mis sueños, con el objetivo de aprender todo lo que pudiera sobre negocios para que algún día pudiera convertirme en un líder y un emprendedor. Aproximadamente \$ 80,000 de deuda de préstamos estudiantiles más tarde, aprendí mucho de negocios teorías y convirtiéndose en un maestro de las hojas de cálculo y las presentaciones de PowerPoint. Ahora, menos de un semana en mi viaje de rechazo, sentí que ya había aprendido más sobre negocios y humanos psicología que nunca tuve en la escuela de negocios.

Y algo más estaba empezando a cambiar: mi confianza y comportamiento.

Menos de una semana después de que me acerqué al guardia de seguridad para pedirle \$100, comencé notando cambios en cómo me comportaba y cómo me movía por el mundo. todavía estaba trabajando con mi equipo de puesta en marcha, y todavía estábamos tratando de levantar nuestra aplicación del suelo. en lugar de abordar mi dirección de la empresa con una vaga sensación de temor, me sentí más comprometida que nunca. Estaba sonriendo un poco más y realizando reuniones con más equilibrio. Ofrecí mis opiniones más libremente, sin estudiar constantemente las caras de otras personas. para ver si les gustaba lo que estaba diciendo. Pedí retroalimentación sin buscar elogios y mejoró un poco en no tomar las críticas como algo personal. Sin la emoción negativa yo generalmente adjunto a él, al escuchar críticas en cualquier comentario, la retroalimentación se volvió mucho más más útil. Sentí que me estaba convirtiendo en un líder que preguntaba, escuchaba e inspiraba, en lugar de de sólo una persona que dio instrucciones. Mi confianza se disparó.

Los cambios no solo estaban ocurriendo en mi vida empresarial. A medida que me volví más consciente de cómo mi comportamiento impactaba el mundo que me rodeaba, también me estaba volviendo mucho más claro y deliberado en mis conversaciones con mi esposa y con amigos. Dentro de primeras semanas de mis 100 Días, varias personas me dijeron que de alguna manera me veía diferente, más seguro de mí mismo. Incluso mis suegros comenzaron a mirarme diferente, con algo eso se sintió como el comienzo del respeto.

Se sintió como el comienzo del tipo de transformación mágica de la que la gente habla en esos infomerciales nocturnos de productos de superación personal. siempre había creído en trabajando duro para perseguir mis sueños y nunca le había dado mucha importancia a la transformación de la vida cuentos. Pero ahora, al parecer, yo mismo estaba empezando a vivir uno. yo estaba descubriendo algo nuevo, emocionante y útil. Y no podía esperar a ver lo que iba a aprender a continuación.

Pero luego sucedió algo e interrumpió todo lo que estaba haciendo y aprendiendo.

—

Fama.



CAPÍTULO 3

CATA DE LA FAMA

Desde que comencé a registrar y publicar mis intentos de rechazo, el tráfico en mi sitio web había aumentado constantemente. Mi aventura Krispy Kreme fue especialmente popular; llegó cientos de visitas poco después de que lo publiqué.

Entonces alguien publicó el video de Krispy Kreme en Reddit.com, una red social de noticias y sitio web de entretenimiento donde los usuarios pueden enviar contenido web y otros pueden votar a favor y hacia abajo en función de si les gusta. El contenido que más gusta aparece en Reddit.com página de inicio, exponiéndola a miles de espectadores más. Mi video: enviado por alguien con el nombre de usuario "BHSPitMonkey" bajo el título "El hombre intentó hacer solicitudes extrañas en orden de ser rechazado; el increíble gerente de la tienda de donas acepta el desafío"—rápidamente se incendió. Generó más de 15,000 votos positivos y se mantuvo en el frente de Reddit. página durante dos días seguidos. También atrajo más de 1200 comentarios, la mayoría de ellos de gente entusiasmada con Jackie:

"Ella trascendió su posición en la vida. Muy inspirador."—userofthissite

"Ella es mi heroína. Soy gerente en una pizzería y estas cosas me afectan".—Ghostronic

"Lloré cuando ella no cargó. Debería ser una mejor persona."—HéctorCruzSuarez

También hubo muchos comentarios sobre Krispy Kreme como empresa:

"Esto definitivamente mejoró mi imagen de Krispy Kreme, aunque sé que no emplean un ejército de clones. de Jackies en todos los lugares hasta ahora". -anónimo

"Esta mujer hizo mucho más por Krispy Kreme que regalar esos donuts, estas relaciones públicas no tienen precio para una empresa." —ubrpwnzr

"Siempre me ha impresionado Krispy Kreme."—Wingineer

Hubo comentarios sinceros sobre la interacción con el cliente y el servicio al cliente:

"Cuando trabajé en el comercio minorista, siempre me gustaron las preguntas desafiantes como esta (si eres amable al respecto, eso es). En serio, cualquier oportunidad de pensar un poco más profundamente sobre algo me alegró el día."—mollaby38

"Este es el tipo de servicio al cliente que no solo mantiene al cliente leal, sino que lo hace regresar y

diciéndoles a otros que vayan allí.”—Peskie

“Parecía tan feliz, apuesto a que le alegró el día, tal vez incluso le alegró la semana. Una diferencia en su rutina puede marcar una gran diferencia.”—Benny0_o

Y no fueron solo Jackie y Krispy Kreme los que llamaron la atención. La gente tenía comentarios sobre mi también:

“El punto real es que si toma algunos riesgos y se expone, no será rechazado tan a menudo como él espera e incluso existe la posibilidad de que sucedan cosas asombrosas”.—demilitarized_zone

“Creo que el hecho de que esta mujer quisiera ayudarlo debería terminar con cualquier temor que tenga de ser rechazado.”—desconocido

“Definitivamente me haría amigo de un chico que esté dispuesto a superar sus miedos poniéndose en situaciones divertidas. donde tiene que enfrentarlo de frente.”—MrMiday

Reddit fue solo el comienzo. La semana siguiente, la historia fue recogida en todo el mundo. yahoo! News puso el video en su portada. Gawker, MSN.com, el Huffington Post, el El Daily Mail del Reino Unido y el Times of India rápidamente siguieron su ejemplo. De la noche a la mañana, el Krispy El video de Kreme se convirtió en una sensación internacional con millones de visitas.

Krispy Kreme de repente obtuvo el tipo de publicidad con la que los especialistas en marketing solo sueñan. Llamada inundaron su sede nacional y la tienda de Austin, elogiando a Jackie Braun. los la propia empresa honró públicamente a Jackie con un tuit: “¡Sí, bien hecho, Jackie! #heartjackie”. Claramente, la historia había tocado un nervio. Y parecía que este pequeño acto era no solo calentando corazones en todo el mundo. También podría haber venido con algo real Beneficios financieros. La semana después de que el video se volviera viral, el precio de las acciones de Krispy Kreme s de \$7.23 a \$9.32. Por supuesto, no tengo una forma científicamente probada de atribuir un 29 el precio de las acciones por ciento salta por valor de cientos de millones de dólares a un solo video. Pero yo soy seguro que no te dolió.

Estaba sentado en una cafetería trabajando el día que la historia se incendió. De repente mi teléfono comenzó a vibrar como un loco. Amigos y familiares estaban prácticamente gritando en *el teléfono e inundar mi bandeja de entrada con correos electrónicos. Medios de comunicación como MSNBC, Steve Harvey Show, Fox News y estaciones de radio de las que nunca había oído hablar me bombardearon con solicitudes de entrevistas. Atascaron mi buzón de voz con mensajes instándome a llamarlos de inmediato para que pudieran escribir sobre mi historia o reservarme en sus programas. Bloomberg Businessweek, que resultó ser una de mis revistas favoritas, incluso Volé a un reportero desde Nueva York para entrevistarme para una historia que titularon “The No Man”. Me hizo sentir como si fuera una especie de superhéroe.*

La historia también captó el interés de Hollywood. Casi de la noche a la mañana, los productores de reality shows comenzó a lanzarme ideas sobre cómo convertir mi historia en un programa de televisión, donde yo sería el experto en rechazo ayudando a otros a superar sus miedos y resolver sus problemas de vida. Uno de ellos me apodaron el *“Susurrador de rechazo”, después de la novela más vendida El caballo Whisperer*, y el popular reality show de adiestramiento canino The Dog Whisperer with Cesar Millán. E incluso se me acercó un ex ejecutivo de cine que de alguna manera ya escribí un guión basado libremente en mi historia, en el que yo era un soltero deprimido quien finalmente “se encuentra a sí mismo”—y su verdadero amor—después de 100 días de rechazo. No importa que era un hombre felizmente casado o que mis 100 días recién comenzaban.

La gente empezó a reconocermé en la calle. Yo estaba caminando por la acera un día cuando un conductor redujo la velocidad de su automóvil, me saludó y gritó: “¡Me encanta tu video!” los Al día siguiente, mi esposa y yo estábamos comprando boletos para el cine cuando el taquillero comenzó a estudiar mi cara. Me preguntó si yo era la persona con todos los “videos geniales”, y luego me preguntó si ella podría tomar una foto conmigo. Dije que sí, que podría ser el “Nadie”, pero es mejor que diga ¡sí a este tipo de solicitud de fans! Pero también me sentí estupefacto, no solo por su pedido, sino por todo lo que me estaba pasando. ¿Qué tenía este video que impactó tanto? nervios con la gente?

Este tipo de encuentros siguió y siguió. Es difícil, incluso ahora, para mí creer que un video que creé como una herramienta para ayudarme a superar mi miedo al rechazo: un video sobre donas personalizadas, de alguna manera lograron catapultarme al centro de atención de una manera que nunca pretendido y francamente nunca anhelado. Me había imaginado logrando algún tipo de fama como un subproducto de la construcción del próximo Microsoft o Google, no porque estaba tratando de luchar contra mi miedo al rechazo.

—

Y luego se volvió aún más extraño.

100 DÍAS DE RECHAZO: HAGA QUE UN PRESENTADOR DE TV LE CANTE A MI HIJO

He sido un espectador casual del programa Survivor durante años. Me gusta por su competencia, personajes, y buen viejo drama de telerrealidad. Pero más que nada, me gusta su Emmy-el presentador ganador, Jeff Probst, y la forma en que interactúa con los concursantes a nivel personal y *nivel compasivo*. Entonces, cuando el productor de Jeff Probst Show, sindicado a nivel nacional, me llamó y me invitó a ir al programa, sabía que tenía que decir que sí.

Dos semanas después, CBS me llevó a Hollywood. También volaron en Jackie Braun desde Krispy Kreme. He visto a Jackie unas cuantas veces más desde ese día, y cada vez que tengo impresionado por su humildad y gracia. En la sala verde antes del espectáculo, mientras el los maquilladores nos estaban preparando para la televisión, Jackie y yo hablamos sobre nuestro extraño viaje: de una tienda Krispy Kreme en Austin a la televisión nacional. Desde que el video se volvió viral, cientos de personas habían pasado por el Krispy Kreme donde trabajaba Jackie para conocerla. Ella me agradeció por darle la oportunidad de ser apreciada por el público. Pero ella también insistió en que lo que había hecho no era extraordinario y que muchos de sus compañeros de trabajo hubiera hecho lo mismo.

Los productores habían invitado a una persona más a unirse a nosotros en el escenario: Jason Comely, el inventor del juego Rejection Therapy que inspiró mi búsqueda de 100 Days of Rejection. Nunca lo había conocido antes, pero me gustó al instante, y desde entonces nos hemos convertido en buenos amigos. Me dijo que mi blog había traído mucho tráfico a su sitio y su negocio. Él también confesó que había estado pasando por un momento difícil y que estaba encontrando el videos y mi historia inspiradora.

Nuestro segmento vino después de Danica Patrick, la piloto de carreras. Me sorprendió, dada mi miedo desmesurado al rechazo, que estar en la televisión nacional no me asustaba a muerte. Tal vez sea porque la única persona en el mundo cuya aceptación y reconocimiento anhelo por encima de todos los demás estaba en el estudio la audiencia ese día. Mi tío, la persona que fue mi modelo a seguir mientras crecía y por quien nombré a mi hijo, pero cuyo rechazo a mi idea emprendedora catorce años antes me había dejado atónita e insegura de mí misma—había conducido todo el camino desde San Diego para verme en el programa. Al verlo en el audiencia, sonriendo su aliento y radiante de orgullo, me hizo sentir como el hombre más afortunado del mundo.

También me dio el coraje de lanzar otro intento de rechazo, justo ahí en la televisión. A Al final de nuestro segmento, le pedí a Jeff Probst que cantara "Twinkle, Twinkle, Little Star" a mi hijo. Era la canción favorita de Brian. Jeff no solo lo hizo, sino que consiguió a toda la audiencia del estudio para cantar con él. Después, Jeff me estrechó la mano. "Felicitaciones", dijo. "Lo que tu están haciendo es fabuloso. Estás en algo grande aquí. ¡Sigue inspirando!"

Toda la atención de los medios y del público fue bastante extraordinaria. Pero si yo Tuve que elegir un evento que fue el más inesperado, fue una respuesta por correo electrónico de mi héroe personal.

Solía dudar mucho acerca de contactar a las personas a través de "llamadas en frío" o "correos electrónicos en frío".

porque la posibilidad de ser ignorada o rechazada parecía abrumadora. Y el posibilidad de ser rechazado por personas famosas y ocupadas estaba cerca del 100 por ciento, al menos en mi mente. Pero el impulso de mis videos me dio el coraje de enviar algunos correos electrónicos a algunos de mis modelos a seguir. Quería desesperadamente obtener algún consejo sobre cómo manejar mi incipiente puesta en marcha.

Una de las personas a las que envié un correo electrónico fue Tony Hsieh, director ejecutivo de Zappos, el popular siti minorista de calzado. Había leído su libro Entregando felicidad una y otra vez en busca de inspiración. cuando yo estaba trabajando en mi antiguo trabajo. El libro comparte sus primeros sueños de convertirse en un emprendedor y cómo cumplió esos sueños construyendo LinkExchange y luego Zappos, superando todo tipo de obstáculos en el proceso. Como compañero empresario asiático, yo podía relacionarme con sus luchas y su ambición, y yo deseaba desesperadamente tener el mismo impacto que ha tenido.

Es una locura lo que puede pasar si solo preguntas. Para mi sorpresa, recibí una respuesta de uno de Los asistentes de Tony. Resultó que Tony había oído hablar de mi historia y le habían gustado mis videos. Quería invitarme a volar a Las Vegas, donde tiene su sede Zappos, para dar una charla. como parte de su proyecto del centro de Las Vegas.

En 2012, Tony estaba trabajando en la revitalización del centro de Las Vegas, sacándolo del sombras de la franja de Las Vegas y transformarlo en un lugar de moda cultural y tecnológico para rivalizar con Austin y San Francisco. El Proyecto Downtown tenía que ver con inspirar a los locales negocios a pensar en sí mismos como parte de una visión más amplia, y pensó escuchar mi historia podría ayudarlos a pensar en grande acerca de sus aspiraciones.

¿Tony Hsieh, una inspiración mía, quería invitarme a entregar inspiración?

Una semana después, estaba en Las Vegas dando mi discurso. El evento se llevó a cabo en un espacio temporal teatro hecho con remolques de construcción, diseñado para simbolizar la reconstrucción de la ciudad. Las Vegas se había visto profundamente afectada por la gran recesión. El valor de la vivienda se había desplomado por más de dos tercios. Mucha gente que había venido a la ciudad durante el boom estaba devastados por el busto, y algunos simplemente se habían mudado para comenzar de nuevo en otro lugar. Los que se quedaron sintieron que su ciudad había sido rechazada por el mundo y estaban luchando por mantener el ánimo en alto en medio de los esfuerzos de reconstrucción y revitalización.

En el escenario, compartí mis propios sueños y luchas y hablé sobre mi rechazo. viaje, desde mi decisión de dejar mi trabajo para perseguir mi sueño de la infancia, hasta conseguir rechazado por el inversionista y la experiencia mágica que había tenido hasta ahora durante mis 100 días. yo animó a la audiencia a no darse por vencida, sino a seguir adelante y seguir sus sueños para la ciudad y para ellos mismos, sin importar lo que nadie pensara de ellos.

Después de la charla, la audiencia me dio una ovación de pie, la primera que había experimentado en mi vida. Me sentí completamente abrumado. Aún más surrealista, la gente me rodeó después, estrechándome la mano y agradeciéndome por compartir mi historia, como si los estuviera haciendo un gran favor al tratar de abordar mi propio miedo.

Cuando la multitud empezó a disminuir, Tony Hsieh me tocó el hombro y me invitó a su Oficina para una reunión privada.

La historia y los logros de Tony lo han convertido en un superhéroe para los aspirantes a emprendedores. como yo, así que estar sentado en su oficina fue una experiencia bastante onírica. yo no hubiera sido

sorprendido si se hubiera puesto un traje de Iron Man y me hubiera llevado a dar un paseo. Pero después de algunos pequeña charla, Tony se puso manos a la obra. Me miró a los ojos y me preguntó: "¿Cómo ¿Te gustaría mudarte a Las Vegas y trabajar para mí?

—

En el vuelo de regreso de Las Vegas a Austin, vi por la ventana cómo las luces del Las Vegas Strip se encogió en la distancia y luego desapareció. Las luces fueron reemplazadas por la oscuridad total; el único sonido era el zumbido constante del motor del avión.

Unas horas antes, Tony Hsieh me había ofrecido un trabajo, o más bien una propuesta comercial. Si me mudara a Las Vegas, formaría un nuevo negocio y me contrataría para trabajar en él como locutor profesional. Viajaría por el país dando charlas inspiradoras en conferencias. y corporaciones.

Así que Tony Hsieh quiere contratarme por un talento que nunca supe que tenía hasta hoy: en público discurso .

El impulso de decir que sí a lo que sea que este hombre me pidiera era tan fuerte que casi tenía acordado en el acto. Pero mudarme a Las Vegas y abandonar la empresa que acababa de formar fue una decisión que involucró a muchas más personas que a mí mismo. Así que pedí algo de tiempo para considere la oferta.

Ahora, sentado dentro del avión, tuve que preguntarme: ¿Qué acaba de pasar? Dentro de un mes, pasé de ser rechazado por un inversionista, a pedir extraño personalizado donas, a aparecer en periódicos, revistas y programas de entrevistas nacionales, a mirar fijamente a través de un escritorio a Tony Hsieh, que estaba tratando de convencerme de ir a trabajar para él en un plataforma nacional.

¿Era este otro sueño, como los que había tenido antes de que ese inversionista me rechazara? Si así que no sabía si quería que siguiera o despertara.

Pero no fue un sueño. Y tuve que tomar decisiones. ¿Debo convertirme en el "Rechazo Whisperer" en mi propio reality show? Juega al chico deprimido que encuentra el amor verdadero a través de terapia de rechazo en una película de Hollywood? ¿Trabajar para mi ídolo Tony Hsieh? o volver a haciendo lo que estaba haciendo: dirigir una nueva empresa tecnológica en apuros mientras blogueaba en video sobre ¿rechazo?

Por mucho que amaba a mi equipo de puesta en marcha y la aplicación que estábamos construyendo, ignorando por lo que acababa de abrir y volver a mi rutina parecía un poco imprudente, si no una locura. No todo el mundo tiene sus quince minutos de fama, y el mío había sido bastante espectacular. Si Quería capitalizar las nuevas oportunidades que me había abierto mi "fama relámpago", entonces necesitaba averiguar cuál de estas nuevas trayectorias profesionales sería la más significativa a largo plazo. Tal vez fue una combinación de todos ellos.

En cuanto a la invitación de Hsieh, algo sobre volver a trabajar para otra persona en su su compañía no se sentía bien. Mi objetivo en la vida siempre ha sido tener un impacto positivo en el mundo. La fama y la celebridad nunca habían sido mi motivo principal. Así que la idea de perseguir después de que estas rutas llamativas me inquietaran.

Además, no me sentía preparada para ello. Básicamente, yo era un tipo con una historia genial, y acababa de

aprendí que podía decirlo bastante bien. Mi viaje de rechazo acababa de comenzar, pero yo estaba siendo visto como una especie de experto. Era como si me hubiera propuesto escalar el Monte Everest y acababa de establecer mi campamento base, pero el mundo ya estaba tratando de llevarme en helicóptero sal y coróname un gran aventurero. Todavía anhelaba descubrir el resto de la montaña.

Por otro lado, si no aprovechara estas oportunidades ahora, ¿seguirían siendo allí cuando estaba listo para ellos?

Me estaba dando dolor de cabeza pensar en todo esto. Para distraerme, encendí mi portátil y abrí mi buzón de correo electrónico. Había más de mil mensajes sin leer esperandome. Desde que el video de la dona se volvió viral, mi bandeja de entrada estaba llena con "correos electrónicos de admiradores" de personas de todo el mundo. Algunos de ellos eran ligeros y divertidos, escrito por personas que encontraron mis videos bastante divertidos. Muchos de ellos, la mayoría, en realidad, eran de personas que habían estado tomando los videos muy en serio, usándolos como una forma de ganar coraje para enfrentar sus propios miedos al rechazo.

Como este correo electrónico de Mike:

He estado siguiendo su Terapia de 100 Días de Rechazo casi desde el principio cuando mi hija me envió un enlace. Tu viaje me ha traído muchas sonrisas, risas y fuerza. Es la fuerza que yo han ganado en mis actividades diarias por las que quiero agradecerles. A lo largo de mi vida, siempre he Le resultaba difícil acercarse a la gente y hacer las preguntas más sencillas, incluso a personas cuyo trabajo es ayuda, como dependientes de tiendas, camareros, etc. A veces incluso he enviado a mis hijos a pedir ketchup en McDonald's porque la idea me hizo un nudo en el estómago...

Esta nueva fuerza ha llegado en un momento muy crucial de mi vida. En mayo del año pasado, mi esposa fue diagnosticado con cáncer y se necesitaron ocho meses de visitas al médico y al hospital para llegar a una conclusión diagnóstico de tipo de cáncer. Hemos aprendido mucho sobre el funcionamiento interno del sistema de salud, tanto lo bueno y lo malo, y todo requiere hablar con muchas personas y hacer muchas preguntas. cada vez que yo sentí el miedo de hacer preguntas sobre nuestro viaje con el cáncer, pensé en ti y encontré la fuerza para dar un paso al frente y hacer lo que había que hacer. Muchas gracias por emprender su viaje y permitirnos a todos compartir y ganar. fuerza de tus acciones.

Y este de Regina:

Soy una actriz que trabaja tanto en Nueva York como en Filadelfia y realmente encuentro este proyecto fascinante. porque como actor, vemos más rechazo en nuestro trabajo que la mayoría de la gente. Cada audición es como otra. entrevista de trabajo y el mayor temor es no reservar ese trabajo o ser rechazado porque alguien más está "mejor." Es muy fácil desanimarse y tomárselo a pecho. Y en escenarios simples del día a día, preguntar porque las cosas simples pueden hacerme sudar. encuentro mientras veo algunos de tus videos en YouTube que me estoy retorciendo contigo, teniendo que acercarme a las personas y hacer una solicitud simple.

En situaciones cotidianas para mí, las consecuencias evocadas por mi imaginación son mucho peores que lo que creo que la mayoría de los resultados serán de manera realista. ¿Alguien me gritará, o se burlará de mí, me llamará estúpido, o echarme de su establecimiento? En una audición, ¿el director de casting me detendrá a mitad de la función? y dime que no tengo talento y que la escuela que me dio mi MFA en Actuación no me la debió dar ¿un diploma? Mi mente tiene algunas de las ideas más locas de posibles resultados. Y es este miedo a ser rechazados que pueden paralizar a las personas e impedirles vivir realmente.... No puedo esperar a ver qué otros

aventuras que tienes. Creo que estás aprendiendo mucho sobre el rechazo, pero aún más importante, sobre cómo las personas generosas pueden ser y la belleza del espíritu humano. Sé que estoy aprendiendo mucho mirando su proyecto y sobre mantenerse positivo. ¡Buena suerte!

