

هنر "نه" گفتن

نویسنده: دیمون زاهاریادس

مترجم: میترا میرشکار

نشر علم

[@LibraryPersianPdf]

مقدمه مترجم

بزرگ‌ترین نبردهای روح ما سر و صدایی ندارند و فقط در گوشه‌ای از دل اتفاق می‌افتند. گاهی این نبرد چنان در سکوت رخ می‌دهد که دل از خونریزی این جنگ داخلی می‌میرد. و چهره فرد چنان مات و مبهوت به دنیای بیرون می‌نگرد که گویی اتفاقی رخ نداده است.

بدون تردید، نه گفتن کار ساده‌ای نیست؛ به خصوص اگر با روح عجیب شده باشد و مهرطلب باشی. اما هر بار که این کار را انجام می‌دهی و بسیاری از اولویت‌ها را کنار می‌گذاری تا شاد کنی فرزندت را، دوستت را، همکارت را و هر آن که با او در ارتباط هستی، ذره‌ای از وجودت در تنهایی به جوش می‌آید و با تو گلاویز می‌شود و نمی‌دانی چرا، ولی تحلیل می‌روی، انرژی‌ات را از دست می‌دهی و در نهایت فکر می‌کنی باز هم یک قربانی شده‌ای.

دیمون زاهاریادس در کتاب هنر نه گفتن راهکارهای جالبی را در اختیارمان قرار می‌دهد تا با کاربردشان بتوانیم واکنش‌های اکتسابی را که در طول زندگی در ذهن‌مان حک شده‌اند کنار بگذاریم و بدون احساس گناه و ملامت به انجام کاری که دوست نداریم یا وقتش را نداریم، نه بگوییم و خصیصه مردم شاد کنی‌مان را رها کنیم.

در این کتاب نویسنده به موارد زیر می‌پردازد که بسیار جالب و ارزشمند هستند:

- کشمکش شخصی نویسنده در زندگی‌اش به عنوان یک مردم شادکن (و این که چگونه توانست بر این عادت غلبه کند).

- ۱۱ دلیل که تمایل داریم پاسخ مثبت بدهیم در حالی که می‌دانیم باید نه بگوییم.
 - ۱۰ راهکار ساده برای رد درخواست دیگران به گونه‌ای که با ملایمت همراه باشد.
 - این که چرا نه گفتن به دیگران از شما آدم بدی نمی‌سازد.
 - بهترین راه برای تعیین مرزهای شخصی و حرفه‌ای.
 - چگونه دریابید که آیا یک مردم شادکن هستید یا نه و این که چگونه به میزان این عادت‌تان پی ببرید.
- این کتاب به شما یاد می‌دهد که چگونه حد و مرزهای‌تان را مشخص کنید، سرحرف‌تان بمانید و کاری کنید دیگران به تصمیمات‌تان احترام بگذارند.

میترا میرشکار سیاهکل

هدیه ویژه

دلم می‌خواهد برای تشکر از خرید این کتاب به شما هدیه‌ای بدهم. این هدیه، ۴۰ صفحه پی‌دی‌اف راهنمای عملی با عنوان: "بهروری‌تان را افزایش دهید! ده عادت ارزنده که باید پرورش دهید تا کارهای بیش‌تری را به انجام برسانید".

تعداد این صفحات آن‌قدر کم است که می‌توانید آن‌ها را با سرعت بخوانید، و در عین حال مفهوم‌شان آن‌قدر پرمایه است که توصیه‌های کاربردی‌اش قادر است کاری کند شما تغییری واقعی در زندگی‌تان به وجود آورید.

شما می‌توانید با کلیک بر روی نوشته زیر و ملحق شدن به لیست نامه‌های من، بلافاصله به این نوشته دست یابید:

<http://artofproductivty.com/free-gift/>

من در صفحات بعدی این کتاب به شما خواهم آموخت که چگونه می‌توانید با اعتماد به نفس و بدون احساس گناه، "نه" بگویید. در طول خواندن این کتاب، جرأت و جسارتی را در خود پرورش می‌دهید که نیاز دارید هنگام نه گفتن درخواستی که هم‌سو با اهداف، نیازها و عقایدتان نیست آن‌را به کار گیرید.

نقل قول‌هایی در مورد "نه" گفتن

اگر زندگی‌تان را اولویت‌بندی نکنید، شخص دیگری این کار را می‌کند.

گرک مک‌کیان^۱

"نه" ای که با اعتقاد راسخ باشد بهتر از "بله" ای است که برای شاد کردن یا بدتر، برای پرهیز از دردسر و مشکل باشد.

ماهاتما گاندی^۲

تفاوت میان افراد موفق و افراد بسیار موفق این است که افراد بسیار موفق تقریباً به همه چیز "نه" می‌گویند.

وارن بوفت^۳

بخش ۱: عادت "شاد کردن آدم‌ها"

به دوستی فکر کنید که به نظرتان می‌آید به دنبال شاد کردن دیگران است. احتمالاً این فرد یکی از بهترین آدم‌هایی است که می‌شناسید. این مرد یا زن همیشه آماده است تا دست دیگران را بگیرد. شما می‌توانید هنگام بروز مشکلات روی این آدم حساب کنید. این فرد با شادمانی کارهای شخصی‌اش را کنار می‌گذارد تا خواسته‌ها و احتیاجات شما را برآورده سازد.

آیا این رفتار در مورد خودتان نیز صدق می‌کند؟ آیا جنبه‌هایی از این رفتار را در خودتان می‌بینید؟ به عنوان مثال، وقتی شخصی از شما کمک می‌خواهد، آیا بلافاصله تمام کار و گرفتاری‌تان را کنار می‌گذارید و پاسخ مثبت می‌دهید.

و پیامد دردناک‌تر این است: آیا از این که مدام اولویت‌های دیگران را به اولویت‌های خود ترجیح می‌دهید، احساس بدبختی، فشار و خستگی می‌کنید؟

اگر پاسخ‌تان مثبت است، این کتاب به دردتان می‌خورد.

"نه" گفتن به دیگران یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که می‌توانید در خود پرورش دهید. شما را رها می‌کند تا علایق شخصی و حرفه‌ای‌تان را دنبال کنید. و سرانجام، بهره‌وری‌تان را شکوفا می‌کند، روابطتان را بهبود می‌بخشد و شما را مملو از آرامشی می‌کند که ممکن است در همین لحظه برای‌تان عجیب و ناآشنا باشد.

توانایی "نه" گفتن دست خود شماست. اما پرورش این مهارت غالباً دشوار است. این کار برای بسیاری از ما نیاز به سال‌ها تمرین دارد تا مخالفت کنیم. برای بعضی دیگر، یک عمر طول می‌کشد تا بتوانیم به والدین، آموزگاران، رؤسا، همکاران و اعضای خانواده‌مان "نه" بگوییم.

اما به تلاشش می‌ارزد! هنگامی که توانایی پیدا می‌کنید تا با اعتماد و متانت "نه" بگویید، و این کار را با نظم و قاعده انجام دهید، متوجه تغییرات دیگران می‌شوید. آن‌ها احترام بیش‌تری برای‌تان قایل خواهند شد؛ ارزش بیش‌تری برای وقت‌تان در نظر می‌گیرند؛ و در چشم آن‌ها یک رهبرید تا یک دنباله‌رو.

و این نمونه کوچکی از مشکلات بزرگ‌تر و پنهان است.

دوست دارید بیش‌تر بدانید؟ آیا آماده‌اید تا تمایل‌تان را برای شاد کردن مردم با "بله" گفتن‌تان، مهار کنید؟ اگر چنین است، اجازه بدهید تجربه زندگی شخصی‌ام را به عنوان یک مردم شاد کن خجالت‌زده برای‌تان بازگو کنم.

زندگی گذشته‌ام به عنوان یک مردم شاد کن

من می‌توانم مردم شاد کن‌ها را پیدا کنم. اگر در دبیرستان یا کالج با من آشنا می‌شدید، راحت‌تر و آسوده‌تر بودید. برای هر کمکی آماده بودم. تنها کاری که باید انجام می‌دادید این بود که از من بخواهید. من با شادمانی کارهای خودم را فدای کمک به کارهای شما می‌کردم.

علی‌رغم شرایط شخصی‌ام، تمایل من برای "بله" گفتن ناشی از عوامل متعددی بود. این مسئله را در بخش ۲: چرا با نه گفتن مبارزه می‌کنیم، توضیح خواهیم داد. در حال حاضر، همین کافی است که بدانید من یک مردم شاد کن واقعی بودم. و آدم بیچاره و بدبختی بودم.

هر بار به کسی "بله" می‌گفتم، مانند این بود که کار درستی انجام می‌دهم. من دیگران را شاد می‌کردم. در نتیجه، چطور چنین تصمیمی می‌توانست تأسف‌آور باشد؟

اما صدای آهسته‌ای که همواره به من می‌گفت به دیگران پاسخ مثبت دهم، مرا مجبور می‌کرد به خودم "نه" بگویم. فرصتی که در اختیار داشتم آن‌قدرها نبود که بتوانم خواسته‌های خودم را دنبال کنم. با پولی که به دست می‌آوردم دیگر نمی‌توانستم نیازها و علایق مالی‌ام را تأمین کنم.

و بدون تردید، به دیگران اجازه می‌دادم از زمان، پول و حتی کارم در جهت علایق‌شان استفاده کنند و علایق خودم را نادیده می‌گرفتم.

به عنوان مثال، وقتی در کالج بودم، یک وانت‌باری داشتم. همین موضوع هم مرا برای کمک به اسباب‌کشی دوستانم کاندید می‌کرد. همان‌طور که انتظارش را دارید، مدام از من می‌خواستند این کار را انجام دهم.

از آن جایی که یک مردم شادکن سخت‌کوش بودم، بلافاصله پاسخ مثبت می‌دادم. اما این کار همیشه با آن صدای آهسته‌ای که ملامتم می‌کرد و به من می‌گفت علایق و اولویت‌هایم را نادیده می‌گیرم، در تضاد بود. بدتر این که، این صدا مدام در گوشم بود. و به تدریج مرا بی‌میل کرد؛ هم نسبت به خودم و هم نسبت به آدم‌هایی که مدام از من کمک می‌خواستند. در سراسیمگی بدی گرفتار شده بودم.

هر بار از من خواسته می‌شد کاری برای کسی انجام دهم، علی‌رغم تمایلم پاسخ مثبت می‌دادم. خدمت به دیگران با من عجین شده بود. اما با هر بار موافقت، احساسی از نارضایتی در من جان می‌گرفت و فضا را برای ناراحتی و ناامیدی مهیا می‌کرد. بارها و بارها، علایق خود را برای کمک به دیگران فدا می‌کردم و می‌دانستم این کار مرا به شدت ناراحت می‌کرد. کسی جز خودم را نداشتم تا سرزنشش کنم.

سرانجام به جایی رسیدم که دیدم نمی‌توانم. تقاضای تک تک دوستانم را برای اسباب‌کشی رد می‌کردم. در حقیقت، تقریباً هر تقاضای دیگری هم که از من می‌شد، رد می‌کردم.

وقتی به گذشته فکر می‌کنم، از این حرکت‌م ناراحت می‌شوم. عکس‌العمل بسیار ناهنجاری بود که به واسطه‌ انزجار و از خود بی‌زاری‌ام به وجود آمده بود و بسیار شدت داشت. سال‌ها تجربه و ممارست به من آموخت تا بتوانم با متانت و ملاحظه‌ بیشتری "نه" بگویم.

هنر نه گفتن به شما کمک خواهد کرد تا به جای خشنود کردن مداوم دیگران، نیازها و تمایلات خود را در اولویت قرار دهید. و مهم‌تر این که، به شما نشان خواهد داد تا بدون استفاده از روش سخت و ناراحت‌کننده‌ای که مدت‌ها پیش از آن استفاده می‌کردم، این کار را انجام دهید.

اهمیت اولویت بندی نیازها

یکی از ارزشمندترین درس‌هایی که آموختم این بود که هیچ‌کس به خوبی نمی‌تواند از زمان و وقتم حمایت کند یا نیازهایم را اولویت‌بندی کند. این موضوع قابل درک است. بیش‌تر آدم‌ها در برآوردن علایق شخص‌شان نقش مهمی ایفا می‌کنند؛ آن‌ها به طور طبیعی اولویت‌های خود را به اولویت‌های دیگران ترجیح می‌دهند. مفهومی این است که هر کدام از ما برای این که مطمئن شویم نیازهای شخصی‌مان برآورده می‌شوند، مسئول هستیم.

هیچ‌کس این کار را برای ما انجام نمی‌دهد.

علاوه بر این، ما باید به نیازهای خودمان قبل از نیازهای دیگران توجه کنیم. ممکن است این موضوع موجب ناراحتی‌تان شود، به خصوص اگر مدام در تلاش باشید که مورد علاقه‌ی دیگران باشید و تمام کارهای‌تان در این راستا باشد. اما اگر اجازه ندهید نیازهای‌تان برآورده شوند و در عین حال مدام به دیگران خدمت کنید، راه را به سوی انزجار و نفرت می‌گشایید. اگر هم در این کار مُصر باشید، حتی ممکن است دچار بیماری شوید (این را بر اساس تجربه‌ام می‌گویم).

هنگامی که به شما می‌گویم نیازهای‌تان را به نیازهای دیگران ارجح بدانید، منظورم این نیست که نیازهای دیگران را نادیده بگیرید. به هیچ‌وجه! شما همچنان می‌توانید برای دوستان، اعضای خانواده، همکاران و حتی افراد غریبه کاری بکنید و هرگاه نیاز دارند، کمک‌شان کنید. مهم این است که در این روند از اولویت‌های‌تان دست نکشید. علاوه بر این، اگر ابتدا به خودتان توجه نکنید، در

بلندمدت چه فایده‌ای برای دیگران خواهید داشت؟

به عنوان مثال، فرض کنید آن قدر به دیگران کمک می‌کنید که از خواب و خوراک‌تان می‌افتید و فعالیت‌های مورد علاقه‌تان را کنار می‌گذارید. در این حالت، به تدریج آن قدر خسته، عصبانی و ناراحت خواهید شد که دیگر قادر نیستید یا نمی‌خواهید به دیگران کمک کنید.

به خاطر همین مسئله است که به شما توصیه می‌کنم ابتدا به نیازهای خودتان توجه کنید. این کار به شما آزادی می‌دهد تا هرگاه فرصت، نیرو و تمایل داشتید، به نیازهای دیگران نیز توجه کنید. در این حالت می‌توانید بدون این که سلامتی و خوشبختی‌تان را به مخاطره بیندازید یا از دست بدهید، تصمیم بگیرید به دیگران کمک کنید.

در نظر بگیرید که چگونه مهمانداران هواپیما تدابیر امنیتی را برای مسافران توضیح می‌دهند. در حالتی که فشار هوای کابین هواپیما کم می‌شود، از شما می‌خواهند تا قبل از این که به دیگران کمک کنید تا ماسک خود را بگذارند، ابتدا ماسک اکسیژن خودتان را بگذارید.

یعنی ابتدا به خودتان کمک کنید و بعد، به دیگران برسید. این دستورالعمل‌ها برای این نیست که حمایت از خود (صیانت نفس) را پرورش دهید. برعکس، مسئولان هواپیما می‌دانند که اگر شما ابتدا به دیگران کمک کنید، ممکن است از کمبود اکسیژن از پای

درآیید. و این کار مانع می شود به دیگران کمک کنید.

هنگامی که نیازهای خودتان را در اولویت قرار می دهید، بعضی ها می کوشند تا شما را وادار کنند به کار آن ها پردازید. آن ها حاضر نیستند جواب "نه" بشنوند.

شما باید در چنین مواردی، جسور باشید.

کتاب (nbookcity.com)

روانشناسی جسارت

بسیاری از آدم‌ها فکر می‌کنند "جسارت" خصیصه‌ای است که با آن به دنیا می‌آییم. اما اشتباه است. جسارت اکتسابی است. در این کتاب درمی‌یابیم که، جسارت، مهارتی آموختنی است.

جسور بودن یعنی داشتن اعتماد به نفسی که با آن می‌توانیم نیازها و خواست‌های مان را ابراز کنیم و به دنبال اهداف مان باشیم؛ حتی اگر در شرایط مخالفی قرار داشته باشیم. جسور بودن یعنی به دیگران بگویید موضع‌تان چیست و یعنی این که جایی برای سردرگمی وجود ندارد.

جسارت یعنی ابراز دیدگاه و نظرات و عدم وجود این احساس که نیاز به تأیید یا تصدیق دیگران دارید.

به عنوان مثال، فرض کنید در حال بحث در مورد موضوعی سیاسی با یکی از دوستان خود هستید. جسارت داشتن یعنی این که حتی اگر دیدگاه‌تان با دیدگاه دوست‌تان مخالف است، آن را بیان کنید.

مثالی دیگر: فرض کنید شما در حال تماشای فیلم جدید و بسیار جذابی در سینمای محل‌تان هستید و شخصی که بغل دست‌تان نشسته، بلند بلند با تلفنش حرف می‌زند. جسارت یعنی این که از او بخواهید صدایش را پایین بیاورد و آهسته‌تر حرف بزند یا این که تلفنش را خاموش کند.

یا فرض کنید دوستی از شما می‌خواهد روز جمعه او را به فرودگاه برسانید. اگر در آن روز قرار دیگری دارید، جسارت یعنی این که به او "نه" بگویید و برای‌تان مهم نباشد با این پاسخ، او عکس‌العمل نامناسبی از خود بروز خواهد داد.

معنای جسارت در قالب کلی و اساسی‌اش یعنی رک‌گویی و بدون رودربایستی حرف زدن. فقط همین! این نکته خیلی خوب است زیرا مفهومش این است که جسارت مهارتی نیست که از زمان تولد با شما باشد. شما می‌توانید با تمرین و ممارست آن را در خود پرورش دهید.

در کتاب "هنر نه گفتن"، از جسارت به عنوان خصیصه‌ای صحبت می‌کنیم که با آن می‌توان درخواست‌های دیگران را رد کرد. هدف این کتاب همین است. اما در طول کتاب متوجه خواهید شد که این مهارت منفرد و حیاتی (یعنی نه گفتن) سکوی پرتابی است برای پیدا کردن جسارت بیشتر در تمام عرصه‌های زندگی.

هنگامی که می‌آموزید جسورتر باشید، طرز تفکرتان تغییر می‌کند. تمایل بیشتری پیدا می‌کنید تا عقایدتان را با دیگران سهیم شوید. مشتاق‌تر می‌شوید تا چیزهایی را که نیاز دارید از دیگران بخواهید. برای این که عقایدتان را ابراز کنید، دودلی کم‌تری به خرج می‌دهید و آماده‌تر خواهید شد تا از جانب کسانی که قادر نیستند یا نمی‌خواهند حرف‌شان را بزنند، سخن بگویید.

و البته بهتر و راحت‌تر می‌توانید آن واژه ساده و زیبایی را که زندگی‌تان را در عمل دگرگون می‌کند، بر زبان آورید: "نه".

جسارت در مقابل خشونت

آگاهی از تفاوت میان جسارت و خشونت اهمیت دارد. اغلب اوقات این دو خصیصه را یکسان می‌دانند. اما این دو، رفتارهای کاملاً متفاوتی هستند.

جسارت سالم قابل احترام است. همان‌طور که در بخش قبل بیان کردیم، جسارت یعنی این که موقعیت‌تان را با اعتماد به نفس کامل ابراز کنید.

خشونت، خصم‌آمیز است. فرد خشن به گونه‌ای بی‌ادبانه، تحقیرآمیز و حتی تهدیدآمیز رفتار می‌کند. اینک در مورد هر رفتار تحت شرایط مختلف مثالی می‌زنیم.

ابراز مخالفت:

جسارت: ابتدا به حرف‌های طرف مقابل گوش می‌دهیم و پس از این که سخنانش تمام شد، عقیده مخالفمان را ابراز می‌کنیم.

خشونت: حرف طرف مقابل را قطع می‌کنیم و برخلافش حرف می‌زنیم.

ابراز عقاید در جمع:

جسارت: در مباحثه گروهی شرکت می‌کنیم. به دیگران اجازه می‌دهیم عقایدشان را ابراز کنند و ما هم با احترام عقایدمان را در موردشان می‌گوییم.

خشونت: می‌کوشیم تا بحث گروهی را تحت سلطه خود درآوریم. برخلاف دیگران حرف می‌زنیم و بدون توجه به احساسات‌شان، عقایدشان را سرکوب می‌کنیم.

ایجاد سکوت در محیط سینما:

جسارت: از شخص خاطی تقاضا می‌کنیم صدایش را پایین بیاورد تا بتوانیم از فیلم لذت ببریم.

خشونت: به شخص خاطی می‌گوییم صدایش را پایین بیاورد و اگر این کار را نکرد، او را تهدید به ضرب و شتم می‌کنید.

پی بردن به محتویات نوشیدنی در یک کافی شاپ:

جسارت: مشکل را با متصدی در میان می‌گذاریم (مثلاً از مقدار زیاد شکلات در آیس موکا می‌گوییم) و در حالی که تماس چشمی مان را با او حفظ کرده‌ایم، از او می‌خواهیم بار دیگر نوشیدنی را برای مان درست کند.

خشونت: متصدی را برای اشتباهش سرزنش می‌کنیم و در حالی که به او زل زده‌ایم، به او می‌گوییم نوشیدنی را بار دیگر درست کند.

"نه" گفتن هنگامی که کسی از شما کمک می‌خواهد:

جسارت: خیلی صادقانه درخواستش را رد می‌کنیم و فرد دیگری را معرفی می‌کنیم که ممکن است بتواند به او کمک کند.

خشونت: به او می‌پریم و می‌گوییم؛ "نه" و او را به خاطر تقاضایش رها یا تحقیر می‌کنیم.

اغلب اوقات خشونت یک عکس العمل ناگهانی است. فرد عصبانی به گونه‌ای خصم‌آمیز یا بدون ملاحظه رفتار می‌کند و اغلب اوقات، بعدها از این کار خود پشیمان می‌شود.

برعکس، جسارت با برنامه‌ریزی، اندیشه و ملاحظه انجام می‌شود. فرد جسور موقعیت خود را با شفافیت ابراز می‌کند و در عین حال احساسات طرف مقابل را در نظر می‌گیرد.

فرد خشن جنجالی، لجوج و خودخواه است. فرد جسور می‌داند چگونه عقیده‌اش را با متانت ابراز کند.

inbookcity.com

"نه" گفتن با متانت

هنر "نه" گفتن فقط این نیست که بدانید چگونه از انجام درخواستی امتناع کنید. هر کسی می‌تواند این کار را انجام دهد. در واقع، هدف این است که یاد بگیرید چگونه می‌توان بدون احساس گناه، "نه" گفت. و مفهومش این است که از کمی متانت استفاده کنید.

ببینید که آیا مطالب زیر برای تان آشناست:

آشفته‌اید، کوهی از کار جلوی تان ریخته شده و وقت کافی برای انجام تمام کارهای تان ندارید. بدتر این که تلفن هم مدام زنگ می‌زند و اجازه نمی‌دهد به کارهای تان برسید. افرادی هم مدام به اتاق کارتان می‌آیند و از شما کمک می‌خواهند و مشکل شما پیچیده‌تر می‌شود.

خلاصه این که شما احساس می‌کنید از پا در آمده‌اید و ناامید هستید.

در همان لحظه، یکی دیگر از همکاران به اتاق تان می‌آید. او بدون اطلاع از فشار و کلافگی تان از شما می‌خواهد کمکش کنید. وقتی وارد می‌شود، تعجب می‌کند.

شما تمام روز به دیگران پاسخ مثبت داده‌اید و از این کار حال تان بهم خورده است. بدتر این که چون مدام نیاز دیگر همکاران را بدون توجه به نیازهای خود برآورده کرده‌اید، از دست خودتان عصبانی هستید.

همکارتان وارد اتاق می شود و می پرسد: «می توانی به من کمک کنی؟»

به او زل می زنید و در حالی که اخم کرده اید و دندان های تان از خشم نمایان است، غرولند کنان می گوئید: «الآن اصلاً برای تو وقت ندارم! مگر نمی بینی چقدر کار دارم؟»

همکارتان که زبانش بند آمده، با چشمانی متعجب، به آرامی از اتاق تان بیرون می رود. فقط می تواند قبل از رفتن، زیر لب بگوید: «وای خدایا! معذرت می خوام.»

رفتن او را نظاره می کنید و بلافاصله احساس گناه می کنید. در این سناریو، شما موفق شده اید، "نه" بگوئید. با موفقیت توانسته اید تقاضای کمک همکارتان را رد کنید. اما روشی که با آن این کار را کرده اید احتمالاً موجب رنجش، خشم و دیگر احساسات منفی می شده است که بعداً به سراغ تان خواهد آمد.

بیان این مطلب که این داستان بر گرفته از زندگی خود من است، مرا شرمنده و خجالت زده می کند. بارها، هنگامی که "مردم شاد کن" بودم، خسته می شدم و کنترلم را از دست می دادم. به حد انفجار می رسیدم و عصبانیتم را بر سر هر بداقبالی خالی می کردم که در آن زمان نامناسب به سراغم می آمد.

و همیشه هم پشیمان می شدم.

هنر "نه" گفتن راه بهتری را به شما نشان خواهد داد.