Una cosa es recibir algunas cartas como esta. Pero había estado recibiendo cientos de ellos— todo de personas que parecían tan involucradas en mi viaje de rechazo como yo. me sentí honrado por sus historias y honrado de ayudarlos de alguna manera a enfrentar sus

miedos Pero también me sorprendió: ¿Estaba realmente impactando la vida de personas que no conocía? haciendo lo que estaba haciendo?

Los medios me persiguieron por el valor de entretenimiento que podía proporcionarles. a ellos. "El tipo busca el rechazo pero recibe donas olímpicas en su lugar" fue una historia perfecta del material del día. Pero los correos electrónicos que recibía de personas comunes, personas como yo -Eran diferentes. No vieron mi viaje como un entretenimiento. Era casi como si ellos me vio como su representante en algún tipo de lucha y tenía un interés personal en ver yo lo logro

Siempre había visto mi miedo al rechazo como una especie de enfermedad rara, como el gusano de Guinea, que inflige un dolor terrible pero afecta solo a un pequeño segmento de la población en general. yo pensé que simplemente tenía mala suerte, o que mi timidez innata, mi educación en un familia superprotectora, o el hecho de que vine de un país extranjero con una reserva cultura fueron de alguna manera responsables de mi miedo. Antes de que comenzaran los correos electrónicos y los cc entrando a raudales, en realidad nunca había pensado en el miedo al rechazo de otras personas. Pero cuanto más la gente me dijo cuánto podían relacionarse con mi experiencia, más me di cuenta de que el miedo de rechazo no era una enfermedad rara en absoluto. Era una condición humana normal.

Sabía por experiencia que este miedo puede tener consecuencias enormes y debilitantes. Ahora escuchaba a personas que, como yo, veían el rechazo como algo tan doloroso, tan personales, y tan negativas que preferirían no pedir cosas, más bien amoldarse a las norma, y más bien no correr riesgos sólo para evitar la posibilidad de rechazo. Como yo, tenían pasaron gran parte de sus vidas rechazándose a sí mismos antes de que otros pudieran tener la oportunidad. Como un resultado, tenían historias desgarradoras de ambiciones que no se cumplieron, trabajo oportunidades que se perdieron, amor que nunca se realizó e inventos que fueron nunca hechos o fueron hechos por otra persona. La peor parte es que los "qué pasaría si" que permanecieron en sus mentes a menudo fueron causados por ellos mismos, porque ni siquiera preguntaron o ni siquiera lo intentó.

Una vez leí un libro de memorias conmovedor, Los cinco arrepentimientos principales de los moribundos, escrito por Enfermera australiana llamada Bronnie Ware. Había entrevistado a decenas de enfermos terminales. pacientes en cuidados paliativos y les preguntó acerca de sus más profundos arrepentimientos. El mas frecuente La respuesta que recibió fue: "Desearía haber tenido el coraje de vivir una vida fiel a mí misma, no a la vida que otros esperaban de mí".

¿Y si todos tuviéramos ese coraje? ¿Qué pasaría si la gente no se sintiera tan atrapada por su miedo a ¿rechazo? ¿Qué pasaría si el rechazo no se sintiera tan vergonzoso y personal, sino que se volviera más discutible? ¿Y si fuéramos capaces no solo de hablar de ello, sino de descubrir realmente una manera de conquistarlo?

Si una persona que teme el rechazo de repente dejara de tenerle miedo, ¿de qué sería capaz? ¿de? ¿No sería mejor en todo lo que hace? Si fuera artista o músico y no temía cómo la gente recibiera su trabajo, ¿no sería capaz de buscar en lo profundo de su alma y hacer piezas que realmente reflejen quién es ella? Si ella fuera vendedora, ¿no ella podrá llamar a más prospectos, hacer un seguimiento de más clientes y no desanimarse después de un par de nos? Si fuera madre, ¿no sería capaz de criar a sus hijos? basado en sus principios en lugar de darles lo que quisieran? ¿No sería un

empresa o una organización sin fines de lucro que no se sentía demasiado preocupada por los accionistas reacciones tienen el coraje de innovar nuevos productos y servicios que podrían hacer que el mundo un lugar mejor?

Toda mi vida había querido ser emprendedor. Quería inventar algo que millones de personas encontrarían útil. Sin embargo, al abordar una de mis propias necesidades de frente, tropezó accidentalmente con una necesidad tan grande que era compartida por la mayor parte del planeta.

Paul Graham, el empresario y fundador de la famosa aceleradora de empresas emergentes Y Combinator, escribió una vez: "La forma de obtener ideas de inicio no es tratar de pensar en el inicio ideas Es para buscar problemas, preferiblemente problemas que tengas tú mismo". Todo este tiempo, yo me he centrado en lanzar una aplicación basada en una idea genial en mi cabeza. Pero ahora, vi lejos más significado en ayudar a las personas a superar su miedo al rechazo. no sabia exactamente cómo se vería eso, o qué significaría para mi propio futuro, pero el resto de mi 100 Days of Rejection sería el laboratorio perfecto para experimentar con un nuevo tipo de

invención: una forma de superar el miedo al rechazo.

Leer los correos electrónicos de Mike, Regina y otros había puesto mi repentina explosión de fama en perspectiva. Cuando mi avión aterrizó en el Aeropuerto Internacional Austin-Bergstrom, me apresuré por el pasillo, ansiosa por volver con mi familia y contarles mi decisión. como yo Salí del avión y entré en el túnel, sintiendo el viento frío, me sentí como si tuviera mi primer día de universidad, cuando había caminado a través de ese vasto campo de nieve virgen. Las circunstancias me acababan de presentar una de las mayores oportunidades de mi vida. Todo se sentía nuevo. Todo parecía posible.



CAPÍTULO 4

EVOLUCIÓN DE LA LUCHA

No fue fácil tomar la decisión de dejar de crear mi aplicación y cambiar completamente de dirección, especialmente considerando lo que había sacrificado por ese proyecto y cuánto valoraba a mi equipo. Pero cuando les conté la noticia, me apoyaron increíblemente. Como yo, habían sido sorprendidos por la cantidad de publicidad y atracción que había recibido mi blog, y estuvieron de acuerdo que me había topado con un esfuerzo aún más significativo. Sintieron que habían contribuido de forma indirecta y estaban muy orgullosos de ello. Acordamos que si alguna vez quería construir tecnología relacionada con el "problema del rechazo", volveríamos a trabajar juntos otra vez.

Pero ahora tenía un nuevo trabajo diario: enfrentar el rechazo a tiempo completo.

Inmediatamente, me quedó claro que si realmente iba a aceptar el rechazo en nombre del mundo, entonces necesitaba complementar mis intentos de rechazo con buenas viejas investigación y aprender tanto como sea posible sobre el tema. Quería estudiar esto particular Goliat la forma en que un equipo deportivo analiza a su oponente, haciendo el equivalente de ver la cinta del juego, leer los informes de exploración y practicar tanto como pude antes el verdadero partido.

Mis primeras búsquedas en línea no arrojaron casi nada útil, principalmente un enjambre de citas inspiradoras y charlas rah-rah superficiales de entrenadores de ventas y gurús de autoayuda. En comparación con temas relacionados como el éxito, el carisma, el liderazgo, la negociación e incluso fracaso, no pude encontrar casi nada que ayudara a explicar el tema del rechazo y su relación con nuestra vida cotidiana. Lo que encontré en cambio fue un montón de consejos que básicamente reducido a esto:

1. Ocurre el rechazo.
2. No te lo tomes como algo personal.
3. Sea duro y siga adelante.

Bueno, claro, sería genial si todos pudieran operar de esa manera. Nuestra corriente principal Las opiniones sobre cómo manejar el rechazo son asombrosamente simplistas. A pesar de su prevalencia y consecuencia desgarradora, tratamos el rechazo como una ocurrencia única o temporal inconveniente, más como una picadura de insecto o un pinchazo que una experiencia que puede apagar un

la capacidad de la persona para tomar riesgos para siempre. Es como si el tema fuera tan simple que no hubiera necesidad de mayor comprensión. ¿No consiguió el trabajo o la promoción? ¿No pudiste cerrar la venta? ¿La gente pensó que tu idea era estúpida? ¿La mujer que amas rechaza tu propuesta? ¡No te lo tomes como algo personal! ¡Desempolvate y sigue adelante!

Pero si manejar el rechazo fuera realmente tan simple, ¿por qué una tabulación de Google Las palabras clave de búsqueda, generadas por miles de millones de usuarios, muestran que las personas clasifican el la parte superior de su lista de los mayores temores, incluso por encima del dolor, la soledad y la enfermedad? ¿Por qué Las personas se sienten obligadas a estar a la altura de las expectativas de los demás mientras ignoran las propias, ha fracaso de perseguir sus sueños uno de sus mayores arrepentimientos? ¿Por qué iba a enterrar el planos para mi invención de patines en el fondo de un cajón después de que mi tío se burlara a la idea, solo para luego presenciar el gran éxito de Heelys?

¿Solo era débil? No lo creo. Yo había viajado a un país extranjero solo como un adolescente, sin conocer absolutamente a nadie y sin hablar inglés. Tuve que superar todo tipos de obstáculos para aprender un nuevo idioma y familiarizarse con una nueva cultura. Yo Tuve Trabajé duro para llegar a donde estaba, contra todo pronóstico. Si fuera débil, probablemente habría Regresé a China hace años, después de haber puesto todo mi sueño de vivir y trabajar en América en un cajón.

Las miles de personas de todo el mundo que me escriben y expresan lo mucho que rechazo temido, tampoco podría ser descrito como débil. Experimentar un devastador rechazo, como perder un trabajo que ha tenido durante décadas, ser rechazado para un ascenso, o hacer que su cónyuge presione para que se divorcie cuando usted no quiere abandonar el matrimonio puede ser alterando la vida. Para las personas en estas situaciones, decir "no lo tomes como algo personal" puede parecer insultante y ridículo. Pero ¿por qué nos molesta tanto? Cuanto más lo pensaba, más me di cuenta de que realmente tenía tres preguntas candentes: ¿Por qué no hablamos de más rechazo? ¿Por qué es tan doloroso el rechazo? ¿Y por qué tememos tanto al rechazo?

Tenía que haber más de lo que me decían mis búsquedas. Suponiendo que hay Debe haber mejores consejos y sabiduría por ahí, seguí buscando respuestas. exploré el campos de los negocios, la psicología, la historia, la sociología, la autoayuda y la economía del comportamiento para cualquier idea que pudiera encontrar, hasta el punto de la obsesión. Después de algunas semanas de investigación, cor mi escritorio ahora está repleto de libros y artículos y mi bandeja de entrada está inundada con Google News Alertas sobre el tema del "rechazo", había tomado toneladas de notas y comenzaba a sentir que Era profesor en la escuela del rechazo.

RECHAZO VS. FALLA

Tal vez la principal razón por la que la gente no habla más sobre el rechazo es porque prefieren discuta su primo conceptual más fácil de manejar: el fracaso. Tantas veces, comenzaba a leer sobre el rechazo solo para ver cómo el texto se desliza hacia una discusión sobre el fracaso. Pero ellos no son lo mismo. Cuando fallamos en algo, como un negocio o una carrera, se siente desafortunado pero comprensible y, a menudo, tolerable, porque podría deberse a un multitud de factores. Es fácil encontrar razones por las que algo falló, ya sean razones lógicas o simplemente excusas. Si fracasa en una empresa comercial, podría razonar que la idea se adelantó a su tiempo, que el mercado o la economía no eran propicios para éxito, o que la idea no estuvo bien ejecutada.

Incluso si fue tu culpa, hay todo tipo de formas de convertir el fracaso en algo positivo. Tú podría decir "Simplemente no era bueno en eso", prometer mejorar o recordarse a sí mismo miles de otras cosas en las que eres increíble. Podrías decir "Cometí algunos errores"— porque, después de todo, ¿quién no? Podrías decir "Aprendí mucho de esto" y salir sintiéndote mejor, más experimentado y más sabio que antes de que fallaras. en silicio Valley, los empresarios a veces incluso usan sus fracasos como insignias de honor. La totalidad El movimiento lean start-up se basó en el concepto de desarrollar productos al fallar rápidamente. y aprender de esos fracasos.

De hecho, a los empresarios les encanta contar y escuchar historias sobre fracasos, porque esas las decepciones son a menudo peldaños hacia el éxito final. Celebrities de negocios como Donald Trump se jacta de haber fallado mucho antes de convertirse en los magnates que es Este Día. Vemos a atletas y equipos deportivos fallar una semana o una temporada solo para triunfar el siguiente. El fracaso se ha convertido casi en un requisito previo para el éxito. En algunos casos, podría sentirse tan genial como tener credibilidad en la calle.

El rechazo, por otro lado, no es genial en absoluto. Se trata de que otra persona diga no a nosotros, a menudo a favor de otra persona, y a menudo cara a cara. Rechazo significa que nosotros quería que alguien creyera en nosotros pero no lo hizo; que queríamos gustar a alguien pero no lo hicieron; queríamos que vieran lo que nosotros vemos y que pensarán como nosotros pensamos, y en cambio discreparon y juzgaron nuestra forma de ver el mundo como inferior. Eso se siente profundamente personal para muchos de nosotros. No solo se siente como un rechazo a nuestra solicitud, sino también a nuestra carácter, apariencia, habilidad, inteligencia, personalidad, cultura o creencias. Incluso si la persona

rechazar nuestra solicitud no significa que su no se sienta personal, lo va a sentir. El rechazo es un intercambio inherentemente desigual entre el que rechaza y el rechazado, y Afecta mucho más a los segundos que a los primeros.

Cuando experimentamos rechazo, no podemos culpar fácilmente a la economía, el mercado u otros gente. Si no podemos manejarlo de una manera saludable, nos quedamos con dos enfermizas opciones Si creemos que merecemos el rechazo, nos culpamos a nosotros mismos y nos inundamos de sentimientos de vergüenza e ineptitud. Si creemos que el rechazo es injusto o inmerecido, culpar a la otra persona y dejarse consumir por sentimientos de ira y venganza.

Kevin Carlsmith, PhD, psicólogo social de la Universidad de Colgate, instaló un laboratorio experimentos donde los participantes experimentaron una injusticia percibida. Algunos de los

a los individuos se les dio la opción de vengarse de sus malhechores, pero otros fueron no. Posteriormente, Carlsmith investigó los sentimientos de los participantes. Todo aquel a quien se le dio la la oportunidad de vengarse se la llevó. Pero todos en el grupo de venganza terminaron sintiéndose peor. que las personas a las que no se les dio la opción. Curiosamente, todos los miembros de la no- El grupo de elección de venganza creía que se habrían sentido mejor si se les hubiera dado la oportunidad. para vengarse de sus malhechores.

En otras palabras, la gente naturalmente quiere venganza después de haber sido rechazada, tal vez pensando que se sentirán mejor mostrando a los rechazadores lo equivocados que estaban. Pero todavía no funciona de esa manera, y aquellos que arremeten en realidad terminan sintiéndose peor cuando Vengarse. Esta es solo una pequeña ventana a la naturaleza humana en un entorno de laboratorio seguro. Aún en la vida real, estamos inundados con incidentes desafortunados e incluso trágicos de la escuela disparos y ataques con ácido, todo debido al deseo de venganza de las personas después del rechazo.

EL DOLOR DEL RECHAZO

Hace unos años, mi esposa, Tracy, y yo hicimos un viaje de otoño a Italia. habíamos estado planeando el viaje durante años, y se suponía que serían nuestras vacaciones soñadas. En cambio, dos días después, tuvimos uno de los peores días de vacaciones que podíamos imaginar.

Primero, nos dieron malas indicaciones para llegar al Coliseo y nos perdimos irremediabilmente. Por eso error, perdimos nuestro autobús al campo y tuvimos que desechar la idílica excursión que habíamos meticulosamente planeado. Poco después, un matón callejero robó nuestra cámara y, con ella, todos nuestros fotos de vacaciones Era como si el país de Italia hubiera celebrado una conferencia nacional antes

nuestra llegada, ante lo cual los asistentes idearon maneras de arruinar nuestras vacaciones.

Era después del anochecer y caminábamos de regreso a nuestro hotel, sintiéndonos exhaustos y en estados de ánimo terribles. De repente, Tracy se inclinó hacia adelante y comenzó a hacer una mueca. Durante años, el episodio de dolor de estómago crónico. El que estaba experimentando ahora, en medio de un Calle italiana, la dejó con la sensación de que la estaban apuñalando. no teníamos medicina con nosotros y necesitaba comprar algunos, lo antes posible. Pero no sabíamos dónde encontrarlo, o una sola palabra de italiano.

Eran las 8:50 p. m. y la mayoría de las tiendas en Roma cierran a las 9 p. m. Nos apresuramos a un cercano quiosco de revistas Por suerte, todavía estaba abierto. Esperamos que la persona que trabajaba en el stand podría darnos indicaciones para llegar a la tienda de conveniencia, supermercado o tienda más cercana que vendiera medicamento.

Tracy se acercó a la ventana del stand y dijo: "¡Hola! ¿Sabes dónde podemos encontrar..."

Las mujeres detrás de la ventana nos miraron y dijeron "No" antes de que Tracy pudiera siquiera terminar de hacerle la pregunta. Luego se puso de pie, bajó la ventana de vidrio, se volvió alrededor, y comenzó a recoger sus pertenencias. Cerró el puesto diez minutos antes justo para que no tuviera que molestarse en hablar con nosotros.

Estaba furioso. ¿Cómo podía esta mujer tratar a Tracy de esa manera? ¿No podía ella decir que mi esposa tenía dolor y necesitábamos ayuda? ¿Fue porque éramos turistas que no hablaban? ¿Italiano? ¿Rompimos de alguna manera una costumbre local al preguntar? ¿Teníamos que ser clientes para incluso hablar con ella?

Todo el día de frustración llegó a un punto de ebullición de rabia.

"¡Oye!" Grité a la ventana cerrada, con el puño en el aire, luchando por contener mi impulso de golpea el vaso. En ese momento, todo lo que quería era darle a esta mujer una lección de cortesía y respeto, olvidando que estaba a punto de tirarlos a ambos por la ventana mí mismo. De repente, sentí la mano de Tracy en mi brazo, alejándome. cuando me di la vuelta y la miré, vi lágrimas corriendo por sus mejillas.

Tracy rara vez llora, así que sabía que su estómago debía estar matándola. mi enfado era instantáneamente reemplazado con preocupación. Nos quedaban ocho minutos antes de que todo cerrara. No tuve tiempo de darle a la mujer del puesto de revistas un sermón cargado de blasfemias en humanidad. Así que seguimos adelante y nos fuimos. Afortunadamente, había una tienda de conveniencia no muy lejos de distancia, y rápidamente encontramos la medicina que necesitaba Tracy.

Más tarde esa noche, Tracy me dijo que no había llorado por el dolor de estómago, sino por

por la forma en que la mujer la había tratado. Se sintió indignada y herida después de haber sido groseramente cerrado y rechazado sin motivo aparente. Escuchar eso de alguna manera desencadenó una sensación de alivio dentro de mí. Era bueno que no hubiera sabido la verdadera causa de sus lágrimas en el tiempo, o podría haber dicho o hecho algo de lo que más tarde me arrepienta.

Nuestras vacaciones mejoraron en los días siguientes. Conocimos a mucha gente amable, tomamos paseos románticos en Florencia y Venecia, y disfruté de la increíble comida que Italia tenía para ofrecer. Pero nos encontramos hablando con menos personas de lo que normalmente lo haríamos, y nunca preguntó a alguien más por direcciones de nuevo.

¿Cómo podría un rechazo grosero por parte de una persona que mi esposa y yo nunca habíamos conocido, y que no volver a vernos, tener tal impacto en nuestras emociones? La mujer de la revista. Stand no había causado ningún daño físico a Tracy, sin embargo, el rechazo se había sentido peor que ella. dolor de estómago insoportable. Da la casualidad de que la razón de ello resulta ser biológica.

—

Cuando los humanos sienten dolor físico, nuestros cerebros liberan sustancias químicas analgésicas naturales llamadas opioides en nuestros sistemas para disminuir el dolor y ayudarnos a sobrellevarlo. Recientemente, investigadores de La Escuela de Medicina de la Universidad de Michigan se preguntó si nuestros cerebros liberarían opioides después rechazos sociales también, y lanzaron un estudio para averiguarlo.

En el estudio, mostraron fotos de los participantes de la investigación y perfiles ficticios de cientos de parejas potenciales y luego les pedí que enumeraran cuáles les interesarían. Luego usaron un escáner cerebral para monitorear la actividad cerebral de los participantes mientras se les dijo que las personas con las que dijeron que estaban interesadas en salir no estaban interesados en ellos. Los cerebros de los participantes, habiendo experimentado un rechazo social, inmediatamente comenzó a liberar opioides, tal como lo harían si hubiera sufrido un trauma físico. ocurrió. Aún más interesante: a los participantes se les había dicho antes del estudio que los perfiles—y los "rechazos"—eran falsos. Increíblemente, eso no les importaba a sus cerebros, que bombearon opioides independientemente.

Esta es aún más la razón por la que simplemente decir "no lo tomes como algo personal" es un consejo inútil.

para cualquiera que se sienta rechazado. La proverbial "hofetada" que sentimos después de ser rechazados, no es tan proverbial después de todo. No es de extrañar que Tracy y yo nos sintieramos tan heridos por el extraño en la noche. Si nos hubiera arrojado un ladrillo a través de la ventana del puesto de revistas, el efecto sería han sido más o menos iguales, al menos para nuestro cerebro.

EL MIEDO AL RECHAZO

Si el dolor del rechazo es en realidad una experiencia química en tu cerebro, no sorprende que desarrollamos un miedo visceral al rechazo. Es el pavor lo que te impide incluso pedir una pregunta en primer lugar, y a veces te cubre de sudor mientras te armas de valor para hacer una petición. El simple hecho de recordar una experiencia de este tipo de miedo puede hacer que la gente decididos a nunca volver a ser vulnerables a él.

Dado que el dolor del rechazo es igual al dolor físico, al menos para nuestro cerebro, hace aún más sensación de que la gente clasifica el rechazo tan alto en sus listas de miedo. Después de todo, ¿quién no está nervioso con la idea de ser abofeteado? Pero resulta que muchos de nuestros miedos, incluido el miedo al rechazo, en realidad también tienen raíces evolutivas.

De todos los estudios de investigación que leí sobre el miedo y el dolor asociados con el rechazo, algunos de los más interesantes fueron los diseñados para mostrar que las fobias a menudo tienen fundamentos pragmáticos, por no hablar de los que salvan vidas. Numerosos estudios han demostrado que cuando se trata de evitar objetos o experiencias que instintivamente juzgamos que son perjudiciales, nuestros tiempos de reacción son mucho más rápidos que cuando nos enfrentamos a objetos o experiencias inofensivas. En otras palabras, si te encuentras con un aspecto mortal araña, vas a cronometrar un tiempo de sprint mucho más rápido alejándote de ella que tú podrías lograr si estuvieras tratando de dejar atrás, digamos, una ardilla.

Los investigadores han concluido que los mamíferos desarrollaron un miedo y un estado de alerta innatos hacia estos daños para evitarlos y escapar de ellos más rápido. El miedo, entonces, es necesario para nuestra supervivencia, o al menos lo era cuando vivíamos en la sabana. Sin el miedo de serpientes, habría muchas más mordeduras fatales de serpientes; sin miedo a los espacios cerrados, más de nosotros seríamos encontrados, años más tarde, atrapados en tuberías de desagüe y sótanos.

El miedo al rechazo no es diferente. Cuando estábamos cazando mastodontes gigantes y viviendo en cuevas, nuestra supervivencia dependía de que nos mantuviéramos unidos y colaborando en grupos. Ser rechazado o condenado al ostracismo por nuestros compañeros por cualquier razón nos dejaría para enfrentar la lobos y leones por nosotros mismos. En esa situación, el rechazo social podría equivaler a la muerte. Tiene sentido, entonces, que parte de ese instinto aún esté en nuestro ADN, incluso hoy, y que ser rechazado a veces puede parecer un destino peor que la muerte.

Descubrir todo esto ciertamente me hizo sentir mejor acerca de mi propio miedo intenso al rechazo: mis instintos solo estaban tratando de mantenerme con vida! Pero la última vez que revisé, había no había mastodontes deambulando por el centro de Austin. Un rechazo social no literalmente déjame en la naturaleza o me obliga a enfrentarme a una bestia yo solo. el miedo al rechazo puede haber salvado a muchos de nuestros antepasados de ser expulsados de su entorno social. grupos, pero en general ya no tiene sentido en nuestra vida moderna. De hecho, es más equipaje que una medida de seguridad. Si el miedo al rechazo fuera un órgano, sería un apéndice en lugar de un corazón. Sin embargo, su efecto es mucho más dañino que la apendicitis ocasional, porque la consecuencia de no intentar cosas nuevas por miedo al rechazo no puede ser se soluciona con una simple visita a la sala de emergencias.

En mi caso, mi miedo al rechazo me había impedido en silencio, durante más de una década, de dando un paso hacia el emprendimiento. No puedo evitar preguntarme qué le ha hecho este miedo a

millones de otras vidas. La lista de arrepentimientos debe ser enorme y desgarradora. Qué ideas emocionantes, interesantes y potencialmente transformadoras que las personas no buscan por miedo de ser expulsado de la manada?

100 DÍAS DE RECHAZO: ENTREGAR EL ANUNCIO DE SEGURIDAD EN UNA PLANO

"Hay quienes miran las cosas como son y se preguntan por qué... sueño cosas que nunca lo fueron, y preguntar por qué no".

—ROBERTO K ENNEDY

A medida que avanzaban mis 100 días de rechazo, esta cita se había convertido en mi mantra. Lo usé para ayudar anular mi instinto de alejarme de los desafíos. Me preguntaba "¿Por qué no?" todos los días, y me di cuenta de que a menudo no había razones lógicas para no hacer, o al menos intentar, la mayoría de las ideas que tenía. Un día pedí a los empleados del restaurante que me cantaran el "Feliz cumpleaños", aunque en realidad no era mi cumpleaños. ¡Ellos lo hicieron! Otra vez pregunté a la Sociedad Protectora de Animales local si podía pedir prestado o alquilar un perro por un día, prometiendo que lo haría todo para proporcionar al perro un día divertido. Ellos dijeron no. Todavía en otra ocasión le pregunté a un Campanero del Ejército de Salvación si pudiera tocar el timbre en su nombre. No solo dijo que sí, nosotros pasamos un buen rato haciéndolo juntos.

Pero una de mis solicitudes de "por qué no" realmente se destacó. Estaba en el aeropuerto de Austin, corriendo del estacionamiento a la terminal para tomar mi vuelo, cuando se me ocurrió una idea en la cabeza. Por lo general, me desconecto cuando los asistentes de vuelo hacen sus preguntas de seguridad antes del vuelo, enviar mensajes de última hora en mi teléfono o acomodarme en mi asiento. ¿Qué pasa si tomo el asunto en mis propias manos y les pido a los asistentes en mi vuelo que me dejen leer el anuncio de seguridad en su nombre? Estaba volando al suroeste, mi favorito de aerolínea y una conocida por su cultura peculiar y centrada en el cliente. Si me dejan hacerlo, seguramente los pasajeros prestarían más atención. ¿Cuál era el daño en preguntar?

Aún así, estaba un poco nervioso. Mientras esperaba para abordar el vuelo, me reuní, hice algunas respiraciones profundas, luego se acercó a una azafata. Su nombre era Jeff.

"¿Crees que puedo hacer el anuncio de seguridad para ustedes?" Le pregunté, mencionando que yo era un viajero frecuente.

Por alguna razón, Jeff no pareció muy sorprendido por mi pedido. me explico que por ley, todos los pasajeros deben estar sentados con sus cinturones de seguridad puestos mientras la seguridad se hacen anuncios. Desafortunadamente, como era un pasajero, no pude hacer el anuncio.

Entonces Jeff me tomó por sorpresa.

"Pero puedes dar la bienvenida si puedes resolverlo", dijo.

Me quedé allí por un segundo, un poco sorprendido por la oferta. "Claro," dije. "Haré la bienvenida cosa. Impresionante."

La oferta de Jeff fue en realidad mejor de lo que yo había pedido, porque me dio la libertad decir lo que quisiera sin tener que leer o memorizar un mensaje escrito. Pero ahora tenía un problema diferente. Tendría que dar un discurso espontáneo al azar en frente a 130 pasajeros. Podía sentir el sudor formándose en mis palmas mientras pasaba de sentirse triunfante a aterrorizado.

Después de que Jeff dio el mensaje habitual sobre cinturones de seguridad, salidas de emergencia y baños, él me hizo señas para que pasara al frente. Fui al pasillo y caminé hacia él, fila por fila. El camino parecía interminable. Hice todo lo que pude para bloquear los pensamientos de ser abucheado o burlado por otros pasajeros, pero esos pensamientos me inundaron de todos modos. Por el vez que llegué al frente, era un desastre emocional con un corazón palpitante, agitado estómago y rodillas débiles.

Pero entonces Jeff me entregó el micrófono y me dijo que dijera lo que quisiera, como si él estaban 100 por ciento seguros de que nada podía salir mal. Estaba mucho menos confiado; en eso momento, mi miedo, de hecho, parecía profundamente biológico. Casi podía escuchar mi ADN *susurrándome, ¡Para! Estás fuera de lugar. Nadie quiere escucharte. estas haciendo un tonto de ti mismo. ¡La gente te rechazará! Alguien pensará que eres un terrorista y abordará ¡tú! ¡Estás en peligro!* Le quité el micrófono a Jeff de todos modos, presioné el botón de encendido, y empezó a hablar.

"¡Hola a todos, bienvenidos a bordo!" Dije, con mi mejor voz de asistente de vuelo. La mayoría las personas miraban sus teléfonos, leían revistas o conversaban entre sí. No uno estaba prestando atención.

"No soy un miembro de la tripulación", dije. Inmediatamente, todos levantaron la cabeza y miraron a mi. Sentí cientos de ojos sobre mí. Mi nerviosismo se acercó al pánico.

"Solo soy un fanático de la compañía", continué, acelerando mi discurso y tratando de no deja que mi voz tiemble. "Soy un cliente como tú. Solo quiero decir que siempre están a tiempo, ¡siempre son amables y siempre son geniales! Así que si eres como yo, dale una vuelta de aplausos a Southwest!"

Increíblemente, todos empezaron a aplaudir, tal como les había pedido. Mientras caminaba de regreso a mi asiento, otra azafata me señaló y dijo: "¡Tienes una bebida gratis, hombre!". Otro el pasajero soltó: "¡Guau... valiente!"

No tienes idea, pensé mientras me sentaba de nuevo en mi asiento, temblando y empapado en sudor. Estoy seguro de que luchar contra los leones con un palo hace diez mil años era más difícil, pero en el momento, esto se sintió igual de aterrador.

Hubo momentos en los que pensé en dejar mis 100 Días de Rechazo, y mi El momento suroeste fue uno de ellos. Me había estado preparando para un rechazo personal del azafata, pero en su lugar recibí una aceptación, que a su vez había abierto una posibilidad mucho más aterradora: un rechazo muy público de 130 personas al mismo tiempo. Incluso aunque me las arreglé para superar la terrible experiencia, me sentí empujado al límite.

Antes de conocer las raíces biológicas del rechazo, pensé que estaba luchando contra un monstruo a través de la guerra psicológica. Pero ahora sabía que estaba luchando contra la evolución, mi propia química cerebral y mi ADN. La guerra no era solo psicológica, era ¡biológico!

Y esa comprensión me hizo preguntarme: ¿Realmente quería enfrentar esta pelea? Era esto una batalla que estaba destinado a perder? Comencé a preguntarme si esto es lo que la gente quería decir cuando dijo que "la ignorancia es felicidad".

Pero incluso cuando me preocupaba no tener lo necesario para lidiar con más rechazo, estaba

capaz de ganar fuerza mirando hacia atrás en mis experimentos anteriores. Pude ver claramente que no todos los intentos de rechazo me habían bañado en sudor o desencadenado mi terror interno, especialmente cuando me permití apreciar el humor en ellos. Cuando pedí un recarga de hamburguesa, me había ido riendo. Cuando el empleado de la tienda se negó a darme un recorrido por el

almacén, en lugar de huir, comencé a bromear con el tipo. no lo había hecho
Salí de esas situaciones agarrándome el pecho de dolor, lo que me hizo pensar que
tal vez había aprendido algo más de mi trato con el rechazo sin
dándose cuenta ¿Podría el humor ser una forma efectiva de neutralizar el dolor del rechazo? A
experimento, realicé otro intento de rechazo con la risa en mente.

100 DÍAS DE RECHAZO: UN CORTE DE PELO EN PETSMART

Un día, al pasar por PetSmart, recordé que era hora de llevar a mi perro, Jumbo, a algo de aseo. (Siempre parece ser tiempo de acicalamiento para los golden retrievers; son lindos máquinas de desprendimiento.) Cuando me detuve en el estacionamiento, una idea apareció en mi cabeza. Qué si le pidiera a los peluqueros caninos que me cortaran el pelo? La idea me hizo reír—haciéndola exactamente el tipo de intento de rechazo que yo quería.

Cuando entré en el área de arreglo personal de la tienda, cuatro peluqueros estaban ocupados lavando y recortar perros. Uno de ellos dejó de trabajar y se acercó a saludarme en el mostrador. Después de algunas bromas casuales, pregunté cuánto costaría un recorte de cabello.

"¿Qué tipo de perro?" ella preguntó.

"¿Cuánto me costaría cortarme el pelo?" Respondí.

Después de una breve pausa, sacudió la cabeza y dijo: "Nosotros no hacemos eso". Entonces ella estalló reír.

"Entonces, ¿puedes tratarme como un pastor alemán?" Yo pregunté. Entonces recordé mi Raíces asiáticas y apariencia. "En realidad, no soy alemán. ¿Puedes tratarme como un tibetano? mastín, o un chow chow o algo así?

Los cuatro peluqueros empezaron a reírse.

"Me comportaré. Puedes decirme que me siente, y me sentaré y no ladraré —dije. Estaba en racha.

"Estoy seguro de que serás el mejor cliente que tenemos", bromeó el peluquero, riéndose incluso. más difícil.

Hice un último intento antes de que el rechazo fuera definitivo: "¿Qué tal una manicura?"
La risa de los peluqueros se volvió casi incontrolable.

Al dejar PetSmart, sentí una sensación de satisfacción. No me importó el no. De hecho, ya estaba sintiéndome bastante bien conmigo mismo porque pensé que acababa de alegrarme el día a estos peluqueros.

Pero, ¿por qué no sentí ningún dolor o miedo? ¿Cómo es que mi instinto de supervivencia no se había activado? y los opioides no habían comenzado a fluir? ¿Por qué estaban llamativamente silenciosos esta vez?

Sentí que estaba en algo, así que investigué un poco más. Resulta que la risa se ha relacionado con matar el dolor, literalmente.

Hay un montón de evidencia anecdótica de que el humor ayuda a reducir el dolor y el estrés, incluso entre los políticos, que rara vez son conocidos por su comedia. Cuando se le interrumpe durante un discurso al Parlamento británico, Ronald Reagan respondió en broma: "¿Hay un eco aquí?"

Antes de entrar al quirófano después de su intento de asesinato, le dijo en broma al cirujano: "Espero que todos sean republicanos". En el otro lado del espectro político, cuando un reportero le preguntó deliberadamente a John F. Kennedy cómo se sentía acerca de los republicanos la adopción por parte del Comité Nacional de una resolución que esencialmente lo calificó de fracaso, respondió: "Supongo que se aprobó por unanimidad". Mahatma Gandhi llegó a decir: "Si no tuviera sentido de humor, hace tiempo que me hubiera suicidado."

Los investigadores incluso han demostrado que el humor, y la risa específicamente, en realidad pueden mitigar el dolor. En 2011, Robin Dunbar, psicóloga evolutiva de la Universidad de Oxford, realizó un experimento en el que expuso a los participantes a varios grados de dolor al tener

ellos usan mangas heladas para enfriar vino en sus brazos o mantienen sus piernas dobladas noventa grados mientras se apoya contra una pared, como si estuvieran sentados en una silla imaginaria. A determinar su umbral de dolor normal, Dunbar midió cuánto tiempo los participantes podían resistir el dolor antes de admitir que no podían soportarlo más.

Luego volvió a someter a los participantes al mismo dolor, pero esta vez mientras mostraba una variedad de videos, desde comedias como Los Simpson y South Park, hasta videos neutrales videos que muestran entrenamiento de mascotas y golf, hasta documentales destinados a evocar buenos sentimientos como el Planeta Tierra. Encontró que los umbrales de dolor de los participantes aumentaron significativamente solo cuando veían las comedias, y específicamente cuando se reían. En el otro Las películas de mano, neutrales y para sentirse bien no hicieron ninguna diferencia. En otras palabras, la risa redujo su dolor y estrés.

Dunbar cree que el poder de la risa incluso tiene raíces evolutivas. "Dr. Dunbar piensa que la risa puede haber sido favorecida por la evolución porque ayudó a traer humanos grupos juntos, de la misma manera que lo hacen otras actividades como bailar y cantar", escribió el reportero. James Gorman en el New York Times. Reír, bailar y cantar, todo produce endorfinas: un tipo diferente de opioide que no solo combate el dolor sino que también nos hace sentir bien. Reír puede ser como recibir una inyección doble de analgésicos naturales de nuestro cerebro.

Entonces eso explicaba por qué no sentí mucho dolor durante los intentos de rechazo que me dejaron reír. El miedo y el dolor que pudo haber generado la experiencia fueron suprimido por las endorfinas porque me estaba divirtiendo a la vez. En el caso de mi aventura PetSmart, me fui sintiéndome mejor conmigo mismo después de ser rechazado.

En mi búsqueda de la piedra correcta para lanzarle a Goliath, sentí que había tropezado con una buena una. La risa no solo era buena para mí, sino que rápidamente se convirtió en una de mis formas más efectivas. armas—mi propia arma biológica basada en la evolución—para luchar contra el dolor del rechazo y por ayudarme a mantener la calma y pensar en mis pies.

Por supuesto, el humor tiene sus limitaciones. La tontería no es apropiada en todas las situaciones de la vida real. situación, y sabía que no sería capaz de confiar en el humor para ayudarme a través de cada intento de rechazo, especialmente cuando hay mucho en juego y los resultados tienen significado. Además, las endorfinas solo abordan los resultados del rechazo: el dolor. ellos no abordar el miedo y la anticipación del rechazo, que son las raíces del rechazo poder destructivo. Pero también provocó otra pregunta: si algo no me puede hacer daño, Entonces, ¿por qué debería asustarme? Resultó que esta pregunta resultó ser fundamental en mi lucha con el rechazo.

—

En la película El Mago de Oz, Dorothy, el Espantapájaros, el Hombre de Hojalata y el León fueron en un arduo viaje a la Ciudad Esmeralda. Querían conocer a los "grandes y poderosos" Mago de Oz, que esperan les conceda sus deseos de volver a casa, obtener un cerebro, recibir un corazón, y cobra ánimo. Cuando visitaron al Mago, caminaron a través de un largo y espeluznante pasillo, luchando contra el impulso de huir. Cuando finalmente llegaron a la habitación, vieron el Mago como un amenazante monstruo calvo de aspecto verde flotando sobre un trono rodeado por fuego, humo y vapor. Habló en un tono aterrador y amenazante. El demandó

que partieron en una misión y fue tan agresivo y malo que los asustó sin sentido —tan literalmente que el León en realidad perdió el conocimiento.

Después de terminar la misión dada por el Mago, regresaron a la Ciudad Esmeralda. Mientras el Mago continuaba con su exhibición aterradora, el perrito de Dorothy, Toto, se acercó trotando a una gran cortina en la esquina de la habitación. Lo tiró hacia abajo, revelando de repente el verdadero mago. Era un hombre canoso de aspecto normal que operaba un equipo de audio y video. máquina para crear la imagen aterradora con el fin de asustar a sus visitantes.

En realidad, no había nada aterrador en este hombre, lo que se volvió más grande que la vida. eran los rumores, los misterios y la fachada que el Mago había construido alrededor él mismo. Pero lo que lo hizo real fue la forma en que todos los demás reaccionaron ante él.

Mi viaje para conocer y estudiar el rechazo se sintió como el viaje de Dorothy a la Ciudad Esmeralda. En ese vuelo de Southwest, experimenté el miedo al rechazo público con toda su fuerza. me sentí como aunque yo estaba en esa habitación reuniéndome con el aterrador y peligroso Mago. Pero cada vez que yo inyectado humor en mis intentos de rechazo, me sentí como si estuviera mirando detrás de la cortina para ver al mago real, que era inofensivo e incluso divertido. Estaba viendo el rechazo a través de un lente completamente diferente.

La mayoría de las veces, cuando realmente lo miras, el rechazo es como el Mago de Oz. Nosotros Podríamos estar aterrorizados por el rechazo cuando estamos pidiendo un aumento de sueldo, una cita, una inversión o aprobación que anhelamos. Sentimos que la palabra no viene hacia nosotros con una gran voz, fuego y humo. Nosotros sentir que realmente nos haría daño. Pero en realidad, casi nunca es tan malo. Incluso si no conseguimos lo que pedimos, no hemos perdido nada. Rara vez se da el caso de que nuestras vidas estén en peligro.

En mi propia vida, nunca me había tomado el tiempo de ponerme detrás de la cortina y ver qué el rechazo, mi propio "Mago de Oz", realmente lo era, hasta entonces.

Ahora tenía que preguntarme: ¿Qué es esto contra lo que he estado luchando toda mi vida? Qué exactamente es el rechazo?



CAPÍTULO 5

REPENSAR EL RECHAZO

Cuando comencé mi viaje de rechazo, quería desesperadamente matar a mi Goliat. dentro de unos pocos semanas de buscar el rechazo, podía sentir que mejoraba en eso. me pego un rechazo ritmo, y cada rechazo parece ser más fácil. Un día traje mi propia chuleta de cerdo a un restaurante de parrilladas y pedí asar mi propia comida. Otro día reté a un extraño a un concurso de mantener la vista. Ninguna experiencia me dejó sudando.

Cuanto más avanzaba en mi viaje, más quería estudiar y comprender el rechazo. para poder aplicar lo que estaba aprendiendo al resto de mi vida. Así que empecé a aumentar la "factor de miedo" de mis intentos de rechazo, haciéndolos más como escenarios de la vida real para ver lo que pude aprender. Uno de esos intentos de rechazo en particular hizo el trabajo— literalmente.

100 DÍAS DE RECHAZO: ENCONTRAR TRABAJO EN UN DÍA

Mi blog facilitó que la gente se pusiera en contacto conmigo y recibí docenas de seguidores. correos electrónicos por día. Era el comienzo de 2013, la economía aún estaba lenta y había Había mucha competencia para aparentemente todos los trabajos disponibles. No es sorprendente que mucha gente me escribió para expresar tanto su frustración como su miedo al rechazo cuando se trata de buscando trabajo Así que decidí hacer un intento de rechazo relacionado con el trabajo para ver si podía aprender algo sobre cómo facilitar la búsqueda de empleo. Además, en ese momento ya había Han pasado años desde la última vez que busqué trabajo. Quería experimentar un rechazo de búsqueda de empleo. de primera mano para poder ayudar a otros con los suyos.

No seguí la ruta de la red-aplicación-entrevista. En cambio, decidí simplemente presentarme en edificios de oficinas al azar con mi currículum en la mano y pedir un trabajo de un día. La solicitud se sintió un poco incómoda: ¿quién pide un trabajo que dure solo un día? Pero mi la curiosidad por lo que sucedería superó con creces mi nerviosismo.

Cuando no tienes miedo al rechazo y sientes que no tienes nada que perder, increíble pueden pasar cosas

En mis dos primeras paradas, los gerentes de la oficina me rechazaron rápidamente. Uno de ellos incluso me dieron una conferencia sobre cómo no debería simplemente dejarme caer y necesitaba seguir el proceso formal de solicitud. Sin inmutarme, entré en un tercer edificio de oficinas para una última intente antes de llamarlo un día.

El gerente de la oficina que me recibió tenía una sonrisa que haría que cualquiera, incluso solicitantes de empleo potenciales, a gusto. Su nombre era Jennifer Carrier. Después de escuchar mi petición, ella no me echó. De hecho, ella quería saber más acerca de por qué estaba pidiendo trabajo. en primer lugar. Le expliqué que como emprendedor hacía tiempo que no buscaba trabajo, así que quería ver si podía hacerlo pasando por una oficina. Entonces hice mi mejor esfuerzo para convencer ella que sería un excelente empleado y daría mi mejor esfuerzo para cualquier trabajo ella me daría, ya sea marketing en línea, mi especialidad en Fortune 500 compañía que dejaría—o trabajo manual. Al final, le pedí que me contratara como su personal Asistente por un día. Después de pensarlo un poco, me dio un sí provisional y agregó que tendría que consultar con su jefe antes de que fuera oficial.

Unos días después, Jennifer llamó. Me presentó una “oferta” para trabajar en su empresa por un día como subgerente de oficina. La empresa era BigCommerce, una Empresa de tecnología con sede en Austin que crea sitios web para pequeñas empresas. Sería ayudar a Jennifer con sus deberes diarios, como saludar a los visitantes, resolver problemas logísticos para la oficina y sus empleados, y ordenar el almuerzo.

Acepté la oferta y, unos días después, me presenté al servicio. pasé la mañana trabajando con jennifer Durante una reunión vespertina de la compañía, hice otro intento de rechazo, pidiendo a los gerentes de la empresa que pusieran mi cara en su sitio web. Increíblemente, un día después, mi foto hizo su aparición.

EL RECHAZO ES HUMANO

Sin la ayuda de un reclutador o una agencia, sin completar formularios de solicitud en línea, sin hacer ninguna entrevista formal ni dar mis referencias, había encontrado un trabajo. Y me había tomado sólo tres intentos. Claro, no le estaba pidiendo a BigCommerce que hiciera un largo inversión a plazo en mí; conseguir un trabajo de tiempo completo con un buen salario y beneficios es más difícil que ser voluntario en algún lugar por un día. Pero sentí que había aprendido algo sobre cómo interactuar con posibles empleadores que no había conocido antes.

Sería ingenuo dar todo el crédito a mi estrategia, a mi persistencia o a cualquier habilidades persuasivas que pueda poseer; factores externos habían jugado un papel igual o más papel importante en el resultado. A saber, Jennifer, la gerente de la oficina de BigCommerce, me dijo que sí, mientras que la mayoría de los gerentes de oficina no lo harían. Después de conocer a Jennifer, me aprendió que era conocida por su espíritu acogedor, sentido del humor y amor por aventura. Cuando la entrevisté más tarde para averiguar por qué había dicho que sí, me dijo que tener un hombre bien hablado con un buen currículum que pase por la oficina en busca de un trabajo de un día había despertado su curiosidad. Pero a medida que hablábamos más, me di cuenta de que se trataba de mucho más que eso.

Jennifer creció en Massachusetts. Su padre era un vendedor que le enseñó a ser inquisitivo acerca de las intenciones de las personas y no desestimar sus solicitudes. Su mamá, que era del Sur, le enseñó el valor de la hospitalidad. Ser más bien tímido y callado en las alturas.

escuela, Jennifer fue enviada a la escuela de modelos por un año por su padre. Allí aprendió que una sonrisa y una actitud positiva pueden ser tan importantes para la apariencia de una persona como su aspecto natural. En la universidad, trabajó en restaurantes como camarera para ponerse a través de la escuela. Ser camarera le enseñó a nunca decir que no a la solicitud de un cliente. sin antes tratar de encontrar una solución.

Todas estas experiencias y perspectivas hicieron de Jennifer quien era. y todos ellos estaban en juego el día que llamé a la puerta de su oficina y le pedí trabajo.