وقتی خواندن این کتاب را به پایان رساندید، به تمام راهکارهایی دست می‌یابید که می‌توانید با آن‌ها با متانت و مردم‌داری و مهم‌تر، بدون احساس گناه، نه بگویید.

کتاب (nbookcity.com)

آن چه در هنر "نه" گفتن می آموزید

هنر نه گفتن شامل چهار بخش است. به عقیده من تمام بخش ها مهم هستند. هر کدام از این بخش ها جنبه مهمی است از آن چه می توان آموخت تا مرزها تعیین شوند و با صمیمیت و متانت پاسخ منفی داد.

به علاوه هر بخش فضا را برای دنبال کردن بخش بعدی مهیا می کند و به اساس و شالوده آن، محتوا و استحکام می بخشد. بعد از تمام کردن کتاب هنر نه گفتن، به دو مطلب مهم پی می برید. ابتدا، دقیقاً متوجه خواهید شد که چرا رد تقاضای دیگران این قدر مشکل است. دوم این که درمی یابید چگونه می توان بدون احساس گناه و به گونه ای که احترام دیگران نسبت به شما افزایش یابد، این کار را انجام داد.

اینک به آن چه در هنر نه گفتن به آن پی خواهید برد، نظری اجمالی می اندازیم:

بخش یک

کم کم به انتهای بخش یک نزدیک می شویم. زمینه را برای عقاید و راهکارهایی که در بخش بعد هستند، ایجاد کرده ایم. من به دو دلیل گذشته ام را به عنوان یک مردم شادکن با شما در میان گذاشتم. نخست این که می خواستم استیصالی را که مدام به دلیل اولویت دادن به خواست های دیگران نسبت به خواست های خودم تجربه کرده بودم، برای تان توصیف کنم. دوم این که می خواستم به شما نشان دهم هرچه قدر "نه" گفتن امروز برای تان مشکل باشد، اما باز هم می توانید با اعتماد و اطمینان آن را یاد

بگیرید. اگر من می‌توانم، شما هم قطعاً می‌توانید این کار را انجام دهید.

در ضمن در بخش یک با معنای جسارت و وجه تمایزش با خشونت آشنا شدید. این کار برای این بود که بتوانید به اهمیت "نه گفتن" با متانت و احترام، پی ببرید.

بخش دو

اگر قصد داریم یکی از رفتارهای مان را تغییر دهیم، آگاهی از این که اصلاً چرا به چنین رفتار ناراحت کننده‌ای پای بندیم بسیار اهمیت دارد. به همین دلیل در **بخش دو**، دلایلی را مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهیم که نشان می‌دهند چرا وقتی باید "نه" بگوییم، پاسخ مثبت می‌دهیم.

شما متوجه خواهید شد که بعضی از دلایل برای تان آشنا هستند زیرا انگیزه‌های شخصی تان را منعکس می‌کنند. ممکن است برخی از دلایل دیگر برای تان ناآشنا باشند. با این حال، با کند و کاش بیشتر ممکن است دریابید که این دلایل نیز نقش‌های نامحسوسی در چالش تان برای نه گفتن ایفا می‌کنند.

هدف ما در **بخش دو** این است که پرتویی افشا کننده بر روی انگیزه‌ها و ذهن ناخودآگاه مان بیندازیم و به این ترتیب راه و روشی واضح و روشن برای ایجاد تغییری مثبت ایجاد کنیم.

بخش سه

در بخش سه نگاهی دقیق به راهکارهایی می‌اندازیم که می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید تا بدون احساس گناه، درخواست دیگران را رد کنید. شما متوجه خواهید شد که بسیاری از این راهکارها حسی هستند. به خاطر بسپارید که ساده‌ترین درمان‌ها، مؤثرترین‌ها هستند. در ضمن آنهایی هستند که متوجه‌شان نمی‌شویم.

راهکارهایی که به تفصیل در بخش سه به آن‌ها می‌پردازیم، الهام‌بخش اعتماد و احترام در شما هستند و در عین حال واکنش‌های خصم‌آمیز را در شما فرو می‌نشانند. به عقیده من، این راهکارها در برگیرنده بهترین روش‌ها برای رد درخواست‌ها هستند و در عین حال از شگفتی‌شان در بلندمدت دلگرم می‌شوید.

بخش چهار: بخش ویژه

چالشی که در ارتباط با فراگرفتن راهکارهای جدید وجود دارد این است که دریابید چگونه می‌توان آن‌ها را در موقعیت‌هایی به کار برد که در حال تجربه‌اش هستید. شما متوجه خواهید شد به همین دلیل است که باید یاد بگیرید چگونه "نه" بگویید.

بخش چهار به شما نشان خواهد داد که چگونه می‌توانید از راهکارهای بخش سه استفاده کنید. شما فرا می‌گیرید که چگونه می‌توان این راهکارها را در رابطه با افراد گوناگونی که در طول روز با آن‌ها مواجه می‌شوید، به کار گیرید؛ این افراد می‌توانند از دوستان و اقوام‌تان گرفته تا رئیس و همکاران‌تان باشند.

همان طور که مشاهده می کنید، باید مطالب زیادی را مطالعه کنید. اما نگران نباشید. هر یک از بخش های هنر نه گفتن به طور فشرده نوشته شده است. هر بخش به اختصار نوشته شده و شما می توانید در کم ترین زمان ممکن به نکته اصلی آن پی ببرید. در بخش بعد به شما نشان خواهیم داد که چگونه می توانید به چکیده آن چه در هنر نه گفتن وجود دارد، دست یابید.

شاب (nbookcity.com)

نحوه استفاده بهینه از این کتاب

هنر نه گفتن یک کتاب راهنماست. ممکن است به نظر تان خسته کننده باشد اما در واقع بسیار مفید است. مفهومی این است که تمام مطالب از ابتدا تا انتها آورده شده اند. هیچ مطلبی از قلم نیفتاده است. مهم نیست شما در چه مرحله ای از آموختن "نه" گفتن قرار دارید چون این کتاب تمام موارد را در بر می گیرد.

علاوه بر این، در این کتاب یافتن مطالب خاص آسان است. اگر نیاز دارید ذهن تان را در مورد مفهوم یا راهکار خاصی تازه کنید، فقط باید نگاهی به فهرست مطالب بیندازید. مطالب به گونه ای منطقی مرتب شده اند.

ممکن است هوس کنید نگاهی سرسری به این کتاب بیندازید. این کتاب کوتاه است و می توان آن را طی مدت چند ساعت خواند. اما اگر واقعاً می خواهید حداکثر بهره وری را داشته باشید، به شما توصیه می کنم شیوه متفاوتی را برگزینید. بعد از خواندن هر بخش کمی صبر کنید. سپس موضوعی را که خوانده اید با شیوه زندگی تان مقایسه کنید.

به عنوان مثال، در بخش دو: "چرا با نه گفتن مبارزه می کنیم"، در مورد اعتماد به نفس پایین صحبت می کنیم و این که چگونه موجب می شود تمایل پیدا کنیم دیگران را شاد کنیم. بعد از خواندن این بخش، لحظه ای صبر کنید و فکر کنید آیا اعتماد به نفس پایین چالشی شخصی است یا نه. فکر کنید که چگونه بر روی نحوه رفتار تان با دیگران تأثیر می گذارد. فکر کنید چگونه مانعی است برای این که نیازهای تان را برآورده سازید.

اگر به این طریق به موضوعی که می‌خوانید، فکر کنید، به شما اجازه می‌دهد یادداشتهایی ذهنی بردارید که برای تجربه شخصی‌تان منحصر به فرد هستند. شما متوجه خواهید شد موضوعی که خوانده‌اید اثر بیش‌تری داشته است.

وقتی به بخش سه: ۱۰ راهکار برای نه گفتن (بدون احساس گناه) می‌رسیدید، به فرصتهایی توجه کنید که می‌توانید این راهکارها را به کار ببرید. هر استراتژی را امتحان کنید و به اثراش توجه کنید. درخواست کننده چه واکنشی نشان می‌دهد؟ چگونه استفاده از این راهکار بر روی نظری که نسبت به شما دارد، تأثیر می‌گذارد؟ در ضمن به وسعت هر یک از راهکارهایی که کمک‌تان می‌کنند زمان و وقت‌تان را دوباره تحت کنترل بگیرید، توجه کنید.

به این ترتیب شما یک خواننده فعال می‌شوید. این کار بهترین روشی است که با آن می‌توانید از موضوعاتی که در صفحات بعدی با آن‌ها مواجه می‌شوید، استفاده کامل کنید.

از امروز تغییرات مثبت رخ می‌دهند

قبل از شروع بخش دو: "چرا با نه گفتن مبارزه می‌کنیم"، از شما می‌خواهم کاری برایم انجام دهید. کار ساده‌ای است اما اگر می‌خواهید حداکثر استفاده را از این کتاب نصیب خودتان کنید، کار بسیار مهمی هم تلقی می‌شود.

کاری که از شما می‌خواهم این است:

از شما می‌خواهم قولی بدهید. قول بدهید نصایح این کتاب را به کار گیرید.

شما می‌توانید هنر نه گفتن را بخوانید و بعد بدون هیچ‌گونه عملی، آن را کنار بگذارید. لطفاً این کار را نکنید. خواندن و یاد گرفتن تنها یک بخش قضیه است. بخش دیگر (که مهم‌ترین قسمت است) کاربرد مطالبی است که فرا گرفته‌اید. و به این ترتیب عادت‌ها، تغییر می‌کنند و زندگی زیباتر می‌شود.

اگر آماده‌اید که این قول را بدهید، شروع کنیم!

(nbookcity.com)

بخش ۲: چرا با نه گفتن مبارزه می کنیم

"نه" یکی از کوچک ترین واژه های زبان است. با این حال، بسیاری از ما معتقدیم که این کلمه چنان نیروی خارق العاده ای دارد که می ترسیم آن را بر زبان آوریم. در مواقعی که موفق به "نه" گفتن می شویم، به طور غریزی، تصمیم مان را کم اهمیت جلوه می دهیم و برای درخواست کننده عذر و بهانه می آوریم.

چرا این واژه کوچک تا به این حد دارای جاذبه است؟ چرا برای گفتن آن، این قدر مردد هستیم؟ این بخش دلایل رایجی را که در "نه" گفتن به دیگران وجود دارند، به ما نشان می دهد. بدون تردید با برخی از این دلایل در زندگی خودتان نیز روبرو شده اید. همان طور که در صفحات بعدی خواهید دید، من خودم تقریباً تمام شان را تجربه کرده ام.

بیشتر ما با این باور بزرگ شده ایم که "نه گفتن" عملی بی ادبانه و خودخواهانه است. این باور به یکی از قسمت های مهم سیستم ارزشی مان تبدیل شده است. به همین دلیل دوران طفولیت و بیش تر دوران بزرگسالی مان را کوشیده ام تا به گونه ای زندگی کنیم که تصویری آبرومندتر و قابل احترام تر از ما بسازد.

نتیجه اش چیست؟ با وجود این که عصبانیت، تلخکامی و انزجار مان افزایش می یابد، مدام به هر کسی که در اطراف مان است، پاسخ مثبت می دهیم.

اینک به دلایل ناسالمی پی خواهید برد که مانع نه گفتن تان می شوند. شما با شناخت این دلایل که بعضی های شان برای تان نسبت به بقیه کم رنگ ترند، نخستین گام را به سوی رهایی از این باور بر می دارید که نه گفتن بدجنسی، سنگ دلی یا خودخواهی است. بیایید کا را شروع کنیم!

کتاب (nbookcity.com)

ما نمی خواهیم دیگران را برنجانیم

غالباً مردم از چیزهایی که نباید برنجند، رنجیده خاطر می شوند. مثلاً از شنیدن کلمه "نه" بعد از درخواست کمک رنجیده خاطر می شوند.

ممکن است مواقعی را که همین اتفاق برای خودتان هم رخ داده است، به یاد آورید. شخصی از شما می خواهد زمان، توجه یا پولتان را در اختیارش قرار دهید و شما هم در کمال احترام تقاضایش را رد می کنید. عکس العمل طرف مقابل آنی است و بلافاصله در چهره اش نمایان می شود. ابروان گره خورده، اخم روی پیشانی و لب های درهم رفته اش نشان دهنده این است که ناراحت و عصبانی است.

آن شخص رنجیده خاطر شده است. حتی ممکن است بر زبان آورد: خیلی "بی ادبی"! همین مسئله موجب می شود شما احساس گناه کنید. در حالی که رفتن او و ناراحتی بی که در زبان بدنش هویداست، نظاره می کنید، نمی توانید این احساس را که کار بدی انجام داده اید، از خود دور کنید.

اما اجازه بدهید این قضیه را از بُعد منطقی مورد توجه قرار دهیم.

ابتدا دانستن این مطلب مهم است که چگونه این نوع رنجش، خود را بروز می دهد. این مسئله ارتباطی به خشم و در واقع رنجشی که تمایل داریم آن را با خشم همراه کنیم، ندارد. در ضمن بازتابی از کار اشتباه یا شرارت ما نیست. برعکس وقتی در چنین شرایطی

رنجش ایجاد می‌شود، معمولاً به دلیل ناامنی‌هایی است که درخواست‌کننده احساس می‌کند. آن فرد واژه "نه" را نوعی عدم پذیرش یا واژنی می‌داند. و این استنباط مانند نیشی موجب می‌شود بلافاصله عکس‌العمل نشان بدهد.

سال‌ها طول کشید تا توانستم به این درک برسم. و سرانجام، هنگامی که متوجه واقعیت شدم، اوضاع دگرگون شد. متوجه شدم مادامی که نسبت به طرف مقابلم احترام قایل‌م، با "نه" گفتنم، مسئول بروز هیچ‌گونه رنجشی نیستم. این یک احساس رها کننده بود! و موجب شد ترس‌هایم را به دلیل رد درخواست دیگران کنار بگذارم.

به یکی از افراد زندگی‌تان که از شنیدن کلمه "نه" ناراحت می‌شود، فکر کنید. این بار که آن شخص کمک‌تان را می‌خواهد و شما قادر به این کار نیستید، به احساس‌تان هنگام رد درخواستش توجه کنید. آیا احساس گناه می‌کنید؟ آیا احساس می‌کنید کار اشتباهی انجام داده‌اید؟

توجه کنید هیچ دلیلی ندارد چنین احساسی داشته باشید. مادامی که با مهربانی و به طور صریح پاسخ می‌دهید، مسئول رنجشی نیستید که درخواست‌کننده در خود احساس می‌کند.

ما نمی‌خواهیم دیگران را ناراحت کنیم

اگر شبیه من هستید، از ناراحت کردن دیگران متنفرید. هنگامی که حرفی می‌زنید و یا کاری انجام می‌دهید و پشت سرش متوجه غم و اندوه طرف مقابل می‌شوید، از خودتان ناراحت می‌شوید. از این احتمال که شما مسبب بوده‌اید، بر خود می‌لرزید. دیدن آن نگاه می‌تواند کاری کند که احساس کنید موجب رنجش طرف مقابل شده‌اید.

این موضوع چیزی بیش از درک ذهنی است. می‌توانید آن را با تمام وجود حس کنید. این حس گناه، غیرقابل توجیه است. وقتی به دیگران نه می‌گویید، مسئول ناراحتی‌شان نیستید. برای این که این مطلب را به خوبی درک کنید، دانستن این مطلب که ناراحتی چگونه به وجود می‌آید، بسیار مهم است.

ناراحتی ناشی از انتظارات برآورده نشده است. مواقعی از زندگی‌تان را به یاد بیاورید که این احساس را تجربه کرده‌اید. بدون تردید علت آن چیزی بوده که با نتیجه فرضی‌تان تناقض داشته است.

به عنوان مثال، ممکن است بعد از خواندن تعریف‌های زیادی در مورد یک رستوران، به آن جا بروید و متوجه شوید از غذا و محیطش بدتان می‌آید. چون انتظار شما برآورده نشده، احساس ناراحتی می‌کنید.

مثال دیگر: ممکن است انتظار داشته باشید که کارنامه فرزندتان پر از نمره ۲۰ باشد و وقتی نمرات پایین‌تری می‌بینید، تعجب

می کنید. احتمالاً با دیدن این نمرات ناراحت می شوید.

یا این که فرض کنید انتظار دارید در کارتان تفریح بگیرید. وقتی به شما تفریح نمی دهند، احساس ناراحتی می کنید. چرا؟ چون انتظارتان برآورده نشده است.

حالا فکر کنید وقتی به کسی نه می گوئید، چه اتفاقی می افتد. فرض کنید همکاری از شما کمک می خواهد اما در همان لحظه خودتان از کارها و مسئولیت های تان از پای درآمده اید. به همین دلیل تقاضای همکاریتان را رد می کنید.

کاملاً واضح است که همکاریتان از پاسخ منفی تان ناراحت می شود. اما آیا ناراحتی او واقعاً تقصیر شماست؟ یا این که همکاریتان انتظارات غیرواقع بینانه و حتی غیرمنصفانه ای در ارتباط با توانایی و تمایل تان برای کمک دارد؟

مسئله ما همین مطلب آخر است مگر این که شما قبلاً به همکاریتان قول داده باشید کمکش کنید. واقعیت این است که شما مسئول ناراحتی او نیستید.

هنگامی که به این واقعیت پی می برید، راحت تر می توانید ترس ناراحت کردن دیگران را با نه گفتن تان از خود دور کنید. سرانجام درک می کنید که ناراحتی آن ها نه تقصیر شماست و نه این که شما مسئول آن هستید.

این تصویر به شما شهامت می دهد تا در مقابل تمام درخواست هایی که به سوی تان سرازیر می شوند، مقاومت کنید.

ما نمی‌خواهیم خود خواه جلوه کنیم

بیش‌تر ما به نظری که دیگران نسبت به ما دارند، توجه می‌کنیم. دوست داریم ما را فردی خوب، دوست داشتنی و مثمر ثمر بدانند. به همین دلیل کاری می‌کنیم تا اعمال مان بیانگر این مطلب باشند.

به عنوان مثال، در را برای دیگران نگه می‌داریم. وقتی در صف فروشگاه ایستاده‌ایم لبخند می‌زنیم، احوالپرسی می‌کنیم و به حرف‌های غریبه‌های وراج گوش می‌دهیم. و وقتی از ما می‌خواهند کمک‌شان کنیم، به طور ناخودآگاه پاسخ مثبت می‌دهیم.

اگر کار دیگری انجام دهیم، خودخواهی است، مگر نه؟ و بدون تردید ما نمی‌خواهیم هم محله‌ای‌های مان، ما را خودخواه بدانند. این روند فکری قابل درک اما در ضمن اشتباه است. بدتر این که موجب می‌شود در مورد این که چگونه وقت و توجه مان را به درخواست‌های مختلف تخصیص دهیم، تصمیمات اشتباهی بگیریم.

در طول روز تعداد ساعات محدودی داریم. یعنی هر بار که به کسی پاسخ مثبت می‌دهیم، به فرد یا کار دیگری پاسخ منفی می‌دهیم. و هر بار که نه می‌گوییم، آزاد می‌شویم تا وقت و توجه مان را برای شخص یا کار دیگری صرف کنیم.

با این حساب، آیا نه گفتن واقعاً خودخواهانه است؟ به نظر من این طور نیست. اجازه بدهید در مورد زندگی خودم مثالی بزنم. قبلاً برای تان تعریف کردم که وقتی دوستانم می‌خواستند اسباب‌کشی کنند، من همیشه آماده و حاضر به کمک بودم. ماشین وانت

من و تمایلم برای پاسخ مثبت دادن باعث می‌شد اولین کسی باشم که اطرافیان هنگام کمک به او متوسل می‌شدند. متأسفانه، هنگامی که می‌خواستم به نیازهای آن‌ها برسم موجب می‌شد نتوانم اوقاتم را به خانواده‌ام، درس‌هایم و فعالیت‌هایی که دوست دارم اختصاص دهم.

به عبارتی، من با کمک به دیگران، آگاهانه کمک به خودم را کنار می‌گذاشتم. خانواده‌ام را نادیده می‌گرفتم. درس‌هایم را در اولویت آخر قرار می‌دادم. و به تدریج استرسم افزایش می‌یافت و احساس بدبختی می‌کردم چون قادر نبودم به کارهایی که دوست دارم، بپردازم.

این شیوه زندگی، بسیار وحشتناک بود.

توجه به خود، خودخواهی نیست. این کار ضروری است. مشکل اینجاست که اگر مدام به دیگران پاسخ مثبت دهید و اولویت‌های آن‌ها را به اولویت‌های خودتان ترجیح بدهید، زمان یا انرژی لازم را برای توجه به خود نخواهید داشت و به تدریج تندخو، بدبین و بیچاره خواهید شد.

باز هم می‌گویم که این شیوه زندگی بسیار وحشتناک است.

آیا اگر نه بگویید، بعضی‌ها شما را خودخواه می‌دانند؟ البته! شما نمی‌توانید هیچ کنترلی روی این موضوع داشته باشید. و ارزشی ندارد چون شما مسئول این احساس آن‌ها نیستید.

بالاترین مسئولیتی که باید به آن توجه کنید این است که قبل از خدمت به دیگران، به خودتان توجه کنید. اغلب اوقات این کاریعنی این که به درخواست‌ها و دعوت‌های‌شان نه بگویید. علاوه بر این، اگر تمام زمان، انرژی و توجه‌تان را صرف دیگران کنید، دیگر فرصتی برای‌تان باقی نمی‌ماند تا صرف خودتان کنید. و با این کار نمی‌توانید زندگی شادمانه‌ای داشته باشید.

(nbookcity.com)

ما دوست داریم به دیگران کمک کنیم

به آخرین باری فکر کنید که به کسی کمک کردید. شرط می‌بندم احساس خوبی داشتید. کارها یا حرف‌های تان حس و حال آن شخص را بهتر کرد که احتمالاً احساس خارق‌العاده‌ای بود.

برای همین است که بسیاری از ما دوست داریم به مردم کمک کنیم. این که بدانیم در خوشبختی و شادی شخص دیگری سهیم بوده‌ایم، برایمان پاداش خوبی است. در حقیقت، این کار می‌تواند اعتیادآور باشد. بعضی از ما به دنبال راه‌هایی برای کمک به دیگران هستیم؛ حتی اگر این کار نادیده گرفتن نیازها و مسئولیت‌های خودمان باشد.

وقتی در جستجوی افرادی هستیم که به کمک‌مان نیاز دارند، به یک مراقب تبدیل می‌شویم. وقتی از ما کمک می‌خواهند، بلافاصله دست به کار می‌شویم تا این کار را انجام دهیم.

از نظر بسیاری از ما، تمایل کمک به دیگران ناشی از این است که به دیگران نشان دهیم دوست‌شان داریم. به عنوان مثال، به اعضای خانواده یا دوستان صمیمی‌مان کمک می‌کنیم زیرا انجام این کار، ساده‌ترین روشی است که می‌توانیم نشان دهیم برایمان اهمیت دارند.

در نظر بعضی دیگر، کمک به دیگران یعنی این که نقش "شوالیه سفید" را بازی کنیم و دست به کار شویم تا یک ناجی باشیم. به

عنوان مثال، می‌ایستیم تا به راننده‌ای که اتومبیلش پنچر شده کمک کنیم لاستیکش را عوض کند.

برای برخی دیگر هم کمک به دیگران راهی است برای جبران کمبودی که در خود دارند. سپاسگزاری و تشکری که دریافت می‌کنیم به ما اجازه می‌دهد نقصان‌های شخصیتی‌مان از یاد ببریم.

این انگیزه‌ها قابل درک هستند. اما اگر آن‌ها را کنترل نکنیم، می‌توانند موجب شوند مدام نیازها و اولویت‌های خودمان را نادیده بگیریم.

بدون تردید کمک به دیگران قابل احترام است. اما منابع شما نامحدود هستند. زمان، پول و توجه زیادی در دسترس شماست. اما این که چگونه محتاطانه از این منابع استفاده کنید بسیار اهمیت دارد.

همواره کسی وجود دارد که بتواند از توجه شما بهره‌مند شود. همیشه آدم‌هایی هستند که حاضرند با شادمانی بپذیرید کمک‌شان کنید. اما به خاطر بسپارید که شما مسئول حل مشکل دیگران نیستید. شما مسئول خودتان و افرادی هستید که به شما وابسته‌اند (مانند خانواده‌تان).

معنایش این نیست که نباید به دیگران کمک کنید. در واقع، بهترین راه برای کمک به دیگران در بلندمدت این است که مطمئن شوید ابتدا نیازهای خودتان برآورده می‌شوند.

به عبارتی دیگر، مطمئن شوید توجه به خود در اولویت توجه به دیگران قرار دارد.

شهر کتاب (nbookcity.com)

ما با اعتماد به نفس پایین در کشمکش هستیم

اعتماد به نفس، مکار و بی ثبات است. گاهی اوقات آن قدر اعتماد به نفس داریم که احساس می کنیم می توانیم دنیا را تصاحب کنیم. بعضی وقت ها هم کاملاً احساس ناامنی می کنیم. آن وقت است که احساس می کنیم اصلاً نمی توانیم هیچ کاری انجام دهیم.

این احساسات بر چگونگی برداشت مان از خودمان تأثیر می گذارند. آن ها بر روی تصویری که از خود داریم تأثیر می گذارند و ارزشی را که برای خود قایل هستیم، شکل می دهند. عدم امنیت موجب می شود احساس کمبود کنیم و حتی خجالت زده مان می کند.