Jennifer fue sin duda la excepción más que la norma, y el hecho de que me encontré con alguien como ella en mi tercer intento, en lugar del décimo o el decimoquinto, fue un golpe de suerte. Si no me hubiera encontrado con Jennifer, habría terminado mi intento de rechazo con un no. Ahí no habría sido un trabajo de un día y ninguna oportunidad de compartir mi aprendizaje con mi espectadores. Por otro lado, podría haber tenido aún más suerte y tener a Jennifer en mi primer intento. En ese caso, me habría detenido después de obtener el primer sí y posiblemente llegaría a la conclusión equivocada de que la mayoría de los gerentes de oficina daban la bienvenida a los extraños que buscaban. Estaba agradecido por la perspectiva que me había dado experimentar ambos resultados posibles.

A través de este experimento, observé un hecho muy importante: las personas podían reaccionar a la mismo pedido de manera muy diferente, y no decía nada acerca de mí. yo era la misma persona posando la misma pregunta: "¿Puedo trabajar aquí un día?", a tres personas diferentes a las tres diferentes oficinas. Sus respuestas reflejaron sus propias actitudes, sentido de curiosidad y riesgo. tolerancia—que variaba bastante entre ellos.

Mucha gente, incluida mi experiencia previa al rechazo, podría perder la confianza en después de recibir algunos rechazos. Cada vez que piden lo que quieren,

sienten que el "universo" está haciendo un juicio unánime sobre sus méritos. pero jennifer me ayudó a ver que esto no podía ser cierto. El "universo" está formado por personas con diversas y, a menudo, personalidades, incentivos y antecedentes opuestos. Sus reacciones a una cierta solicitud revela mucho más sobre ellos que sobre la solicitud misma.

Empecé a darme cuenta de que el rechazo es una interacción humana, con al menos dos partes involucrados en cada decisión. Cuando olvidamos esto y vemos a las personas que dicen sí o no a nosotros como máquinas sin rostro: cada rechazo puede sentirse como una acusación, y cada aceptación como una validación. Pero ese no es el caso.

EL RECHAZO ES UNA OPINIÓN

Esta experiencia de búsqueda de empleo también provocó otro cambio de paradigma. Desde ese punto en adelante, el rechazo parecía menos como "la verdad" y más como una opinión. Otras personas eran simplemente procesando mis solicitudes y luego dándome sus opiniones. Esa opinión podría basarse en su estado de ánimo, sus necesidades y circunstancias en ese momento, o su conocimiento, experiencia, educación, cultura y crianza a lo largo de la vida. Lo que sea que estaba guiando ellos en el momento en que entré en sus vidas, estas fuerzas eran por lo general mucho más fuertes que mi presentación, mi personalidad, o mi propia petición.

La gente a menudo usa la frase "todo el mundo tiene derecho a su propia opinión". En realidad, todos tienen opiniones, a veces muy fuertes, que no pueden esperar para compartir. Desde la política hasta la gente y desde las preferencias alimentarias hasta el gusto musical, nuestras opiniones no podría ser más diversa. Si aceptara todas las opiniones por igual y las usara para juzgar el mérito de algo, no sólo cambiaría de opinión constantemente, sino que probablemente eventualmente perderlo.

A lo largo de la historia, muchas grandes ideas que finalmente impulsaron a la humanidad hacia adelante fueron inicialmente se encontró con un rechazo vocal, violento e incluso espantoso por parte de la sociedad en general. Ellos incluyen los movimientos liderados por Sócrates, Galileo, Juana de Arco, Mahatma Gandhi, Nelson Mandela y Martin Luther King Jr. Incluso los cimientos del cristianismo se formaron por el rechazo de Jesús por parte de su propio pueblo.

Además, las opiniones de las personas cambian con el tiempo, entre regiones, y son fuertemente influenciado por factores sociales, políticos y ambientales que están fuera de cualquier control de la persona. Las personas son susceptibles a las presiones sociales que alientan (o demanda) que se comporten de cierta manera.

El psicólogo social de Yale, Stanley Milgram, diseñó uno de los más famosos, si no notorios, experimentos, llamados el Experimento de Choque de Milgram, para demostrar cómo las personas influenciadas pueden ser por la presencia de una figura de autoridad. En el experimento, un actor que vestía una bata de laboratorio de aspecto autoritario ordenó a los participantes de la investigación que dieran una descarga eléctrica falsa a otro actor en la habitación contigua, fingiendo ser un compañero participante de la investigación. Sin saber que el shock era falso y que el experimento fue un montaje, el participante seguiría la orden y daría descargas, a menudo al máximo y de por vida. El experimento fue tan profundo porque demostró que la gente dice que sí en nombre de seguir las órdenes de las autoridades.

Las influencias externas tienen un impacto enorme en la forma en que las personas ven una situación y esas influencias pueden cambiar con el tiempo. La forma en que alguien se siente acerca de mí, o acerca de un solicitud que estoy haciendo, puede verse afectada por factores que no tienen nada que ver conmigo. Si las opiniones y los comportamientos de las personas pueden cambiar tan drásticamente en función de tantas cosas y factores, ¿por qué debo tomarme todo lo relacionado con un rechazo de manera tan personal? Este simple pero la realización profunda me ayudó a comenzar a eliminar la emoción del rechazo y a mirar con nuevos ojos en las decisiones que toma la gente.

Decidí que quería usar 100 Días de Rechazo como un experimento para probar si era posible que una idea se considerara universalmente buena o mala. Quería

crear un intento de rechazo en el que le ofrecí a la gente algo que nunca aceptaría mismo, y que estaba seguro de que ninguna otra persona aceptaría jamás. ¿Sería posible que alguien más tendría una opinión tan diferente que la persona podría encontrarla aceptable?

Pensar en una idea de rechazo en este sentido fue más difícil de lo que parece. Así que llamé a alguien renombrado por su habilidad para diseñar extravagantes experimentos sociales—Dan Ariely, un profesor de economía del comportamiento en la Universidad de Duke. Sus libros más vendidos, *Previsiblemente Irrational* y *The Honest Truth About Dishonesty* están llenos de tales experimentos. Identificación. Tomé una de las clases de Dan cuando era estudiante de posgrado y descubrí que era uno de las personas más divertidas y reflexivas que he conocido. La economía del comportamiento se trata de el estudio de las influencias psicológicas, sociales y emocionales en la toma de decisiones de las personas. Si quería realizar un experimento social relacionado con el comportamiento humano, Dan fue el primero persona a la que llamaría para pedirle consejo.

Así que lo llamé. Le conté sobre el increíble y salvaje viaje de rechazo en el que había estado. Luego le pregunté si tenía alguna idea sobre cómo idear un intento de rechazo que nadie le diría que sí.

A Dan no solo le encantó mi historia, sino que rápidamente comenzó a generar ideas extravagantes para mí.

intentar. Una de sus ideas me pareció brillante de inmediato y decidí darle una oportunidad.

100 DÍAS DE RECHAZO: DANDO MANZANAS A EXTRAÑOS

Del libro de Génesis al cuento de hadas de Blancanieves, del truco o truco de Halloween engañar a la leyenda urbana sobre navajas en manzanas con el consejo de toda madre responsable, tomar una Apple de un extraño siempre ha sido una muy mala idea.

Así que compré algunas manzanas en una tienda y luego se las ofrecí a extraños en un estacionamiento. yo Nombré la entrada de mi blog "Evil Queen and the Six Snow Whites". yo sería la reina malvada regalando manzanas. Y de ninguna manera los "Blancanieves" morderían. ¿Derecha?

Para averiguarlo, me dirigí al estacionamiento de mi Target local, me ubiqué en el acera cerca de las puertas de salida y comenzó a ofrecer manzanas a los compradores. No es sorprendente, la mayoría de la gente me rechazó de inmediato. Una mujer incluso tuvo una conversación conmigo sobre por qué estaba tan asustada por una oferta como esta, citando la seguridad alimentaria y emocional preocupaciones. Parecía traumatizada cuando me recordó una experiencia en un restaurante donde alguien había manipulado su comida.

Sin embargo, una mujer bien vestida realmente me dejó alucinado. Cuando le ofrecí una manzana, ella dijo: "OK, gracias!" Ella tomó la manzana y se alejó como si nada extraño hubiera sucedido. sucedió. Un par de pasos después, lo mordió.

Casi me caigo al suelo como si yo mismo hubiera mordido una manzana envenenada. ¿Cómo podría alguien simplemente comer comida de un extraño sin pensarlo dos veces?

Lamento no haberla perseguido y haberle preguntado por qué tomó la manzana. Pero cualquiera que sea el razón, sabía que su decisión tenía que estar basada en un juicio que ella hizo de mí. Ella tenía evaluó al extraño con la bolsa de manzanas y la oferta loca, y formó la opinión que aceptar la manzana estaría bien. Tal vez había factores que no podía saber sobre eso hizo que mi ofrecimiento pareciera más atractivo: ella podría haberse perdido una comida, o estado tratando de comer más fruta, o tal vez pensó que me veía demasiado amigable para tener manipular la comida.

Si una mala idea como comer comida sin envolver de un extraño no es rechazada universalmente, no existen ideas universalmente rechazadas? Y si no, tal vez eso signifique que la única razón te rechazan de las cosas es porque aún no has conocido a la persona adecuada para decirlo.

EL RECHAZO TIENE UN NÚMERO

Uno de mis fragmentos favoritos de diálogos de películas es el de El dinero nunca duerme, la secuela de la clásico de la película Wall Street, cuando el joven héroe, Jacob Moore, se enfrenta a la empresa villano, Bretton James, sobre su turbia ética empresarial y su apetito voraz por el dinero.

JACOB: “¿Cuál es tu número?”

B RETTON: “¿Disculpe?”

JACOB: “La cantidad de dinero que necesitarías para poder alejarte de todo y simplemente vive feliz para siempre. Mira, me parece que todo el mundo tiene un número y por lo general es un número exacto, entonces, ¿cuál es el tuyo?”

B RETTON, CON UNA SONRISA DESPIADADA, RESPONDE: “Más”.

A través de mis experimentos de rechazo, comencé a darme cuenta de que a menudo podía obtener un sí simplemente hablando con suficientes personas. Obviamente, no todos los intentos de rechazo finalmente dar un sí, especialmente algunos de los más extravagantes. Pero me sorprendió la cantidad de veces mi persistencia valió la pena, como lo había hecho con el experimento de la manzana, y con mi intento de conseguir un trabajo de oficina de un solo día. Me hizo preguntarme: ¿Los rechazos también tienen un “número”? Si le pides algo a suficientes personas, eventualmente encontrarás a alguien que ¿decir que sí?

En lo que respecta a la persistencia, un grupo de personas que constantemente se acercan contra el rechazo son las personas que trabajan en campos creativos. EJ, un autor de ficción, me envió un correo electrónico con un desafío de rechazo:

“Soy un autor y me encantaría trabajar contigo en el próximo video de Rejection Therapy” ella escribió. “Veo que los escritores son rechazados todos los días; la mayoría de los escritores llevan toneladas de rechazos nunca seas aceptado por estas grandes editoriales intimidantes. Creo que enviaría todo un mensaje, y probablemente se vuelva viral en la comunidad literaria extremadamente grande, para caminar hasta los editores, en su edificio y en su piso ejecutivo, entregue a estos muchachos un manuscrito y pregúnteles: ‘¿Pueden publicar mi libro?’ ”

Si bien ese experimento nunca llegó a buen término, la carta de EJ me hizo pensar más sobre la vida de un escritor. Me preguntaba cuántas veces habían rechazado a autores famosos por los editores antes de que uno de ellos finalmente aceptara su primer libro.

Cuando realmente lo investigué, los números fueron asombrosos:

- El señor de las moscas de William Golding: 20
- Diario de una joven de Ana Frank: 15
- Carrie de Stephen King: 30
- Zen and the Art of Motorcycle Maintenance de Robert M. Pirsig: 121 (un récord en el Libro Guinness de los Récords Mundiales)
- Dublineses de James Joyce: 22
- La ayuda de Kathryn Stockett: 60
- Harry Potter y la piedra filosofal de JK Rowling: 12
- El canto del cuco (JK Rowling usando el seudónimo de Robert Galbraith): al menos uno confirmado, supuestamente muchos más

Tampoco fueron solo los números; algunos de los comentarios que estos autores recibieron de los editores que rechazaron fue extremadamente duro:

“La chica no tiene, me parece, una percepción o sentimiento especial que pueda levantar ese libro por encima del nivel de ‘curiosidad’.”—sobre Ana Frank: El diario de una niña

“Una fantasía absurda y sin interés que era basura y aburrida.”—sobre El señor de las moscas

“No nos interesa la ciencia ficción que trata de utopías negativas. No se venden.”— sobre Carrie

“Es demasiado largo para los niños” —sobre Harry Potter y la piedra filosofal

Los rechazos de JK Rowling son especialmente fascinantes. En 1995 presentó su primera

manuscrito de Harry Potter a doce editores británicos y fue rechazado por todos ellos.

Luego, el jefe de una editorial, Bloomsbury, le entregó el manuscrito.

nieta, que no pudo dejarlo hasta que terminó de leer todo.

Bloomsbury finalmente le dio luz verde a Harry Potter un año después. Si la niña no

Me encantó la historia, Harry Potter podría haber aterrizado en la trituradora, y su batalla épica con

Quien-usted-sabe nunca hubiera sucedido.

Más de una década después, Harry Potter vendió más de 100 millones de copias y se convirtió en uno de los los diez libros más vendidos de la historia. JK Rowling envió el manuscrito de su nueva libro, *The Cuckoo's Calling*, a los editores bajo un seudónimo porque quería que su obra para sostenerse por sus propios méritos y no por su fama. El editor que leyó y rechazó el libro, que también se convertiría en un éxito de ventas, había dicho que era "tranquilo" y "no soportó afuera."

Todos estos rechazos ahora se han convertido en bromas y cuentos inspiradores debido a cómo exitosos los libros y los autores llegaron a ser. Pero sospecho que cada uno de estos autores los recibió desalentados, tal vez incluso devastados. Es difícil no preguntarse cuántos las aspirantes a obras maestras nunca han visto la luz del día porque los creadores eran tan desanimado por los rechazos y las opiniones negativas y dejó de intentarlo.

Todos estos autores, muchos de los cuales ahora se consideran los mayores talentos de su días, tuvieron que empujar más allá de docenas de rechazos hasta que encontraron a la persona adecuada que accedió a publicar su trabajo. Es como si convertirse en un maestro de un oficio no solo requiriera grandes habilidades, pero también la capacidad de capear los rechazos para llegar a una aceptación, sin mencionar una creencia inquebrantable en sí mismos y en su propio trabajo.

No importa cuán bueno o malo sea el trabajo, no existe una manera matemática para que todos en el mundo para aceptarlo o rechazarlo. Pero si la aceptación es lo único por lo que una persona se esfuerza, todo ella o él necesita hacer es hablar con suficientes personas. Lo más probable es que alguien eventualmente decir que sí.

Por supuesto, no todas las aceptaciones son iguales. No todas las ideas de libros conducirán a un gigante. franquicia superventas como lo hizo JK Rowling; hay bueno y malo, después de todo.

Sin embargo, pensando en todos aquellos autores que habían creído tanto en su obra que siguieron tratando de encontrar un editor después de tantos rechazos dolorosos me hicieron darme cuenta de cómo importante era creer en lo que estaba haciendo. El rechazo es humano, es una opinión, y tiene un número. Si viera las opiniones de otras personas como el principal juicio de mérito, que es lo que estaba haciendo cuando tomé en serio cada rechazo, entonces mi vida sería un lío miserable. Estaría basando mi autoestima, e incluso el curso de mi vida, en los caprichos y juicios de otras personas.

Todos estos años, el rechazo me había asustado como Goliath. Me impidió seguir mi sueños de más de una década. A veces me impedía acercarme o incluso decir "hola" a los demás por miedo al rechazo y al juicio. Pero ahora que estaba estudiando a Goliath, y viéndolo con nuevos ojos, sentí como si pudiera tenerlo acorralado. Sin la niebla del dolor y el miedo, el rechazo no era el Goliath que había pensado que era. En cambio, era más como el Mago de Oz. No tenía que ser mi enemigo, si no dejaba que me asustara hasta la muerte.

LECCIONES

1. El rechazo es humano: el rechazo es una interacción humana con dos lados. a menudo dice más sobre el que rechaza que sobre el rechazado, y nunca debe usarse como el verdad universal y juicio único de mérito.
2. El rechazo es una opinión: El rechazo es una opinión del que rechaza. es fuertemente influenciado por el contexto histórico, las diferencias culturales y los factores psicológicos. No hay rechazo o aceptación universal.
3. El rechazo tiene un número: Todo rechazo tiene un número. Si el rechazado va a través de suficientes rechazos, un no podría convertirse en un sí.



CAPÍTULO 6

TOMANDO UN NO

Aproximadamente a la mitad de mis 100 días, mi miedo al rechazo se estaba transformando en algo más como curiosidad. Este cambio de perspectiva me abrió la puerta para empezar experimentando con el rechazo aún más. Quería hurgar y estudiar el rechazo de diferentes lados. Y lo primero que quería explorar era averiguar qué podría pasar después de recibir un no.

En el pasado, siempre pensé que la mejor manera de minimizar el dolor del rechazo era acabar con esto lo antes posible, algo así como rasgar un vendaje en un solo movimiento versus pelarlo lentamente y prolongar la agonía. En la mayoría de los casos, huiría— a veces literalmente: después de escuchar un no, terminar la conversación lo más rápido posible.

Ahora, quería ver qué pasaría si en lugar de huir de la escena de un rechazo, yo se quedaría para averiguar qué sucedería después. Poco sabía lo mucho que aprendería simplemente no huyendo.

PREGUNTAR "POR QUÉ" ANTES DEL ADIÓS

100 DÍAS DE RECHAZO: PLANTAR UNA FLOR EN EL JARDÍN DE ALGUIEN

Después de que publiqué el video de jugar fútbol en el patio trasero de Scott, el aficionado al fútbol, la gente comenzaron a pedirme que llamara a las puertas de más extraños para varias cosas, todo, desde pedir prestada una taza de azúcar a pedir pasar la noche en su casa. En medio de toda la creatividad sugerencias, una en particular me llamó la atención: pedir permiso para plantar una flor en el patio de alguien. Me encantó la idea porque (1) era lo suficientemente extraña como para garantizar casi una no y (2) si por casualidad obtuviera un sí, estaría contribuyendo a la belleza de alguien paisajismo

Después de comprar un rosal Double Delight de color melocotón, listo para plantar, comencé a conducir alrededor de Austin en busca de una buena casa para acercarse. La última vez que me encontré conduciendo buscando una puerta a la que llamar, estaba extremadamente nerviosa. Pero me convertiría en un veterano rechazo por este tiempo. Escogí una casa, me acerqué a la puerta y llamé. El sentimiento de vida o muerte que tenía cuando me acerqué a la casa de Scott era casi inexistente ahora.

Esta vez, un hombre de pelo blanco abrió la puerta. Inmediatamente miró el rosal en mis manos, era difícil pasarlo por alto. Probablemente asumió que yo era un vendedor, porque no parece ansioso por conversar. Entonces le expliqué que quería plantar el rosal en su patio, sin cargo. Levantó una ceja y sonrió levemente.

"Está bien, eso es más interesante de lo que pensaba", admitió, casi tímidamente. "Gracias usted, pero no.

Este era el momento: mi oportunidad de ver qué sucede después de un no. Cuando estaba a punto de cerrar la puerta, le dije: "No hay problema. Pero, ¿puedo preguntar por qué?

"Bueno, no me gustan las flores en mi jardín", explicó. "Mi perro los desenterraría y Destruyelos. Te agradezco que hagas esto, pero tienes al tipo equivocado.

Volvió a mirar el rosal. "Me gusta que repartas estas flores", dijo. "Si usted cruza la calle y pregúntale a Lauren, ella podría quererlo. Le encantan las flores.

Este fue un giro inesperado de los acontecimientos. Dije "gracias" y crucé la calle. Armado con esta nueva información y sintiendo una oleada de confianza y entusiasmo, Me aventuré hacia la casa de Lauren. La cogí a ella y a su marido justo cuando estaban a punto de dejar. Después de escuchar mi oferta y consultar con su esposo, accedió a dejarme plantar el Double Delight en su jardín.

"Me encantan las rosas de durazno", dijo Lauren, genuinamente emocionada por la nueva adición a su jardín.

El rosal que planté, con su tallo recto y dos ramas angulosas, se parecía la letra Y. Era casi un recordatorio literal del poder de preguntar "por qué" después de recibir rechazado. Al entablar una conversación con el hombre, aprendí dos cosas muy valiosas:

1. El hombre me rechazó no porque no confiara en mí o pensara que yo era extraño. Apreció mi oferta, pero no se ajustaba a su situación.
2. Me dio una pista de otra persona que sabía que podría ser mucho más abierto a mi regalo.

En mi primer intento de rechazo, le pregunté al guardia de seguridad de mi edificio de oficinas si podría pedir prestados \$100. Después de decir "No", me hizo una pregunta: "¿Por qué?" Sintiéndose asustado y avergonzado, salí disparado sin darme explicaciones. Pero desde entonces no había estado capaz de sacar su respuesta de mi cabeza.

Cuando Scott, el ávido fanático de los Cowboys, me dejó jugar fútbol en su patio trasero, le pedí por qué accedió a mi petición. Dijo que estaba tan "fuera de la pared" que no podía convertirme abajo. Saber la razón por la que se había sentido obligado a decir que sí me dio una idea de Scott y Su decisión. Pero sucedió solo por la palabra por qué.

Preguntarle al hombre de cabello blanco por qué no quería un rosal en su jardín había producido una diferente tipo de resultado: una explicación y una referencia. Él podría haberme rechazado, pero me había dado una pista que se convirtió en un sí.

Preguntar por qué tendía a aclarar cualquier malentendido de mi parte sobre el otro motivaciones de la persona. En el pasado, cuando fui rechazado, asumí automáticamente que Había hecho algo mal. Pero al pasar un poco más de tiempo con el hombre que inicialmente me rechazó, descubrí que lo que estaba ofreciendo simplemente no se ajustaba a su situación. No había nada personal al respecto; no quería un rosal, no solo de mí sino de nadie Y no pensé que me estaba dando una razón falsa solo para sacarme de su porche; de lo contrario, no me habría recomendado que hablara con su amante de las flores. Vecino.

Hay una razón detrás de cada decisión que toma la gente, ya sea lógica y bien pensado o emocional y de improviso. Saber la razón detrás de un rechazo puede ayudar a disipar, o incluso disolver, el dolor que uno podría sentir de otra manera. Mucho de Las personas que me rechazaron no lo hicieron por el mérito de mi pedido, o por nada sobre mí, pero por una razón completamente diferente, a veces una que era fácil direccionable Una vez que entendí eso, me di cuenta de que era capaz de sobrellevar el rechazo mucho más. más fácilmente. Incluso aprendí a usar los rechazos como experiencias de aprendizaje para hacer mis pedidos. incluso mejor la próxima vez.

Solo hay una ventaja en preguntar "por qué". Después de todo, ya has sido rechazado. Y la información que podría obtener de la respuesta que obtenga podría resultar valiosa. Por cierto, preguntar "por qué" puede incluso ser una herramienta para convertir un rechazo en una aceptación.

RETIRA, NO CORRAS

100 DÍAS DE RECHAZO: EL RETO DE MCDONALD'S (CONSEGUIR TARDE MCGRIDDLES)

A medida que avanzaba el proyecto de 100 días, comencé a recibir más sugerencias de personas que se atrevían a yo para probar todo tipo de cosas. Un día, un seguidor me desafió a marchar a un local.

McDonald's a media tarde y les pido que me hagan un McGriddles sándwich, un elemento de desayuno que solo ofrecen en la mañana. Se sentía seguro de que yo sería "100% rechazado" porque es "imposible" que McDonald's haga el desayuno artículos después de las 12 p.m.

Eran las 2 de la tarde. cuando le pedí al empleado de McDonald's un sándwich McGriddles. Como esperado, obtuve un no muy rápido. Después de preguntarle por qué, me explicó que ya habían limpió la máquina que hace los huevos y la salchicha. Así que cambié de táctica.