درک این مطلب مهم است زیرا اجازه نمی دهد به دیگران "نه" بگوییم. اینک کارکرد آن را توضیح می دهیم:

هنگامی که اعتماد به نفس پایینی داریم، به اشتباه فکر می کنیم که وقت و زمان مان کمتر از وقت و زمان دیگران ارزش دارد. به اشتباه باور داریم که اهداف و علایق مان نسبت به اهداف و علایق دیگران در درجه دوم اهمیت قرار دارند. حس می کنیم ارزشی که برای جهان قایل هستیم کمتر از ارزشی است که دیگران برای جهان پیرامون شان قایل هستند.

با توجه به این دلایل، جای تعجب ندارد که دیگران را به خود ترجیح دهیم. کاملاً قابل درک است که وقتی دیگران کمک ما را می خواهند، به طور غریزی پاسخ مثبت می دهیم در حالی که به دلیل مسئولیت هایی که پیش رو داریم باید به آن ها "نه" بگوییم.

حل این مسئله آسان نیست. بسیاری از کسانی که با اعتماد به نفس شان درگیر هستند، سال ها این کار را انجام داده اند. بعضی ها

هم در تمام طول عمرشان این کار را کرده‌اند. بهبود یافتن تصویری که این افراد در ذهن خود دارند، احتمالاً مدت‌ها طول می‌کشد و در مسیر این راه موانع بسیاری وجود دارد.

خوشبختانه، "نه" گفتن حس ارزشمندی شما را بهبود می‌بخشد. هرچه بیش‌تر این کار را بکنید، بیش‌تر متوجه خواهید شد که زمان، تعهدات و آرزوهای‌تان مانند دیگران دارای اهمیت هستند.

و این مطلب گامی هدف‌دار به سوی بهبود بخشیدن به اعتماد به نفس شماست.

هدف از هنر نه گفتن این نیست که مسایل احساسی را مشخص کند یا آن‌ها را از میان بردارد. هدف این است که به شما کمک کند جسورتر شوید و بر وسوسه پاسخ مثبت دادن به درخواست‌ها و دعوت‌های دیگران برای شاد کردن‌شان غلبه کنید. در طول این راه، متوجه خواهید شد که نه گفتنی که با هدف و متانت باشد، به شما اعتماد به نفس می‌دهد تا به گونه‌ای پیش روید که با عقایدتان سازگار است.

ما می خواهیم دیگران دوست مان داشته باشند

دوست داشته شدن آرزوی هر انسانی است. ما دوست داریم دیگران به سمت مان کشیده شوند، به ما اعتماد کنند و وقتی اوقات شان را با ما می گذرانند، احساس بهتری داشته باشند.

این تمایل در روح و روان مان جریان دارد. به این ترتیب است که با دیگران ارتباط برقرار می کنیم. ما می کوشیم با دیگران ارتباط برقرار کنیم و همدردی کنیم تا مورد پذیرش آن ها قرار گیریم.

پس جای تعجب ندارد که اغلب اوقات وقتی باید "نه" بگوییم، پاسخ مثبت می دهیم. این کار واکنشی غریزی است که ناشی از تمایل ما برای پذیرش و تأیید دیگران است.

ما می خواهیم باز هم یکی دیگر از تجاربم را برای تان تعریف کنم. وقتی در دبیرستان بودم، ناامیدانه می خواستم همکلاسی هایم دوستم داشته باشند. به همین دلیل، هرگاه یکی از آن ها از من کاری می خواست که مجبور بودم زمان، نیرو یا پولم را صرف کنم، بلافاصله دست به کار می شدم.

من مردم شادکن بی نظیری بودم. قادر نبودم به کسی نه بگویم چون این کار مفهومی این بود که فرصت تأیید و تصدیق طرف مقابل را از دست می دهم.

این خصیصه یک نقطه ضعف همگانی است. بسیاری از آدم‌ها با آن در کشمکش هستند حتی اگر به آن اقرار نکنند.^۴ اما دانستن این که چرا دوست داریم تأیید شویم مهم است زیرا به ما نشان می‌دهد علت این که دوست داریم پاسخ مثبت بدهیم، چیست؟ هنگامی که از انگیزه‌های مان مطلع هستیم، می‌توانیم آن‌ها را بررسی کنیم و گام‌هایی برداریم تا تصمیمات مان هم‌سو با ارزش‌های مان باشند.

اگر از آن آدم‌هایی هستید که عادت دارید به دیگران پاسخ مثبت بدهید، به خواندن این کتاب ادامه دهید. به شما نشان خواهم داد که چگونه این هوس را در خود کاهش دهید و زمان، توان و احترام‌تان را در این فرآیند احیا کنید.

اینک حقیقتی وجود دارد که حتماً هیجان‌زده‌تان می‌کند: اگر یاد بگیرید هدفمند و با متانت نه بگویید، قطعاً در نظر دوستان، اعضای خانواده و همکاران‌تان بهتر جلوه خواهید کرد. دیگر شما را به چشم یک پادری نگاه نمی‌کنند. بر عکس، احترام و اعتماد آن‌ها را به دست می‌آورید.

ما می‌خواهیم ارزشمند جلوه کنیم

به آخرین باری که به کسی کمک کردید، فکر کنید. شاید این شخص می‌خواست نظرتان را در مورد مطلبی بی‌پرسد. شاید می‌خواست عقیده‌تان را بداند. یا شاید این شخص می‌خواست به اطلاعاتی دست یابد که به طریقی به نفع او بود.

احساس خوبی داشتید، این طور نیست؟ تحسین شدن لذتبخش است.

همه ما دوست داریم مورد تحسین دیگران قرار گیریم. احساس "مهم بودن" را دوست داریم. موجب می‌شود حتی برای مدت کوتاهی هم که شده، در نظر دیگران قدر و مقام بالاتری پیدا کنیم.

مشکل اینجاست: این احساس می‌تواند سرمست کننده باشد و ما را تشویق کند مدام به دنبال فرصت‌هایی باشیم تا ارزشمند بودنمان را به اثبات برساند و این نظریه را که ارزشمندیم، تقویت کند. این تمایل ما را تحریک می‌کند به درخواست‌هایی که باید نه بگوییم، پاسخ مثبت بدهیم.

به عنوان مثال، فرض کنید فردی از شما می‌خواهد در تهیه گزارشی کم‌کم کمکش کنید و یادآور می‌شود که شما در این رابطه ماهر و متخصص هستید. اگر ارزشمند بودن برای‌تان مهم باشد، این که از نظر دیگران یک متخصص جلوه کنید برای یک لحظه در شما احساس شادی و خوشی به وجود می‌آورد. تمایل پیدا می‌کنید با پذیرش درخواست او به این باور که متخصص هستید قوت بخشید، حتی اگر مفهومش این باشد که مسئولیت‌های خودتان را نادیده بگیرید.

یا فرض کنید یکی از دوستان از شما می‌خواهد در اسباب‌کشی کمکش کنید و یادآور می‌شود که کمک شما فوق‌العاده پرارزش است.

مهم بودن احساس خوبی است و شما می‌خواهید دوستان همواره فکر کند فرد ارزشمندی هستید. به همین دلیل قبول می‌کنید کمکش کنید.

متأسفانه، انجام این کار یعنی باید چندین ساعت زمان و وقت خود را صرف کنید. همان زمانی که ممکن است بتوانید صرف کارهایی کنید که برای‌تان با ارزش‌ترند؛ مثلاً گذراندن اوقات با همسر و بچه‌های‌تان.

منظور من این نیست که شما باید همیشه دست رد بر سینه تمام درخواست‌هایی بزنید که از شما می‌شود. هدف و قصد "هنر نه گفتن"، این نیست. برعکس، من امیدوارم بتوانم شما را تشویق کنم انگیزه‌های‌تان را برای اولویت دادن به درخواست‌های دیگران نسبت به خود، بشناسید و مهم این است: آیا شما مدام به دیگران پاسخ مثبت می‌دهید تا در نظرشان ارزشمند جلوه کنید؟

همان‌طور که قبلاً هم توضیح دادم، کمک به دیگران عملی قابل احترام است. اما کمک به دیگران بنا به دلایل نادرست موجب می‌شود عادات بدی در شما تقویت شود که به واسطه آن‌ها احساس ناراحتی و رنجش کنید.

من به شما راه بهتری را نشان خواهم داد.

ما می‌ترسیم فرصت‌های مان را از دست بدهیم

آیا تا به حال پیش آمده به رئیس‌تان پاسخ مثبت دهید از ترس این که اگر نه بگویید شما را از اضافه حقوق، ترفیع یا مسئولیت‌های جدید محروم کند؟ آیا تا به حال پیش آمده به یکی از دوستان‌تان پاسخ مثبت دهید چون می‌ترسیدید که مبادا با نه گفتن تجربه تلخی گریبان‌تان را بگیرد؟

این همان ترس از دست دادن است. همان نگرانی است که احساس می‌کنیم مبادا نتوانیم از فرصت‌ها استفاده کنیم. و یکی از دلایل رایجی است که بسیاری از ما حتی با وجود این که می‌دانیم "نه" گفتن تصمیم بهتری است، پاسخ مثبت می‌دهیم. به عنوان مثال، در محل کار پروژه‌های جدید را می‌پذیریم چون می‌ترسیم که مبادا رد کردن‌شان مانع پیشرفت شغلی مان شود. خودمان را به انجام فعالیت‌های دوستان‌مان متعهد می‌کنیم چون می‌ترسیم که مبادا آن‌ها را از دست بدهیم.

رسانه‌های اجتماعی این تمایل را در ما تقویت می‌کنند. ما مدام در حال خواندن مطالب فیس بوک روی گوشی‌ها و تبلت‌های مان هستیم، پُست‌های دیگران را در مورد تجارب‌شان نگاه می‌کنیم و خودمان را سرزنش می‌کنیم که چرا پُستی نمی‌گذاریم. ما به همه چیز پاسخ مثبت می‌دهیم تا احساس نکنیم عقب مانده‌ایم.

نتیجه این می‌شود که احساس عدم تمرکز، عصبانیت و بدبختی می‌کنیم، حتی وقتی می‌کوشیم هیچ فرصتی را از دست ندهیم. چرا؟ چون خودمان را لای‌مکنه می‌گذاریم تا کارهایی را دنبال کنیم که برای مان پیامدی ندارند.

پس مشکل این نیست که به فرصت‌ها پاسخ مثبت می‌دهیم. مشکل این است نمی‌توانیم بین فرصت‌های درست و نادرست تفاوتی قایل شویم.

به خاطر داشته باشید که در طول، روز تنها زمان کمی در اختیار دارید. شما نمی‌توانید هر کاری انجام دهید. مفهومی این است که هر بار به کاری پاسخ مثبتی می‌دهید، با زبان بی‌زبانی به کار دیگری نه می‌گویید.

شما با دنبال کردن برخی فرصت‌ها، فرصت‌های دیگر را از دست می‌دهید.

به همین دلیل یادگیری نه گفتن اهمیت دارد. شما با رد کردن برخی درخواست‌ها، به خودتان آزادی می‌دهید تا به چیزهایی که ثابت شده واقعاً برای‌تان ارزشمند هستند، پاسخ مثبت دهید.

این تغییر رفتاری نیاز به تغییر در طرز تفکر‌تان دارد. این امر مستلزم این است که ترس از دست دادن را رها کنید و در عین حال از فرصت‌هایی آگاه باشید که هم‌سو با اهداف و علایق شماست.

ما تسلیم زورگویی احساسی می شویم

شما گاه و بی گاه با افرادی مواجه می شوید که حاضر نیستند جواب "نه" بشنوند. آن ها تمام تلاش شان را می کنند تا مجبور شوید پاسخ مثبت بدهید و برای این کار از زورگویی احساسی نیز استفاده می کنند.

هنگامی زورگویی احساسی رخ می دهد که شخصی موجب می شود طرف مقابل احساس ترس، عصبانیت یا خجالت کند تا بتواند به اهدافش دست یابد.

این کار از طریق راههای مختلفی انجام می شود که عبارتند از:

- داد و فریاد کردن
- تلفن زدن یا ملاقات کردن
- قسم خوردن
- تهدید کردن
- فحاشی کردن
- تحقیر کردن
- طرد کردن

-تهمت زدن

زورگوهای احساسی از راهکارهای بالا استفاده می کنند تا قربانیان شان احساس گناه، ترس، خجلت و شرمندگی کنند. افرادی که این احساسات منفی را تجربه می کنند، به رضایت تن درمی دهند. آن ها با پاسخ مثبت شان تسلیم سوءاستفاده کنندگان می شوند تا به این نحو به سوءاستفاده آن ها خاتمه دهند.

زورگوهای احساسی می دانند چه کار می کنند. آن ها می دانند دیگران را تحت سلطه درمی آورند. آن ها متوجه هستند که با قربانیان شان گستاخانه و غیرمنصفانه برخورد می کنند.

به خاطر سپردن این نکته مهم است. چرا؟ زیرا به شما آزادی می دهد تا در برابر این زورگویی بایستید و پیامدهایش را در نظر بگیرید. در ضمن اعتماد به نفس لازم را در اختیارتان قرار می دهد تا وقتی زورگو می کوشد جواب مثبت را از شما بگیرد، در نه گفتن مصمم باقی بمانید.

به عنوان مثال، فرض کنید درخواست یکی از همکاران را برای کمک رد کرده اید تا بتوانید برای انجام تعهدات کاری خودتان دقت لازم را به کار گیرید. همکاران هم با داد و فریاد و ناسزا پاسختان را می دهد.

یکی از راههای واکنش شما این است که به همکاران یادآوری کنید داد و فریاد و ناسزاگویی کاری نادرست و برخوردی غیرحرفه ای

است. علاوه بر این، چنین رفتاری نمی‌تواند مسایل را به گونه‌ای کارآمد حل کند. در ضمن می‌توانید از زورگو بخواهید آخرین باری را به یاد بیاورد که داد و فریاد و ناسزاگویی به دردش خورده است.

به عبارتی دیگر، دست پیش را بگیرید!

هنگامی که می‌دانید سوءاستفاده‌کننده با علم و آگاهی قصد دارد شما را تحت کنترل در آورد، کمتر تحت تأثیر راهکارهایش قرار می‌گیرید. دیگر احساس شرم، ترس، گناه یا خجلت نمی‌کنید. برعکس، داد و فریاد و ناسزاگویی‌اش را نشانه‌ای از نقصان‌های شخصیتی‌اش می‌دانید.

راحت‌ترین کار برای‌تان این است که جسارت‌تان را حفظ کنید و سر حرف‌تان باقی بمانید.

ما از نزاع و کشمکش بیزاریم

بسیاری از مردم با نه گفتن مشکل دارند زیرا از نزاع و کشمکش متنفرند. آن‌ها از مقابله بدشان می‌آید و حاضرند هر کاری انجام دهند تا مانع آن شوند. از نظر آن‌ها، "بله" گفتن راهی سریع و آسان برای ممانعت از هر گونه دعوا و نزاعی است.

من هم همین‌طور بودم. به گونه‌ای بزرگ شده بودم که از هر گونه نزاعی نفرت داشتم. هنگامی که به نظر می‌آمد طرف مقابلم ممکن است مأیوس، عصبانی یا حتی کمی ناراحت شود، بلافاصله سعی می‌کردم کوتاه بیايم. هنگامی که چنین احساساتی به واسطه حرفی که زده بودم به وجود می‌آمد، بلافاصله عقب‌نشینی می‌کردم.

اینک مثالی می‌زنم تا نشان دهم چگونه چنین گفتگویی انجام می‌شد:

درخواست‌کننده: «دیمون^۵، می‌تونی یه کاری برام بکنی؟»

من: «حتماً. چی کار کنم؟»

درخواست‌کننده: «می‌تونی این جمعه منو ببری فرودگاه؟»

من: «ببخشید. این جمعه نمی‌تونم.»

درخواست‌کننده (با عصبانیت): «جدی می‌گی؟ نمی‌خواهی کمکم کنی؟»

من (در حالی که از تعجبم خشکم زده بود): «|||...»

درخواست کننده: «دیگه ازم کاری نخواه!»

من (ناامیدانه خواستار تمام شدن کشمکش): «باشه. خونسرد باش. تو رو به فرودگاه می برم.»

تسلیم شدن در مقابل درخواست طرف مقابل برایم راحت تر از نه گفتن بود. موضوع این بود که در مقابل ایجاد هر گونه نزاع و کشمکش مقاومت شدیدی داشتم. دوست داشتم تسلیم شوم تا از هر گونه نزاع اجتناب کنم.

شاید شما هم چنین باشید. شاید دوست داشته باشید به دیگران پاسخ مثبت دهید تا از دستتان عصبانی یا ناراحت نشوند. مشکل این جاست که تسلیم شدن برای اجتناب از هر گونه نزاعی این باور را در شما تقویت می کند که احساساتان از دیگران کم اهمیت تر است. واقعیت این است که احساسات شما کم اهمیت تر نیستند.

اگر از نزاع و کشمکش می ترسید، کارهای کوچک و ساده ای وجود دارند که می توانید انجام دهید تا بر ترس تان غلبه کنید. اول این که باید بدانید سازگاری همیشه ممکن نیست. مردم دارای عقاید، نیازها و تمایلات متفاوتی هستند. اصطکاک، اجتناب ناپذیر است.

دوم این که به یاد داشته باشید کشمکش لزوماً بد نیست. فقط نشان دهنده نقطه نظرات ضد و نقیض است. این که چگونه فردی به کشمکش عکس العمل نشان می دهد (با رفتاری آرام یا با عصبانیت) مقوله ای کاملاً متفاوت است.

سوم این که، نه گفتن را به تدریج آغاز کنید. این کار را در شرایطی آغاز کنید که احتمال می‌دهید کشمکش به وجود نمی‌آید. مثلاً به فروشنده یک لباس فروشی بگویید نمی‌خواهید یک لباس را بخرید.

به تدریج شرایطی را در نظر بگیرید که نه گفتن عکس‌العمل شدیدتری به بار می‌آورد. مثالی که در این مورد وجود دارد این است که به فروشنده یک اتومبیل دست دوم بگویید نمی‌خواهید آن اتومبیل را بخرید.

شما با شروع از شرایط کم‌خطرتر می‌توانید قدرت تحمل‌تان را برای مقابله با کشمکش تقویت کنید. این تحمل مانند عضله بدن، با استفاده مکرر، قوی‌تر می‌شود. کم‌کم برای نه گفتن آرامش بیشتری پیدا می‌کنید، حتی هنگامی که با شخصی روبرو می‌شوید که وقتی تقاضایش را رد می‌کنید، مستعد عصبانی شدن است.

ما عادت مردم شادکونی را پرورش می‌دهیم

برای بسیاری از ما بله گفتن یک عادت ثابت و همیشگی است. کاری است که یاد می‌گیریم طی دوره‌ای طولانی آن را بارها انجام دهیم. هر چه بیش‌تر این کار را بکنیم، این عادت عمیق‌تر می‌شود تا این که برایمان حالت غریزی پیدا می‌کند. ما این کار را به صورت خودکار انجام می‌دهیم و حتی قبل از این که متوجه شویم این کار را انجام می‌دهیم، همه درخواست‌ها را می‌پذیریم.

در واقع ذهن‌مان را پرورش می‌دهیم تا هرگاه کسی تقاضایی از ما کرد، به آن پاسخ مثبت دهیم. به آخرین باری فکر کنید که درخواستی را بدون توجه به تمایل‌تان، پذیرفتید. آیا قبل از این که حتی در نظر بگیرید انجام آن کار چه اثری ممکن است بر روی شما داشته باشد، پاسخ مثبت دادید؟

این واکنش یک رفتار اکتسابی است.

و انجام آن به عوامل مختلفی بستگی دارد. به عنوان مثال، ممکن است از کودکی یاد گرفته‌اید که بله گفتن تأیید و تصدیق والدین یا افراد دیگر را به دنبال دارد. ممکن است متوجه شده باشید که بله گفتن دیگران را شاد می‌کند و به این ترتیب این کار به شما حس ارزشمندی می‌دهد. یا ممکن است دریافته باشید که بله گفتن به همکلاسی‌ها، آن‌ها را بیش‌تر ترغیب می‌کند با شما باشند.

چنین "درس‌هایی تأثیر نیرومندی بر ما دارند. به ما یاد می‌دهند که انجام چنین کارهایی برایمان مزیت‌های کوتاه مدت (تأیید، حس ارزشمندی و پذیرش اجتماعی) دارند. هرچه درس‌های بیش‌تری بگیریم، اشتیاق ما برای تکرارشان بیش‌تر می‌شود.

ما معتاد می‌شویم که در جستجوی درخواست بعدی باشیم.

خوشبختانه، تمایل غریزی به بله گفتن را می‌توان همانند هر عادت دیگری ترک کرد. می‌توان آن را رها کرد. ما می‌توانیم ذهن‌مان را بازسازی کنیم تا در مورد تقاضاهایی که از ما می‌شود بیش‌تر فکر کنیم.

مانند همیشه راه حل این کار برداشتن گام‌های کوچک است.

به عنوان مثال، در ابتدای راه، توجه کنید که بلافاصله پاسخ مثبت ندهید. چند دقیقه‌ای به خودتان وقت بدهید تا بر روی درخواست‌ها و اثرشان بر روی کارهای آن روزتان فکر کنید. ایجاد وقفه در پاسخ غریزی‌تان به شما کمک می‌کند تا عادت‌تان ضعیف‌تر شود.

سپس دلایلی را بررسی کنید که تمایل دارید پاسخ مثبت دهید. آیا دلایل ارزشمندی هستند؟ به عنوان مثال، آیا نیاز به تأیید و تصدیق درخواست‌کننده دارید؟ آیا نیاز دارید آن شخص حس ارزشمندی شما را تقویت کند؟ آیا برای‌تان مهم است که میان جمع دوستان این فرد جای گیرید؟ ممکن است دریابید که این رفتار اکتسابی (این که بلافاصله پاسخ مثبت دهید) بر اثر انگیزه‌هایی است که برای‌تان اهمیتی ندارند.

تغییر عاداتی که طی سال‌ها آن را تکرار کرده‌اید کار ساده‌ای نیست. اما می‌توان انجامش داد. نخستین و مهم‌ترین گام بحث برانگیز این است که دریابید این عادت در شما وجود دارد.

آزمون غیرمنتظره: آیا شما یک مردم شادکن هستید؟

اجازه بدهید ببینم شما تا چه حد تمایل دارید به دیگران پاسخ مثبت دهید. اکثر ما به طریقی با این مشکل دست و پنجه نرم می‌کنیم. اما تفاوت فاحشی میان مردم شادکن‌های گاه به گاهی و مردم شادکن‌های کهنه‌کار وجود دارد.

اینک زمان آن است که دریابیم شما جزو کدام دسته‌اید.

در مطالب زیر، ۱۵ حالت آورده شده است. هر یک را بخوانید و از یک تا پنج، نمره‌ای به آن بدهید. اگر آن حالت اصلاً در موردتان صدق نمی‌کند نمره ۱ را برایش در نظر بگیرید. و اگر کاملاً در موردتان صدق می‌کند، نمره ۵ بدهید. اگر هم آن حالت تا حدی درست است، نمره ۲، ۳ یا ۴ را به آن بدهید تا حد آن را مشخص کنید.

وقتی که به هر یک از این ۱۵ حالت، نمره دادید، مجموع آن‌ها را حساب کنید. امتیاز حاصل نشان می‌دهد که احتمالاً چقدر می‌توانید نیازها و اولویت‌های‌تان را برای برآوردن نیازها و اولویت‌های دیگران رها کنید.

۱- حتی اگر احساس خاصی نسبت به موضوعی داشته باشم، هیچ‌گاه عقیده‌ام را صادقانه ابراز نمی‌کنم.

۲- حتی اگر حال و هوای خوبی نداشته باشم، احساس می‌کنم باید همیشه لبخند بزنم و کلاً آدم خوبی باشم.

۳- احتمال نزاع و کشمکش مرا می‌ترساند.

۴- وقتی کاری برای خودم انجام می‌دهم بلافاصله احساس می‌کنم آدم خودخواهی هستم.

۵- من مدام به دوستان، همکاران، اعضای خانواده و حتی غریبه‌ها اجازه می‌دهم وارد محدوده شخصی‌ام شوند.

۶- همیشه سعی می‌کنم فردی باشم که دیگران از من انتظار دارند.

۷- من معمولاً حس خوشبختی‌ام را فدا می‌کنم تا مطمئن شوم دیگران شاد و خوشبخت هستند.

۸- من از احساسات منفی دیگران نسبت به خودم می‌ترسم.

۹- ناامیدانه می‌خواهم مورد علاقه دیگران باشم.

۱۰- از ابتکار و نوآوری اجتناب می‌کنم.

۱۱- طرد شدن مرا می‌ترساند.

۱۲- تمام تصمیماتم را تجزیه و تحلیل می‌کنم تا ببینم چه اثری روی عکس‌العمل دیگران خواهد داشت.

۱۳- هنگامی که بازخوردی مثبت دارم احساس خوبی دارم و هرگاه بازخوردی منفی دریافت می‌کنم، احساس ناامیدی پیدا می‌کنم.

۱۴- اعتقاد دارم همه آدم‌ها خوب هستند حتی هنگامی که فردی به من توهین می‌کند یا احساساتم را تحت تسلط خود درمی‌آورد.

۱۵- "نه گفتن" بلافاصله مرا آکنده از دلهره و هراس می‌کند.