"¿Tienes algo como un McGriddles?" Yo pregunté. Eso despertó el interés del empleado. Dijo que podía hacerme un "McGriddles simple", que resultó ser un dulce. pastel asado a la plancha con queso encima. Fui por eso. Llevando mi sándwich a una mesa, yo giré mi iPhone para grabarme y reclamar la victoria sobre el "imposible" del fan desafío. El sándwich no estaba tan bueno sin los huevos y la salchicha. Pero me comí el todo el asunto de todos modos, y en realidad no estaba mal.

—

El desafío de McDonald's comenzó como algo un poco tonto, pero terminó tosiendo otra lección importante. Había intentado una táctica de negociación que resultaría ser otra arma importante en mi arsenal. En lugar de establecer mis metas solo en lo específico que había ido a pedir, volví a evaluar mi solicitud original y pedí algo menos, en este caso, algo "como un McGriddles". El empleado reconoció mi concesión y me encontró a mitad de camino ofreciéndome una solución.

En la guerra militar, hay una distinción crucial entre una retirada y una derrota. retiros suelen ser temporales. Las tropas se retiran para reagruparse, consolidar sus fuerzas o cambiar a una mejor posición táctica. Una derrota, por otro lado, es un colapso total de la lucha de las tropas. habilidad y moral. En una derrota, las tropas perdedoras a menudo dejan caer sus armas y corren por su vive. Los indefensos soldados que huyen están de espaldas al enemigo, haciéndolos

objetivos vulnerables. Muchas veces es durante las rutas cuando se ha producido el mayor número de bajas.

Para las personas que tienen miedo o están ansiosas por el rechazo, pedir cosas puede sentirse como una mini-campo de batalla. Cuando ya te sientes tan incómodo haciendo la solicitud, puede ser difícil juzgar si debes seguir adelante o largarte de ahí después de un no. Yo Tuve descubrí (1) que si seguía insistiendo en obtener lo que quería sin importar lo que el otro persona dijo, la otra persona se molestaría y me callaría en seco, y (2) que si yo me di la vuelta y huí, crearía una derrota de mi propia creación. En ambas situaciones, me iría sin obtener lo que quería o necesitaba, y me dejaría vulnerable no solo a el juicio de los demás, sino a las suposiciones y a las historias desmoralizadoras que me contaría a mí mismo sobre el encuentro. La mayor víctima en esas "batallas" no fue el rechazo sino mi consiguiente pérdida de confianza.

El momento de McGriddles me enseñó que había una poderosa tercera vía: retirarse, reevaluar y probar un nuevo enfoque. Si pudiera ajustar mi solicitud y acercarme al "preguntar" desde un ángulo diferente, algo interesante e inesperado podría suceder, y a menudo lo hacía. Para un intento de rechazo, traté de conseguir una habitación gratis en un hotel de lujo y estaba rechazado plano. Pero después de retirarme a una solicitud menor, terminé haciendo un recorrido por uno de las habitaciones del hotel y se le permitió tomar una siesta en uno de los famosos camas cómodas. Durante otro intento de rechazo, entré en una estación de bomberos local y pregunté si podía deslizarme por su poste de fuego. Dio la casualidad de que el edificio tenía un solo piso, y no había poste de fuego. Así que de nuevo me retiré a una solicitud menor, y pronto me encontré en un recorrido por la estación de bomberos, con el bombero de turno como mi guía turístico personal. Él incluso se ofreció a dejarme montar en su camión de bomberos.

En su libro clásico sobre psicología y comunicación, Influencia, Robert Cialdini explica la efectividad de hacer una concesión y retirarse a una solicitud menor después un rechazo inicial. Él argumenta que debido a que la mayoría de la gente no quiere sentirse como idiotas, ellos son mucho menos propensos a decir no la segunda vez al solicitante después de que el solicitante hace una concesión. Es por eso que las negociaciones exitosas que resultan en situaciones de ganar-ganar son por lo general, los resultados de dar y recibir en lugar de que ambas partes se atrincheren y se nieguen a compromiso.

Preguntar por qué puede abrir un nuevo canal de comprensión y posibilidad entre un solicitante y un solicitante. Pero también lo puede hacer retirarse para preguntar: "Si no puedes hacer esto, ¿puedes algo más?" Al hacerme estas preguntas una y otra vez, se me hizo evidente que a menudo hay mucho más espacio para maniobrar alrededor de un no de lo que nunca me había dado cuenta. cada no en realidad rodeado de un montón de síes interesantes pero invisibles que dependía de yo para descubrir.

Si lo rechazan para un trabajo, una opción es huir, pero otra opción es pedir recomendaciones para otros puestos en función de sus calificaciones. si alguien dispara Por su argumento de venta, podría pedir una referencia a otro departamento o cliente. Por teniendo una posición a la que retirarse y manteniendo una mente abierta, a menudo puede evitar ser enrutado por rechazo.

COLABORA, NO CONTENTAS

100 DÍAS DE RECHAZO: INVENTÉ MI PROPIO SABOR DE HELADO

Cuando era niño en China, tenía muchos grandes sueños. Uno de ellos era cavar un hoyo a través de la tierra desde China hasta América. A los seis años, en realidad comencé a cavar ese hoyo. en el lado de la calle donde crecí. Pero después de dos días, y unos tres pies de tierra, alguien le dijo a mi mamá. Ese fue el final de mi aventura, y mi viaje a América fue retrasado por otra década.

Otro sueño mío de la infancia era inventar mi propio sabor de helado, pero

nunca trató de convertir este sueño en una realidad. Ahora que estaba profundamente en mi rechazo viaje y mucho más inteligente sobre cómo maniobrar a través de un no para aterrizar en algún lugar interesante, se sentía como el momento adecuado para intentarlo.

Después de pensar un poco en mis ideas de sabores, me dirigí a Amy's Ice Cream, un local tienda emblemática famosa por su gran helado, así como por los llamativos movimientos de baile que hacen sus empleados mientras preparan helados y aderezos para los clientes. Afortunadamente, esto vez que mi madre no estaba allí para detenerme.

Después de entrar a la tienda, le pedí al empleado de la tienda que me hiciera un helado con un sabor que apodado "Tortura tailandesa". Describí el sabor como una combinación de chile seco, jalapeño, y chile fantasma, los ingredientes más picantes que pude imaginar. Una vez pedí comida en un Thai restaurante con una calificación picante de 51 sobre 50. Pero los siguientes dos días no fueron más que tortura interna. Thai Torture era un sabor que estaba seguro de que nadie querría, y uno que ningún vendedor de helados haría para mí.

Como era de esperar, el empleado dijo que no y dirigió mi atención hacia el hielo de la tienda. menú sabor crema. Pero en lugar de alejarme, o conformarme con vainilla, comencé a preguntar más preguntas. Cuando pregunté si tenían sabores picantes, el empleado me dijo que en realidad vendió algunos durante el verano (esto fue en invierno), incluidos un par de sabores de jalapeño y otro llamado "chocolate wasabi". Entró en el congelador para buscar para ellos, pero no pude encontrar ninguno. Pero él dijo que si traía mi propio saborizante, él con mucho gusto personaliza el helado para mí.

Al final, el empleado me dio algunas muestras de los extravagantes sabores de tocino y menta de Amy. helado, y me encantó. Seguramente sabía mejor que Thai Torture.

—

Mirando hacia atrás, el empleado había salido literalmente de detrás del mostrador y se había acercado a mi lado para que pudiéramos compartir una visión común de la situación. No era un tú-contra-yo cero-juego de suma, sino un juego de resolución de problemas de nosotros contra ellos. Resolver el problema fue una victoria nosotros dos. Además, me había dado una oportunidad para crear mi propio sabor si lo encontraba a mitad de camino. trayendo mis propios ingredientes.

Cuando temía el rechazo, me pareció natural ver a las personas que tienen el poder de otorgar mí un sí o un no como adversarios. Pero después de que cambié ese pensamiento y comencé a verlos como colaboradores, de repente me encontré en un territorio completamente nuevo. no me acerqué al El vendedor de helados de Amy con sentimientos negativos y ese enfoque mental equilibrado.

me permitió mantener la positividad y el respeto. Al hacerle preguntas sobre el problema en cuestión, lo convertí en un colaborador, lo que lo impulsó a ponerse su sombrero de servicio al cliente y ayúdame a alcanzar mis metas. Y, como ya había experimentado de nuevo y otra vez, los resultados finales fueron mejores de lo que pedí.

Por otro lado, lo opuesto a la colaboración, la discusión, es un imán para el rechazo. Y nada me convenció más de este punto que la experiencia que tuve con un equipo de filmación del documental que condujo de Los Ángeles a Austin para hacer un breve artículo sobre mi viaje de rechazo. Estaban particularmente intrigados por cómo logré obtener tantos sí con peticiones tan locas. En ese momento, estaba tratando de entender esto yo mismo, así que accedí a llevarlos conmigo en una excursión de rechazo.

Austin, cuyo apodo oficial es "Capital mundial de la música en vivo", está llena de Estudios de música independientes. Los empleados de estos estudios suelen ser de medio tiempo. los propios músicos. La idea era presentarse en uno de estos estudios y preguntarle a uno de sus empleados para que interpreten su pieza musical favorita para nosotros.

Curiosos por ver qué pasaría si alguien más hiciera la solicitud, teníamos a Ethan, uno de los miembros del equipo del documental, pruébalo. Se acercó al empleado. a cargo de la recepción y le pregunté si podía mostrarnos el estudio y realizar algunos música. El tipo detrás del escritorio dijo que no. Nos dijo que estaba trabajando y se veía un poco molesto.

Ethan comenzó a discutir, diciéndole al empleado que era su trabajo acomodar solicitudes de los clientes potenciales. El empleado a su vez argumentó que el estudio tenía una política contra empleados o clientes que utilicen sus instrumentos sin permiso ni remuneración. los dos de ellos iban y venían, alzando la voz. Nuestra "solicitud de rechazo" fue rápidamente degenerando en una pelea verbal sobre reglas y responsabilidades.

Sabía por experiencia que esto no terminaría bien, así que intervine. "Sabemos que es un solicitud inusual y estaría perfectamente bien si dices que no", dije. "Pero realmente te lo agradezco si dices que sí. Simplemente queremos escucharte tocar algunos tambores para nosotros en este estudio."

El empleado me miró, luego miró hacia el techo y luego comenzó a asentir.

su cabeza. "Está bien", dijo. Y así, nos condujo a la mejor sala de batería del estudio y empezó a tocar su ritmo favorito.

El equipo del documental se quedó boquiabierto. No solo pudieron filmar un rechazo intento y ejecución de batería, pero vieron un rechazo convertido en aceptación frente de sus ojos. Después de agradecer al empleado y salir del estudio, el equipo me preguntó qué tipo de hechizo vudú que le pondría a ese tipo para que me dijera que sí solo unos segundos después le había dicho que no a Ethan.

Dado todo lo que había aprendido, en realidad tenía sentido. Discutir con una persona que te convierte hacia abajo es probablemente la forma menos efectiva de cambiar la respuesta del individuo. De hecho, es una forma casi segura de obtener un rechazo, porque discutir siempre convierte a los posibles colaboradores en enemigos. Me acerqué al empleado del estudio de música como colaborador, y ese cambio al acercarse había cambiado de opinión. Al dejar en claro que tenía la libertad de decir que no, llegamos al sí que estábamos buscando.

CAMBIA, NO TE RINDAS

¿Renunciar o no renunciar? Esa es una pregunta que persiste en la mente de casi todos los que ha fallado en algo. Por un lado, los gurús de la autoayuda y los oradores motivacionales predicán Cita de Winston Churchill "Nunca te rindas, nunca te rindas, nunca, nunca, nunca, en nada, grande o pequeño, grande o pequeño—nunca te rindas" o la cita de Vince Lombardi "Los ganadores nunca renunciar y los que renuncian nunca ganan". Por otro lado, los empresarios modernos predicán rápido girando sobre ideas inalcanzables. Su lema es "falla rápido, falla a menudo". Autores más vendidos y los economistas Steven Levitt y Stephen Dubner incluso dedicaron un capítulo entero a la "La ventaja de dejar de fumar" en su libro Think Like a Freak.

Cuando se trata de rechazo, también hay mérito para ambos argumentos. En mis 100 días de Rechazo, a veces sin importar qué enfoques o tácticas intentara, un no seguía siendo un no. En estos casos, continuar haciendo la misma solicitud una y otra vez bajo la misma condiciones, con la misma persona, con la esperanza de que mi persistencia de alguna manera cambiar el resultado casi siempre resultó contraproducente y poco práctico.

Pero en lugar de renunciar, descubrí que dar un paso atrás y volver a intentarlo bajo diferentes las circunstancias podrían arrojar un resultado diferente. Yo lo llamo "cambiar". En mis esfuerzos por encontrar un trabajo de un día, se necesitaron tres compañías diferentes para llegar al sí. Cuando traté de plantar flores en el patio de alguien, la segunda persona, Lauren, me dio luz verde. Acercándose a un persona diferente, en lugar de tratar continuamente de convencer a la misma persona una y otra vez de nuevo, independientemente de sus necesidades y preferencias, fue mucho más productivo.

Otra forma de "cambiar" es cambiar de entorno.

—

Stephon Marbury ha sido una gran estrella del deporte desde que era pequeño. Nacido y criado en Brooklyn, rápidamente se ganó el apodo de "Starbury" debido a su talento para el baloncesto y fue ampliamente visto como el próximo gran armador de la NBA. En la escuela secundaria, recibió el "Mr. Baloncesto de Nueva York" y fue nombrado McDonald's All-American—dos muy títulos de prestigio. También apareció en un libro y en la portada de un videojuego. Después un año en Georgia Tech, fue elegido cuarto en general en el Draft de la NBA de 1996. en la NBA, fue seleccionado como All-Star en 2001 y 2003 y llevó a su equipo a los playoffs cinco tiempos diferentes.

El currículum de Marbury parecía ser el de una gran estrella del baloncesto. Pero en realidad, su historia fue uno de polémica y rechazo, al menos en la NBA. Tan pronto como entró en el liga profesional, la gente empezó a notar su llamativo estilo de juego "primero yo" y su frecuentes enfrentamientos con los entrenadores, y rápidamente desarrolló una reputación de ser egoísta. Él fue traspasado a cuatro equipos diferentes antes de aterrizar en los Knicks de Nueva York, un equipo al que había soñaba con jugar mientras crecía. Rápidamente, llegó a las manos con dos diferentes entrenadores en jefe y fue etiquetado como "tóxico", un "asesino de entrenadores", un "tonto" y un "perdedor". Él era regularmente suspendido y frecuentemente abucheado por los fanáticos.

A pesar de tener números decentes, la reputación de Marbury obligó a los New York Knicks para cortarlo. Después de pasar un año olvidable con los Boston Celtics, fue esencialmente

expulsado de la liga. A pesar de su inmenso talento, fue rechazado tanto por la NBA como por sus fanáticos después de una tumultuosa carrera de cinco equipos y trece años. Parecía que su carrera se acabó para siempre.

Stephon Marbury podría haber vivido simplemente de todo el dinero que había ganado. o podría ha tratado de aferrarse a otro equipo de la NBA en un esfuerzo por extender su carrera que se desvanece. Pero él no hizo ninguna de estas cosas. En cambio, optó por dar un paso atrás y llevar su carrera al

otro lado del mundo, a China.

En la cultura china, que es mucho más reservada, los modales descarados de Marbury y estilo de juego se consideraba un liderazgo muy necesario para un equipo de baloncesto. Después de dos temporadas en la Asociación China de Baloncesto (CBA), Marbury firmó con el Beijing Ducks, un equipo que nunca había ganado un campeonato en los diecisiete años de historia de la liga, a pesar de ser uno de los equipos más ricos de la liga.

En Beijing, Marbury pasó de ser un rechazo de la NBA a una leyenda local. Como el comienzo base, promedió más de 30 puntos por juego y llevó a los Ducks a su primer campeonato de la historia en 2012. Antes de aceptar el trofeo, fue lanzado al aire por su compañeros de equipo. Luego rompió a llorar durante más de quince minutos en el casillero. habitación. "Esto ha sido increíble", no dejaba de repetir a los periodistas.

Dos años más tarde, llevó a los Ducks a su segundo campeonato. A los treinta y siete años, Marbury se convirtió en un héroe para los veinte millones de residentes de Beijing y recibió el "Beijing Ciudadano de Honor" otorgado por su alcalde. Incluso construyeron una estatua de bronce a su semejanza. afuera del estadio donde juegan los Ducks. En todos los sentidos, Marbury pasó de la fama a la rechazo, luego de vuelta a la fama otra vez.

Digan lo que quieran sobre la personalidad de Marbury, pero su "cambio" ilustra que hay es posibilidad después del rechazo, y ese rechazo no siempre es el final de la historia. Colgando seguir adelante y rendirse al renunciar no son las dos únicas opciones que quedan después de un no. En cambio, a veces es necesario dar un paso atrás y reevaluar sus talentos y sueños, así como como las condiciones y el entorno en el que ha estado tratando de obtener una aceptación. Al observar todos los factores, es posible que pueda encontrar un nuevo enfoque eso le permitirá ver una idea bajo una nueva luz y obtener el sí que siempre ha querido.

LECCIONES

1. Pregunte "por qué" antes de despedirse: mantenga la conversación después del rechazo inicial. La palabra mágica es "por qué", que a menudo puede revelar la razón subyacente de la rechazo y presentar al rechazado la oportunidad de superar el problema.
2. Retírese, no corra: al no darse por vencido después del rechazo inicial, y en su lugar retirándose a una solicitud menor, uno tiene muchas más posibilidades de obtener un sí.
3. Colabore, no discuta: nunca discuta con el rechazador. En su lugar, trate de colaborar con la persona para hacer realidad la solicitud.
4. Cámbiate, no te rindas: antes de decidir dejar o no dejar de fumar, da un paso atrás y hacer la solicitud a una persona diferente, en un entorno diferente, o bajo un circunstancia diferente.



CAPÍTULO 7

POSICIONAMIENTO PARA SI

La historia de Jiro Ono, un japonés de ochenta y cinco años que pasó toda su vida dominar y perfeccionar el arte de hacer sushi, saltó a la fama en 2011 documental Jiro Dreams of Sushi. Su pequeño restaurante en Tokio se había convertido en el más famosa tienda de sushi en el mundo y un tesoro nacional para Japón, tanto es así que El presidente Obama hizo una parada en su visita al país y aseguró que era el “mejor sushi que he probado en mi vida.”

Una cosa sobre el restaurante de Jiro que asombró a muchos espectadores fue la extenuante y Capacitación detallada de habilidades básicas que los aprendices de Jiro tienen que pasar para poder trabajar en el restaurante. Primero deben aprender a apretar correctamente las toallas calientes con las manos. ofertas de restaurante a los clientes. Las toallas están tan calientes que queman las manos de los aprendices. Después de dominar eso, pasan diez años aprendiendo a cortar y preparar pescado. Después de década de comerciar con pescado, se ganan el derecho a cocinar huevos. Un aprendiz explicó que tuvo que preparar más de doscientas tandas de sushi de huevo durante varios meses antes de que se le permitiera prepararlo para los clientes.

La historia de Jiro muestra la importancia de aprender los fundamentos antes de ascender a habilidades más complicadas y eventualmente dominar todo el arte.

Si todo mi arte era manejar el rechazo, entonces no rendirme después de un no era como una toalla. apretando Había aprendido mucho, pero había mucho más por venir. El siguiente paso fue aprender diferentes formas de posicionarme para recibir más síes en primer lugar.

Dado que obtener un sí implica persuasión, prometí no bajar el tono de la locura de mi solicitud para hacerlo más fácil. No quería obtener un sí haciendo una solicitud barata y obvia; yo ya estaba mucho más seguro de lo que había estado al comienzo de este viaje que No necesitaba aumentar mi orgullo con fáciles síes. En cambio, quería ver si podía descubrir algunos principios que harían más probable un sí, sin importar qué tipo de solicitud fuera adjunto a.

DAR MI “POR QUÉ”

100 DÍAS DE RECHAZO: DANDO \$5 A PERSONAS ALEATORIAS EN AUSTIN Y TOMANDO FOTOS CON EXTRAÑOS EN LA CIUDAD DE NUEVA YORK

“Las mejores cosas de la vida son gratis, pero puedes quedártelas para los pájaros y las abejas. ahora da yo dinero, eso es lo que quiero.

—B ARRETT S TRONG EN LA CANCIÓN “M ONEY”

¿Es el dinero lo que la gente realmente quiere por encima de cualquier otra cosa, como sugiere Barrett Strong? cancion clasica? Si es así, pensé que dar dinero a la gente, sin ataduras, sería ser recibido con abrumadora aceptación. Al menos, eso es lo que estaba pensando cuando Me coloqué en una esquina de una calle concurrida en el centro de Austin y ofrecí billetes de \$ 5 a extraños al azar caminando. No les dije lo que estaba haciendo. En cambio, me quedé de pie allí con mi mano extendida y les pregunté si querían cinco dólares, sin darles ningún razón.

Con el fin de no vaciar mi cuenta bancaria, ofrecí el dinero a solo cinco gente. Aquí están los resultados:

Persona #1: Estaba muy feliz y seguía diciendo: “¡Eso fue muy dulce de tu parte!” Ella también se ofreció a “dárselo a alguien también” cuando vio a una persona necesitada.

Persona n.º 2: Me miró con cierta sospecha y me preguntó si había algún truco en mi oferta. Después de escuchar que no había trampa, sonrió y tomó el dinero, pero me dijo volver y recogerlo si lo necesitaba.

Persona #3: Rechazó rotundamente la oferta y dijo: “No necesito \$5”. Antes de alejarse,

señaló hacia un refugio cercano para personas sin hogar. "Hay muchos tipos en la calle que morirán por tener \$5. ¿Por qué no se lo das?"

Persona #4: Me preguntó para qué eran los \$5. "Nada," dije. Él se marchó rápidamente.

Persona #5: También me preguntó para qué era. Una vez más, dije: "Nada". Ella rió incómodo y se alejó.

Al final, dos dijeron que sí y tres dijeron que no.

—

Poco tiempo después, llevé a mi tía visitante a un viaje a la ciudad de Nueva York, una ciudad siempre bulliciosa. Dondequiera que íbamos—Times Square, Central Park, el Empire State Building—vimos gente posando para las fotos. Muchas veces, la persona que toma la foto Pida cortésmente a los extraños que salgan del marco o simplemente espere hasta que hayan pasado. Fue como si todos se esforzaran por demostrar que eran las únicas personas que visitaban estos puntos de referencia en ese momento. Al ver que esto sucedía una y otra vez, se me ocurrió una idea. desde nuevo Los neoyorquinos son una parte tan importante de la estructura de Nueva York como sus edificios, ¿por qué no pregunt neoyorquinos si pudiera posar con ellos en la calle, con mi tía haciendo de

¿fotógrafo?

Durante las próximas horas, pedí a docenas de personas al azar que posaran conmigo. variaban ampliamente por etnia, género y edad. Algunos de ellos no hablaban inglés muy bien. los único factor común fue cómo me acerqué a ellos. Les dije que quería tomar un foto con ellos porque creía que las personas son una parte integral de una ciudad.

Algunos de ellos inicialmente pensaron que les pedí que me tomaran una foto y estaban me sorprendió descubrir que los quería en la foto conmigo. Otros mostraron un poco vacilación al principio y se detuvo para procesar mi solicitud inusual.

Pero la persona más sorprendida de todas fui yo, porque todas y cada una de ellas dijeron que sí.

Mucha gente piensa que la razón por la que obtuve tantos síes durante mi proceso de rechazo es porque vivía en Austin, Texas, un lugar con reputación de residentes extrovertidos y peculiares. Creen que es una función de la hospitalidad sureña, y que si hiciera las mismas solicitudes en lugar como Nueva York o casi cualquier lugar de Europa, sería severamente rechazado.

En algunos casos, pueden tener razón. Pero me habían rechazado muchas veces en Austin— a veces cuando menos se esperaba, como cuando intenté repartir los billetes de \$5. Pero ahora aquí estaba yo en Nueva York, haciendo una petición que no ofrecía ningún beneficio a nadie, y todos a los que me había acercado habían accedido a posar para una foto.

A primera vista, esto no tenía sentido. Pero después de revisar los videos, vi uno deslumbrante diferencia entre la solicitud de fotografía de Nueva York y el obsequio de dinero de Austin. en nuevo York, le había dicho a cada uno de esos extraños en la acera por qué les estaba pidiendo que posaran con yo en una foto: quería incluir personas, no solo puntos de referencia, en mi foto. no me había ido a ellos para llenar los espacios en blanco cuando se trataba de mi motivación. Como resultado, respondieron positivamente, a pesar de que la solicitud estaba fuera del comportamiento social normal que estaban acostumbrado a ver todos los días.

Comencé a darme cuenta de que preguntarle a la gente por qué después de recibir un rechazo me ayudó entender su razonamiento y, a veces, convertir un no en un sí, o en un aún más oferta interesante Ahora estaba descubriendo que explicar mi por qué desde el principio tenía un efecto similar. No fui el primero en notar esto.

En 1978, la psicóloga de Harvard, Ellen Langer, realizó un experimento que reveló este muy punto. En el experimento, se acercó a personas que esperaban usar una fotocopidora, preguntándoles si podía pasar por delante de ellos para hacer copias ella misma. Ella quería ver si la forma en que redactó la solicitud tuvo un efecto en su respuesta. Cuando ella dijo, "Disculpe, tengo cinco páginas. ¿Puedo usar la máquina Xerox?", 60 por ciento de las personas le permitió ir delante de ellos. Cuando agregé su razón, preguntando: "Disculpe, tengo cinco paginas ¿Puedo usar la máquina Xerox porque tengo prisa?", su índice de sí aumentó a 94 por ciento En su tercera variación, también dio una razón, pero la diseñó a propósito para que fuera ridículo: "Disculpe, tengo cinco páginas. ¿Puedo usar la máquina Xerox porque tengo que hacer algunas copias? Sorprendentemente, la cantidad de personas que aceptaron su solicitud se mantuvo casi lo mismo en 93 por ciento.

El experimento de Langer, denominado "La máquina copiadora", se convirtió en un estudio histórico en psicología. Demuestra que las respuestas de las personas a una solicitud están profundamente influenciadas por sabiendo que hay una razón detrás de esto, no importa cuál sea esa razón. Todo lo que yo

experimentado durante mi viaje de rechazo reforzó esto. Cuando le di a la gente una razón para mi solicitud, por muy descabellada que fuera, era mucho más probable que obtuviera un sí.

Pero mucha gente se pierde este paso, incluyéndome a mí. Mirando hacia atrás, me sorprende la frecuencia con la que No ofrecí una razón para mi solicitud, generalmente porque asumí que la otra persona ya lo sabía o no querría saberlo. A veces, estaba tan profundamente incrustado en lo que era solicitando que ni siquiera se me ocurriera que necesitaba guiar a alguien a través de mi entusiasmo. Otras veces, revelar mi razón me hacía sentir demasiado vulnerable. Y a veces no estaba seguro de la razón o no podía articularme a mí mismo.

EMPIEZA CON "YO"

Por supuesto, el experimento de Langer solo analizó el desafío desde la perspectiva del persona que hace la pregunta. Las razones que dio se originaron en su deseo y necesidades, por ridículo o razonable, e ignoró las necesidades de las personas que ya estaban parado en la fila de la fotocopidora. Esto me hizo preguntarme: ¿Qué pasaría si el por qué que ofrecí no era sobre mí, sino más sobre ellos, las personas para las que estaba posando ¿mis solicitudes?

En su clásico libro superventas Cómo ganar amigos e influir en las personas, Dale Carnegie aboga por "interesarse genuinamente en otras personas" y "hablar en términos de el interés de otro hombre." ¿Qué pasa si apliqué esto a un desafío de rechazo? si el por qué yo di fue más sobre satisfacer los intereses y necesidades de la otra persona en lugar de los míos, ¿Eso aumentaría mis posibilidades de llegar a sí?

100 DÍAS DE RECHAZO: REGALA UN CORTE DE PELO A UNA PELUQUERÍA

No todos mis intentos de rechazo llegaron a mi blog de video, y al Dale Carnegie. el rechazo inspirado fue uno de ellos. Eso es porque todo lo que podría haber salido mal salió mal, desde el principio.

Mi idea era entrar en una peluquería local y preguntarle a la peluquera si podría le gusta que le corte el cabello, como una forma de romper con la monotonía de su día. Así que eso es exactamente lo que hice. Después de intercambiar algunas bromas con una peluquera, una mujer vietnamita con unas tijeras muy afiladas en sus manos, le lancé mi pedido.

"¿Puedo cortarte el pelo?" Yo pregunté.

"¿Quieres cortarme el pelo?" Ella me dio una leve sonrisa, insinuando su diversión.

Luego seguí la pregunta con lo que de alguna manera pensé en ese momento que era una gran y generoso por qué.

"Sí, seguro que has cortado el pelo de miles de cabezas y debes estar aburrido de tu trabajo y preguntándote cómo es del otro lado —dije—. "Puedo cortarte el pelo y asegúrate de lucir bien".

La peluquera, que claramente se enorgullecía de su trabajo, convirtió su sonrisa en un ceño fruncido más rápido. de lo que pude terminar mi oración.

"¿Qué quieres decir con que debo estar aburrido? ¡Amo mi trabajo!" ella replicó.

El cliente al que estaba cortando el pelo sintió la infelicidad del peluquero y saltó galantemente en su defensa. Empezó a maldecir, acusándome de interrumpirla. trabajo, y llamándome nombres imposibles de imprimir.

Es cierto que mi pedido fue extraño. Pero no esperaba estar en el extremo receptor de un enfrentamiento de dos contra uno. Fue difícil para mí mantener la calma en medio de todos los insultos y airadas acusaciones. Traté de explicar que todo lo que quería era aligerar el estado de ánimo y hacerlo divertido, y solo quería cortarle aunque sea un mechón de cabello.

Pero fue demasiado tarde. No importa lo que dijera, no podía cambiar la química de eso. conversación de la contención a la colaboración.

Al final, me disculpé y me fui. Estaba de mal humor, no porque me rechazaran. sino porque una supuesta experiencia divertida se había convertido rápidamente en algo bastante desagradable. Sentí pena por la peluquera, cuyo día feliz fue interrumpido por este intercambio, todo porque había dicho algo incorrecto. A juzgar por su reacción inicial, ella incluso podría haber dicho que sí si hubiera ofrecido un por qué genuino.

Debido a las malas palabras del cliente, nunca subí este video a mi blog. los Lo último que quería era usar mi presencia en las redes sociales para hacer quedar mal a alguien. me sentí bastante mal sobre el intercambio tal como fue.

—

El "incidente del peluquero" me enseñó algunas lecciones importantes (entre las cuales no es la menor, obviamente, es nunca subestimar el orgullo que una peluquera siente por su trabajo). Pero el La verdadera lección fue esta: realmente no conocía los intereses y necesidades del peluquero. En cambio, yo

hizo algunas conjeturas en el momento que resultaron ser tremendamente incorrectas. Mi razón fabricada había perdido la marca por una milla. ¿Por qué un peluquero profesional dejaría que un peluquero sin formación extraño se cortó el cabello y se arriesgó a estropearlo? También amaba su trabajo, y mi sugerencia que ella podría estar "aburrida" y que me necesitaba para "aligerar el estado de ánimo" se había percibido como un insulto. Estoy seguro de que hay peluqueros aburridos que disfrutarían de un descanso de su rutina, pero ella no era una de ellos, y no debería haberle dado un giro negativo trabajar de cualquier manera.

Además, incluso si hubiera querido un descanso, tener a un chico al azar que le cortara el cabello probablemente era el descanso menos relajante que podía imaginar. Ofreciendo cantar una canción de karaoke para ella o barrer su estación podría haber ido mucho mejor.

Pero lo que más me molestó del incidente fue darme cuenta de que no había estado pensando en las necesidades de la otra persona. Quería este intento de rechazo por ella, pero en realidad, no le había propuesto nada que pudiera hacerle un favor. yo solo estaba pidiendo cumplir mi propio deseo por una loca petición.

—

James Pennebaker, psicólogo social de la Universidad de Texas en Austin, una vez llevó a cabo una investigación sobre la forma en que las personas usan los pronombres en sus correos electrónicos. De Cuantas más personas usen el pronombre "yo", es más probable que estén diciendo la verdad y percibido como tal. Por otro lado, cuantas más personas usen "usted" o "él/ella/ellos" como sujeto de una oración, es más probable que no digan la verdad. No es de extrañar que cuando los bancos o las empresas de servicios públicos envían cartas con noticias desagradables, ya sea aumentar una tarifa o reducir un beneficio, y comienzan diciendo "para brindarle un mejor servicio", nunca les creas.

Cuando pedí "tomar prestados \$100", "recargar una hamburguesa" o "jugar al fútbol en tu patio trasero", no había intentado encontrar razones para demostrar cómo decir que sí beneficiaría a la otra persona. La gente, a su vez, dijo sí o no, pero nadie se molestó. o hablado hacia abajo. Al comenzar mi solicitud con "Yo", podría asegurarme de que otros entendieran que les estaba pidiendo un favor, no tratando de hacerles un falso favor que no sonaba verdadero.

RECONOCER DUDAS

El incidente de la peluquería volvió a traerme a colación el tema de la confianza y la comodidad. uno de los temas más importantes que atravesó todo mi viaje de rechazo. vendría reconocer cierta mirada que pasaría por los rostros de otras personas tan pronto como escucharan uno de mis pedidos. Era una combinación de sorpresa, confusión y sospecha. yo podría *casi los veo mirándome y preguntándose: ¿Cómo sé que este tipo no tiene intenciones hostiles? ¿Cómo sé que él no está tratando de venderme un puente, reclutarme para un culto, o robar mi identidad?* Como un chico que lucha contra su propio miedo al rechazo, sabía que no quería decir nada dañar a las personas aleatorias a las que me acerqué. Pero, ¿cómo podía asegurarme de que lo sabían? ¿Cómo podría hacer que se sientan más cómodos cuando me hablan?

100 DÍAS DE RECHAZO: SÉ UN SALUDADOR DE STARBUCKS

Soy un gran admirador de los "saludadores", esas personas amables y serviciales ubicadas dentro de las puertas de grandes tiendas gigantes como Walmart, las que mágicamente siempre saben exactamente dónde puede encontrar lo que busca. Siempre he apreciado que me saluden con un "hola" cuando camino. en tiendas que de otro modo se sentirían enormes y desalentadoras, y ciertamente ayuda tener alguien disponible para orientarme.

Pero no compro en Walmart muy a menudo. Starbucks, por otro lado, es uno de mis lugares favoritos para visitar. Siempre los he encontrado amigables y convenientes, y me encanta el café. Sin embargo, Starbucks no tiene recepcionistas y dudo que alguna vez los tenga. pero parecía que una idea lo suficientemente buena como para convertirla en un intento de rechazo.

Así que un día me aventuré en mi Starbucks local y le pregunté al barista si podía esperar. la puerta durante una hora más o menos como "saludador de Starbucks". El nombre del barista era Eric. No Sorprendentemente, tuvo dificultades para entender mi pedido. Podría decir que él quería conceder mi deseo, pero tampoco estaba seguro de mis intenciones. Al ver su dilema, traté de hacerlo más cómodo.

"¿Eso es raro?" Le pregunté.

"Sí, es un poco raro", respondió, casi con alivio. Pero reconociendo lo que era preguntar era extraño pareció tranquilizarlo. "No estás tratando de vender nada, ¿verdad?" preguntó. Me dijo, entonces, que en algún momento habían hecho que una mujer se posicionara en el puerta tratando de vender productos a los clientes entrantes, y tuvieron que pedirle que se fuera. Eric no quería una repetición de esa experiencia y parte de su vacilación era recordar esa delicada situación.

Le aseguré que no estaba tratando de vender nada, simplemente me encantaba su café y quería ayudar a las personas a disfrutar aún más de la experiencia de Starbucks. en fin eric concedido "No veo por qué no", dijo. "Mientras no se vuelva ridículo".

Durante la siguiente hora, me paré en la puerta y le di la bienvenida a cada cliente que entraba. con un saludo y una sonrisa. Incluso probé diferentes frases, como "Bienvenido a ¡Starbucks!" y "¡Tenemos el mejor café del mundo!" La mayoría de la gente me ignoró por completo. (aunque un cliente brindó conmigo con su taza de café). Pero no me importó. Como saludador, yo No necesitaba mucho para ser feliz.

—

Aunque pueda parecer contradictorio, reconocer las dudas de otras personas puede ayudar en lugar de dañar tu causa. Demostrarle a Eric que sabía que mi pedido era "raro" en realidad me dio un tipo diferente de credibilidad. Por un lado, le demostró que yo no estaba loco, y estábamos más o menos en la misma página. Pero también reveló ambos honestidad y empatía de mi parte, dos sentimientos que son cruciales para generar confianza. Preguntar "¿Es tan raro? tranquilizó a Eric y abrió su mente a mi pedido. le dio un oportunidad de ser honesto conmigo y explicarme cuáles eran sus reservas. Que

conversación me dio la oportunidad de asegurarle que permitirme ser un saludador no lo socavaría a él, a sus clientes o a su tienda. Al final, lo más probable es que

aumentaron las posibilidades de que yo consiguiera un sí.

Aunque suene fácil, reconocer de forma preventiva las dudas de otra persona puede ser muy difícil de hacer en el calor del momento. Antes de iniciar mi viaje de rechazo, cada vez que le pedía algo a otras personas, ya fuera un trabajo, financiación de riesgo o para comprar algo que estaba vendiendo; nunca quise sacar a relucir ni discutir ningún problema subyacente. dudas y preguntas que puedan tener. Pensé que hacerlo socavaría mi causa. y en realidad darles una razón para decirme que no. Esperaba que al no mencionar su dudas, esas dudas simplemente desaparecerían, o al menos permanecerían ocultas. Pero en la mayoría de los casos, las dudas de los demás no desaparecen por sí solas. En cambio, pueden quedarse y son es más probable que se conviertan en la razón misma de un rechazo si no los controlas.

Por supuesto, no soy la primera persona en descubrir que reconocer las dudas de los demás puede fortalecer en lugar de destruir su credibilidad. Las empresas juegan con este principio todas las tiempo. Toma Domino's Pizza. En una encuesta de 2009 sobre las preferencias de gusto de los consumidores entre cadenas nacionales de pizza, Domino's empató en el último lugar con Chuck E. Cheese's. Poco después, Domino's rediseñó por completo sus recetas de pizza y su menú. Pero la publicidad nacional campaña que siguió no promocionó la novedad, la frescura y la genialidad de la nueva pizza. En cambio, criticó brutalmente los productos antiguos de la compañía, compartiendo comentarios de consumidores que incluían palabras como producido en masa, aburrido, soso y olvidable.

Recuerdo ver esos anuncios y pensar que si Domino's era tan honesto sobre lo mala que solía ser su pizza, entonces debe haber algo en toda su nueva versión. yo en realidad fue a Domino's solo para probar su nueva pizza por ese motivo. Y no estaba solo. los La campaña de relanzamiento y honestidad de la empresa resultó ser un gran éxito. Un año después de la campaña y en medio de la recesión, Domino's revivió su negocio de pizza y experimentó un aumento trimestral histórico del 14,3 por ciento en ventas, el salto más alto jamás realizado por un importante cadena de comida rápida.

No importa la situación, sacar a la luz las dudas de las personas puede ser una manera poderosa para ganar su atención, su confianza y, a menudo, incluso su aceptación. También tiene una forma de difundiendo el miedo y los nervios que sientes al hacer un pedido. Siendo "real" y reconociendo el escepticismo que otras personas pueden sentir, puede ayudar a tranquilizarlas, sentirse cómodo y aumentar su credibilidad al mismo tiempo.

—

Por supuesto, es posible que si hago todo bien para ponerme en la posición correcta, incluyendo dar mi razón, comenzando con "yo" y reconociendo dudas, la otra persona aún podría rechazarme. A veces la otra persona te rechazará pase lo que pase, y a veces él o ella no quiere o no necesita lo que le estás ofreciendo.

Sin embargo, hay una cosa que puede hacer para aumentar sus posibilidades de obtener un sí. no puedes cambie a las personas, pero puede seleccionar sabiamente su objetivo.

DIRIGIRSE A LA AUDIENCIA

100 DÍAS DE RECHAZO: DANDO UNA CONFERENCIA UNIVERSITARIA

Mi árbol genealógico está lleno de maestros. De hecho, mi tatarabuelo comenzó uno de las academias de Confucio más influyentes en China hace 102 años. Mis abuelos, mi mi padre y mis tíos enseñaban en colegios o escuelas secundarias. A menudo bromeaba diciendo que yo podría ser el primer verdadero capitalista en mi familia, porque soñaba con convertirme en un empresario en lugar de seguir mi linaje y convertirme en otro maestro. aunque ella nunca tuvo la intención de presionarme, a medida que crecía, mi abuela de vez en cuando mientras menciono que sería genial para mí convertirme en maestra también.

Así que siempre me había preguntado cómo sería enseñar una clase universitaria. Durante mis 100 días de Rechazo, sentí como si hubiera abierto una ventana en mi vida para pedir lo que quisiera. Si yo podría obtener donas olímpicas o encontrar un trabajo en una tarde, ¿por qué no tratar de convertirse en maestro? ¿por una hora?

Preparé un currículum y una tarjeta de presentación y creé una conferencia en PowerPoint en mi iPad (mi tema, por supuesto, era cómo manejar el rechazo). Entonces, una tarde, me puse mi camisa de vestir favorita y se dirigió a la Universidad de Texas en Austin.

Empecé en la escuela de negocios. Sentí que con mi experiencia como ex

estudiante de la escuela de negocios y actualmente empresario, podría relacionarme con estos profesores lo mejor. Sin embargo, rápidamente descubrí que la escuela estaba en vacaciones y casi nadie los profesores estaban alrededor. Tomé un directorio de la facultad y comencé a llamar en frío a los profesores en otros departamentos, tratando de hablar con alguien. Escogí una escuela de comunicaciones profesor llamado Dr. Joel Rollins. Impartió una clase de debate en ese momento.

Cuando respondió a mi llamada, me preguntó si estaba tratando de vender algo. le aseguré que no lo era, pero que quería ofrecer a sus alumnos una conferencia que podría darles una nueva perspectiva de la comunicación. Sonando sospechoso pero un poco intrigado, Rollins me dijo me daría cinco minutos de su tiempo para una reunión en persona en su oficina.

Durante esa reunión, expliqué que yo era un empresario y blogger local. halé Saqué mi iPad y le mostré la conferencia sobre el rechazo que les daría a sus alumnos si él dijo que sí. Lo miró y pareció impresionado por mi preparación. dijo el tema probablemente no era adecuado para su clase de debate, pero podría ser útil para otra clase que enseñará en el próximo semestre sobre comunicación y cambio social. Porque “las personas en los movimientos... son rechazadas mucho cuando intentan iniciar algo”.

Después de un poco más de conversación, Rollins accedió a incluirme en su plan de estudios. no pude Creo que estaba a punto de hacer realidad uno de mis sueños simplemente con pedirlo. estaba listo para darle un abrazo, pero me contuve de mostrar demasiado entusiasmo. aprendí mi lección sobre nunca volverse loco frente a un profesor durante mis días de universidad.

Un mes después, cuando llegó el nuevo semestre, Rollins me llamó para programar un horario. para mi conferencia. Cuando colgué el teléfono, supe que finalmente había llegado mi momento.

Mi abuela una vez me leyó un cuento conmovedor cuando yo era joven. Se llamaba “La Dernière Classe” —“La última lección”—de Alphonse Daudet. La historia era sobre un maestro. y el francés llamado Monsieur Hamel dando su última clase a sus alumnos.

Francia había perdido la guerra franco-prusiana y se vio obligada a ceder territorio a sus enemigo. Al día siguiente, la escuela comenzaría a dar lecciones en alemán en lugar de Francés. Monsieur Hamel se vistió para la ocasión y dio la mejor conferencia de su vida.

Esta no fue mi última conferencia, fue la primera. Pero también me vestí para la ocasión, en mi camisa favorita, como lo hizo Monsieur Hamel. En la clase, discutí cómo debido a que la gente resistir el cambio, especialmente cuando se trata de poder y tradición, las ideas más importantes y los movimientos a menudo encuentran los rechazos más violentos. Cité ejemplos de Apóstol Paul y el Dr. Martin Luther King Jr., y cómo convirtieron los rechazos en oportunidades, y cambió el mundo como resultado. Animé a los estudiantes a no darse por vencidos fácilmente en el cara de noes, y ser inteligente para obtener síes.

Cuando terminó la clase, los estudiantes me dieron un cálido aplauso y El profesor Rollins me envolvió en un abrazo (¡eso sí que fue una sorpresa!). Mi esposa, Tracy, fue También ahí. Mientras salíamos juntos del salón de clases, me estaba limpiando las lágrimas. sentí mi el espíritu de la abuela estaba allí en ese salón observándome ese día. Y yo sabía que ella era orgulloso de mi.

—

Fue duro analizarme después de un episodio tan emotivo. A día de hoy sigo sin poder creo que las cosas que significan tanto para mí podrían suceder tan rápido si solo pidiera a ellos. Sin embargo, sé que hice una cosa que me ayudó, y fue una de las más lecciones importantes que aprendí a través de mis 100 días de rechazo: dirigirse a la audiencia correcta.

Antes de conocer al profesor Rollins, había pasado días trabajando en el material de la conferencia que estaría dando a estudiantes universitarios hipotéticos en una clase hipotética. yo había imaginado yo mismo como profesor, canalicé mi árbol genealógico y puse mi mejor trabajo. hice todo esto sin saber si mi presentación alguna vez sería dada o incluso vista por alguien. Yo también vestí el papel y preparé un currículum pulido que destacó mi experiencia, tanto de lo que me dio credibilidad durante mi encuentro con el profesor Rollins. probé que yo no era solo un tipo loco con un deseo loco, o un bromista en busca de una risa.

Sin embargo, por muy bien preparado que estuviera, conocía las probabilidades de convencer a un profesor de dejar una conferencia extraña a sus alumnos eran muy bajas. Para aumentar esas probabilidades, apunté mi solicitud en lo que esperaba sería la audiencia más receptiva. Pensando que la escuela de negocios probablemente valoraría más mi mensaje, comencé allí. Cuando eso no funcionó debido a un momento desafortunado, me mudé a mi siguiente mejor opción: la escuela de comunicaciones. El profesor Rollins me recibió con los brazos abiertos, al igual que sus alumnos. Pero si hubiera elegido un profesor de la escuela de enfermería, podría haber recibido un rápido rechazo.

En otras palabras, la orientación lo es todo.

Hace algunos años, el columnista del Washington Post, Gene Weingarten, realizó una intrigante experimento que rápidamente se volvió viral. Le preguntó a Joshua Bell, ganador de un premio Grammy violinista y director de orquesta, para tocar su violín en una concurrida estación de metro de DC vestido como un violinista de la calle normal. Bell es uno de los violinistas más consumados del mundo, y

la gente paga cientos de dólares para asistir a sus conciertos. Weingarten lo hizo jugar de forma anónima para un grupo de viajeros ocupados. ¿Se detendrían, reconocerían su genio y cuentan sus estrellas de la suerte por poder escuchar gratis una actuación magistral? O ¿No se darían cuenta?

Con una camiseta, jeans y una gorra de béisbol, Bell hizo su mejor esfuerzo. Durante sus cuarenta y actuación de cinco minutos en el metro, 1.097 personas pasaron por el lugar donde tocaba Bell. Solo siete se detuvieron para escuchar, y solo uno reconoció a Bell.

Muchos atribuyeron los resultados a la falta de interés de los viajeros en la música clásica o su enfoque limitado en su logística de viajes. Otra razón fue el anonimato de Bell, y de ahí su falta de credibilidad.

Sin embargo, nadie puede negar el hecho de que la actuación estaba dirigida a la persona equivocada. audiencia. Solo unos días antes, Bell había actuado en el prestigioso Centro John F. Kennedy. a una ovación de pie. El contraste no podría ser más impresionante.