اینک بیاید امتیازهایی را که داده‌اید جمع بزنیم تا ببینیم چقدر احتمال دارد حتی به بهای از دست دادن خوشبختی‌تان، به دیگران پاسخ مثبت بدهید.

امتیاز ۱۵ تا ۳۰- برای نه گفتن، کمی دچار مشکل می شوید. برای استفاده از زمان و منابع خود تصمیمات مدبرانه‌ای می‌گیرید و هنگامی که دیگران به آن تصمیمات بی‌توجهی می‌کنند، از تصمیم‌تان نمی‌گذرید. برآورده ساختن تعهدات، انجام مسئولیت‌ها و توجه به خوشبختی‌تان اولویت بیش‌تری دارد تا شاد کردن دیگران.

امتیاز ۳۱ تا ۴۵- هنگامی که اهداف شخصی یا کاری‌تان را دنبال می‌کنید، گاهی دچار تضاد می‌شوید چون می‌دانید که می‌توانستید به دیگران کمک کنید از اهداف خود آگاه شوند. نه گفتن برای‌تان مشکل بزرگی نیست و اغلب اوقات برخی از درخواست‌ها را که ضروری نیستند، رد می‌کنید. با این حال، بیش‌تر از تمایل‌تان به دیگران پاسخ مثبت می‌دهید.

امتیاز ۴۶ تا ۶۰- شما دیوانه شاد کردن دیگران هستید، حتی اگر خودتان هم از این امر مطلع نباشید. به شدت مخالف کشمکش هستید و حاضرید هر کاری انجام دهید تا مانع این کار شوید. هنگامی که با خشم، رنجش، درماندگی یا ناراحتی دیگران روبرو می‌شوید، بلافاصله هر کاری را کنار می‌گذارید تا او را نجات دهید. نجات دیگران معمولاً مستلزم برآورده ساختن درخواست‌های آنان است.

امتیاز ۶۱ تا ۷۵- هر کاری که از لحظه بلند شدن از خواب انجام می‌دهید، با توجه به شاد کردن مردم است. شما به ندرت خوشبختی خودتان را در نظر می‌گیرید و حاضرید اهداف و مسئولیت‌های‌تان را فدای برآورده ساختن درخواست‌های دیگران کنید. برای خودتان حد و مرز مشخصی ندارید و به دیگران اجازه می‌دهید برای برآورده شدن نیازهای‌شان، مزاحم شما شوند. حتی نمی‌توانید

تصور نه گفتن را در ذهن‌تان داشته باشید زیرا این کار ممکن است اثر منفی و ناخوشایندی بر روی دیگران داشته باشد. در واقع شما یک مردم شادکن کهنه‌کار هستید.

اگر امتیازتان بیش‌تر از ۳۰ است، خبر خوبی برای‌تان دارم. با استفاده از راهکارهای بخش ۳: "راهکارهایی برای نه گفتن (بدون احساس گناه)"، بلافاصله به ارزش عملی این کار دست می‌یابید.

هشدار غیرمغرضانه: انجام توصیه‌های این کتاب آسان نخواهد بود. ترک عادت مردم شادکنی بسیار دشوار است. اما علی‌رغم این که تا چه حد این عادت با روح و روان‌تان عجین شده، کاری ممکن است. بقیه مطالب این کتاب شما را مرحله به مرحله راهنمایی خواهد کرد تا این جنبه از زندگی‌تان را دگرگون سازید.

آنچه خواهید خواند

شما از مشکل‌تان و میزان تأثیرش در زندگی روزمره آگاه هستید. در ضمن از دلایلی که موجب می‌شوند اولویت‌های دیگران را بر اولویت‌های خودتان ترجیح بدهید، مطلع شده‌اید. اما برای ترک این عادت، نامطمئن هستید.

به شما نشان خواهم داد که در "بخش سه: ۱۰ راهکار برای نه گفتن (بدون احساس گناه)"، چه کاری انجام دهید. با راههای مختلفی آشنا خواهید شد که می‌توانید با متانت، تعادل و صداقت درخواستی را رد کنید.

آیا آماده‌اید تا مردم شادکنی درونی‌تان را سرکوب کنید؟ اگر آماده‌اید، یک نوشیدنی برای خودتان بریزید، راحت بنشینید و بقیه مطالب کتاب را بخوانید....

شهر کتاب (nbookcity.com)

بخش ۳: ۱۰ راهکار برای نه گفتن (بدون احساس گناه)

بزرگ‌ترین چالش برای رویارویی با نه گفتن این است که به احساس گناه، ترس و شرمندگی‌تان هنگام رد درخواست افراد غلبه کنید. این کار آسان نیست. در بسیاری موارد، به سال‌ها آموزش بی‌وقفه نیاز دارد.

بسیاری از ما، از جمله خودم، بیش‌تر عمرمان را به برآورده کردن درخواست دیگران گذرانیده‌ایم. خود را آموزش داده‌ایم تا درخواست‌های مکرر دیگران را به درخواست‌های خودمان ترجیح دهیم. ترک این عادت نیاز به صرف زمان و تلاش زیادی دارد.

خوشبختانه، هر کسی قادر به انجام این کار است. اگر مایلید راهکارها را به کار برید، در صفحات بعدی آن‌ها را در اختیارتان قرار می‌دهم تا به تدریج به تمایل مردم شادکنی‌تان غلبه کنید. هرچه بیش‌تر نه بگویید، متوجه خواهید شد که این کار به شما آزادی می‌دهد تا زمان بیش‌تری را صرف دنبال کردن اهداف کارآمدتر کنید.

همان‌طور که قبلاً هم گفتم، منظور این نیست که از کمک به دیگران امتناع کنیم. برعکس، هدف این است که یاد بگیریم بدون احساس گناه و هنگامی که می‌دانیم بهترین تصمیم را تحت شرایط حاضر گرفته‌ایم، نه بگوییم.

با علم به این مطلب، اجازه بدهید وارد عمل شویم و در مورد راهکار شماره ۱ صحبت کنیم.

راهکار شماره ۱: صریح و بی‌پرده صحبت کنید

آیا موارد زیر برای تان آشناست؟

فردی از شما کمک می‌خواهد. مشکل این جاست که شما درگیر کاری هستید و در آن لحظه، وقت ندارید به این فرد کمک کنید. شما می‌دانید که باید به درخواست آن فرد پاسخ منفی بدهید. و اصلاً نمی‌توانید به او کمک کنید.

اما با این جمله که: «متأسفم. نمی‌تونم کمکت کنم» به او پاسخ نمی‌دهید. برعکس کمی پا به پا می‌کنید و سرانجام می‌گویید: «ا... شاید، اما خیلی گرفتارم. نمی‌دونم چقدر وقتم رو می‌گیره.»

این پاسخ پیامی درهم و پیچیده به درخواست‌کننده می‌دهد. به او می‌گوید شما گرفتارید اما ممکن است تقاضایش را بپذیرید. این پاسخ نشان می‌دهد که ممکن است مجبور شوید مسئولیت‌های تان را برای کمک به او کنار بگذارید.

ممکن است درخواست‌کننده از فرصت استفاده کند تا به شما انتقال دهد کارش بسیار ضروری است (مثلاً می‌گوید: «خیلی مهمه و من واقعاً همین حالا به کمکت نیاز دارم!»).

وقتی در پاسخ به یک تقاضا با شک و تردید حرف می‌زنید، ناخواسته فشار درخواست‌کننده را بر روی خود افزایش می‌دهید. فردی که کمک شما را می‌خواهد، شک و تردیدتان را نوعی بلاتکلیفی تلقی می‌کند. متوجه می‌شود که می‌تواند شما را وادار کند به او

کمک کنید، حتی اگر مفهومی این باشد که به کارهای تان نرسید.

به همین دلیل، بهتر است هنگام رد هر تقاضایی واضح و شفاف باشید. طفره نروید. به این امید که درخواست کننده را رام کنید، دو پهلو حرف نزنید (به هدف تان نمی‌رسید). برعکس، در مورد عدم تمایل تان برای کمک به او رک و صریح باشید.

رک‌گویی برای رد یک درخواست به این معنی نیست که آدم بی‌نزاکتی هستید. در حقیقت، احتمالاً صداقت تان مورد تقدیر درخواست کننده قرار می‌گیرد چون می‌فهمد سعی در قانع کردن شما اتلاف وقت است. این فرد می‌تواند برای دریافت کمک، وقتش را در جای دیگری صرف کند.

این کار به شما کمک می‌کند تا دلیلی برای نه گفتن به دست آورید. دلیل شما عدم توانایی یا عدم تمایل تان را برای کمک توضیح می‌دهد. به عنوان مثال، دو پاسخ زیر را برای رد درخواست کمک به فردی در نظر بگیرید:

۱- «وقت ندارم کمکت کنم.»

۲- «وقت ندارم کمکت کنم چون باید یک گزارش مهم رو دو هفته تموم کنم.»

پاسخ نخست این فکر را در ذهن طرف مقابل ایجاد می‌کند که ممکن است رد درخواست کمک شما مغرضانه باشد. این کار می‌تواند منجر به کشمکش شود که به دو طرف کمکی نمی‌کند.

پاسخ دوم هر گونه احتمال در ارتباط با مسایل شخصی و غرض ورزی را از بین می برد. برعکس، نشان می دهد که تصمیم شما دلیلی دارد. ممکن است طرف مقابل از این تصمیم خوشش نیاید اما احتمال پیش تری دارد که پذیرای آن باشد.

برای رد هر تقاضایی دلیل صادقانه ای بیاورید. در مقابل هر وسوسه ای مقاومت کنید. با دروغ گفتن، نه تنها احساس گناه می کنید بلکه طرف مقابل نیز متوجه عدم صمیمیت شما می شود. و این مطلب ممکن است موجب رنجش او شود.

بهترین راه این است که بی پرده، صادقانه و محترمانه پاسخ دهید.

راهکار شماره ۲: بهانه نیاورید که وقت ندارید

شما می‌توانید متوجه بهانه آوردن دیگران شوید. به همین ترتیب، دیگران هم از بهانه آوردن شما مطلع می‌شوند. هیچ یک از ما آن قدرها که فکر می‌کنیم نمی‌توانیم حالت‌های مان را پنهان کنیم.

با این حال، هنگامی که کسی از ما کمک می‌خواهد، بسیاری از ما وسوسه می‌شویم بهانه بیاوریم. ما می‌دانیم که زمان یا نیروی کافی را در اختیار نداریم. می‌دانیم در نهایت باید پاسخ منفی بدهیم. اما به جای این که پاسخی رک و صریح بدهیم، طفره می‌رویم و از رک‌گویی سرباز می‌زنیم.

به عنوان مثال، با این جمله پاسخ طرف را می‌دهیم و می‌پرسیم: «می‌شه بعداً برات انجامش بدم؟» یا به تقاضاکننده می‌گوییم: «بذار وقتی آزاد شدم در موردش فکر می‌کنم.»

گاهی اوقات این کار را می‌کنیم تا جانب ادب و احترام حفظ شود. می‌دانیم باید درخواست را رد کنیم اما نمی‌خواهیم طرف مقابل فکر کند مورد بی‌وفایی ما قرار گرفته. نمی‌خواهیم آن فرد فکر کند نه گفتن ما مغرضانه است.

گاهی اوقات هم از سر ترس "نه" می‌گوییم. نگران هستیم که مبدا اگر نیازهای او را به نیازهای خودمان ترجیح ندهیم، نزاع و کشمکش به وجود می‌آید. به همین دلیل بهانه می‌آوریم تا اثر نه گفتن مان کاهش یابد.

با این حال گاهی اوقات در پاسخ‌مان تأخیر می‌کنیم چون واقعاً می‌خواهیم به آن فرد کمک کنیم اما نمی‌دانیم و مردد هستیم که چگونه می‌توانیم این کار را انجام دهیم. وقت و زمان را بهانه می‌کنیم به این امید که دریابیم چگونه می‌توانیم به تعهدات خود عمل کنیم و در عین حال به درخواست‌کننده نیز کمک نماییم.

به چند دلیل بهانه آوردن کار خوبی نیست. نخست این که درخواست‌کننده بلا تکلیف می‌شود. حتی اگر شانس کمی باشد تا بتوانید به آن فرد کمک کنید، موجب می‌شود امیدش را برای کمک و مساعدت شما از دست ندهد. هنگامی که درخواست‌کننده متوجه می‌شود شما نمی‌توانید به او کمک کنید و می‌بیند که وقت و زمانش به هدر رفته است، احتمالاً از دست‌تان عصبانی خواهد شد.

دوم این که بهانه آوردن باعث می‌شود دو دل جلوه کنید. هنگامی که رک و بی‌پرده، "نه" نمی‌گویید، ممکن است طرف مقابل جسارت پیدا کند تا شما را راضی کند.

سوم این که، بهانه آوردن برای کمبود وقت موجب می‌شود بهره‌وری‌تان کاهش یابد چون قضیه کش پیدا می‌کند. مجبور می‌شوید زمان بیش‌تری را صرف رد درخواست طرف مقابل کنید.

هنگامی که کسی کمک‌تان را می‌خواهد و شما می‌دانید که باید درخواستش را رد کنید، بهانه نیاورید. صریح و شفاف باشید. ممکن است انجام این کار برای‌تان سخت باشد. حتی ممکن است درخواست‌کننده زودتر عصبانیتش را بروز دهد. اما شما ضامن کنترل

واکنش و احساسات او نیستید.

"نه" گفتن صریح و بی‌پرده نشان دهنده احترام است. در ضمن مانع می‌شود که آن درخواست همانند ابری تیره و شوم مدام بالای سرتان باشد.

کتاب (nbookcity.com)

راهکار شماره ۳: کلمه دیگری را جایگزین واژه "نه" کنید

نه گفتن می تواند اثراتی منفی داشته باشد؛ حتی اگر این کار را با متانت و نزاکت انجام دهید. به عنوان مثال، اگر فردی کلمه "نه" را نوعی غرض ورزی شخصی بداند، ممکن است از این حرف شما رنجیده خاطر شود. اگر احساسات این شخص با پاسخ شما جریحه دار شود، ممکن است عصبانی شود.

هر چقدر هم مؤدبانه و با نزاکت درخواستی را رد کنید، ممکن است باز هم چنین واکنش هایی رخ دهند. واژه "نه" بار قطعیت دارد. بسیاری از آدم ها قادر به شنیدنش نیستند و توانایی اش را ندارند تا با متانت و ادراک آن را بپذیرند.

وقتی مدام با چنین افرادی روبرو می شویم، در می یابیم که "نه" گفتن به آن ها نه تنها کار دشواری است بلکه بهایی هم دارد. گاهی اوقات این افراد با خشم از پیش مان می روند و به همکاران شان می گویند که ما آدم هایی غیر قابل انعطاف هستیم و دوست نداریم به آن ها کمک کنیم. این کار می تواند پل ها را خراب کند، اعتبارمان را به خطر بیندازد و بر موقعیت شغلی مان تأثیر بگذارد.

پس آیا جای تعجب دارد که برای "نه گفتن" این قدر دچار مشکل می شویم؟

خوشبختانه می توان بدون استفاده از کلمه "نه"، درخواستی را رد کرد. فقط باید راه های متفاوتی را برای انتقال این پیام پیدا کرد. فرض کنید یکی از اعضای خانواده از شما می خواهد که او را به فرودگاه ببرید. شما می توانید به سادگی "نه" بگویید و با صمیمیت دلیلش را عنوان کنید. اگر این فرد دلسوز شما باشد، همین کفایت می کند.

اما بیا ببینیم فرض کنیم که شما از تجارب گذشته می‌دانید که این شخص دلسوز شما نیست. او "نه گفتن" شما را مغرضانه تلقی می‌کند و احتمالاً از این پاسخ عصبانی می‌شود. برای اجتناب از چنین واکنشی، چگونه می‌توانید درخواستش را رد کنید. در ذیل چند مثال آورده شده است:

"در حال حاضر نمی‌تونم این کار رو انجام بدم چون تمام هوش و هواسم به کاریه که برام اولویت زیادی داره".

این دلیل به عضو خانواده شما می‌گوید که درگیر هستید و نمی‌توانید کارتان را رها کنید.

"خیلی دلم می‌خواست کمکت کنم اما الان درگیریه کار دیگه هستم".

این پاسخ به عضو خانواده‌تان نشان می‌دهد که آن فرد برای‌تان مهم است اما دلیل معتبری دارید که اجازه نمی‌دهد کمکش کنید.

"چند نفر هستن که منتظرن من این کار رو انجام بدهم. اگه الان این کار رو رها کنم، به اونا بی‌احترامی کردم".

این پاسخ نشان می‌دهد که شما به این دلیل مجبورید درخواست او را رد کنید که انجام تعهد دیگری را در اولویت دارید. بیش‌تر

مردم قبل از این که از شما بخواهند تعهدات خود را رها کنید، تأمل می‌کنند.

توجه داشته باشید که در جملات بالا حرفی از کلمه "نه" به میان نیامده است. "نه" گفتن سخت است زیرا شنیدنش هم سخت

است. اگر درخواستی را بدون استفاده از کلمه صریح "نه" رد کنید، کمک‌تان می‌کند شرایط آرام بماند. این کار احتمال ایجاد

هرگونه کشمکش را از بین می‌برد.

این روش را می‌توان برای رد هر گونه درخواستی به کار گرفت. می‌توانید از آن، هم برای وقتی که از شما پول می‌خواهند استفاده کنید و هم هنگامی که می‌خواهند زمان یا نیروی‌تان را صرف انجام کاری کنید.

کتاب (nbookcity.com)

راهکار شماره ۴: در مقابل هر گونه عذری مقاومت کنید

می دانم چقدر وسوسه آمیز است.

شخصی از شما کمک می خواهد. شما وقت ندارید و به همین دلیل باید درخواستش را رد کنید. اما نمی خواهید فکر کند که دست به سرش کرده اید، به همین دلیل با عذر و بهانه های مختلف وارد عمل می شوید. در ذیل چند نمونه از چنین جملاتی آورده شده است:

- "نمی توانم ببرمت فرودگاه چون ماشینم تعمیرگاهه".

- "نمی توانم فردا برای اسباب کشی کمکت کنم چون حالم خوب نیست و کمر درد دارم".

- "نمی توانم پولی برای جشن بازنشستگی تام^۲ بدم چون پولی تو دست و بالم نیست".

- "نمی توانم مراقب بچه ها باشم چون باید تا دیروقت توی دفتر بمونم".

- "امروز نمی توانم کمکت کنم بالکن رو درست کنی چون به بچه ها قول دادم ببرمشون سینما".

پس متوجه مطلب شدید.

عذر و بهانه کوششی است برای گول زدن و اغوای فردی که از شما کمک می خواهد. به عنوان مثال، اتومبیل تان ایرادی ندارد، کمرتان درد نمی کند، در کیف تان پول دارید، قرار است ساعت ۵ بعد از ظهر از دفترتان بیرون بیایید و بچه های تان را هم اصلاً

نمی‌خواهید به سینما ببرید.

به عبارتی شما بهانه می‌آورید تا رد درخواست طرف مقابل را توجیه کنید.

این کار دو مشکل به وجود می‌آورد. نخست این که ممکن است به دلیل گمراه کردن درخواست‌کننده احساس گناه کنید. بدتر این که احتمالاً درخواست‌کننده متوجه بهانه‌تان می‌شود. به خاطر داشته باشید همان‌طور که در "راهکار شماره ۲: بهانه نیاورید که وقت ندارید"، توضیح دادم، هیچ کدام از ما آن قدرها که تصورش را می‌کنیم زرنگ نیستیم! نتیجه این می‌شود که اعتبار و آبروی مان را به دلیل این کار به خطر می‌اندازیم.

دوم این که راه را به سوی بحث می‌گشاید که مستلزم صرف زمان و انرژی است. به عنوان مثال، فرض کنید همسایه‌تان از شما می‌خواهد که بعد از ظهر برای تعمیر بالکن کمکش کنید. شما درخواستش را رد می‌کنید و توضیح می‌دهید که به بچه‌های‌تان قول داده‌اید آن‌ها را به سینما ببرید. همسایه‌تان پاسخ می‌دهد و می‌گوید: "عالیه. می‌شه فردا کمک کنی؟"

حالا چه کار می‌کنید؟ یکی از راه‌ها این است که بهانه‌ای دیگر بیاورید (مثلاً: "نمی‌تونم کمکت کنم چون قراره فردا همسرم رو ببرم دکتر"). اما با این پاسخ دو رو و متظاهر جلوه می‌کنید.

به این ترتیب شما خودتان را در مخمصه انداخته‌اید.

راه بهتر این است که با یک "نه" ساده، درخواست او را رد کنید و وسوسه نشوید بیش‌تر حرف بزنید. برای این کار نیازی به بی‌ادبی یا بدجنسی نیست. برعکس، مادامی که مؤدب هستید، رک‌گویی، نشانه‌متانت شماست.

تکرار این کار اعتماد به نفس‌تان را افزایش می‌دهد. و راحت‌تر می‌توانید با متانت و آرامش، درخواست‌های آتی را رد کنید.

(nbookcity.com)

راهکار شماره ۵: مسئولیت تصمیم‌تان را به عهده بگیرید

آیا تا به حال متوجه شده‌اید که وقتی کسی زمان، پول یا کمک‌مان را می‌خواهد، گفتن این که "نمی‌توانم"، چقدر ساده است؟ برای برخی از ما این پاسخ تقریباً به طور خودکار از دهان‌مان خارج می‌شود. یک واکنش است. در واقع قبل از این که قادر باشیم مفهوم حرف‌مان را در نظر بگیریم، می‌گوییم: "نمی‌توانم".

در اکثر موارد، ما واقعاً می‌توانیم کمک کنیم. کاملاً برای‌مان ممکن است که این کار را انجام دهیم. می‌توانیم وقت بگذاریم. می‌توانیم پول بدهیم. و علی‌رغم ناراحتی جسمی‌مان، می‌توانیم کاری انجام دهیم. اما وقتی می‌خواهیم درخواستی را رد کنیم، دوست داریم بگوییم: "من نمی‌توانم".

این پاسخ به ما اجازه می‌دهد تا مسئولیت تصمیمات‌مان را به عهده نگیریم. عادت می‌کنیم بدون نشان دادن تصمیمات‌مان به عنوان انتخابی شخصی، درخواست افراد را رد کنیم.

به عقیده من این کار در دراز مدت اثری مخرب دارد. اگر مسئولیت تصمیمات‌مان را برای رد درخواستی به عهده نگیریم، هیچ‌گاه احساس قدرتمندی واقعی را تجربه نخواهیم کرد. هر بار که می‌گوییم "من نمی‌توانم"، ذهن‌مان را آموزش می‌دهیم که از مسئولیت‌پذیری اجتناب کند. "من نمی‌توانم"، یعنی رفتاری‌های دیگری دارم.

با گذشت زمان، این حس اشتباه را می‌گیریم که تحت کنترل نیستیم. به تدریج باور می‌کنیم که عوامل خارجی بر ما تسلط دارند؛ و این که روی تصمیمات شخصی مان هیچ کنترلی نداریم.

این کار با قدرتمندی در تضاد است. یعنی قدرت نداشتن. و می‌تواند اثر روحی منفی شدیدی بر روی رفتارها و افکارمان داشته باشد.

خوشبختانه، راه حلی ساده ولی نه آسان وجود دارد. هنگامی که باید درخواست یا تقاضایی را رد کنید، تصمیم‌تان را انتخابی شخصی بدانید. به جای این که به درخواست‌کننده بگویید: "نمی‌توانم"، این جمله را بگویید: "من نمی‌خواهم".

اگر هنگامی که برای انجام کاری تردید دارید، برای خودتان دلیلی بیاورید. این کار از پاسخی که ممکن است به مجادله و دعوا بینجامد، جلوگیری می‌کند. (اطمینان حاصل کنید دلیل‌تان صادقانه است و عذر و بهانه نمی‌آورید.) موضوع مهم این است که شما صاحب اختیار تصمیم‌تان هستید.

پاسخی که به این شکل به درخواست‌هایی می‌دهید که قادر به انجام‌شان نیستید، تأییدی است از تمایل و قدرت شخصی‌تان. به این نحو شرایط بیرونی مسبب رد کمک‌تان نیستند. انتخاب‌هایی آگاهانه می‌گیرید تا زمان، انرژی و دیگر منابع محدودتان را صرف

کنید.

هر اندازه خواسته‌های خود را بر زبان آورید، با رد تقاضاهایی که با نیازها و عقایدتان در تضاد هستند، رضایت بیشتری پیدا می‌کنید. و در نظر افرادی که به دنبال کسب کمک شما هستند، از احترام بیشتری برخوردار خواهید بود.

شاب (nbookcity.com)

راهکار شماره ۶: از درخواست کننده بخواهید که بعداً پیگیری کند

این کار عذر و بهانه نیست. بر عکس، راهی است تا وقتی زمان بیش‌تری برای فکر کردن داشتید، در مورد پاسخ‌تان بیندیشید. به شما اجازه می‌دهد بار مسئولیت را بر دوش درخواست‌کننده بیندازید و در عین حال، ضرورت تقاضای طرف مقابل را مورد بررسی قرار دهید.

به عنوان مثال، فرض کنید یکی از همکاران‌تان که به ستوه آمده، خودش را به اتاق‌تان می‌رساند و می‌گوید: "واقعاً در مورد این پروژه به کمکت نیاز دارم." از آن جایی که درگیر کارهای خودتان هستید، نمی‌توانید در آن لحظه به او کمک کنید. اما ممکن است پس از این که کارتان تمام شد بتوانید به او کمک کنید.