—

Por supuesto, es difícil establecer una comparación directa entre mí tratando de vender mi primer intento de enseñanza y un violinista de clase mundial haciendo lo que mejor sabe hacer. Sin embargo, ambos estos ejemplos demostraron el principio de focalización. No importa cuán increíble su rendimiento o productos son, si se dirige a la audiencia equivocada, que no reconoce, aprecia o necesita su valor, su esfuerzo será tanto desperdiciado como rechazado.

LECCIONES

1. Dar mi "por qué": al explicar el motivo detrás de la solicitud, uno tiene una mayor oportunidad de ser aceptado.
2. Comenzar con "I": Comenzar la solicitud con la palabra "I" puede darle al solicitante más control auténtico de la solicitud. Nunca pretendas pensar en la otra persona intereses sin conocerlos genuinamente.
3. Reconocer Dudas: Al admitir objeciones obvias y posibles en su solicitud antes que la otra persona, uno puede aumentar el nivel de confianza entre los dos fiestas.
4. Dirigirse a la audiencia: al elegir una audiencia más receptiva, se puede mejorar la posibilidad de ser aceptado.



CAPÍTULO 8

DANDO UN NO

Después de semanas llenas de intentos de rechazo, levantarse todos los días se convirtió en una rutina divertida, buscando nuevas formas de ser rechazado. Todavía había algo de miedo aquí y allá. Pero yo estaba aprendiendo mucho sobre psicología, negociación y persuasión. Y el desafío de experimentar y probar constantemente mi creciente conocimiento, entonces compartirlo con los lectores, todavía se sentía estimulante. Por la medida de Jiro Ono, estaba listo para comenzar, sirviendo sushi de huevo a los clientes.

Aún así, me encontré preguntándome si me estaba acercando a algún tipo de pico, si la tasa de mi aprendizaje podría ralentizarse porque había exprimido todo el aprendizaje que había por rechazo.

Eso podría haber sido cierto, si no fuera por una minicrisis que se estaba gestando en mi vida.

Todavía recibía muchos correos electrónicos y comentarios de lectores y espectadores a través de las redes sociales, y clasificarlas todas se había convertido en un trabajo de tiempo completo en sí mismo. Yo realmente me sentí honrado de que tantas personas quisieran compartir sus historias de vida conmigo, o preguntarme preguntas sobre mis experiencias. Aprecié que se acercaran y realmente disfruté la interacción y el aprendizaje que provino de ayudar a los demás.

Pero debido a que había hecho pública mi lucha contra el rechazo y me había convertido en una linda defensora vocal de no tener miedo de pedir cosas, también me encontré en el receptor fin de un montón de solicitudes. La gente empezó a pedirme sesiones de coaching personal, trabajos, y entrar en sociedades comerciales con ellos. Algunas de las solicitudes eran bonitas, extravagante. Una persona me pidió que comercializara sus productos y otra quería pasar el rato conmigo en su casa un fin de semana. Muchas de estas solicitudes comenzaban con "Jia, ya que me enseñó a no tener miedo al rechazo, aquí está mi propia versión de la terapia de rechazo. ¿[insertar solicitud]?"

Al principio, dije que sí a todo lo que parecía factible. Pero a medida que pasaba el tiempo, cumpliendo estas peticiones comenzaron a dominar mi vida. Cada vez tenía menos tiempo para mi blog, mi familia y yo. El gran volumen de solicitudes comenzó a pesar sobre mí, y me hizo menos entusiasta en mis respuestas. Con tanta gente queriendo algo de mí, a veces dije que sí, pero no hice un gran trabajo de seguimiento, y eso me molestó, también.

Eventualmente, me di cuenta de que tenía que empezar a decir que no a la gente solo para restablecer el equilibrio mi vida. Y eso no fue nada divertido.

Dado mi miedo de toda la vida al rechazo, probablemente no sorprenda que nunca me haya gustado decir no a la gente. Ser la persona que hace el rechazo no me hizo sentir mucho mejor. Que estar en su extremo receptor. De hecho, me hizo sentir como un idiota. Una vez que me metí en lo profundo mi viaje de rechazo, decir que no también me hizo sentir como un hipócrita. Aquí estaba yo, enseñando que la gente pida lo que quiere y luego no les diga que sí. Lo odiaba.

Además, era muy, muy malo para decir que no. La gente me enviaba cartas o solicitudes que eran párrafos largos. Responder con un corto y rápido "lo siento, no puedo hacerlo" se sentía irrespetuoso en comparación. Pero combinar el tiempo y el esfuerzo que ponen en la elaboración estas peticiones era imposible. Simplemente no sabía qué hacer.

Se establecieron malos hábitos. Empecé a retrasar mis respuestas, diciéndome a mí mismo que las alcanzaría. Luego. A veces me olvidaba de ellos por completo. Pero en mi mente, siempre tuve esa sensación persistente de que le debía algo a algunas personas, y muchas veces tuve dificultades durmiendo por eso. Pronto, cada vez que recibía un correo electrónico de alguien que contenía

una petición, sentí pavor en lugar de emoción.

Un día estaba visitando a un amigo de la universidad. Hacía una década que no teníamos nos vimos por última vez, y ambos estábamos muy felices de encontrarnos. En ese entonces, ella compartió conmigo su sueño de convertirse en madre y dirigir su propia organización sin fines de lucro organización de mujeres necesitadas. Había terminado la universidad y la escuela de posgrado con este último objetivo en mente. Efectivamente, ahora era la madre de dos hermosas hijas. Si bien no dirigió su propia organización sin fines de lucro, se ofreció como voluntaria en varias organizaciones que hacen bien social. Pero estaba lejos de vivir su sueño.

Mi amiga me confió lo mucho que tenía que hacer como voluntaria. Las organizaciones ella trabajó con todos tenían grandes intenciones y metas nobles, pero la gente a cargo a menudo preferían que otra persona haga el trabajo duro, específicamente ella. Cuando le preguntaron dedicar más horas de las que le correspondían, no sabía cómo decir que no. Pero cuando ella se hizo cargo de todo, su resentimiento comenzaría a acumularse. Cada vez que se las arreglaba para decir no, confundió a sus compañeros de trabajo porque no era consistente con lo que había hecho en el pasado. Este dilema la había amargado en el trabajo que estaba haciendo, e incluso en su sueño. Me dijo que estaba lista para dejar de fumar y tomarse un descanso de todo.

La revelación de mi amiga me impactó, no solo porque fue triste verla infeliz sino también por lo similar que nos sentimos al no poder decir que no al bienestar de los demás. Solicitudes intencionadas. Me di cuenta de que si no controlaba mi renuencia a rechazar gente, entonces podría terminar queriendo renunciar también. Incluso podría sabotear accidentalmente el trabajo que estaba haciendo, porque en la raíz del problema estaba el mismo problema que había estado batallando todo el tiempo: mi miedo al rechazo. No tuve miedo de decir que no. Tenía miedo de la gente reacciones—específicamente, su decepción y enojo. Dicho de otra manera, tenía miedo me rechazarían por mi rechazo.

Así que comencé a revisar mis videos, examinando cómo todas las personas que había se acercó había entregado sus rechazos. Rápidamente descubrí que no todos los rechazos eran creados igual. Hubo buenos rechazos y malos rechazos. Algunas de las personas que habían me había rechazado había sido duro y despectivo, pero otros habían dicho que no con tanta delicadeza y amabilidad que lograron hacerme como ellos a pesar de sus no. Estos "buenos"

rechazadores tenían algo que enseñar, y vi esos videos una y otra vez hasta que tuve absorbido completamente sus lecciones.

100 DÍAS DE RECHAZO: INTERCAMBIO DE SERVICIOS CON UN PERSONAL ENTRENADOR

Uno de los videos que más estudié fue el intento de rechazo que hice con un personal entrenador físico llamado Jordan.

En la antigüedad, antes de la introducción de la moneda, el trueque era uno de los principales sistemas que la gente usaba para intercambiar bienes y servicios. En el mundo actual dominado por el crédito tarjetas y transacciones digitales, me preguntaba si el trueque seguiría funcionando incluso en países aislados. instancias. Así que lo convertí en un intento de rechazo.

Mi objetivo era conseguir un entrenador personal que me diera una hora de entrenamiento gratis sin mi unirse a su gimnasio. A cambio, me ofrecería a pasar una hora enseñándole todo lo que aprendido sobre el espíritu empresarial y los blogs.

Entré en un gimnasio local abierto las 24 horas y comencé a buscar mi objetivo. Ese es cuando vi a Jordan, un chico alto y joven con bíceps abultados.

Jordan escuchó pacientemente mi solicitud de intercambio de servicios y luego explicó rápidamente que no podía aceptar el intercambio debido a la política de la empresa, que le impedía impartiendo capacitaciones gratuitas. Pero Jordan era un tipo útil. Sugirió que si me unía a 24 Hour Fitness como miembro, podría obtener una hora de entrenamiento gratis como parte del programa "fitness" del gimnasio.

No quería unirme al gimnasio, eso anularía el propósito. Así que hice un retirada estratégica y probé un enfoque diferente. "Si no puedes hacerlo aquí, ¿podemos irnos a otro lugar para hacer esto?"

Jordan negó con la cabeza, luciendo realmente arrepentido. Había firmado una cláusula de no competencia, le dije, y sería despedido por hacer entrenamiento en cualquier lugar fuera del gimnasio por su cuenta.

Definitivamente no quería que despidieran a Jordan. Pero antes de irme sí quería saber si mi oferta original era valiosa para él en absoluto. "Te interesa el espíritu empresarial y los blogs? Yo pregunté.

"No. Yo no soy realmente. Estoy siguiendo una carrera como bombero", respondió Jordan.

"Esa es una gran carrera", le dije, y lo decía en serio. "Tengo un gran respeto por los bomberos. ¡Son héroes!"

"Gracias, lo aprecio", respondió Jordan. Entonces hizo algo totalmente inesperado.

"Tengo una tarjeta de una amiga que tiene su propio gimnasio", me dijo. "Sé que tienen entrenadores allí para que siempre puedas pasar por aquí. No tienen contrato con ningún otro gimnasio, y son una entidad privada. Tal vez puedan hacerlo".

Encontró la tarjeta de presentación de su amigo y me la entregó. Llamé al número en el y pronto me encontré con una oferta para hacer ejercicio gratis en el gimnasio de su amigo.

La generosidad de Jordan no fue lo que me quedó grabado. Lo que me asombró fue la forma en que había rechazó mi solicitud inicial. Él no fue desdeñoso, a pesar de que mi solicitud no tenía interés por él. Me escuchó y demostró que me estaba tomando en serio al darme las verdaderas razones por las que la solicitud no iba a funcionar. Me hizo sentir valorado tirando sus habilidades para resolver problemas y haciendo lo que podía para ayudarme a conseguir lo que quería.

El no de Jordan se sintió como un sí. De hecho, Jordan había entregado un "rechazo perfecto".

PACIENCIA Y RESPETO

Lo que más me impresionó de Jordan fue su actitud hacia mí como persona. No importa cuántas veces o de cuántas maneras traté de conseguir lo que quería, su comportamiento mantuvo la calma y el respeto, y es difícil ser infeliz cuando la otra persona está siendo agradable todo el tiempo. Ser paciente y respetuoso al decir que no es tan sencillo concepto. Pero es sorprendente la frecuencia con la que no lo ponemos en práctica.

Considere la historia de Kelly Blazek, una ejecutiva de marketing y comunicaciones. Algunos hace años, Blazek creó el Cleveland Job Bank, un Yahoo! grupo que ayuda a conectar Solicitantes de empleo de marketing y comunicaciones con sede en Cleveland con trabajos en su campo. El grupo tiene más de setenta y trescientos suscriptores, muchos de los cuales tienen Blazek para gracias por ayudarlos a encontrar un trabajo. Su trabajo incluso fue reconocido por el International Association of Business Communicators (IABC), una de las más prestigiosas organizaciones en su campo. En 2013, IABC nombró a Blazek "Comunicador del año".

Teniendo en cuenta todo esto, es difícil no imaginar a Blazek como una persona cálida y servicial y un gran comunicador. Pero a principios de 2014, Blazek saltó a la fama en Internet cuando un correo electrónico desagradable ella envió se volvió viral.

En respuesta a la solicitud de un extraño para conectarse en LinkedIn, Blazek se puso furioso.

"Su invitación para conectarse es inapropiada, beneficiosa solo para usted y de mal gusto", escribió. "Vaya, no puedo esperar para dejar que todos los buscadores de empleo de 26 años extraigan mi marketing de primer nivel y conexiones para ayudarlos a conseguir un trabajo". Y eso fue solo el calentamiento. "Me encanta el sentido de derecho en su generación", continuó. "De nada por tu lección de humildad para el año. Nunca más se acerque a los practicantes experimentados y asuma sus responsabilidades cuidadosamente. La lista seleccionada de conexiones está disponible para usted, solo porque desea construir su red.... No me vuelvas a escribir nunca más.

El destinatario del correo electrónico de rechazo ardiente de Blazek fue Diana Mekota, una buscadora de empleo que planeó mudarse a Cleveland y había estado considerando unirse a Yahoo! grupo. Obviamente, Mekota no estaba contenta con la carta. Lo publicó en Twitter y Reddit, donde miles de personas lo vieron. Criticaron a Blazek por su arrogancia y rudeza, y muchos incluso categorizaron su carta como ciberacoso. Otras cartas que ella había escrito comenzaban a surgir, como ésta, a alguien que no había indicado de qué industria

persona estaba en: "¿Soy un lector de mentes? Prometo denegar cualquier solicitante que me hizo adivinar lo que hacen. Felicidades, eres otro más.

Y esta, enviada en respuesta a una aspirante que se quejó de su tono: "Desde que mi tono es tan desagradable que creo que estarás más feliz con el otro banco de trabajo de la ciudad. Insinuación: no hay uno. Que tengas un buen día."

Ante una avalancha de escrutinio, Blazek tuvo que disculparse públicamente con Mekota y borrar todos sus cuentas de redes sociales. Incluso devolvió su premio "Comunicador del año" de 2013. a IABC.

Era difícil no comparar lo que le había pasado a Blazek con lo que le había pasado a Jackie y yo con nuestro momento de "rosquillas olímpicas". Magnificado por el poder de las redes sociales los medios de comunicación, el rechazo grosero le costó a Blazek su reputación y destrozó la buena voluntad que había

años construyendo como voluntario. Por el contrario, la amabilidad de Jackie en respuesta a mi solicitud tuvo el efecto contrario, dejando que todo el mundo viera lo increíble que era.

Por supuesto, la diferencia entre una buena interacción y una mala no siempre es tan dramático. A veces los dos están separados por nada más que una sonrisa. En un momento durante mi viaje de rechazo, visité una librería y le pedí a dos empleados si podía tomar prestado un libro en lugar de comprar uno. Ambos dijeron que no y explicaron la razón obvia. pero uno de ellos lo dijeron con una mirada malhumorada y molesta, y agregó: "No sé qué más decirte". La otra persona lo dijo con una sonrisa. La próxima vez que necesite hacer una pregunta en una tienda, estoy ¡Ciertamente voy a buscar a alguien con una sonrisa en la cara!

Mostrar paciencia y respeto puede suavizar el golpe del rechazo y, a veces, incluso ganarse el respeto y la comprensión de la otra persona. Pero una actitud sarcástica produce lo opuesto. Inflige daño innecesario a la otra persona y, en ocasiones, expone a su venganza irracional, como en el caso de Kelly Blazek.

Moraleja de la historia: si tienes que rechazar a alguien, hazlo amablemente.

SÉ DIRECTO

Además de su amabilidad, otra cosa que me impresionó de Jordan fue su franqueza. Cuando le pregunté si estaba interesado en escribir un blog, dijo claramente que no lo fue. No mostró falso interés. Como resultado, respeté su rechazo, y a él como persona también.

No siempre he sido un practicante de este enfoque. Muchas veces cuando he tenido que decir que no a alguien, lo he retrasado y postergado. Entonces trataría de encontrar el mínimo manera dolorosa de entregar mi rechazo. Este enfoque suele ser contraproducente. Un montón de

la gente tiene la tendencia a dar rechazos indirectos y endulzados. Suelen entrar dos formas: grandes configuraciones y sí-peros.

Con "grandes preparativos", los rechazadores pasan mucho tiempo explicando el motivo de su rechazo. antes de que realmente lo entreguen. Las empresas son notoriamente buenas en esto.

En julio de 2014, Microsoft despidió a 12.500 empleados de su teléfono móvil Nokia división. Para dar la mala noticia a sus empleados, el jefe de la división, Stephen Elop, envió a los empleados un memorando de mil cien palabras.

Elop comenzó el memorando casualmente con "Hola". Luego pasó diez párrafos explicando la nueva estrategia, plan y enfoque de Microsoft, la naturaleza icónica de sus productos, la los cambios en el mercado y las necesidades de seleccionar el "tamaño correcto" de la empresa.

Finalmente, en el párrafo 11, Elop dio las malas noticias:

"Planeamos que esto resultaría en una reducción estimada de 12,500 directos de fábrica y empleados profesionales durante el próximo año. Estas decisiones son difíciles para el equipo, y planeamos apoyar a los miembros del equipo que se van con beneficios por despido".

Creo que Elop tenía la intención correcta: suavizar el golpe del despido, que se encuentra entre los peores rechazos profesionales. Pero a pesar del éxito que había tenido Elop como empresa ejecutivo, tenía miedo de dar un rechazo directo. Así que utilizó minuciosamente razón y lógica para montar la noticia, tal vez con la esperanza de que los empleados estuvieran tan convencidos para cuando leyeran las malas noticias que el golpe sería menor.

Si el objetivo de Elop era usar el memorando para establecer un despido masivo sin problemas, no funcionó. los los empleados despedidos no se entusiasmaron con el ensayo de Elop. En cambio, cientos de ellos establecieron algun protestas muy feas.

Los despidos ocurren todo el tiempo. Pero el enfoque de Elop provocó una pesadilla de relaciones públicas. Los med hizo público el memorando, escribiendo artículos con titulares como "Microsoft despide a miles con Bad Memo" y "Cómo no eliminar 12.500 puestos de trabajo: una lección de Stephen de Microsoft Elop.

—

La segunda forma de rechazo indirecto es aún más frustrante. Los "sí-peros" suceden cuando el que rechaza reconoce verbalmente o incluso valida una solicitud, luego usa la palabra pero o por desgracia para entregar el rechazo.

¿Quién no ha llamado a un número de atención al cliente, solo para escuchar algo como: "Sí, yo

Comprenda que está frustrado con estos cargos adicionales y desea que se los quiten. apagado. Y valoramos su negocio y tratamos de brindar el mejor servicio posible. Desafortunadamente, no podemos atender su solicitud en este momento".

Quienes rechazan el "sí, pero" parecen estar siendo educados y reconociendo al otro preocupaciones y frustraciones de la persona. Sin embargo, la palabra pero, y especialmente la palabra desafortunadamente, socavan totalmente las buenas intenciones del rechazador. Apple considera la palabra lamentablemente tan perjudicial en el servicio al cliente que los empleados (o "genios") en las famosas tiendas Apple centradas en el cliente tienen prohibido usarlo cuando se habla con clientes.

En su libro Conversation Transformation, el consultor organizacional Ben E. Benjamin (ese es su nombre real) analiza el peligro de los "sí, pero". No solo envían mixtos mensajes, dice, pero también hacen que la idea sea difícil de procesar para el cerebro del rechazado y podría provocar una respuesta defensiva.

Por último, cuando un rechazador comienza una oración con "Sí, es cierto que...", "Sí, entiendo que..." o "Sí, sé que...", el rechazado ya intuye que un "pero" o un "lamentablemente" se acerca. Él o ella entonces ignora todo lo que dice el rechazador, anticipando dolorosamente el próximo rechazo e incluso formando una respuesta.

Cuando envíes un rechazo a alguien, dale la mala noticia de forma rápida y directa. Tú puede agregar las razones después, si la otra persona quiere escuchar. nadie disfruta rechazo, pero la gente odia particularmente las grandes configuraciones y los "sí-peros". no disminuyen la golpe; de hecho, a menudo hacen todo lo contrario.

OFRECER ALTERNATIVAS

100 DÍAS DE RECHAZO: HABLANDO POR INTERCOM DE COSTCO

Estaba comprando en una tienda con mi familia un día cuando se oyó una voz en el intercomunicador. "Atención, compradores, la tienda cerrará en cinco minutos; por favor trae tu carro al frente." Hasta las rodillas en mi viaje de rechazo en ese momento, estaba buscando cada oportunidad de hacer una solicitud de rechazo. Inmediatamente supe lo que quería probar a continuación.

La próxima vez que fui a una tienda, le dije a un empleado al azar que me gustaría usar el sistema de intercomunicación para hacer un anuncio. Inmediatamente me refirió a la tienda. gerente, un hombre de mediana edad llamado Robert. Cuando le dije lo que quería, básicamente, que me dejara alabar a la tienda por su fabuloso servicio por el altavoz— miró de cerca, como si evaluara si hablaba en serio o no.

"Desafortunadamente, no puedo", dijo. "No se nos permite".

Le mostré mi tarjeta de membresía. "He gastado miles de dólares aquí", le dije. a él. "No hay ningún inconveniente para ti, de verdad. Si dices que sí, todos aquí serán felices". Como discursos van, esto fue un poco dramático, pero fue un momento de tirar-en-el-fregadero-de-la-cocina. yo Podía sentir a Robert escabullirse.

Me miró y sacudió la cabeza. "Escucha, me encantaría hacerlo, créeme. Pero lamentablemente no puedo."

Pero luego, en lugar de alejarse, Robert me sorprendió. "¿Tienes hambre?" preguntó.

Era mi turno de estar confundido. Me quedé allí, sin saber qué decir.

"Vamos, compraré la cena para ti y tu familia", dijo.

Luego me acompañó al patio de comidas. "Dale lo que quiera", le dijo. el secretario, y agregó que era para "satisfacción de los miembros".

Después de que pedí una pizza y un perrito caliente, Robert explicó que tenía muchas ganas de decir sí, porque pensó que el marketing de boca en boca era el mejor tipo de publicidad. Él dijo que si bien la compañía no permitía que un cliente hablara por el intercomunicador, sí tengo una revista de membresía a la que probablemente le encantaría escuchar mi historia.

Opté por contar la historia en mi blog en lugar de compartirla en la revista. Pero yo aprecié el intento de Robert de encontrar una alternativa a mi intercomunicador deseado momento. Unas semanas más tarde, después de publicar el video de Costco en mi blog, volví a la Tienda. Robert me vio y se acercó a estrecharme la mano. Bastantes compradores habían visto el video oculto, dijo, y lo había detenido en la tienda para saludarlo. estaba feliz de que mi La publicación del blog le dio la oportunidad de ser apreciado por los clientes. Se lo merecía.

—

El intento de rechazo de Costco no solo me llenó el estómago, sino que también me enseñó una gran manera de rechazar a alguien: ofreciendo una alternativa. Robert podría haber dicho simplemente que no. En cambio, fue paciente y respetuoso y me dio razones reales para su no. Nótese aquí que hizo dame un sí, pero con la palabra desafortunadamente. Pero luego me ofreció una cena gratis que yo ni siquiera había pedido. ¿Cómo podría no ser fanático de Robert y Costco después de eso?

Jordan en 24 Hour Fitness también me ofreció una alternativa al dirigirme a la casa de su amigo. gimnasia. Lo mismo había hecho el hombre canoso que no quería un rosal en su jardín, al enviarme a alguien a quien finalmente le encantó la oferta.

Estos ejemplos tienen algo más en común, algo muy importante. En cada caso, la persona que me rechazó estaba dejando en claro que estaba rechazando mi solicitud, no rechazándome como persona. Puede ser difícil, una vez que te rechazan, separar los dos. En realidad,

una de las razones por las que la gente odia tanto el rechazo es porque en realidad no pueden dibujar esta distinción en sus mentes. No pueden separar el rechazo de lo que son como persona. Se necesita práctica y pensamiento consciente para separar los dos y no tomar las cosas personalmente.

Sin embargo, al ofrecer alternativas al rechazar a alguien, el que rechaza hace este trabajo en nombre del rechazado. Él o ella realmente está diciendo: "Lo siento, no puedo hacer lo que quieres, pero es realmente no porque no confíe en ti o no me gustes."

El rechazo es una experiencia profundamente personal, no importa quién seas o lo que tengas. invertido en la respuesta. Así que cuando estás rechazando algo, tienes que ser específico. Asegúrese de que la persona sepa exactamente lo que está rechazando y sea honesto acerca de la razones por las cuales. Esto les ahorrará a todos mucho tiempo, problemas y angustia.

LECCIONES

1. Paciencia y Respeto: El rechazo suele ser un mensaje duro. entregando el mensaje con la actitud correcta se puede recorrer un largo camino para suavizar el golpe. Nunca menosprecies a rechazado
2. Sea Directo: Al dar un rechazo, presente la razón después del rechazo. Evitar configuración y razonamiento largo y enrevesado.
3. Ofrezca alternativas: al ofrecer alternativas para obtener un sí, o incluso un simple concesiones, uno puede convertir a la otra persona en fan incluso en el rechazo.



CAPÍTULO 9

ENCONTRAR EL PODER

Uno de mis poetas favoritos es Lu You. Nacido en China en 1125 d. C., Lu fue un niño prodigio con un extraño talento para escribir que comenzó a escribir poemas a los doce años. Cuando tenía veinte años nueve, obtuvo el primer lugar en el Examen Imperial, una prueba nacional estandarizada dada una vez cada tres años. En la antigua China, el examen imperial era un gran problema. El máximo goleador por lo general se convirtió en el nuevo miembro del gabinete favorito del emperador. Ganar el examen podría transformar el destino de una persona y su familia para las generaciones venideras.

Cuando Lu ocupó el primer lugar, parecía que se dirigía a una vida de poder, riqueza y gloria. Pero había un problema. En el examen, Lu colocó un lugar más alto que el nieto de Qin Hui, el funcionario gubernamental más corrupto y poderoso del país y quizás el más infame en la historia de China. Qin se enfureció de que alguien pudiera atreverse a anotar más alto que su amado nieto. Entonces usó su influencia para eliminar a Lu. nombre de la clasificación final.

Si bien Qin logró bloquear la victoria de Lu, no pudo dejar de escribir. A través de los años, Lu continuó escribiendo poemas que expresaban sus ambiciones y aspiraciones para el país. Sus escritos llegaron a ser tan influyentes y celebrados que finalmente captaron la atención de los atención del emperador, quien le otorgó a Lu el puesto en el gabinete que siempre había deseado.

Pero la historia de Lu no terminó ahí. Pronto, el problema de ser “demasiado bueno” una vez más cambió el destino de Lu. Su intolerancia a la corrupción y su dura postura en política exterior. no sentó bien a muchos funcionarios gubernamentales establecidos. Lo condenaron al ostracismo y difundir rumores para impugnar su carácter. Eventualmente, el emperador también se volvió contra Lu, sacarlo de su gabinete.

Nuevamente sin trabajo y decepcionado, Lu volvió al campo y tomó su pluma. Sus escritos sobre el patriotismo y el rechazo durante este período se convirtieron en algunos de los más influyente en la historia literaria china. Sus hermosas maneras de capturar el dolor de el rechazo—y el descubrimiento de la esperanza—son parte de lo que me atrajo a su trabajo.

Una línea en particular volvió a mí durante mis 100 días de rechazo: “Después de interminables montañas y ríos que dejan dudas sobre si hay un camino de salida, de repente uno se encuentra con la sombra de un sauce, flores brillantes y un pueblo encantador”. * Fue una parábola sobre los altibajos y los impresionantes descubrimientos que Lu encontró en su propia vida.

Friedrich Nietzsche escribió la famosa frase: “Lo que no nos mata nos hace más fuertes”. Esto es muy cierto cuando se trata de rechazo. Todo el mundo es rechazado innumerables veces el curso de su vida. En última instancia, pocos o ninguno de estos rechazos resultarán vitales. amenazante o que altera el destino. Sin embargo, casi todos ellos nos ofrecen la oportunidad de crecer, desafiarnos a nosotros mismos y superar los miedos e inseguridades que nos bloquean de alcanzar todo nuestro potencial. De hecho, una de las mayores lecciones de mi viaje fue que cualquier rechazo puede tener ventajas ocultas, si tan solo estamos dispuestos a buscarlas.

MOTIVACIÓN

Una de las mayores ventajas del rechazo es que puede servir como motivación. Y para mí, el la motivación llegó temprano.

Mi primer gran rechazo llegó en la escuela primaria.

Mi maestra, la Sra. Qi, estaba llena de amor y realmente se preocupaba por todos sus alumnos. Una día, planeó una gran fiesta para nosotros. Nos compró regalos a los cuarenta, que cuidadosamente envuelto y exhibido en el frente del salón de clases. Durante la fiesta, la Sra. Qi nos hizo a todos párense juntos frente a la habitación. Uno por uno, se suponía que cada uno de nosotros debía ofrecer otro estudiante un cumplido. El estudiante que recibió el elogio podría elegir un regalo y volver a su asiento. Fue una idea bien pensada. ¿Qué podría pasar? ¿equivocado?

De pie en el grupo, di mis más sinceros aplausos cada vez que alguien recibió un elogio y recogió su regalo. Eventualmente, el grupo comenzó a disminuir y yo estaba todavía de pie allí. Mis vítores se hicieron cada vez menos entusiastas, y poco a poco mi alegría se convirtió en preocupación. ¿Por qué nadie levantó la mano y dijo algo agradable sobre ¿yo?

Luego, el grupo se volvió realmente delgado y mi preocupación se transformó en miedo. solo había tres estudiantes se fueron, dos niños impopulares que nadie caía bien, y yo. Todos los demás estaban de vuelta sus asientos, sosteniendo regalos envueltos en papel brillante. Los tres nos quedamos allí, y ninguno de los otros niños levantó la mano.

Una y otra vez, la Sra. Qi pidió, incluso imploró, a la clase que nos ofreciera algún elogio, o simplemente decir cualquier cosa, para que pudiera sacarnos de la plataforma que se sentía como una guillotina. las lagrimas corrieron por mi rostro, y sentí que prefería morir antes que quedarme allí de pie. Antes de ese momento, yo No sabía que yo era tan impopular. Pero mirando quién estaba parado a mi lado, supe después.

Afortunadamente, la Sra. Qi terminó el espectáculo de terror y nos pidió que recogiéramos un regalo y nos sentáramos abajo. Yo era demasiado pequeño para imaginar lo que debe haber estado pasando por su cuidado y mente gentil, habiendo convertido sin saberlo un ejercicio para levantar la moral en un asado público de tres niños sin la comedia adecuada. Hoy, me siento peor por ella que en ese momento. momento para mí, porque ella debe haberse sentido terrible por lo que accidentalmente había establecido en movimiento.

Este tipo de humillación podría dejar una marca oscura en una persona de alguna manera, especialmente una chico joven como yo. Podría haber cambiado quién era yo de maneras que no eran buenas. yo podría He comenzado a esforzarme más para ser aceptado por todos, y he moldeado mi personalidad y intereses del agrado de todos, con la esperanza de que la conformidad pudiera evitar este tipo de rechazo traumático vuelva a suceder. O podría haber cambiado las tornas y comenzado odiando a todos y al mundo. Podría haberme convertido en un amargado solitario del tipo que causa mucho de titulares trágicos en la actualidad.

Por suerte, elegí una tercera ruta. En lugar de sentirme humillado por lo diferente que era de los otros niños, lo abracé. De pie frente a mis compañeros de clase, ninguno de los cuales defenderme, no me hizo sentir vengativo. Me hizo querer probar que todos estaban equivocados.

sobre mí, y mostrarles quién era yo realmente.

De una manera extraña, la experiencia también me hizo sentir, especial. Desde muy temprana edad me sentí como si yo no fuera como los demás. Ni siquiera quería ser como los demás. Quería encontrar mi propio camino. Es por eso que siempre me han atraído figuras como Thomas Edison y Bill Gates y otros pioneros que no encajan en moldes ordenados. También es por eso que, a lo largo de los años, cada vez que he ido por un camino que era diferente de los caminos más convencionales de mis compañeros de clase de sexto grado, ya sea mudarme a Estados Unidos, ir a la universidad o incluso tener éxito con mi blog—siempre miro ese rechazo con gratitud.

Aprendí algo crítico ese día, aunque no lo sabía en ese momento y no lo haría. realmente lo descubrí hasta que comencé mi viaje de rechazo. Lo que aprendí es esto: el rechazo es una experiencia que depende de ti definir. En otras palabras, significa solo lo que elijas. significar. La relación que tienes con un rechazo puede ser negativa o positiva, y todo depende de qué manera lo hagas girar por ti mismo.

Algunas personas son extremadamente buenas para convertir el rechazo en algo positivo, incluso si el rechazo mismo todavía se siente horrible. Utilizan la experiencia del rechazo para fortalecer y motivarse a sí mismos. Solo pregúntale a Michael Jordan.

Los discursos pronunciados en las ceremonias de premiación suelen ser efusiones sinceras llenas de gracias a las familias y simpatizantes. Por lo general, son emocionales y, a menudo, un poco aburrido. Pero el discurso de inducción al Salón de la Fama del Baloncesto de 2009 de Michael Jordan fue todo menos aburrido. De hecho, no se parece a nada que haya escuchado.

En el lapso de veintitrés minutos, Jordan enumeró metódicamente cada rechazo que había experimentado en su carrera y explicó cuánto lo había alimentado—desde que su entrenador de la escuela secundaria no lo eligió para el equipo universitario hasta su compañero de cuart ser nombrado Jugador del Año de Carolina en su lugar; del entrenador del oponente que prohibió a su equipo fraternizar con Jordan a los detractores de los medios que afirmaban que él no tenía tanto talento como Magic Johnson o Larry Bird. El discurso de Jordan reveló un lado de él. que su imagen de relaciones públicas cuidadosamente elaborada había ocultado con éxito del mundo: cómo constantemente utilizó el rechazo como motivación durante su carrera e incluso hasta su jubilación.

Jordan dijo que cada rechazo había “puesto tanta leña en ese fuego que me mantuvo, cada y cada día, tratando de mejorar como jugador de baloncesto.... Para alguien como yo, que logrado mucho a lo largo de mi carrera, buscas cualquier tipo de mensajes que la gente puede decir o hacer para motivarlo a jugar el juego de baloncesto al más alto nivel, porque ahí es cuando siento que sobresalgo en mi mejor momento”.

Jordán no está solo. Cuanto más lo miraba, más me asombraba la cantidad de —y con qué frecuencia— las personas exitosas convierten el rechazo en combustible personal.

- El mariscal de campo Tom Brady fue superado 198 veces en el draft de la NFL de 2000 antes finalmente siendo seleccionado por los New England Patriots. Ya se había ido del draft party. abatido y llorando. Desde entonces, Brady se ha convertido en uno de los mejores mariscales de campo de todos los tiempos ganando tres Super Bowls y contando. Frecuentemente cita su experiencia en el draft como parte

de lo que lo motivó a triunfar en la NFL y demostrar su valía a los equipos que lo rechazó.

- Steve Jobs, un niño adoptivo, un compañero de juegos le dijo al fundador de Apple que estaba no deseados y abandonados. Según su biógrafo Walter Isaacson, Jobs estaba profundamente sacudido por el comentario, diciendo que “fueron relámpagos en mi cabeza. yo recuerdo corriendo hacia la casa. Creo que estaba llorando. Después de que sus padres le aseguraran que lo seleccionó específicamente como su hijo, se dio cuenta de que “no solo fui abandonado. Era elegido. Yo era especial. Este cambio de perspectiva se convirtió en una creencia central que ayudó a impulsarlo. a alturas creativas sin precedentes.

- Después de perder la presidencia por poco ante George W. Bush en las elecciones de 2000, el ex El vicepresidente Al Gore cambió su enfoque al tema del cambio climático. su altamente documental influyente sobre el tema, *An Inconvenient Truth*, ganó un premio de la Academia y alteró el discurso sobre las cuestiones climáticas. Gore se ha referido a su derrota electoral como un “golpe duro” que “trajo a un claro enfoque la misión que [él] había estado persiguiendo para todos estos años.”

- Mientras estaba en Disney, el ejecutivo Jeffrey Katzenberg fue rechazado por su antiguo jefe, *Michael Eisner, como el número dos de Eisner al mando. En una entrevista con el New York Times*, Katzenberg explicó: “Recorrí toda la gama de emociones. Estaba decepcionado, triste, enojado, asustado, filosófico, triste, vengativo, aliviado y triste”. Pero Katzenberg usó el rechazo como motivación para fundar su propia compañía cinematográfica, DreamWorks, cuyas películas animadas

las películas recaudaron incluso más que las películas de Disney Pixar en 2010. Se especuló que Katzenberg incluso modeló a Lord Farquaad, el villano principal en el éxito de taquilla de DreamWorks. película de animación Shrek, después de Eisner.

Por supuesto, el aguijón del rechazo no es lo único que impulsa el trabajo y la ambición. de estas y otras personas de gran éxito. Tarde o temprano, otras motivaciones intrínsecas como "el amor por el juego" o el deseo de "hacer mella en el universo" deben tomar más para mantener la excelencia. Pero es interesante pensar en lo que podría haber sucedido si ninguno de ellos había permitido que el rechazo desinflara su sentido de sí mismo, viéndolo como algo bloqueando su camino en lugar de algo que estaban ansiosos y decididos a superar. Cada uno de ellos vio el rechazo como "leña en el fuego", como dijo tan elocuentemente Michael Jordan. Simplemente agregó más llama a la ambición que ya tenían gestando.

SUPERACIÓN PERSONAL

100 DÍAS DE RECHAZO: SOLICITANDO DINERO EN LA CALLE

Mis intentos de rechazo más duros fueron los que fueron muy públicos, donde me abrí a la posibilidad de ser rechazado no por una persona sino por docenas, o cientos, o peor. Esta fue la razón por la que hice un anuncio en mi vuelo de Southwest a Las Vegas prácticamente hizo que me saliera urticaria. También es por eso que mi rechazo de la escuela primaria dejó tal impresión.

Lo bueno de pensar en mis propios intentos de rechazo fue que sabía exactamente cómo presionar mis propios botones de pánico de rechazo. Y no pude pensar en una mejor manera de aterrorizar yo mismo que pararme en una concurrida intersección de Austin, sosteniendo un cartel preguntando a extraños por dinero.

Conduzco junto a mendigos casi todos los días, y nunca he sido capaz de imaginar cómo sería estar en sus zapatos. ¿Su necesidad de dinero anula su miedo a siendo juzgado y rechazado? ¿El tiempo y la experiencia erosionan el miedo y la vergüenza? o ellos tienen una relación completamente diferente con el rechazo?

No quería ser deshonesto y pararme en una esquina diciendo que necesitaba dinero. Así que En cambio, decidió pedir donaciones a un banco de alimentos local.

A menudo escuchamos que los bienes raíces tienen que ver con la ubicación, la ubicación y la ubicación, y pensé esa mendicidad debe seguir la misma regla. Así que usé Google Maps para mi ubicación. investigación y eligió una intersección concurrida justo al lado de una de las principales carreteras de Austin. De pie allí, vi el mundo de la forma en que un mendigo lo vería todos los días, con autos pasando y deteniéndose en el semáforo en rojo, sus conductores me ven a través de sus parabrisas, haciendo juicios rápidos y, por lo general, bajan la cabeza para evitar el contacto visual. estaba en silencio el rechazo de las masas y me recordó extrañamente a mi asado de la escuela primaria.

Me sentí atrapado entre querer llamar la atención de la gente y esperar evitar su juicio. Se sentía imposiblemente doloroso. Recurrí a todo tipo de técnicas de afrontamiento para conseguir a través de él, hablando conmigo mismo, tratando de mantener una gran sonrisa e imaginando lo que Las donaciones que recibí podrían ayudar a las personas hambrientas, que de otra manera tendrían que hacer esto. ellos mismos.

Inicialmente, sostuve un cartel que decía: ¡TODO SALE A LA CARIDAD! GRACIAS . pensé que el El letrero era simple y al grano. Pero pasaron quince minutos, llegaron cuarenta y ocho autos y Fui, y nadie bajó su ventana o mostró interés en lo que estaba haciendo. Como dice el viejo adagio, "Cuando la publicidad falla, no culpe a los clientes. culpar a mensaje."

Decidí que el mensaje en mi letrero era demasiado vago. Así que lo cambié a algo más. específico y, con suerte, más creíble.

El nuevo letrero decía: ¡TODO VA PARA EL BANCO DE COMIDA DE AUSTIN! GRACIAS . Inmediatamente, yo obtuvo algunos resultados. Una mujer llamada Lisa bajó la ventanilla, mostró una gran sonrisa y dijo "salud" mientras me entregaba \$2. Otro conductor llamado Lori me dio \$7, el más alto cantidad que cobraría de cualquiera. Sostuve ese cartel durante quince minutos. En total, cuarenta y tres conductores me vieron con el letrero, pero solo dos, Lisa y Lori, ofrecieron una donación.

Luego volví a cambiar el letrero, esta vez enfatizando aún más que el dinero que estaba recolectar iría a una buena causa, y no a mi bolsillo. El tercer letrero decía: ESTO ES

¡NO PARA MÍ! ¡TODO VA PARA EL BANCO DE ALIMENTOS DE AUSTIN! GRACIAS .

Dos conductores, Jessica y John, me ofrecieron un puñado de monedas. Otra mujer entregó dame algo de dinero sin parar, por lo que es difícil de atrapar. Un conductor llamado Lindsey me aconsejó que mantuviera mi cartel en posición horizontal, en lugar de vertical, para que la gente pudiera verme mejor. Ella no donó dinero, pero tampoco me cobró una tarifa de consultoría, así que eso era bueno. Otro conductor me preguntó cómo llegar al banco de alimentos, porque él el mismo necesitaba la ayuda. Se sentía bien ayudar a alguien que lo necesitaba.

Al final, sesenta y seis conductores vieron la tercera señal durante los quince minutos que la sostuve, y tres personas donaron un total de \$6.73.

Luego cambié el letrero una vez más, esta vez con la esperanza de agregar un poco de humor. los nuevo cartel decía: G OOGLE SUGERIDO AQUÍ. ¡TODO VA PARA EL BANCO DE ALIMENTOS DE AUSTIN! ¡GRACIAS!

La idea era transmitir que Google Maps sugirió esta ubicación para mi mendicidad. excursión. Desafortunadamente, esta última señal fue como una mala broma interna, y solo confundió gente. En mis últimos quince minutos, treinta y ocho autos me vieron y nadie me dio un centavo. Mis mensajes deficientes y mi mal intento de humor resultaron contraproducentes.

Pero al final, tuve una hora productiva. Encontré un total de 195 autos y recibí cinco donaciones por un total de \$ 15.73, que felizmente entregué en línea al Austin Food Bank.

Aprendí mucho de este intento de rechazo sobre la importancia de un buen mensaje. (incluida la ventaja de ser específico), el elemento sorpresa y la dura lección de no confundir a la gente con mal humor. Pero la lección más grande de todas fue cómo usar el rechazo como herramienta para aprender, adaptarse y mejorar. En lugar de enfurruñarse, simplemente aguantar, o simplemente rindiéndome después de los primeros quince minutos, traté la experiencia como una herramienta de retro y rápidamente cambié mis tácticas sin abandonar la causa por completo.

El uso de los comentarios de los clientes para construir y mejorar productos rápidamente es una práctica estándar para muchos negocios. Establecen métricas para medir cómo los clientes usan su producto o se comportan bajo ciertas condiciones, y la retroalimentación que reciben puede cambiar la dirección de un producto o incluso un negocio en general.

Sin embargo, esa misma mentalidad ágil rara vez se aplica cuando se trata de rechazo. Cegados por sus propias expectativas y emociones, los rechazados a menudo no aprovechan la retroalimentación dada por un rechazador. En el Capítulo 6, hablé sobre la importancia de preguntar y comprender el porqué del rechazo. Si eso no es posible, aún puede cambiar un componente de una solicitud y utilice los rechazos de las personas como una forma de ajustar su enfoque. La clave es retirarse de la emoción tanto como pueda y acercarse a su solicite más como un experimento audaz y creativo.

Por ejemplo, en una búsqueda de empleo, si presentó una solicitud cien veces con el mismo currículum y fueron rechazados para una entrevista cada vez, en lugar de ver los rechazos como una señal que no está calificado para el trabajo y debe bajar sus expectativas, podría mejorar su currículum, redactar una nueva carta de presentación o utilizar otros canales como el networking para volver a intentarlo y ver si hay algún cambio en el porcentaje de devoluciones de llamadas.

DIGNO

Cuando pensamos en el rechazo, automáticamente asumimos que es un contratiempo, una fuente de dolor y algo que tenemos que superar. Rara vez investigamos la posibilidad de que el rechazo, en algunos casos, es el resultado de estar a la vanguardia.

A lo largo de la historia, hemos visto innumerables ejemplos de personas que fueron rechazadas o incluso perseguidas por sus creencias pero reivindicadas por el tiempo. Hemos visto historias que van desde Declarando heréticas las teorías científicas de Galileo a Vincent van Gogh, cuya obra ahora se vende por millones, pero que fue considerado un fracaso durante su propia vida, hasta el punto de historia bíblica de Noé, de quien se burlaron por construir un arca para prepararse para un diluvio histórico. Incluso en el mundo de hoy, las buenas ideas pueden enfrentar una subida cuesta arriba en muchos casos, especialmente estas ideas son de naturaleza creativa.

Empresas, organizaciones, padres, docentes y nuestra sociedad en su conjunto universalmente elogia la creatividad y el pensamiento fuera de la caja. Sin embargo, cuando la creatividad realmente sucede, a menudo se encuentra con el rechazo, porque con frecuencia altera el orden y las reglas.

En el clásico libro de negocios The Innovator's Dilemma, el profesor de Harvard Clayton Christensen argumentó que las empresas a menudo no logran innovar porque se enfocan en proyectos rentables y rechazan las innovaciones internas. Como resultado, son víctimas de innovación disruptiva por parte de personas externas, que a menudo son pequeñas empresas emergentes y no tienen sobre el statu quo.

Un estudio realizado por la psicóloga Jennifer Mueller de la Universidad de Pensilvania se llama The Sesgo contra la creatividad: por qué la gente desea pero rechaza las ideas creativas. Müller descubrió que no importa cuánto digamos que amamos la creatividad a nivel consciente, inconscientemente despreciarlo y temerlo porque presenta un nivel de incertidumbre. Como seres humanos, anhelamos resultados ciertos y predecibles. Y tenemos tendencias a aferrarnos a las tradiciones y sabiduría convencional. Es por eso que no ha habido ninguna idea que cambie el mundo en la historia. que inicialmente fue recibido con la aprobación universal.

Mirando hacia atrás en mi propio viaje, muy pocas personas me dieron la oportunidad de tener éxito cuando dejar mi trabajo para perseguir un sueño empresarial. Cuando me rechazaron con la financiación de mi compañía, hice algo inaudito. Pasé parte del precioso poco tiempo que me quedaba en mi plazo de seis meses para iniciar un nuevo videoblog centrado en mi rechazo. Lo hice porque sentí la necesidad de hacerlo, y no consulté con nadie más. Más tarde, uno de mis mejores amigos me dijo me dijo que tuve suerte de no haberle hablado de mi videoblog antes de empezarlo. De lo contrario, habría intentado todo para disuadirme de la idea porque sonaba "increíblemente tonto."

George Bernard Shaw dijo la famosa frase: "Todas las grandes verdades comienzan como blasfemias". Y Mahatma Gandhi dijo: "Primero te ignoran, luego se ríen de ti, luego te pelean, entonces ganas."

La próxima vez que todos acepten su idea o propuesta sin una pizca de desacuerdo, es posible que desee detenerse por un momento y reflexionar si es el resultado de convencional y pensamiento grupal. Y si alguien piensa que su idea es "increíblemente estúpida", considere la posibilidad de que usted podría estar en algo. Quizá la pregunta que deberíamos hacernos