به همین دلیل پاسخ می‌دهید:

"در حال حاضر وقت ندارم کمکت کنم. اما بعد از ساعت ۴ با من هماهنگ کن. اون موقع اوضاع رو به راه‌تره."

با این پاسخ، از تمام فشار و باری که درخواست‌کننده بر دوش‌تان گذاشته است، خلاص می‌شوید. شما می‌توانید بدون این که فکر کنید آیا قادر به انجام تقاضایش هستید یا نه، مسئولیت‌های خودتان را بر زبان آورید. شما می‌توانید بعداً با همکاران صحبت کنید و حتی اگر در نهایت تصمیم بگیرید که نمی‌خواهید کمکش کنید، تصمیم نهایی‌تان را به او بگویید.

در ضمن نشان می‌دهید که دست کم به درخواست او توجه کرده‌اید. شما با این کار او را رد نمی‌کنید یا بلافاصله تقاضایش را نادیده

نمی‌گیرید. برعکس، نشان می‌دهید که به او اهمیت می‌دهید، علاقه‌مند هستید و ممکن است کمکش کنید.

به خاطر داشته باشید که وقتی درخواست‌کننده پیگیر کارش می‌شود، شما ضامن انجام آن نیستید. و ممکن است اگر بخواهید این واقعیت را به او خاطر نشان کنید، عصبانی شود.

گاهی اوقات، متوجه خواهید شد که این راه به یک یا دو نتیجه منتهی خواهد شد. نخستین پیامد ممکن این است که درخواست‌کننده از فرد دیگری کمک بگیرد. این حالت بسیار عالیست. شما می‌توانید بدون رها کردن وظایفتان، به کار ادامه دهید. در ضمن، درخواست‌کننده می‌تواند کمکی را که نیاز دارد در زمان مناسب‌تر دریافت کند.

دومین پیامد ممکن این است که درخواست‌کننده تصمیم می‌گیرد کارش را بدون کمک انجام دهد. او متوجه می‌شود که دارای مهارت ضروری در این کار است و با اعتماد و اطمینان به خود، دست به کار می‌شود.

البته اگر آن فرد پیگیر کمک شما شود، می‌توانید در وقت و زمان مناسب تصمیم بگیرید که چه پاسخی به او بدهید. تا آن زمان، می‌توانید روی درخواست او فکر کنید و ببینید اگر به او کمک کنید تا چه حد ممکن است روی اهداف خود شما اثر منفی بگذارد.

راهکار شماره ۷: در مورد توانایی تان دروغ نگویند

می‌توانم وسوسه این کار را درک کنم. شخصی از شما کمکی می‌خواهد که ترجیح می‌دهید آن را انجام ندهید. شما به عنوان یک انسان صادق، دوست دارید حقیقت را بگویید. مشکل این است که می‌ترسید مبدا صداقت تان او را رنجیده‌خاطر، ناراحت یا دلخور کند.

به همین دلیل دروغ می‌گویید.

به عنوان مثال، به تقاضاکننده می‌گویید: "بخشید، نمی‌تونم ببرم فرودگاه چون وقت دکتر دارم". در حقیقت، شما اصلاً نمی‌خواهید به دکتر بروید. این بهانه تنها راهی است که می‌توانید از انجام درخواست آن فرد سرباز بزنید.

این دروغ، کوچک و بدون ضرر است. به خودتان می‌گویید با این کار طرف مقابل را نمی‌رنجانم. گناه‌های بدتری وجود دارند که دروغ گفتن در مورد توانایی تان، در مقایسه با آن‌ها هیچ است.

اما این کار عواقبی به دنبال دارد. هنگامی که این دروغ کوچک و بی‌ضرر را می‌گویید، حس اقتدارتان را از بین می‌برید. به خودتان آموزش می‌دهید تا از آن‌چه ممکن است دیگران در موردتان فکر کنند، بترسید.

به عنوان مثال، فرض کنید دلیل شما برای رد کردن درخواست دوست تان این است که فقط دوست ندارید تا فرودگاه رانندگی

کنید. به علاوه، دل‌تان نمی‌خواهد شما را راننده‌ای شخصی بدانند که هر وقت کسی می‌خواهد از جایی به جای دیگر برود شما را به یاد آورد.

در ذیل چند نمونه جمله آورده شده است که می‌توان هرگاه کسی خواست او را به فرودگاه ببرید، بیان کنید:

«نمی‌خوام تا فرودگاه رانندگی کنم چون تحمل ترافیک بزرگراه رو ندارم.»

«نمی‌خوام تا فرودگاه رانندگی کنم چون رفت و برگشت سه ساعت طول می‌کشد.»

«هفته‌پرکاری داشتم و دلم می‌خواد امروز استراحت کنم. پس جوابم "نه" ست.»

«نمی‌تونم این کار رو بکنم. دلم نمی‌خواد هر کسی از راه می‌رسه بهم بگه منو برسون فرودگاه.»

ممکن است این پاسخ‌ها ظاهراً بی‌ادبانه باشند. برعکس، شما صریح و رک حرف می‌زنید که نشان‌دهنده خلوص نیت شماست. به درخواست‌کننده نشان می‌دهید بی‌رودربایستی حرف‌تان را می‌زنید. اطمینان دارید که طرف مقابل به احساسات‌تان احترام می‌گذارد و طرز تفکرتان در این مورد برایش محترم است.

اما مهم‌تر این که خودتان را آموزش می‌دهید که به قدرت‌تان اطمینان کنید. به جای این که در مورد توانایی‌تان دروغ بگویید و از این بابت احساس گناه کنید، حس قدرت را در خود تقویت می‌کنید. شما یاد می‌گیرید هنگامی که تصمیم می‌گیرید درخواستی را بپذیرید یا آن را رد کنید، به دلیل و منطق خودتان متکی باشید.

هنگامی که این اعتماد و ثبات قدم را در خود تقویت می‌کنید، کم‌تر نگران این موضوع خواهید بود که واکنش درخواست‌کننده در مقابل نه گفتن شما چه خواهد بود. شما متوجه خواهید شد مادامی که درخواستی را با متانت، صداقت و احترام رد می‌کنید، مسئولیت عکس‌العمل طرف مقابل به عهده شما نیست.

کتاب (nbookcity.com)

راهکار شماره ۸: گزینه دیگری ارایه دهید

هیچ کس دوست ندارد بلامتکلیف بماند. هنگامی که نه می‌گویید، راه چاره دیگری را در اختیار درخواست‌کننده قرار دهید. وقتی به درخواست کمک کسی پاسخ منفی می‌دهید، مدتی طول می‌کشد تا ناراحتی‌اش نسبت به عدم توانایی یا تمایل شما فروکش کند. به عنوان مثال، فرض کنید جان^۷ که همکار شماست وارد اتاق‌تان می‌شود و می‌خواهد در انجام پروژه‌ای کمکش کنید. شما درگیر مسئولیت‌های کاری خودتان هستید و از این رو تصمیم می‌گیرید تقاضایش را رد کنید. اما به جای این که او را با یک "نه" ساده تنها بگذارید، ترجیح می‌دهید گزینه دیگری در اختیارش قرار دهید.

این گزینه‌ها معمولاً افرادی هستند که ممکن است بتوانند به جای شما کمک کنند. به عنوان مثال:

«جان، من خیلی درگیرم. اما می‌تونم از تونی^۸ بخوای کمکت کنه. می‌دونم یه کم وقتش آزادتره و ممکنه بتونه کمکت کنه.»

«دلم می‌خواد کمکت کنم اما تا ۴ بعد از ظهر درگیرم. اگه نمی‌شه صبر کنی، به شلی^۹ بگو. ممکنه الان بتونه کمکت کنه.»

«جان، به نظر می‌رسه پروژه‌ات کار سخته. الان من درگیر کارهای خودم هستم و نمی‌خوام کنارشون بذارم و وقت رو از دست بدم.

اما می‌دونم مارک^{۱۰} و ساندرا^{۱۱} دنبال کاری هستن که حسابی سخت باشه.»

اگر در حال حاضر مشغول کمک به درخواست‌کننده در کار یا پروژه دیگری هستید، می‌توانید به او حق انتخاب دهید که در کدام پروژه کمکش خواهید کرد. به عنوان مثال:

«جان، راستش رو بخوای الآن که توی پروژه A دارم کمکت می‌کنم، دمار از روزگارم درآمده. می‌تونم یا توی این پروژه کمکت کنم یا این که توی پروژه جدید کمکت کنم. اما، دوتایی نمی‌شه. می‌خوای توی کدوم پروژه کمکت کنم؟»

اگر کمک به طرف مقابل نیاز به انجام چند کار دارد، می‌توانید به او پیشنهاد دهید در تعداد کم‌تری از پروژه‌ها کمکش کنید. به عنوان مثال:

«جان، دلم می‌خواد کمکت کنم اما وقت ندارم که هم برات پاورپوینت^{۱۲} درست کنم، هم موضوع رو به متخصص‌ها آموزش بدم و هم تیم آزمایشی رو مدیریت کنم. اما اگه می‌خوای می‌تونم برات پاورپوینتش رو درست کنم. خوبه؟»

این روش تنها در محیط کار کارساز نیست. می‌توان در مورد دوستان، اعضای خانواده، همسایه‌ها و حتی غریبه‌ها به کار برد. شما می‌توانید با ارایه پیشنهادی به درخواست‌کننده به او نشان دهید که برای‌تان مهم است. در ضمن ناراحتی او را از رد کردن درخواستش کاهش می‌دهید.

به خاطر بسپارید که شما مسئول ارایه گزینه‌های دیگر به طرف مقابل نیستید. این کار شما تنها از روی خیرخواهی است و علت دیگری ندارد. اما این شانس وجود دارد که ارایه این پیشنهاد که در قسمتی از کارش به او کمک خواهید کرد، با قدردانی و تقدیر همراه خواهد بود.

راهکار شماره ۹: شخص دیگری را که صلاحیت بیش‌تری دارد پیشنهاد کنید

گاهی اوقات درخواستی از شما می‌شود که افراد دیگر بهتر می‌توانند از عهده‌اش برآیند. رد کردن چنین درخواست‌هایی به نفع دو طرف است. شما می‌توانید در وقت خود صرفه‌جویی کنید و بر روی کارها و علایق خود تمرکز نمایید؛ و شخصی که او را به درخواست‌کننده معرفی می‌کنید، فرصت پیدا می‌کند مهارت خود را به نمایش بگذارد.

برای این که تقاضای فردی را به شخص دیگری ارجاع دهید، دلایل بسیاری وجود دارد. به عنوان مثال، ممکن است این کار را بکنید چون شخصی را می‌شناسید که در آن کار تجربه بیش‌تری دارد.

فرض کنید دوست‌تان جوآن^{۱۳} که یک نویسنده است، از شما می‌خواهد آخرین نوشته‌اش را مورد نقد قرار دهید. برای نقد یک اثر باید زمان خیلی زیادی صرف شود؛ باید مراحل نوشتار، گفتگوها، ارتباط نقطه نظرات و دیگر عناصر داستان مورد توجه دقیق قرار گیرد. این فرصتی است تا جوآن را به شخص دیگری که صلاحیت بیش‌تری دارد معرفی کنید. به عنوان مثال، می‌توانید به او بگویید:

«جوآن، چون تا به حال نوشته‌ای رو نقد نکردم، ترجیح می‌دم این کار رو نکنم. توی این زمینه صلاحیت ندارم. اما دوستم سوزان^{۱۴} برای تفریح از این جور کارها می‌کنه. شرط می‌بندم خوشحال می‌شه کمکت کنه.»

توجه داشته باشید که شما نه نمی‌گویید و جوان را تنها نمی‌گذارید. با وجود این که درخواستش را رد می‌کنید، با معرفی او به شخص دیگری که در این کار مهارت بیشتری دارد، به او کمک می‌کنید.

باز هم یک مثال دیگر: فرض کنید شما یک مدیر هستید و همکاران استفن^{۱۵} از شما می‌خواهد تجزیه و تحلیل مالی‌تان را بر روی پروژه‌ای خاص بررسی کنید. در این کار خبره نیستید. اما چون شانس با استفن یاراست، شما شخص دیگری را می‌شناسید. ممکن است این طور پاسخ بدهید و بگویید:

«نمی‌خواهم این کار را انجام بدم چون توانایی ضعیفی در ارتباط با مسائل مالی دارم. اما تویی^{۱۶} که تو قسمت حسابداری کار می‌کنی، این جور کارها برات آب خوردنه. از اون بخواه تا نگاهی به تجزیه و تحلیل بندازه. بهش بگو من فرستادم.»

در این جا باز هم شما استفن را بدون کمک رها نمی‌کنید. به او پیشنهاد می‌دهید نزد شخص دیگری برود که بهتر قادر است کمک کند. و با این جمله که به تویی بگوید از طرف شما آمده است، فضا را دوستانه‌تر می‌کنید.

گاهی اوقات اگر درخواست‌کننده را نزد شخص دیگری بفرستید که روی همان پروژه کار می‌کند یا علایق مشترکی با او دارد، بسیار منطقی‌تر است.

به عنوان مثال، فرض کنید پسرخاله‌تان که مثلاً فرانکلین^{۱۷} نام دارد از شما می‌خواهد با او به بازی گلف بروید. شما علاقه‌ای به گلف

ندارید، از این رو می‌خواهید دعوتش را رد کنید. اما به جای این که پسر خاله‌تان را رها کنید، دوست مشترک‌تان تام^{۱۸} را به یاد می‌آورید که عاشق گلف است. ممکن است جملات زیر را به فرانکلین بگویید:

«من از گلف خوشم نمیاد و دوست ندارم بازی کنم. اما تام رو یادت میاد؟ اون عاشق بازی گلفه. اگه آزاد باشه، مطمئنم با سر میاد باهات بازی کنه.»

هر چند تقاضای طرف مقابل را رد می‌کنید اما با معرفی شخص دیگری که به طور قابل توجهی صلاحیتش بیش‌تر از شماست یا علایق مشترکی با درخواست‌کننده دارد، به او کمک می‌کنید. پاسخ منفی بدون احساس گناه بسیار دشوار است. و با معرفی فرد دیگری که مناسب‌تر است، در حق درخواست‌کننده لطف می‌کنید.

راهکار شماره ۱۰: محدودیت‌تان را توضیح دهید

این راهکار یکی از روش‌های مورد علاقه من برای نه گفتن است و به طرف مقابل فرصت نمی‌دهد تا برای این که درخواستش را بپذیرم روی من فشار بیاورد.

فرض کنید کارهایی که باید انجام دهید، بیش‌تر طول روز شما را می‌گیرد. شما این موضوع را می‌دانید چون در تخمین مدت زمانی که نیاز دارید کارهای مختلف را به اتمام برسانید، خبره شده‌اید.

اینک فرض کنید دوست‌تان از شما می‌خواهد برای اسباب‌کشی کمکش کنید. شما حدس می‌زنید که این کار دست کم سه ساعت طول خواهد کشید. و هیچ راهی وجود ندارد که این کار را هم در فهرست کارهای آن روز قرار دهید. شما باید درخواست دوست‌تان را رد کنید.

یکی از روش‌ها این است که به راحتی بگویید: «وقت کافی ندارم تا برای اسباب‌کشی کمکت کنم.»، با این پاسخ ممکن است دوست‌تان بلافاصله بگوید: «دست بردار.... فقط یه ساعت طول می‌کشه. یه ساعت که می‌تونی کمک کنی، درسته؟»

ممکن است حق به جانب پاسخ دهید: «یه ساعت؟ دست کم سه ساعت طول می‌کشه.»

ممکن است دوست‌تان با شنیدن این حرف بگوید: «گوش کن. یه ساعت اول کمک کن، بعد برو.»

و موضوع کش پیدا می کند.

شما می توانید با توضیح این که چه روز پرمشغله ای در پیش دارید و این که چرا وقت کافی برای کمک ندارید به موضوع خاتمه دهید. به عنوان مثال ممکن است بگویید:

«هر روز دیگه ای باشه خوشحال می شم کمکت کنم. اما امروز برای من مناسب نیست. به برنامه هام گوش کن. دو تا پروژه بزرگ دارم که تا ۵ بعد از ظهر باید بهشون رسیدگی کنم. هر کدوم دو ساعت طول می کشن تا تموم بشن. در ضمن امروز سه تا جلسه دارم که هر کدوم دست کم ۴۵ دقیقه یا شاید هم بیش تر طول می کشن. و امروز بعد از ظهر هم یه کنفرانس تلفنی دارم که ۳۰ دقیقه طول می کشه. در ضمن باید به تلفن ها جواب بدم، ایمیل های زیادی رو چک کنم و برای ناهار هم باید جایی برم. عملاً امروز فرصت پیدا نمی کنم توی اسباب کشی کمکت کنم.»

برای این که بتوانید کارآمد باشید و احساس گناه نکنید، باید در عمل روز پرمشغله ای در پیش داشته باشید. به عبارتی دیگر، نباید وانمود کنید که گرفتار هستید.

اگر محدودیت تان را کاملاً توضیح دهید، به درخواست کننده اجازه می دهید دریابد در آن روز مسئولیت های دیگری نیز دارید. شما نمی توانید این مسئولیت ها را رها کنید یا پشت گوش بیندازید. در ضمن، طرف مقابل هم احساس نمی کند که شما او را دست به سر کرده اید. برعکس، کاملاً برایش روشن می شود که شما واقعاً نمی توانید دست کمک به او بدهید.

آدم‌های کمی هستند که وقتی می‌شنوند چقدر کار بر سرتان ریخته است باز هم با شما بحث و جدل می‌کنند.

شهر کتاب (nbookcity.com)

راهکار ویژه شماره ۱: مصمم باشید

شما به طور اجتناب ناپذیری با افرادی روبرو می شوید که حاضر نیستند جواب "نه" بشنوند. هنگامی که درخواستشان را رد می کنید، اصرار می کنند. آن ها می کوشند با زبان بازی درخواستشان را بپذیرید. ممکن است به ترفندهای احساسی دست بزنند یا حتی شما را بترسانند تا مجبور شوید کمکشان کنید.

اول این که بدانید شما نمی توانید مسئول رفتار دیگران باشید. اگر شخصی پس از این که درخواستش را رد کردید، باز هم اصرار کرد، به خود یادآور شوید که اصرار این فرد ربطی به حق انتخاب های شما ندارد. خصلت بعضی از آدم ها این است که حرفشان را تحمیل کنند.

دوم این که اگر در تصمیمتان مردد باشید، احتمالاً فردی که تحمیل کار است، متوجه می شود و اصرار بیش تری می کند. آن فرد متوجه می شود که راهی وجود دارد و مصمم می شود از این حالت شما استفاده کند.

بنا به همین دلایل، اگر تصمیم گرفتید درخواستی را رد کنید، باید نسبت به تصمیمتان راسخ باشید. اگر بنا به دلایل درستی تصمیم خود را می گیرید، نباید تردید به دل راه دهید.

هنگامی که طرف مقابل می خواهد حرفش را تحمیل کند و شما هم می خواهید سر حرفتان باقی بمانید، یکی از راهها این است که

متوجه تحمل کردن او شوید. به عنوان مثال ممکن است بگویید:

«شارون^{۱۹}، می‌دونم از نه گفتن بدت میاد و دوست داری اصرار کنی. اما امکان نداره تصمیم رو عوض کنم.»
راهکار دیگر این است که از او سؤالات کنایه داری بپرسید تا مجبور شود درخواستش را توجیه کند. مثلاً می‌توانید بپرسید:
«از کس دیگه‌ای هم کمک خواستی؟»
یا:

«چون اصلاً توی این کار مهارت ندارم، برای کمک توی این کار آدم مناسبی نیستم. آیا از کارل^{۲۰} یا ژانت^{۲۱} که توی این کار تخصص دارن، کمک خواستی؟»

گاهی اوقات حتی بعد از این که کاملاً شفاف مشخص می‌کنید که درخواست طرف مقابل را رد کرده‌اید و در این کار مصمم هستید، باز هم اصرار می‌کند. ممکن است این فرد بکوشد با شما بحث کند. حتی ممکن است دلیل بیاورد که چرا درخواستش را رد کرده‌اید.

در چنین مواردی، باید جسارت به خرج دهید. از عقب نشینی نترسید. به عنوان مثال، ممکن است پاسخ دهید:
«گوش کن سام^{۲۲}. راستش رو بخوای من نمی‌تونم توی این کار کمکت کنم. و مطمئن باش امکان نداره تصمیم خودم رو عوض کنم.»

شما نباید از چنین پاسخی احساس گناه کنید. اصلاً پاسخ بی ادبانه‌ای نیست. شما فقط رک و بی پرده هستید و به طرف مقابل می‌گویید که تلاش‌هایش برای وادار کردن شما جهت تغییر تصمیم‌تان بی‌فایده است.

ممکن است درخواست‌کننده از صراحت لهجه شما متعجب شود. به خاطر داشته باشید که این حالت او بازتاب درست یا نادرست بودن تصمیم شما نیست. فقط یک واکنش است و شما هیچ کنترل و تسلطی بر آن ندارید.

هنگامی که درخواستی را رد می‌کنید، مصمم بودن‌تان مزایای ویژه‌ای دارد. اگر این کار را مدام انجام دهید، اطرافیان به تدریج متوجه می‌شوند که نمی‌توانند کنترل‌تان کنند، شما را بترسانند یا تحت فشار قرار دهند تا تصمیم‌تان را تغییر بدهید.

راهکار ویژه شماره ۲: مؤدب باشید

هنگامی که درخواست کننده پررو و طلبکار می شود، مؤدب بودن کار دشواری است. اگر نشان دهید فرمانبرداری بی چون و چرا نیستید، می توانید با محبت پاسخ او را بدهید. سرکوب کردن چنین حسی بسیار دشوار است.

اما این که برداشت دیگران را نسبت به خودتان مدیریت کنید، کار مهمی است. اگر گستاخانه و به دور از ادب پاسخ دهید، ممکن است به کارتان لطمه بزنید و یا به روابط دوستانه تان خدشه دار وارد کنید.

به عنوان مثال، فرض کنید به درخواست یکی از همکاران تان که از شما کمک خواسته بی ادبانه پاسخ می دهید. آن شخص ممکن است شما را فردی غیر حرفه ای تصور کند و نظرش را با سایر کارکنان محل کارتان در میان بگذارد.

تصور کنید یکی از اقوام شما را به یک میهمانی دعوت می کند و شما هم با گوشه و کنایه دعوتش را رد می کنید. کمترین پیامد ممکن این است که احساساتش جریحه دار شود. در ضمن در نظر بگیرید که ممکن است این رفتار شما را با آب و تاب بیش تری برای دیگر اعضای فامیل تعریف کند.

فرض کنید یکی از دوستان شما می خواهد در اسباب کشی کمکش کنید. شما از چنین درخواست هایی بدتان می آید چون از این کارها خوش تان نمی آید. با عصبانیت واکنش نشان می دهید و با لحنی بی ادبانه و غیرمحترمانه درخواستش را رد می کنید. بدون

تردید این کار شما روی دوستی‌تان تأثیر می‌گذارد (دست کم تا زمانی که عذرخواهی نکنید).

شما در عین حال می‌توانید جسور و صمیمی باشید. خصیصهٔ اول (جسارت) به درخواست‌کننده نشان می‌دهد که شما در تصمیم‌تان ثابت قدم هستید. دومین خصیصه (صمیمیت) احترام‌تان را نسبت به او نشان می‌دهد که این حالت از واکنش خصم‌آمیز احتمالی طرف مقابل می‌کاهد.

علاوه بر این، صمیمی بودن نشان می‌دهد که شما به خودتان تسلط دارید و مستعد نیستید از کوره در بروید. در واقع حالت وقار و متانت‌تان را حفظ می‌کنید و جای هیچ خطا و اشتباهی را باقی نمی‌گذارید. به عنوان مثال ممکن است بگویید:

«ممنونم که ازم کمک خواستی. متشکرم که بهم اعتماد داری. اما واقعیت اینه که تا ساعت چهار و نیم عصر درگیرم. می‌تونم اون موقع باهام یه هماهنگی داشته باشی؟»

این روش هرگونه تنش را کاهش می‌دهد و به این ترتیب از هرگونه عکس‌العمل ناهنجار می‌کاهد. شما با روی گشاده‌تان، متانت و ادب خود را نشان می‌دهید. و وقتی از او می‌خواهید کمی دیرتر با او هماهنگی داشته باشید؛ یعنی زمانی که وقت آزاد دارید، به او نشان می‌دهید که اگر فرصت پیدا کنید تمایل دارید کمکش کنید.

هنگامی که به شخصی "نه" می‌گویید، صمیمیت و جسارت دست به دست هم می‌دهند و کارساز می‌شوند. شما درمی‌یابید که

صمیمیت موجب می شود دیگران شما را فردی محترم، دلسوز و مؤدب بدانند. به این ترتیب، این ویژگی ها آن ها را ترغیب می کند تا به پاسخ منفی تان احترام بگذارند.

شماره کتاب (nbookcity.com)

راهکار ویژه شماره ۳: مبارزه با ترس از دست دادن

ترس از دست دادن بسیاری از ما را تحریک می‌کند تا حتی هنگامی که زمان، نیرو یا پول کافی در اختیار نداریم با رضایت هرچه تمام‌تر پاسخ مثبت بدهیم. این احتمال را در نظر می‌گیریم که ممکن است فرصتی از چنگ‌مان برود. به همین دلیل هنگامی که می‌دانیم باید نه بگوییم، پاسخ مثبت می‌دهیم.

به عنوان مثال، دعوت رفتن به یک میهمانی را تنها به این دلیل می‌پذیریم که می‌خواهیم با شخصی که در آن‌جا حضور دارد، ملاقات کنیم. شانس این که این شخص در آن‌جا باشد کم است اما نمی‌خواهیم به هیچ عنوان فرصت ملاقات با او را از دست بدهیم.

یا انجام پروژه بزرگی را در محل کارمان قبول می‌کنیم چون فکر می‌کنیم ممکن است این کار ترفیعی را نصیب‌مان کند. در واقع، احتمال این که چنین اتفاقی بیفتد بسیار کم است. اما پاسخ مثبت می‌دهیم چون نمی‌خواهیم کوچک‌ترین شانس را از دست بدهیم.

طبق نظر روانشناسان، ترس از دست دادن آن قدر جدی است که موجب نگرانی بسیاری از مردم می‌شود. حتی ممکن است موجب رفتارهای اجباری شود؛ مانند چک کردن هر چند دقیقه یک‌بار ایمیل یا پیام‌های فیس‌بوک.

بسیاری از ما به نوعی با ترس از دست دادن در کشمکش هستیم. مهم‌ترین موضوع این است که این ترس موجب می‌شود به

سرعت و بدون این که در نظر بگیریم آیا کاری که قرار است انجام دهیم درست است یا خیر، پاسخ مثبت دهیم.

به عنوان مثال، فرض کنید فرصت دارید تا پروژه جدیدی را در ارتباط با کارتان مدیریت کنید. از این رو تمایل دارید پاسخ مثبت دهید چون ممکن است شانس این را پیدا کنید که وضعیت شغلی‌تان را بهبود بخشید.

اما ممکن است هزینه‌های پنهانی در ارتباط با مدیریت این پروژه وجود داشته باشند. به عنوان مثال، ممکن است پاسخ مثبت‌تان به این کار موجب شود به افراد دیگری که ممکن است پیشنهادات کاری بهتری داشته باشند، نه بگویید.

در ضمن توجه کنید در حال حاضر موظف به انجام چه کارهای دیگری هستید. آیا زمان کافی برای انجام پروژه دیگری را دارید؟ اگر ندارید، احتمالاً پذیرش این پروژه اثر منفی و ناخوشایندی بر روی مسئولیت‌های جاری‌تان خواهد داشت. پشت گوش انداختن وظایف و انجام کاری که عاقبتش نامعلوم است، احتمالاً به حرفه‌تان ضرر می‌رساند تا سود.

به این مطلب توجه کنید که آیا حس از دست دادن موجب می‌شود که وقتی بهتر است نه بگویید، پاسخ مثبت می‌دهید؟ اگر این طور است، باید تمرین کنید تا بر خودتان کنترل داشته باشید.

این کار نیاز به زمان و صبر دارد و شاید هم باید کمی شهامت با آن همراه کنید. دفعه بعد که به طور غریزی می‌خواهید به پیشنهاد، درخواست یا دعوتی پاسخ مثبت دهید، صبر کنید. لحظه‌ای به خود فرصت دهید تا در موردش فکر کنید. آیا دوست دارید پاسخ

مثبت دهید چون احتمال زیادی وجود دارد که انجام آن کار به سود شما باشد؟ یا این که پاسخ مثبت‌تان فقط برای این است که می‌ترسید فرصتی را از دست بدهید؟

درست است که بسیاری از فرصت‌ها به نظرتان خوب می‌آیند اما ممکن است زمان و نیروی‌تان به هدر می‌رود. احتمالاً شما این مسئله را تجربه کرده‌اید. هنگامی که فرصت‌طلب درون‌تان قد علم می‌کند، حتی اگر پاسخ منفی‌تان به این معنا باشد که ممکن است موقعیتی را از دست بدهید، شهامت داشته باشید نه بگویید.

انجام این کار در ابتدا دشوار است؛ به خصوص اگر بترسید که مبادا فرصتی را از دست خواهید داد. اما مطمئن باشید که با گذشت زمان و ممارست مداوم برای‌تان راحت‌تر می‌شود. و هنگامی که ترس از دست دادن را با موفقیت مهار کردید، متوجه می‌شوید درخواست‌هایی را که دمار از روزگارتان در خواهند آورد، راحت‌تر رد می‌کنید.

راهکار ویژه شماره ۴: بر اساس طبقه‌بندی نه بگویید

آیا مدام درخواست‌های خاصی از شما می‌شود؟ وقتی با آن‌ها روبرو می‌شوید، آیا تمایل اولیه‌تان این است که آن‌ها را رد کنید؟ اگر چنین است، این راهکار به میزان قابل ملاحظه‌ای در وقت شما صرفه‌جویی می‌کند. در ضمن مانع خشم و عصبانیت طرف مقابل می‌شود زیرا او رد درخواستش را به حساب غرض‌ورزی شما نمی‌گذارد.

نحوه عملکرد این راهکار چنین است:

فرض کنید همکاران‌تان مدام از شما می‌خواهند تا در پروژه‌هایی که مربوط به حسابداری است کمک‌شان کنید. چنین پروژه‌هایی دور از دامنه مسئولیت‌های کاری شماست. اما همکاران‌تان می‌دانند که درس اصلی‌تان در کالج، حسابداری بوده است و از این رو دانش‌تان در این رابطه زیاد است.

مشکل این جاست که آن‌قدر از شما کمک می‌خواهند که برآورده کردن این درخواست‌ها مانع می‌شود تا به مسئولیت‌های کاری خود بپردازید.

یک راه حل این است که تصمیم بگیرید دیگر به همکاران‌تان در رابطه با کارهای حسابداری کمک نکنید. شما تصمیم می‌گیرید از انجام این گروه از درخواست‌ها امتناع کنید. با گذشت زمان، همکاران‌تان متوجه تصمیم‌تان خواهند شد و به تدریج از شخص دیگری کمک می‌خواهند.

این راهکار تنها مناسب محیط کار نیست. حتی در زندگی شخصی‌تان نیز مؤثر است. من از آن استفاده کرده‌ام. زندگی گذشته‌ام را به عنوان یک "مردم شادکن" به خاطر بیاورید. به یاد بیاورید که در دوران تحصیل در کالج، من کسی بودم که به دیگران برای اسباب‌کشی‌ها کمک می‌کردم. صاحب یک وانت باری بودم و دوست داشتم به هر درخواستی پاسخ مثبت بدهم. این دو عامل موجب شده بود من بهترین گزینه برای این کار بشوم.

با این حال، در برهه‌ای از زمان تمایلم به انجام این کار از بین رفت. به تدریج احساس کردم زندگی‌ام وقف این کار شده است. از این رو دیگر درخواست دیگران را برای اسباب‌کشی قبول نکردم. هرگاه از من درخواست کمک می‌شد، به سادگی پاسخ می‌دادم: «من دیگه برای اسباب‌کشی به کسی کمک نمی‌کنم.»

زیاد طول نکشید که دیگران از این درخواست دست کشیدند. و مهم‌تر این که هیچ یک از دوستان واقعی‌ام را از دست ندادم. در ضمن سوژه تحقیر یا تمسخر دیگران نشدم. فقط خیلی ساده و بی‌دردسر، از پذیرفتن چنین درخواستی امتناع کردم.

در ضمن شما می‌توانید در ساعات خاصی از روز درخواست دیگران را رد کنید. حالا بر می‌گردیم به مثالی که پیش‌تر زده بودم. فرض کنید شما مایلید همچنان به همکاران‌تان در رابطه با پروژه‌هایی که مربوط به حسابداری می‌شود، کمک کنید. اما تصمیم می‌گیرید هر درخواستی را که مابین ۹ صبح تا ۱۲ ظهر است و بیش‌ترین کارایی را در این ساعات دارید، رد کنید.

یا ممکن است تصمیم بگیرید تمام درخواست‌هایی را که بیش از نیم ساعت وقت‌تان را در طول هفته کاری می‌گیرد، رد کنید. به عنوان مثال ممکن است تمایل داشته باشید تا به دوست‌تان کمک کنید چندتایی از وسایلی را برای اسباب‌کشی بسته‌بندی کنید. اما تمایل ندارید آن بسته‌ها را به منزل جدیدش که دو ساعت با آن‌جا فاصله دارد، ببرید.

وقتی به تدریج درخواست‌هایی را که حالت خاصی دارند رد می‌کنید، انتظارات دیگران را تغییر می‌دهید. همکاران، دوستان و اعضای خانواده‌تان کم‌کم متوجه می‌شوند که شما همیشه چنین درخواست‌هایی را رد خواهید کرد و آن‌ها هم از چنین درخواست‌هایی دست می‌کشند.

در ضمن این راهکار روند "نه گفتن" شما را ساده‌تر خواهد کرد. دیگر نیازی نیست هر درخواستی را به طور منفرد مورد نظر قرار دهید. اگر آن درخواست با آن‌چه برای کمک کردن برای خود الگو قرار داده‌اید در تناقض باشد (به عنوان مثال کمک‌تان بیش‌تر از نیم ساعت از وقت‌تان را بگیرد)، خود به خود آن را رد خواهید کرد.

و دیگر کسانی که از شما کمک می‌خواهند تا وقت، توجه، پول یا کمک‌تان را در اختیارشان بگذارید، فکر نمی‌کنند که رد درخواست‌شان جنبه غرض‌ورزی داشته است. به علاوه، شما درخواست خاصی را رد می‌کنید نه خود درخواست‌کننده را.

به درخواست‌هایی فکر می‌کنید که مدام در منزل یا محیط کار از شما می‌شوند. اگر این درخواست‌ها وقت و زمان شما را بیش از حد

می‌گیرند، سعی کنید آن‌هایی را که بیش‌تر از همه وقت‌گیر هستند، طبقه‌بندی کنید. بعد تصمیم بگیرید درخواست‌هایی را که مربوط به چنین طبقه‌ای هستند، کلاً رد کنید.

به این ترتیب متعجب خواهید شد که به سادگی می‌توانید بدون احساس گناه از این روش استفاده کنید و "نه بگویید".

شاب (nbookcity.com)

شما مسئول واکنش دیگران نیستید

یکی از بزرگ‌ترین موانع مردم شادکن‌ها این است که نسبت به احساس و واکنش دیگران احساس مسئولیت می‌کنند. آن‌ها می‌هراسند که "نه گفتن‌شان" موجب ناراحتی و عصبانیت درخواست‌کننده شود. این ترس آن‌ها را وا می‌دارد که مدام اولویت‌های دیگران را به اولویت‌های خود ترجیح دهند.

این تمایل، ناشی از عوامل متعددی است. به عنوان مثال، ممکن است فرد ناامیدانه بخواهد مورد علاقه دیگران باشد. ممکن است به دنبال کسب تأیید و تصدیق دیگران باشد و "بله گفتن" آسان‌ترین راه در این راستاست. یا ممکن است مردم شادکن تصویر ذهنی ضعیفی داشته باشد و بر این باور باشد که خوشبختی دیگران مهم‌تر از خوشبختی خود اوست. از این رو حتی اگر "نه گفتن" او انتخاب بهتری باشد، باز هم پاسخ مثبت می‌دهد.

اگر می‌خواهید با اعتماد به نفس و بدون احساس گناه پاسخ منفی بدهید، باید برای خودتان حد و حدود و مرزهای احساسی تعیین کنید. باید از احساس مسئولیت نسبت به احساس دیگران پرهیز کنید و واکنش‌های منفی آن‌ها را به حساب خودتان نگذارید.

مادامی که درخواستی را با متانت و احترام رد می‌کنید، نباید خودتان را مسئول واکنش ضعیف درخواست‌کننده بدانید. شما مسئول ناراحتی و خشم آن فرد نیستید؛ حتی اگر بکوشد شما را متقاعد کند که چنین است. این احساسات ناشی از شرایطی است که خارج

از کنترل شماست.

به عنوان مثال، ممکن است طرف مقابل روز سختی را پشت سر گذاشته و پاسخ منفی شما مستمسکی می‌شود تا او را به هم بریزد. یا ممکن است به دلیل برنامه‌ریزی ضعیف و نادرستش، فشار زیادی را متحمل شده باشد. یا این که ممکن است با شخص دیگری بحث و مشاجره داشته و ناراحتی ناشی از آن، بر روی پاسخ شما اثر بگذارد.

در نهایت، شما احساسات دیگران را کنترل نمی‌کنید و از این رو مسئول واکنش آن‌ها نیستید. البته گفتن ندارد که آزار به عمد دیگران مقوله‌ای کاملاً متفاوت است. اگر با بی‌ادبی و غیرمحرمانه رفتار کنید باید انتظار واکنشی منفی یا شاید حتی خصمانه را داشته باشید. بی‌ادبی و خشونت با خودش بی‌ادبی و خشونت به همراه دارد. اما اگر پاسخی را مؤدبانه، با صراحت و صمیمیت رد کردید و طرف مقابل واکنشی خصمانه از خود نشان داد، قضیه را رها کنید. احساسات منفی چنین فردی از درون اوست که اصلاً ارتباطی به شما ندارد.

وقت و علایق شما ارزشمندند

اغلب اوقات مردم شادکن‌ها نیازهای دیگران را به نیازهای خودشان ترجیح می‌دهند چون احساس می‌کنند وقت، علایق، عقاید و اهداف‌شان ارزش کم‌تری دارند. من خودم این موضوع را تجربه کرده‌ام. نحوه فکر کردن من این‌طور بود.

این مشکلی است که از تصویر خود در ذهن داریم.

فردی که تصویر ذهنی ضعیفی از خود دارد، تصور می‌کند دیگران از او مهم‌تر هستند. از این رو چنین شخصی اعتماد به نفس کافی ندارد تا به علایق خود توجه کند. و همین امر موجب می‌شود "نه گفتن" برایش دشوار باشد.

دانستن این نکته مهم است که باید ارزش خود را بدانید. این موضوع فقط برای این نیست که اعتماد به نفس‌تان را ایجاد کنید. اگر برای خودتان ارزش قایل شوید، خودتان را با آدم‌های اطراف‌تان یکسان در نظر می‌گیرید. در نهایت، این امر موجب می‌شود دریابید وقت، علایق، عقاید و اهداف‌تان همانند دیگران مهم هستند.

هنگامی که به این حقیقت پی می‌برید، متوجه خواهید شد که می‌توانید بدون احساس گناه، درخواستی را رد کنید. و مهم این که قادر خواهید بود بدون اندیشیدن به این که تصمیم‌تان مورد تأیید طرف مقابل است یا خیر، این کار را انجام دهید.

هنگامی که حس نیرومندی نسبت به مقام و منزلت و ارزش خود دارید، به طور طبیعی احساس رضایت بیش‌تری می‌کنید. و این

امر به شما شهادت می دهد که وقتی با سوءاستفاده های احساسی یا ترس و هراس روبرو می شوید، میدان را ترک نکنید.

شهر کتاب (nbookcity.com)

"نه گفتن" از شما آدم بدی نمی سازد

آیا تا به حال فکر کرده‌اید که چرا وقتی به کسی "نه" می‌گویید، احساس گناه می‌کنید؟ دلیلش این نیست که آدم بدی هستید. دلیلش این نیست که کار اشتباهی انجام داده‌اید یا در مقابل درخواست کننده قَدِ عَلَم کرده‌اید.

این کار نوعی واکنش اکتسابی است که در طول زندگی در ذهن‌تان حک شده است. دوران کودکی‌تان را به یاد آورید. آیا به خاطر دارید که چقدر "نه" گفتن برای‌تان آسان بود؟ شما نگران احساسات دیگران نبودید. در ضمن نگران آداب و معاشرت‌تان هم نبودید. اگر نمی‌خواستید کاری انجام دهید، "نه" می‌گفتید. و طفره نمی‌رفتید یا خودتان را به در و دیوار نمی‌زدید تا عذر و بهانه بیاورید. فقط با یک "نه" ساده، پاسخ می‌دادید.

حالا چند سال بعد را در نظر بگیرید؟ زمانی که در مدرسه بودید و دریافتید بزرگ‌ترهای‌تان (آموزگار، والدین و غیره)، از نه شنیدن بدشان می‌آید. و به تدریج متوجه بازخوردهای این پاسخ‌تان شدید.

و این امر به طور جدی به شما تلقین شد.

حالا چند سال بعدتر و این بار دوران دبیرستان را به خاطر بیاورید. طی سال‌ها آن قدر بازخوردهای نه گفتن بر روی شما اثر گذاشتند که دیگر قبل از پاسخ منفی تردید می‌کردید. از این که پاسخ طرف مقابل را رد کنید تردید می‌کردید چون می‌ترسیدید که مبادا موجب رنجش یا خشم او شوید. و بیش‌تر اوقات پاسخ مثبت می‌دادید تا از چنین نتایجی اجتناب کنید.

اینک اجازه بدهید چند سال بعد را در نظر بگیریم. در این مرحله روی حرفه‌تان تمرکز کرده‌اید. اما یک عمر به این بازخورد که در کمک به آدم‌ها، فردی خودخواه، ناخن خشک و بی‌میل هستید، متهم شده‌اید. مدام به شما گفته‌اند رد درخواست کمک به دیگران بی‌ادبی و بی‌احترامی است. این بازخورد طولانی مدت به شما آموزش داد که تصور کنید به هر "نه" گفتنی باید شک کرد.

پس جای تعجب ندارد که بسیاری از ما با این باور به دوران جوانی پا گذاشته‌ایم که نه گفتن به دیگران از ما آدم‌های بدی می‌سازد! در حقیقت، بر اساس شرایط موجود، ممکن است نه گفتن بسیار صحیح‌تر از بله گفتن باشد. به عنوان مثال، تصور کنید با یکی از دوستان‌تان قرار ناهار دارید. یکی از همکاران به اتاق‌تان می‌آید و از شما می‌خواهد در انجام پروژه‌ای کمکش کنید. مشکل این جاست که برای کمک به او باید قرار ناهارتان را کنسل یا دست کم به تعویق بیندازید.

در چنین حالتی، رد کردن درخواست همکاران‌تان، شما را آدم بدی نمی‌کند. در حقیقت، انجام این کار صحیح است زیرا به شما اجازه می‌دهد به انجام تعهدی که قبلاً داشته‌اید، بپردازید.

آیا غالباً مردم از رد کردن درخواست‌شان ناراحت یا حتی عصبانی می‌شوند؟ البته که این‌طور است. اما به خاطر داشته باشید که شما نمی‌توانید عکس‌العمل‌های دیگران را کنترل کنید. تنها کاری که انتظار می‌رود از نظر عقلانی انجام دهید این است که با متانت و صمیمیت پاسخ منفی بدهید.

به خاطر داشته باشید وظیفه شما این نیست که از درخواست کننده دلجویی کنید. علاوه بر این، رد کردن اولویت‌های او برای انجام اولویت‌های خودتان از شما آدم غیر معقولی نمی‌سازد. این کار موجب می‌شود به علایق و مسئولیت‌های‌تان توجه کنید و تشویق‌تان می‌کند تا با عقل و درایت، محدودیت‌های‌تان را مدیریت کنید.

کتاب (nbookcity.com)

کار را با "نه" گفتن‌های ساده شروع کنید

یاد گرفتن نه گفتنی که با اعتماد به نفس باشد، مانند کسب هر عادت جدید دیگری است. بهترین کار این است که کم‌کم انجام شود. کار را با پیروزی‌های کوچک شروع کنید تا به تدریج عادت کنید به عقایدتان اعتماد کنید. به این ترتیب به تدریج حس کنترل فردی‌تان را تقویت می‌کنید.

چگونه کار را با "نه"‌های ساده شروع کنید؟ وقتی در فروشگاه هستید، موقعیت‌های مختلف را در نظر بگیرید. به عنوان مثال، ممکن است یکی از فروشندگان از شما بخواهد کارت اعتباری فروشگاه را بخرد و ۱۵ درصد پس‌انداز کنید. حتی اگر وسوسه شدید، مؤدبانه درخواستش را رد کنید.

فرض کنید در صف استار باکس ایستاده‌اید و فروشنده از شما می‌پرسد که آیا با قهوه‌تان نان شیرینی هم می‌خواهید؟ حتی اگر فکر خوردنش وسوسه‌تان کرد، پاسخ منفی بدهید.

کارکنان فروشگاه‌ها به "نه" شنیدن عادت دارند. هر روز صدها "نه" می‌شنوند. اگر پاسخ منفی بدهید، از شنیدن این "نه"‌ها ناراحت یا عصبانی نمی‌شوند. در ضمن، اگر جسارت بیش‌تری به خودتان بدهید، می‌توانید از این آموزش رایگان استفاده کنید!

بعد، سعی کنید از "نه" گفتن در مواقعی که با تلفن حرف می‌زنید، استفاده کنید. به عنوان مثال، فرض کنید فروشنده‌ای به شما

تلفن می‌زند و می‌کوشد چیزی به شما بفروشد. با احترام پیشنهادش را رد کنید. اگر اصرار کرد، تصمیم‌تان را تکرار کنید و به او بگویید که قصد دارید تلفن را قطع کنید.

فرض کنید شخصی تلفن می‌زند و از شما می‌خواهد تا در تحقیقی کمکش کنید. این کار فرصت دیگری است تا جسارت‌تان را به آزمایش بگذارید. به کسی که تلفن زده "نه" بگویید، برای تماسش از او تشکر کنید، با او خداحافظی کنید یا شب بخیر بگویید و بعد گوشی را قطع کنید.

فراگیری نه گفتن در چنین شرایط "کم‌خطری" به شما اجازه می‌دهد به تدریج و آهسته اعتماد به نفس‌تان را بسازید. هنگامی که اعتماد به نفس‌تان بالاتر می‌رود، می‌توانید آگاهانه در شرایط پر "خطرتر" عمل کنید. این روش اجازه می‌دهد که این عادت در ذهن‌تان جای گیرد. هر چه رضایت و ایمان بیشتری نسبت به عقایدتان پیدا کنید، راحت‌تر می‌توانید به دیگران نه بگویید؛ حتی اگر عصبانی شوند، سماجت به خرج دهند یا از راهکارهای احساسی وارد عمل شوند.

آنچه خواهید خواند.....

شما با انواع مختلف راهکارهای کاربردی آشنا شدید که می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید تا بدون احساس گناه درخواست یا دعوتی را رد کنید. در ضمن این راهکارها به درخواست‌کننده کمک می‌کنند تا امتناع‌تان را از انجام کاری، غرض‌ورزی شخصی به حساب نیاورند.

بخش ۴: چگونه تحت هر شرایطی نه بگویید، نگاهی دقیق‌تر به شرایط خاصی دارد که شامل افراد مختلفی در زندگی‌تان می‌شود. ما در مورد این که چگونه به خانواده، دوستان، همسایگان و رؤسای‌تان نه بگویید و در عین حال جانب احترام را حفظ کنید، بحث می‌کنیم.

بخش ۴: بخش ویژه

شهر کتاب (nbookcity.com)

چگونه تحت هر شرایطی نه بگویید

توانایی نه گفتن با احترام و زیرکی، یکی از مهم‌ترین و پر ارزش‌ترین مهارت‌هایی است که می‌توانید در خود پرورش دهید. اما گاهی اوقات "نه گفتن" به بعضی از افرادی که در زندگی‌تان هستند، کار دشواری است.

ممکن است در رد کردن درخواست‌های همکاران‌تان دچار هیچ مشکلی نشوید اما هنگامی که پای اعضای خانواده به میان می‌آید، بلافاصله تسلیم شوید.

ممکن است بتوانید بدون کوچک‌ترین احساس گناهی به همسایه‌تان نه بگویید اما نپذیرفتن درخواست دوست‌تان به شکلی باورنکردنی برای‌تان دشوار باشد.

یا شاید چند مشتری هستند که تمایل دارید یاری‌شان دهید. شاید هم رئیس‌تان باشد. یا ممکن است غریبه‌هایی سر راه‌تان سبز شوند که احساس کنید مجبورید به آن‌ها کمک کنید.

این بخش چنین حالت‌هایی را مورد بحث قرار می‌دهد و به شما یاد می‌دهد چه‌گونه هنگامی که نه گفتن را ترجیح می‌دهید، پاسخ منفی بدهید.

چگونه به فامیل نه بگویید

فامیل‌ها می‌توانند بحث‌کنندگان سرسختی باشند. هنگامی که چیزی از شما می‌خواهند (وقت، کار، پول و غیره)، غالباً تلاش زیادی به خرج می‌دهند تا تسلیم شوید. شرط می‌بندم حتماً فامیلی دارید که بسیار سمج است و برای رسیدن به اهدافش از هر گونه حربه احساسی استفاده می‌کند.

نه گفتن به فامیل می‌تواند بسیار دشوار و ناراحت‌کننده باشد. آن‌ها در مقایسه با همکاران، دوستان و همسایگان، انتظارات بیش‌تری از شما دارند. آن‌ها انتظار دارند هر کاری دست‌تان دارید زمین بگذارید و به آن‌ها کمک کنید. این انتظارات ناشی از سال‌ها آموزش است.

به دختر خاله، عمه، یا پدر بزرگ یا مادر بزرگی فکر کنید که تحت هیچ شرایطی حاضر نیست "نه" بشنود. و وقتی از شما نه می‌شنود، اصرار می‌کند و سماجت به خرج می‌دهد. با خشم واکنش نشان می‌دهد و کاری می‌کند به خاطر مخمصه‌ای که دچارش شده، احساس گناه بکنید.

آیا می‌توانید این فرد را در ذهن‌تان به تصویر بکشید. تصور کنید تسلیم خواست او شده‌اید. آیا ابتدا به او نه گفته‌اید و بعد در نهایت اسیر خشم و عصبانیت شده‌اید؟ آیا وقتی درخواستی از شما می‌کند همواره همین کار را می‌کنید؟

اگر چنین است، شما به این عضو از خانواده‌تان یاد داده‌اید این کار را با شما بکند. او می‌داند که اگر اصرار کند سرانجام پاسخ مثبت می‌دهید. او می‌داند که اگر احساس بدی نسبت به رد درخواستش در شما ایجاد کند، تسلیم خواهید شد.

راه حل این است که انتظارات جدیدی به وجود آورید. شما باید مرزهایی به وجود آورید که مورد احترام اقوام‌تان است. نخستین روش این است که قوانینی ایجاد کنید که بر اساس آن‌ها مشخص می‌شود مایلید چه کمک‌هایی را انجام دهید و مایل نیستید چه کمک‌هایی را بکنید. به عنوان مثال، آیا پسر خاله‌تان مدام از شما می‌خواهد بروید و کاری برایش انجام دهید؟ اگر چنین است، قانونی برخلاف این خواست به وجود آورید. آیا عموی‌تان مدام از شما می‌خواهد اتومبیلش را تعمیر کنید؟ اگر این طور است قانونی که می‌گوید "تعمیر اتومبیل ممنوع" ایجاد کنید.

راهکار دیگر این است که قانونی به وجود آورید که نشان می‌دهد شما چه موقع کمک خواهید کرد؟ به عنوان مثال، برای اقوام‌تان روشن کنید که فقط بعد از ظهرهای شنبه قادر به کمک هستید. بقیه هفته متعلق به خود شما، همسر و فرزندان‌تان است.

در ضمن می‌توانید برای اقوامی که با استفاده از سوءاستفاده‌های احساسی می‌خواهند به هدف‌شان برسند، پیامی بگذارید. به عنوان مثال، وقتی برای کمک تلفن می‌زنند، اجازه دهید تلفن‌شان روی پیغام گیر برود. وقتی به شما ایمیل می‌زنند، در مقابل وسوسه‌آین که بلافاصله پاسخ دهید، مقاومت کنید.

این روش به درد رد درخواست‌های فوری می‌خورد. به عنوان مثال، اگر دختر خاله‌تان بداند که چند روز طول می‌کشد تا پاسخ تلفن یا ایمیلش را بدهید، احتمال کمی دارد که برای درخواست‌هایی که باید بلافاصله حل شوند، با شما تماس بگیرد. این کارها انتظارات اقوام‌تان را از شما دوباره پایه‌ریزی می‌کند. ممکن است ابتدا رنجیده خاطر شوند. حتی ممکن است حالت‌های خصمانه‌ای از خود نشان دهند. اما با گذشت زمان و استمرار، متوجه می‌شوند آن نوچه‌ای که انتظارش را داشتند، نیستید.

طریقه نه گفتن به همسرتان

اگر همواره به همسر یا شریک زندگی تان پاسخ مثبت بدهید، به نظر می‌رسد نه گفتن مانند قدم گذاشتن در میدان نبرد است! رد کردن یک درخواست می‌تواند منجر به کشمکش شود که اگر شما و همسرتان اجازه چنین کاری را بدهید، ممکن است بلافاصله از کنترل خارج شود.

در روابط عاشقانه، تجربه کرده‌ایم که پاسخ مثبت به طرف مقابل نشان دهنده عشق، اعتماد و پذیرش طرف مقابل است. اما آیا مفهومی این است که باید همیشه پاسخ مثبت بدهیم؟

از آن جایی که تا این قسمت از کتاب "هنر نه گفتن" را خوانده‌اید، احتمالاً پاسخ من را می‌دانید. نه گفتن به شریک زندگی مان نه تنها گاهی اوقات لازم است بلکه حتی می‌تواند به ارزش و اعتبار روابطمان بیفزاید.

اجازه بدهید توضیح بدهم.

یکی از شرایط اولیه برای داشتن رابطه‌ای سالم، خواه این رابطه با دوستان باشد یا همکاران و اقوام، این است که مرزهای مشخص شده درستی وجود داشته باشند.

بسیاری از مردم فکر می‌کنند مرزهای شخصی این است که دیگران را در محدوده خاصی نگاه داریم. این موضوع منطقی است. اما

مرزها، دارای ارزش زیادی در روابطمان با همسر یا شریک زندگی مان هستند.

مرزها به ما کمک می کنند تا عزیزان مان را بهتر درک کنیم. به ما کمک می کنند تا همسر یا شریک زندگی مان را فرد منحصر به فردی بدانیم که برای خودش احساسات، خواسته ها و علایق منحصر به فردی دارد. موجب می شود راحت تر نیازهای عزیزان مان را تشخیص دهیم. به همین دلیل، مانع می شوند تا با استفاده از حس گناه یا اغواگری به خواست دل مان برسیم.

آگاهی از مرزهای شخصی در دو جهت کارساز است. هنگامی که برای عزیزی مرز تعیین می کنید، در واقع فردیت، بیزاری ها، عقاید و نگرش های شخصی تان را انتقال می دهید. حفظ این مرزها که نشان دهنده عمل تان بر اساس عقایدتان است، مورد احترام قرار می گیرد.

احترام تمایل دیگران را برای سوءاستفاده های احساسی یا اغوای تان کاهش می دهد. وقتی "نه" می گوید، همسر یا شریک زندگی تان، پاسخ شما را مستبدانه در نظر نمی گیرد. و تمایل پیدا می کند تا تصمیم تان را عقلایی در نظر بگیرد و به آن احترام بگذارد.

با توجه به مطالب فوق، نخستین گام برای این که یاد بگیرید "نه" بگویید این است که بی زاری ها، عقاید و نگرش های تان را برای همسر تان مشخص کنید. سپس مرزهایی را تعیین کنید که منعکس کننده آن ها هستند.

به عنوان مثال، فرض کنید شما از کار کردن روی اتومبیل بدتان می‌آید. حد و مرزی مشخص کنید تا این بی‌زاری‌تان را پررنگ کند. حالا فرض کنید همسرتان از شما می‌خواهد نگاهی به اتومبیلش بیندازید چون صدای عجیبی پیدا کرده است. شما می‌توانید پاسخ دهید.

«خودت می‌دونی من از کار کردن روی ماشین بدم میاد. اما حاضرم ببرمش تعمیرگاه.»

یا فرض کنید از کنسرت‌های شلوغ و پرهیاهو بدتان می‌آید، گوش‌تان را آزار می‌دهد و نگران سلامتی‌تان هستید. فرض کنید همسرتان از شما می‌خواهد با او به یک کنسرت خیلی بزرگ و پرهیاهو برود. شما می‌توانید پاسخ دهید:

«ممنون از دعوت. اما ترجیح می‌دم نیام. از این جور کنسرت‌ها خوشم نمیاد.»

نه گفتن در شرایطی که عقایدتان را استحکام می‌بخشد، نیروبخش است. به علاوه، هنگامی که بر اساس عقایدتان عمل می‌کنید، مرز مشترک احترام را که شما را به هم پیوند می‌دهد، مستحکم‌تر می‌کنید.

طریقه نه گفتن به فرزندان تان

نه گفتن به فرزند کار دشواری است. شما به عنوان پدر یا مادر دوست دارید فرزندان تان شاد باشند و احساس رضایت کنند. در ضمن می خواهید فرصت لازم را در اختیارشان قرار دهید تا تجارب جدیدی کسب کنند. به همین دلیل اغلب اوقات بیش تر از حد مورد لزوم، به درخواست های شان، پاسخ مثبت می دهید.

فشارهای خارجی نیز نقش دارند. ما دوست نداریم دوستان یا اعضای خانواده مان فکر کنند سخت گیر هستیم و دوست نداریم در اجتماع هم ناظران و رهگذاران فکر کنند افرادی مستبد و انعطاف ناپذیر هستیم. به همین دلیل وقتی ترجیح می دهیم "نه" بگوییم، پاسخ مثبت می دهیم.

در همین اثنا، کودکان بلافاصله یاد می گیرند چگونه به خواست خود برسند. بسیاری از آن ها می فهمند که بسیاری از سوءاستفاده ها و حيله های احساسی اگر در زمان مناسب به کار برده شوند می توانند "نه" را به پاسخ مثبت تبدیل کنند. بسیاری از کودکان یاد می گیرند تا از این کار به نفع خود استفاده کنند.

اینک به این مثال توجه کنید:

بچه: «می تونم شب با سارا باشم؟»

پدر یا مادر: "نه".

بچه: «تو هیچ وقت نمیذاری بهم خوش بگذره! بعضی وقت ها اونقدر عصبانیم می کنی که می خوام جیغ بکشم.»

پدر یا مادر: «باشه. بداخلاقی نکن. می تونی شب با سارا باشی.»

تسلیم شدن به کودک می آموزد که وقتی "نه" می گوئید، حرف آخرتان نیست. فرزندان ممکن است قادر باشد عقیده تان را تغییر دهد. و وقتی یک بار این کار انجام شود، از فرزندان انتظار داشته باشید که برای رسیدن به هدفش سماجت به خرج دهد و اصرار کند.

نه گفتن به کودکان یعنی حد و مرزهای مشخصی را تعیین می کنید. یعنی به آن ها می فهمانید چه کارهایی را اجازه دارند انجام دهند و چه کارهایی را نمی توانند انجام دهند و بر اساس همین حد و مرزها انتظارات شان شکل می گیرد.

بچه ها تمایل دارند نقض قوانین والدین شان را در بوته آزمایش قرار دهند. و ممکن است دریابند که یک "نه" ساده در واقع "شاید" معنا می دهد. آن ها احتمال می دهند که شانس برای تسلیم شدن والدین شان وجود دارد.

اگر می خواهید کنترل خود را به تثبیت برسانید و کاری کنید فرزندان تان، تصمیمات شما را بپذیرند، باید ناراحتی شان را نیز به جان بخرید. برنامه و خواست آن ها غالباً با شما در تناقض است. راه حل این است که به آن ها بیاموزید که وقتی تصمیمی می گیرید، تغییری در آن وجود ندارد. و علی رغم راهکارهایی که به کار می برند تا بکوشند تصمیم تان را تغییر دهید، "نه" شما "نه" باقی می ماند.

گفتگو، قبل از شنیدن "نه"

بسیاری از والدین در تله بحث و گفتگو گرفتار می‌شوند.

برخی از انواع گفتگوها، عادلانه و ارزشمند هستند. به عنوان مثال، ممکن است کودکی بپرسد: «اگه کارهامو تموم کنم، تکالیفم رو انجام بدم، بعد هم ورزشم رو بکنم، می‌تونم شب با سارا باشم؟» چنین گفتگویی نشان می‌دهد که کودک از اثرات مثبت انجام مسئولیت‌هایش مطلع است.

برخی دیگر از انواع گفتگوها غیر عادلانه هستند و باید بلافاصله به آن‌ها پایان داد. به عنوان مثال، ممکن است همین کودک بگوید: «اگه نذاری شب با سارا باشم، کارهامو انجام نمی‌دم.» این جمله، تهدیدی بیش نیست.

اگر به بحث و گفتگو بها می‌دهید، باید تنها پذیرای کارهای مثبت باشید. به عنوان مثال، اگر فرزندان کارها و تکالیفش را انجام دهد و به بقیه وظایفش نیز رسیدگی کند، پذیرفتن این که شب را با دوستش بگذراند، روشی مثبت است. این کار صداقت و شخصیت خوب را ترغیب و در عین حال طغیان را سرکوب می‌کند.

از طرف دیگر، اگر تسلیم تهدید فرزندان شوید، به کنترل و اختیاری که به عنوان یک پدر یا مادر دارید، خدشه وارد می‌کنید.

نتیجه‌گیری: نه گفتن به فرزندان یعنی مشخص کردن انتظاراتان. هنگامی که فرزندان متوجه می‌شود که "نه شما واقعاً نه" است، کم‌تر با رفتارهای ماهرانه او برای تحت تأثیر قرار گرفتن‌تان مواجه خواهید شد.

طریقه نه گفتن به دوستان تان

دوست‌ها به هم کمک می‌کنند. در حقیقت، انتظار دارند از یکدیگر کمک بگیرند. به همین دلیل رد درخواست دوستان دشوار است. انجام این کار ممکن است نتیجه‌ای بیش از پشیمانی داشته باشد. و ممکن است عملاً موجب پایان یافتن دوستی شود.

باز هم در این جا موضوع انتظارات در میان است. اگر دوستی از شما انتظار داشته باشد به درخواستش پاسخ مثبت دهید، نه گفتن شما ممکن است او را سردرگم کند و موجب رنجش شود.

در برخی موارد، ممکن است انتظارات آن قدر در ذهن دوست شما ریشه‌ای عمیق داشته باشد که شرایط شما برایش اهمیتی نداشته باشد. در چنین حالتی، توجه دوست شما کلاً به پاسخ منفی تان متمرکز می‌شود.

ممکن است چنین گفتگوهای مابین شما رد و بدل شود:

دوست: «راستی، می‌تونی امروز عصر منو ببری فرودگاه؟»

شما: «نه، امروز وقت ندارم.»

دوست (ناراحت): «جدی می‌گی؟ اگه تو ازم می‌خواستی، کمکت می‌کردم.»

شما: «اگه وقت داشتم خوشحال می‌شدم کمکت کنم. اما امروز نمی‌تونم.»

دوست (عصبانی): «واقعاً پررویی! دفعه دیگه که کمک خواستی روی من حساب نکن!»

قصور در برآورده کردن انتظار دوست‌تان می‌تواند به دوستی‌تان خدشه وارد کند. می‌تواند اعتماد و صمیمیتی را که با یکدیگر دارید از بین ببرد و موجب شود گفتگوهای آتی‌تان دچار تنش شود و حتی با مجادله و دعوا همراه باشد.

پس، چگونه می‌توانید بدون ایجاد رنجش، پاسخ دوستان‌تان را رد کنید؟ چگونه می‌توانید بدون خدشه وارد کردن به دوستی‌تان، به آن‌ها پاسخ منفی دهید؟

نخست این که شما باید برای مسئولیت‌ها و علایق خود وقت بگذارید. هیچ‌کس بیش‌تر از شما برای وقت‌تان ارزش قایل نیست. پس باید هشیار باشید و به خود یادآوری کنید که پاسخ مثبت به یک کار مستلزم این است که به انجام کار دیگری پاسخ منفی دهید. مفهوم "دوست خوب بودن" شما را مجبور نمی‌کند که اولویت‌های دوستان‌تان را به اولویت‌های خود ترجیح دهید.

دوم این که صبر نکنید تا از دوست‌تان عصبانی شوید و بعد "نه" بگویید. اجازه ندهید با درخواست‌های مکرر عصبانیت و رنجش‌تان به اوج برسد و بعد با خشم بگویید: "نه"!

سوم این که به خود یادآوری کنید وحشت و خشم دوست‌تان از شنیدن "نه"، مشکل شما نیست. مادامی که مهربانی، صمیمت و احترام خود را نثار او می‌کنید، وظیفه‌تان را انجام داده‌اید.

چهارم این که برای خود مرزهایی را تعیین کنید. اگر دوستی دارید که کلاً وقتی "نه" می‌گویید، عکس‌العمل بدی از خود نشان

می‌دهد، او را به گوشه‌ای ببرید و موضوع را در میان بگذارید. او را از احساسات، محدودیت‌ها و عقاید شخصی‌تان مطلع کنید. با او صادق باشید. برایش توضیح دهید برآورده ساختن نیازهای دیگران قبل از نیازهای خودتان، به خصوص با توجه به حجم کاری و مسئولیت‌هایی که دارید، بسیار خسته کننده است و شما را ناراحت می‌کند.

یک دوست واقعی نگرانی‌تان را درک می‌کند و به حد و مرزهای‌تان احترام می‌گذارد. دوست‌تان را ترغیب کنید که در آینده و وقتی نیاز به کمک دارد، نزدتان بیاید. به علاوه، کمک به یک دوست، اعتماد و رابطه میان شما را افزایش می‌دهد. کمک به دوستی که به شما نیاز دارد، بسیار ارزشمند است.

اما کاملاً مشخص کنید که شما همیشه نمی‌توانید پاسخ مثبت بدهید. گاهی اوقات هم ممکن است مجبور شوید "نه" بگویید. اما هنگامی که این کار را می‌کنید، همیشه دلایلی وجود دارند؛ دلایلی که انتظار دارید دوست‌تان آن‌ها را درک کند و محترم بشمارد.

طریقه نه گفتن به همسایگان

در رابطه با همسایه‌ها نیاز به چالشی منحصر به فرد داریم. آن‌ها خانواده‌مان نیستند، پس بعید به نظر می‌رسد که احساس کنید نسبت به آن‌ها تعهدی مادام‌العمر دارید. با این حال، شما در کنار آن‌ها زندگی می‌کنید، به همین دلیل ممکن است مرتب و شاید هر روز آن‌ها را ببینید. تنها خواسته‌تان این است که اوضاع، مابین شما و آن‌ها مسالمت‌آمیز باشد.

اگر همسایه‌تان آدم تحمیل‌گر و سمجی باشد و شما یک مردم شادکن باشید، چه کار می‌کنید؟ ماجراهای وحشتناکی را از آدم‌هایی شنیده‌ام که بی‌دعوت وارد گاراژ همسایه‌شان می‌شوند و اسباب و وسایل آن‌ها را قرض می‌گیرند. حتی بعضی‌ها آن‌قدر گستاخ هستند که وارد محل سکونت همسایه‌شان هم می‌شوند.

برادرم همسایه‌ای دارد که پشت در خانه می‌رود و آن‌قدر زنگ می‌زند تا در را باز کنند. حتی گاهی اوقات ۲۰ دقیقه یا بیشتر هم زنگ می‌زند. بدتر این که از شکاف پُستی روی در به داخل خانه نگاه می‌کند تا ببیند کسی خانه هست یا نه و حتی دستگیره در را می‌چرخاند تا اگر در قفل نباشد، وارد شود.

امیدوارم از این همسایه‌ها نداشته باشید. اما حتی اگر همسایه‌تان برای‌تان مزاحمت کم‌تری دارد، باز هم مشخص کردن حد و مرزها از اهمیت برخوردار است. هنگامی که نمی‌خواهید درخواست همسایه‌تان را انجام دهید، این حد و مرزها "نه گفتن" شما را آسان‌تر می‌کند. و مهم‌تر این که، می‌توانید بدون خدشه‌دار کردن رابطه همسایگی‌تان، "نه" بگویید چون حد و مرزهای‌تان را تعیین

کرده‌اید.

به عنوان مثال، فرض کنید از خانه، کارهای‌تان را انجام می‌دهید. به همین دلیل، بعضی از همسایه‌ها، به خصوص آن‌هایی که در تمام طول روز خارج از خانه کار می‌کنند، از شما می‌خواهند سری به حیوان خانگی‌شان بزنند، به او غذا دهید و او را بیرون ببرید تا گشتی بزند.

این کار، شما را آزار می‌دهد. احساس خوبی ندارید به خصوص این که کار در خانه در دسترس بودن شما را افزایش می‌دهد. به همین دلیل تصمیم می‌گیرید حد و مرزی مشخص کنید. هر بار همسایه‌ای از شما می‌خواهد از حیوان خانگی‌اش مراقبت کنید، توضیح می‌دهید که این کار را انجام نخواهید داد. با گذشت زمان این سخن شما به گوش همه می‌رسد که دوست ندارید از حیوان خانگی همسایه‌تان مراقبت کنید. همسایه‌های منطقی به این تصمیم شما احترام خواهند گذاشت.

اینک فرض کنید یکی از همسایه‌ها نزدتان می‌آید و به شما می‌گوید برای یک هفته به مسافرت خواهد رفت. از شما می‌خواهد به حیوان خانگی‌اش غذا بدهید و هر روز او را بیرون ببرید تا گشتی بزند. شما می‌توانید این گونه پاسخش را بدهید.

«جک^{۲۳}، تو که می‌دونی من دیگه از حیوون کسی مراقبت نمی‌کنم. من این تصمیم رو گرفتم تا بتونم به کارهای خودم برسم.»
ممکن است جک ناراحت شود. ممکن است حالت خصمانه پیدا کند. اما به خاطر داشته باشید واکنش‌های منفی او، به "نه" گفتن

شما ربطی ندارد. در این مورد به انتظارات ناعادلانه جک مربوط می‌شود.

اگر در گذشته به همسایه‌تان پاسخ منفی نداده‌اید، احتمالاً نه گفتن‌تان موجب ناراحتی‌اش می‌شود چون از شما چنین انتظاری ندارد. به علاوه، شما دل‌تان نمی‌خواهد با پاسخ منفی، همسایه‌تان را برنجانید.

در همین اثنا، نباید از این که اولویت‌های خود را به اولویت‌های آن‌ها ترجیح می‌دهید، احساس گناه کنید. شما مسئول وقت، نیرو، پول و انجام کارهای‌تان هستید. استفاده از این منابع محدود برای رسیدگی به خودتان و کسانی که تحت سرپرستی‌تان هستند از اهمیت برخوردار است. شما تنها کسی هستید که باید به خودتان تکیه کنید تا کارها را انجام دهید.

ابتدا حد و مرزهای مشخصی را برای همسایگان‌تان تعیین کنید. سپس با متانت و نزاکت به آن‌ها عمل کنید. با گذشت زمان به نحو چشمگیری از "نه" گفتنی که موجب می‌شود انتظارات همسایگان با عقایدتان هم‌سو شوند، احساس راحتی زیادی پیدا خواهید کرد.

طریقه نه گفتن به همکاران

گاهی اوقات محل کار به میدان نبردی از علایق رقابتی و بحث‌های متناقض شبیه است. به گونه‌ای اجتناب‌ناپذیر، همکاران نزدتان می‌آیند و از شما می‌خواهند تا در انجام انواع مختلفی از کارها و پروژه‌های ویژه کمک‌شان کنید.

مشکل این جاست که شما مسئولیت‌های کاری، زمان و انرژی محدودی در اختیار دارید.

در چنین محیطی باید دریابیم چگونه با جسارت نه بگوییم.

شما متوجه خواهید شد که بسیاری از راهکارهایی که در بخش ۳: "۱۰ راهکار برای نه گفتن (بدون احساس گناه)"، آورده شده‌اند، در محیط کار کارساز هستند. به عنوان مثال، این که از درخواست‌کننده بخواهید بعداً نزد شما بیاید (راهکار شماره ۶)، روشی عالی است تا فوریت درخواست همکاران را به تعویق بیندازید.

معرفی همکارانی که آگاه‌تر و ورزیده‌تر از شما هستند (راهکار شماره ۹)، هم به نفع شماست و هم به نفع درخواست‌کننده. او از منابع ارزشمندتری برای کمک گرفتن استفاده می‌کند و شما هم قادر خواهید بود از وقت‌تان برای تمرکز به کار خودتان استفاده کنید.

رد درخواست‌ها بر اساس طبقه‌بندی (راهکار ویژه شماره ۴) راهی بی‌دردسر در اختیارتان قرار می‌دهد تا به همکاران "نه" بگویید. چنین کاری با تخصص مهارتی در محل کار سازگاری دارد.

تصور کنید که ما قسمت اعظم وقت مان را صرف کارها و فعالیت‌هایی می‌کنیم که جزو گروه و طبقه خاصی هستند. این کارها و فعالیت‌ها بخشی از مهارتی هستند که در آن تخصص یافته‌ایم. این کارها بهره‌وری ما را افزایش می‌دهند و کمک‌مان می‌کنند تا خطاها و اشتباهات را به حداقل برسانیم. وقتی همکاری از ما می‌خواهد در کاری که خارج از محدوده مهارتی ماست کمکش کنیم، منطقی است که "نه" بگوییم.

روش و حالتی که با آن درخواست همکاران را رد می‌کنید، مهم است. عذر و بهانه نیاورید. برای رد درخواست او، از خودتان دلیل و بهانه در نیاورید. با صراحت و خوش برخورد باشید و تصمیم‌تان را بگیرید.

به عنوان مثال، فرض کنید یکی از همکاران از شما می‌خواهد در انجام پروژه‌ای ویژه کمکش کنید. می‌توانید این پاسخ را بدهید:

«شارون^{۲۴}، ممنون که اومدی پیش من. از اعتمادت متشکرم. اما حالا نمی‌تونم کارم رو رها کنم.»

یا می‌توانید پاسخ دهید:

«من توی این کار مهارت ندارم و به همین دلیل نمی‌تونم زیاد کمکت کنم. پس باید بهت بگم نه.»

نیازی نیست عذرخواهی کنید. در ضمن لزومی ندارد از او فرار کنید. خیلی راحت و تا جایی که امکان دارد نیت‌تان را واضح بگویید.

و با گفتن این که "انجام نمی‌دهم" یا "میل ندارم" به جای "نمی‌توانم"، به تصمیم‌تان حالت محکمی بدهید.

متوجه خواهید شد که اگر از پذیرش درخواستی دست بکشید، همکاران‌تان برای وقت و زمان‌تان ارزش بیشتری قایل خواهند

شد. آن‌ها به این نتیجه خواهند رسید که اگر وقت داشته باشید و درخواست‌شان همسو با آگاهی‌های حرفه‌ای، رضایت شخصی و اهداف بلند مدت شما باشد، به احتمال زیاد کمک‌شان خواهید کرد.

کتاب (nbookcity.com)

طریقه نه گفتن به رئیس تان

در بهترین حالت، رئیس تان از حجم کاری تان مطلع است. او می داند که چه کاری در دست دارید و خوب می داند تا چه حد می توانید در اختیارش قرار گیرید. پس هنگامی که رئیس تان شما را مأمور انجام پروژه های جدیدی می کند یا کارهای جدیدی را به شما می سپارد، به اولویت بندی مجدد مسئولیت های فعلی تان می پردازد.

به هر حال شرایط باید این گونه باشد.

متأسفانه، در دنیای واقعی انعطاف کمتری وجود دارد. آیا متن زیر برای تان آشناست؟

در اتاق کارتان نشسته اید و مشغول انجام یک لیست بلند بالا از کارهای تان هستید. در ضمن باید به تلفن همکاران، مشتری ها و فروشندگان پاسخ دهید. در حالی که مشغول کار هستید، صدایی در پس ذهن تان مدام نق می زند که باید به ایمیل ها و تلفن هایی که پاسخ نداده اید نیز رسیدگی کنید.

به ساعت نگاه می کنید و متوجه می شوید تا یک ربع دیگر باید در جلسه ای شرکت کنید. این یکی از چندین برنامه ای است که در طول روز با آن سر و کار دارید و در سکوت با خود می گوئید: «با این همه جلسه ای که توی تقویم دارم، چطور می تونم کارهام رو تموم کنم؟»

در همان لحظه به صندوق پستی روی صفحه کامپیوتر نگاهی می اندازید. بلافاصله از این کار پشیمان می شوید. علی رغم تمام

تلاش‌های‌تان، مدام به ایمیل‌های‌تان اضافه می‌شود و احساس می‌کنید باید فکری به حال حجم کارهای‌تان بکنید.

احساس می‌کنید فشار روحی‌تان زیاد می‌شود. کارهای زیادی دارید که باید انجام دهید و وقت کافی برای انجام تمام کارهای‌تان ندارید. بدتر این که، نمی‌دانید سرانجام کار چه از آب در می‌آید.

در حالی که احساس می‌کنید از پا درآمد‌ه‌اید، ایمیلی از رئیس‌تان دریافت می‌کنید. با کنجکاوی رویش کلیک می‌کنید تا آن را بخوانید. او از شما می‌خواهد که به پروژه دیگری نیز رسیدگی کنید. با ناامیدی آهی می‌کشید چون نه وقت و نه اطلاعات لازم را در اختیار دارید. فقط فرصت دارید تا ناهارتان را بخورید.

اما چه گونه "نه" می‌گویید؟ چگونه درخواست رئیس و در واقع کسی که وقت و زمان کاری‌تان را کنترل می‌کند، رد می‌کنید؟ بسیاری از آدم‌ها، کار جدید را به دست می‌گیرند. آن‌ها لبخندی می‌زنند و تحمل می‌کنند چون با نه گفتن معذب می‌شوند. می‌ترسند که مبادا رئیس‌شان آن‌ها را فرد مناسبی برای کار کردن در نظر نگیرد که این طرز فکر ممکن است تأثیری منفی بر روی حرفه‌شان داشته باشد.

اما مشخص کردن حد و مرزهای شما ارزشمند است. نه تنها می‌توانید سطح فشار روحی‌تان را مدیریت کنید بلکه بیش از حد دچار تنش نمی‌شوید. آخرین چیزی که به دنبالش هستید، شروع پروژه‌های جدیدی است که فرصتی برای‌شان ندارید. انجام چنین

کاری موجب ناراحتی و شکست خواهد شد.

در حالی که نه گفتن ممکن است دشوار باشد چون همیشه خبر بد دادن، دشوار است، اما راه‌هایی وجود دارند که می‌توانید اوضاع را آرام کنید. در ذیل چند پیشنهاد آورده شده است.

نخست این که وقتی به رئیس‌تان پاسخ می‌دهید، در مورد حجم کاری‌تان و این که فرصت کافی در اختیار ندارید، رک و بی‌پرده صحبت کنید. برایش توضیح دهید که نمی‌توانید هم روی پروژه جدید کار کنید و هم به کارهای جاری‌تان بپردازید. اگر کارهایی در دست دارید که باید در زمان مشخصی به اتمام برسند، به او توضیح دهید.

دوم این که در مورد پروژه جدید سؤالاتی را مطرح کنید. این که چقدر فرصت دارید؟ چه کارهایی باید رویش انجام شود؟ به چه مهارت‌هایی نیاز دارید؟ آیا باید فعالیت‌هایی را میان گروهی از همکاران دیگر به اشتراک بگذارید؟

سوم این که از رئیس‌تان بخواهید حجم کاری‌تان را دوباره اولویت‌بندی کند. پیشنهاد دهید انجام پروژه موجود را که در دست دارید به تعویق بیندازد تا بتوانید زمان و توجه‌تان را به پروژه جدید معطوف کنید.

چهارم این که اگر هیچ یک از پروژه‌ها و وظایف جاری‌تان را نمی‌توان دوباره برنامه‌ریزی کرد، سؤال کنید که آیا امکان دارد پروژه جدید به بعد موکول شود؟ به عنوان مثال ممکن است به رئیس‌تان بگویید تا پنج روز آینده کارهای جاری‌تان به پایان خواهند رسید

و فرصت بیش‌تری در اختیار خواهید داشت.

شما می‌توانید بدون این که در واقع از واژه "نه" استفاده کنید، به رئیس‌تان پاسخ منفی بدهید. در حقیقت، انجام چنین کاری راهکاری زیرکانه است زیرا واژه "نه" با خود بار منفی به همراه دارد. نکته مهم‌تر این که از محدودیت‌های‌تان صحبت می‌کنید و راه‌حل‌های دیگری را پیشنهاد می‌دهید که به رئیس‌تان کمک می‌کند به آن چه می‌خواهد برسد.

طریقه نه گفتن به مشتری‌ها

کار با بعضی از مشتری‌ها یک رؤیاست. آن‌ها در ارتباط با خواست‌های‌شان خوش برخورد هستند، زمان معقول و مناسبی را برای تحویل در نظر می‌گیرید و تمایل دارند به شما یعنی کسی که استخدام کرده‌اند، اجازه دهند بر اساس روند کاری‌تان عمل کنید. علاوه بر این، صورتحساب‌های شما را به موقع پرداخت می‌کنند.

از طرفی مشتری‌های بدقلق هم وجود دارند. این مشتری‌ها اصرار دارند که مهلت‌های غیرمعقولی به شما بدهند. مدام از شما می‌خواهند وظایفی را انجام دهید که خارج از شرایط قرارداد یا توافق‌نامه‌تان است و به حدی کارتان را تحت کنترل قرار می‌دهند که می‌ترسید بر روی پروژه‌ای که به خاطرش استخدام شده‌اید، کار کنید.

نه گفتن به گروه دوم نسبتاً راحت‌تر است. رد کردن پروژه مشتری‌هایی که بی‌ادب و سخت‌گیرند، راه نجات محسوب می‌شوند. آن‌ها وقت زیادی را از شما می‌گیرند و در عین حال مزد کمی برای به جوش آوردن خون‌تان پرداخت می‌کنند.

اما حتی گاهی اوقات بهترین مشتری‌ها هم درخواست‌هایی دارند که بهتر است آن‌ها رد کنید. به عنوان مثال، ممکن است برای انجام پروژه‌ای خاص با کمبود منابع روبرو باشید. و اگر چنین پروژه‌ای را قبول کنید، با شکست مواجه خواهید شد.

یا شاید در مقایسه با دستمزدی که می‌گیرید باید زمان و انرژی بیش از حدی را متحمل شوید. یا ممکن است پروژه خوبی باشد اما

سفری را در راه دارید که دسترس پذیری تان را محدود می کند.

نکته این جاست که غالباً دلایل معتبری برای نه گفتن به مشتری ها وجود دارد؛ حتی آن هایی که از کار برای شان لذت می برید. اما انجام این کار همچنان می تواند دشوار باشد. شما نمی خواهید آن ها را ناراحت یا آزرده کنید. نمی خواهید به روابطتان خدشه وارد شود. و البته نمی خواهید کاری را که قرار است به شما بسپارند، از دست بدهید.

پس چگونه می توانید به گونه ای به مشتری های تان نه بگویید تا به تصمیمات شما احترام بگذارند؟

نخست این که به یاد داشته باشید رد کردن پروژه یک مشتری بازتابی منفی بر روی خدمات یا حرفه ای بودن تان نخواهد داشت. برعکس، نشان می دهد که شما از محدودیت های تان آگاه هستید و نسبت به این که چگونه می خواهید کار را انجام دهید سختگیر هستید.

دوم این که برای رد درخواست او دلایل درستی ارایه دهید. به عنوان مثال ممکن است بگویید:

«من این پروژه رو قبول نمی کنم چون منابع (یا مهارت) لازم رو برای این که کار درست انجام بشه، در اختیار ندارم.»
یا می توانید توضیح دهید و بگویید:

«ماه دیگه مسافرتم به همین دلیل وقت ندارم این کار رو برات انجام بدم.»

ارایه دلایل به تصمیمات شما اعتبار می دهند. مشتری یی که به دلایل رد درخواستش پی می برد، احتمالاً بهتر می تواند شما را برای

این کارتان ببخشد.

سوم این که گزینه‌ای در اختیارش قرار دهید. به عنوان مثال، اگر دسترس‌پذیری‌تان مانع شده است تا پروژه‌ای را قبول کنید، زمانی را برای انجام کار به مشتری پیشنهاد دهید. یا اگر برای تکمیل پروژه مهارت کافی در اختیار ندارید، مشتری‌تان را به شخص مورد اعتمادی که دارای مهارت‌های لازم است، معرفی کنید. اگر هم به انجام پروژه علاقه‌ای ندارید، یکی از همکاران کارکشته‌تان را معرفی کنید که تمایل دارد به جای شما این کار را انجام دهد.

نه گفتن به مشتری‌ها به ندرت به مذاق ما خوش می‌آید. مخصوصاً اگر واقعاً دوست‌شان داشته باشیم و از کار با آن‌ها لذت ببریم. اما با توجه به شرایط، گاهی اوقات نه گفتن بهترین گزینه است. مادامی که خوش برخورد، رک و بی‌پرده و مؤدب هستید، می‌توانید این کار را بدون خدشه وارد کردن به روابطتان انجام دهید. و به عنوان پاداش، این انتظار را بنا می‌کنید که ممکن است گاهی اوقات هم "نه" بگویید.

طریقه نه گفتن به غریبه‌ها

برای بعضی از ما، نه گفتن به غریبه‌ها کار راحتی است. احساس نمی‌کنیم رابطه‌ای شخصی میان‌مان وجود دارد. در ضمن احساس وفاداری یا اجبار هم نداریم. به همین دلیل وقتی با درخواست غریبه‌ای روبرو می‌شویم که ترجیح می‌دهیم آن‌را رد کنیم، انجامش برای‌مان راحت است.

برای برخی دیگر هم رد کردن درخواست غریبه‌ها به همان دشواری رد کردن درخواست دوستان و اعضای خانواده است. آن‌ها با رد کردن کمک به فردی، حتی فردی که اصلاً نمی‌شناسند، احساس گناه می‌کنند.

اگر جزو گروه دوم هستید و می‌خواهید یاد بگیرید تا بدون احساس گناه به غریبه‌ها نه بگویید، به شما توصیه می‌کنم سه مورد زیر را دنبال کنید.

نخست با خود فکر کنید که وقتی با غریبه‌ای روبرو هستید، نقطه شروع و پایان تعهدات شما در کجا قرار دارد. این خود-تحلیلی باید با توجه به ارزش‌ها و عقایدتان انجام شود. به خاطر بسپارید که این کار یک رفتار شخصی است. بدون تردید احساس شما با احساس دیگران متفاوت است.

به عنوان مثال، بسیاری از مردم فکر می‌کنند وظیفه دارند به گداهای خیابان پول بدهند. برخی دیگر فکر می‌کنند که این کار از نظر

اخلاقی بحث برانگیز است. توانایی شما برای نه گفتن به چنین افرادی بستگی به این دارد که کجای کار قرار دارید.

هدف این نیست که با معیارهای دیگران سازگاری داشته باشید. به خاطر داشته باشید که نیازی به تأیید دیگران ندارید. بر عکس، هدف شما این است که معیارهای تان را مشخص کنید و تصمیماتی همسو بگیرید تا با آن‌ها سازگار باشند. اگر احساس می‌کنید پول دادن به گدا اشتباه است، متوجه خواهید شد نه گفتن برای تان راحت‌تر است چون کاری است که با عقاید شما در هماهنگی است و سازگاری دارد.

دوم این که از این که بگویید از درخواست غریبه‌ای احساس ناراحتی می‌کنید، هراس به دل راه ندهید. به عنوان مثال، فرض کنید در یک پارک استراحت می‌کنید. غریبه‌ای نزدتان می‌آید و از شما می‌خواهد مراقب حیوان خانگی‌اش باشید تا او نیم ساعت برود و برگردد. شما می‌توانید بگویید:

«من با شما یا سگت آشنا نیستم. از این که مراقبش باشم احساس خوبی ندارم چون اگه یکی رو گاز بگیره، من مسئول هستم.» سوم این که از راهکار ویژه شماره ۳: "بر اساس طبقه‌بندی نه بگویید"، استفاده کنید. برای خودتان قانون و قاعده‌ای درست کنید که مانع می‌شود در برخی فعالیت‌ها شرکت کنید. اگر غریبه‌ای از شما کمکی خواست که با قانون‌تان در تناقض بود، نه بگویید و دلیلش را بیان کنید.

به عنوان مثال، فرض کنید به استار باکس می‌روید تا قهوه‌ای بخورید. وقتی می‌خواهید آن‌جا را ترک کنید و به طرف اتومبیل‌تان بروید، غریبه‌ای به طرف‌تان می‌آید. از شما می‌خواهد با اتومبیل او را به ایستگاه قطار برسانید. اگر از قبل تصمیم گرفته باشید چنین درخواست‌هایی را رد کنید نه گفتن برای‌تان راحت خواهد بود. شما می‌توانید پاسخ دهید:

«قاعده و قانون من اینه که غریبه‌ها رو سوار نکنم.»

فقط همین کافی است. اگر درخواست‌کننده کوشید تا متقاعدتان بکند (مثلاً گفت ای بابا، من آدم قابل اعتمادی هستم)، باز هم قانون‌تان را مورد نظر قرار دهید و سر حرف‌تان بمانید.

مفهوم هیچ یک از این موارد این نیست که باید از کمک به غریبه‌ها پرهیز کنید. مطمئناً، انجام کارهای خوب برای افرادی که با آن‌ها آشنایی نداریم، حس خوبی به ما می‌دهد. اما بنا به دلایلی که در ارتباط با امنیت، عقاید شخصی یا کمبود منابع ما می‌شود، نه گفتن غالباً بهترین پاسخ است.

طریقه نه گفتن به خودتان

در برخی موارد، وسوسه‌هایی به جان‌مان می‌افتند که وقت، پول، نیرو و دیگر منابع ما را به مخاطره می‌اندازند. چنین وسوسه‌هایی معمولاً ما را از اهداف‌مان دور می‌کنند. مقاومت در مقابل چنین وسوسه‌هایی (به خصوص نه گفتن به خودمان)، راه حل دستیابی به زندگی سالم و پربار است.

به عنوان مثال، فرض کنید می‌خواهید چند کیلویی از وزن‌تان را کم کنید و تصمیم گرفته‌اید برای رسیدن به این هدف غذای ناسالم و هله هوله نخورید. یکی از همکاران‌تان که از این تصمیم شما مطلع نیست با چند تا شیرینی به اتاق‌تان می‌آید.

شما دو حق انتخاب دارید:

۱- به خودتان نه بگویید و پای‌بند هدف‌تان باشید.

۲- تسلیم وسوسه شوید و بخورید.

یا فرض کنید چندین کار دارید که باید قسمت اعظم روز را صرف انجام آن‌ها کنید. باید خانه را جارو بزنید و گردگیری کنید، یک سری لباس بشویید و آشپزخانه و توالت و دستشویی را تمیز کنید. اما ناگهان یکی از دوستان به شما تلفن می‌زند و دعوت‌تان می‌کند تا به خانه‌اش بروید.

بار دیگر، انتخاب‌های شما کاملاً مشخص و واضح است:

۱- به خودتان نه بگویید و مشغول انجام کارهایتان بشوید.

۲- تسلیم وسوسه شوید و کارهایتان را رها کنید.

مقاومت در مقابل وسوسه‌ها موجب می‌شود توجه‌مان را به اهدافمان متمرکز کنیم. سؤال این است: چگونه می‌توانیم این کار را به نحو درستی انجام دهیم؟ چگونه می‌توانیم وقتی نزدیک است تسلیم شویم و پاسخ مثبت بدهیم، به خودمان "نه" بگوییم.

اینک راه حلی را ارایه می‌دهم که در مورد من مؤثر است. از عبارتی که مفهوم "انجام ندادن" می‌دهند، استفاده کنید. این عبارات بیان می‌کنند که تصمیم گرفته‌اید چه کارهایی را انجام ندهید.

به عنوان مثال، وقتی شیرینی به شما تعارف می‌کنند، بگویید: «من شیرینی نمی‌خورم.» اگر به خانه یکی از دوستان دعوت شدید و کلی کار دارید که باید انجام دهید، می‌توانید بگویید: «من دوست ندارم کارم بمونه. می‌شه فردا قرار بذاریم؟»

به وسوسه‌های مختلفی که ممکن است با آنها مواجه شوید، فکر کنید و این که چگونه می‌توانید با چنین عبارتی به آنها نه بگویید. اینک چند مثال در این رابطه آورده‌ام:

وسوسه: «یه امروز رو باشگاه نرو.»

پاسخ "انجام ندادن": «من دوست ندارم هیچ روزی به باشگاه نرم.»

وسوسه: «امروز برو با بی خیالی حسابی خرید کن.»

پاسخ "انجام ندادن": «من هیچ وقت با بی خیالی خرج نمی کنم.»

وسوسه: «در مورد همکارت غیبت کن.»

پاسخ "انجام ندادن": «من غیبت نمی کنم.»

وسوسه: «وقتی باید حتماً کار کنی، برو تلویزیون تماشا کن.»

پاسخ "انجام ندادن": «وقتی باید کاری رو انجام بدم، وقت تلف نمی کنم.»

اگر تسلیم وسوسه ها شوید، برده هوس های تان می شوید. و غالباً لذت کوتاه مدت را فدای رضایت بلندمدت می کنید.

وقتی با بیان جملاتی که مفهوم "انجام ندادن" دارند، در مقابل وسوسه های تان مقاومت می کنید، سازنده زندگی پی می شوید که بر

پایه اهداف سالمی استوار است.

افکار نهایی در مورد هنر نه گفتن

به خاطر سپردن اثرات "بله" گفتن از اهمیت برخوردار است. هنگامی که درخواست دیگران را می‌پذیرید و اولویت‌های آن‌ها را به اولویت‌های خود ترجیح می‌دهید، منابع ارزشمندی همچون زمان را از کنترل خود خارج می‌کنید. وقتی این منابع از بین بروند، نمی‌توان جایگزینی برای‌شان پیدا کرد.

ما دوست داریم فکر کنیم که برای انجام اکثر درخواست‌ها به تلاش کمی نیاز داریم. اما این مطلب غالباً نادرست است. مثلاً انجام درخواستی که قرار است "چند دقیقه‌ای" وقت‌مان را بگیرد، نیم ساعت طول می‌کشد. یا کاری که قرار است یک ساعت وقت صرف آن کنیم، نصف روز درگیرش می‌شویم.

علاوه بر این، زیاد بودن درخواست‌های کوچک می‌تواند مهم باشد. پاسخ مثبت به افراد مختلف می‌تواند به راحتی، کارآمدترین ساعات ما را از بین ببرد.

من از طریق هنر نه گفتن به شما نشان داده‌ام تا چگونه درخواست‌ها، دعوت‌ها، لطف‌ها و هر چیزی که به مرزهای شما تجاوز می‌کنند را بدون احساس گناه رد کنید. در ضمن راهکارهایی که به کار می‌برید، ناراحتی درخواست‌کننده را از شنیدن پاسخ منفی‌تان کاهش می‌دهد.

اما مفهومی این نیست که "نه" گفتن کار ساده‌ای است؛ دست کم در ابتدا چنین نیست. نه گفتنی که با رضایت باشد، مانند استفاده از یکی از عضلات بدن است. برای این که عضله‌ای قوی شود باید از آن استفاده کنید.

پس از شما می‌خواهم راهکارهای هنر نه گفتن را بلافاصله به کار گیرید. کار را با شرایطی که دارای ریسک پایین‌تری هستند آغاز کنید؛ مثلاً به پیشخدمت رستوران بگویید: «نه. من دسر نمی‌خوام. ممنون.» سپس این راهکارها را در شرایطی که دارای ریسک بالاتری هستند به کار گیرید.

با گذشت زمان و ممارست، متوجه خواهید شد که جسورتر شده‌اید. هنگامی که یاد می‌گیرید به اعتقادات خود تکیه کنید، نه گفتن برای‌تان آسان‌تر می‌شود. و به عنوان پاداش، متوجه خواهید شد که دوستان، اعضای خانواده، همکاران و همسایگان به زمان و تصمیمات شما احترام بیش‌تری می‌گذارند.

آیا از خواندن کتاب هنر نه گفتن لذت بردید؟

از این که کتاب هنر نه گفتن را خواندید، از شما ممنونم. من می‌دانم که راههای دیگری برای گذراندن اوقات‌تان وجود دارند. و مفتخرم که قسمتی از این اوقات را با من گذرانید.

اگر از خواندن کتاب هنر نه گفتن لذت بردید، آیا می‌توانید لطف کوچکی به من بکنید؟ آیا می‌توانید بازنگری کوتاهی از این کتاب را در سایت آمازون بگذارید؟ نوشتن یکی دو جمله در مورد قسمت‌هایی که خوش‌تان آمده است برایم یک دنیا ارزش دارد. مهم‌تر این که نظرات و کامنت‌های‌تان، دیگران را تشویق می‌کند تا این کتاب را بخوانند.

یک نکته دیگر قبل از این که از هم جدا بشویم وجود دارد. من تصمیم دارم طی یکسال دیگر، چندین کتاب بنویسم. هر کدام از این کتاب‌ها را با تخفیف خوبی عرضه می‌کنم. شما می‌توانید هر کتابی را با کم‌تر از یک دلار خریداری کنید.

اگر می‌خواهید از زمان چاپ این کتاب‌ها آگاه شوید و از تخفیف آن‌ها بهره‌مند گردید، به فهرست ایمیل‌هایم ملحق شوید. شما می‌توانید کتاب الکترونیکی ۴۰ صفحه‌ای PDF من را دریافت کنید: "بهره‌وری‌تان را افزایش دهید! ۱۰ عادت برتر که باید برای انجام کارهای بیش‌تر در خود پرورش دهید". می‌توانید از طریق سایت زیر به لیست ایمیل‌هایم ملحق شوید:

<http://artofproductivity.com/free-gift/>

در ضمن با خبرنامه ایمیل، بهترین نکات مدیریت بهره‌وری و زمان را برای‌تان می‌فرستم. برای این که بتوانید کارهای معوقه را انجام دهید، برای خود برنامه‌های روزانه بریزید، وقت‌تان به بطالت نگذرانید و تمرکز زیادی را در خود پرورش دهید، نکات و راهکارهایی را دریافت خواهید کرد.

اگر سؤالی دارید یا دوست دارید نکته‌ای سودمند را در میان بگذارید که زندگی‌تان را متحول کرده است، لطفاً با ایمیل

damon@artofproductivity.com

تماس بگیرید. خوش حال می‌شوم داستان‌تان را بشنوم.

تا دیداری دیگر

دیموند زاهاریادس

یادداشت‌ها

[←۱]

Mckeown Gerg

[←۲]

Gandi Mahatma

[←۳]

Buffett Warren

[←۴]

من خوشحالم که ماجراهای شرم‌آورم را با شما در میان می‌گذارم چون نمونه‌هایی از رشد فردی را نشان می‌دهند. به همین دلیل، اگر من توانستم به عادت مردم شادکنی ام غلبه کنم، شما نیز می‌توانید!

[←۵]

Damon

[←۶]

Tom

[←۷](#)

John

[←۸](#)

Tony

[←۹](#)

Shelley

[←۱۰](#)

Mark

[←۱۱](#)

Sandra

[←۱۲](#)

Powerpoint

[\[←۱۳\]](#)

Joan

[\[←۱۴\]](#)

Susan

[\[←۱۵\]](#)

Stephen

[\[←۱۶\]](#)

Toby

[\[←۱۷\]](#)

Franklin

[\[←۱۸\]](#)

Tom

[\[←۱۹\]](#)

Sharon

[←۲۰](#)

Carl

[←۲۱](#)

Janet

[←۲۲](#)

Sam

[←۲۳](#)

Jack

[←۲۴](#)

Sharon