

СОДЕРЖАНИЕ

Выдающиеся люди об умении говорить «нет» ... 11

ЧАСТЬ I. ПРИВЫЧКА УГОЖДАТЬ ДРУГИМ

Как я был безотказным 18

Почему в приоритете должны быть
свои потребности 22

Понятие ассертивности 26

Ассертивность vs агрессивность 29

Искусство тактичного «нет» 32

Что вы узнаете из книги 35

Как получить максимум пользы
от прочитанного 39

ЧАСТЬ II. ПОЧЕМУ НАМ ТАК ТРУДНО ГОВОРИТЬ «НЕТ»

Мы не хотим никого обижать 48

Мы не хотим никого разочаровывать 51

СОДЕРЖАНИЕ

Мы не хотим показаться эгоистами	54
Мы хотим помогать другим	57
У нас проблемы с самооценкой	60
Мы хотим нравиться	63
Мы хотим показать свою ценность	66
Мы боимся упускать возможности	69
Мы подвергаемся эмоциональной агрессии	72
Мы избегаем конфликтов	75
Мы привыкли всем угождать	79
Тест «Пытаетесь ли вы всем угодить?»	83
Что вас ждет в следующей части?	88

ЧАСТЬ III. ДЕСЯТЬ СПОСОБОВ СКАЗАТЬ «НЕТ», НЕ ЧУВСТВУЯ СЕБЯ МЕРЗАВЦЕМ

Способ № 1. Говорите прямо и откровенно	93
Способ № 2. Не тяните время	97
Способ № 3. Заменяйте «нет» другим словом ...	100
Способ № 4. Не поддавайтесь порыву придумать отговорку	104
Способ № 5. Берите ответственность за свои решения	107
Способ № 6. Просите обратиться позже	111

СОДЕРЖАНИЕ

Способ № 7. Не прибегайте ко лжи	114
Способ № 8. Предложите альтернативу	118
Способ № 9. Перенаправляйте к тем, кто лучше разбирается в вопросе	121
Способ № 10. Объясните, что не можете разорваться	125
Совет-бонус № 1. Будьте непреклонны	128
Совет-бонус № 2. Будьте вежливы	132
Совет-бонус № 3. Перестаньте бояться что-нибудь упустить	135
Совет-бонус № 4. Установите критерии для отказа	139
Вы не ответственны за реакцию других людей	143
Ваше время и ваши интересы важны	146
Отказ не делает вас плохим человеком	148
Начните с малого	152
Что вас ждет в следующей части	154

ЧАСТЬ IV. КАК ГОВОРИТЬ «НЕТ» В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ

Как говорить «нет» родственникам	158
Как говорить «нет» супругу/е	162
Как говорить «нет» детям	166

СОДЕРЖАНИЕ

Как говорить «нет» друзьям	171
Как говорить «нет» соседям	175
Как говорить «нет» коллегам	179
Как говорить «нет» начальнику	183
Как говорить «нет» клиентам	187
Как говорить «нет» незнакомцам	191
Как говорить «нет» самому себе	195
Заключительные соображения	199
Благодарность	201
Об авторе	203

Вспомните какого-нибудь друга или знакомого, которого можно назвать ходячим примером безотказности. Скорее всего, это один из милейших людей в вашем окружении, который в любой момент готов протянуть руку помощи. Что бы вам ни понадобилось, вы всегда можете рассчитывать на его (или ее) поддержку. Этот человек с радостью откажется от своих устремлений, чтобы реализовать *ваши*.

А может, такое поведение до боли похоже на ваше? Не замечали ли вы за собой чего-то подобного? Допустим, стоит кому-то попросить вас о помощи, как вы тут же бросаете свои дела и говорите: «*Само собой!*»

А вот вопрос посерьезнее: не преследуют ли вас стресс, усталость и чувство неудовлетворен-

ности, которые возникают из-за того, что в приоритете у вас не свои, а чужие нужды?

Если так, значит, эта книга для вас.

Умение говорить «нет» — один из важнейших навыков, которым мы можем овладеть. Он повышает нашу эффективность, улучшает отношения с окружающими и наделяет спокойной уверенностью (возможно, это чувство вам пока неведомо).

А в результате мы получим свободу преследовать собственные интересы, как личные, так и профессиональные.

Способность говорить «нет» освобождает, однако развить ее бывает непросто. Почти всем придется избавиться от многолетней привычки поступать иначе, а некоторым – еще и перечеркнуть то, что им всю жизнь вдалбливали родители и другие родственники, учителя, начальники и коллеги.

Но игра стоит свеч. Овладев искусством говорить уверенное вежливое «нет» и регулярно практикуясь в этом, вы заметите, что вас начнут воспринимать иначе. Люди будут больше ценить вас и ваше время и увидят в вас лидера, а не ведомого.

И это только верхушка айсберга.

Хотите узнать больше? Готовы наконец обуздать свое стремление угождать людям, постоянно говоря им «да»? Если так, сейчас я расскажу вам, как когда-то я тоже оголтело пытался быть хорошим для всех...

КАК Я БЫЛ БЕЗОТКАЗНЫМ

Я – человек, отвыкающий от безотказности. Если бы вы знали меня в школьные и студенческие годы, то никогда бы не остались без помощи. Я всегда был бы к вашим услугам. Одна просьба – и я с радостью бросаю свои заботы и занимаюсь вашими.

Моя склонность говорить «да», невзирая на личные обстоятельства, имела целый ряд причин, которые мы рассмотрим во второй части книги. Пока же достаточно сказать, что я вообще никому не отказывал.

И это было жалкое зрелище.

Всякий раз, когда говорил людям «да», мне казалось, что я все делаю правильно. Ведь я при-

ношу им радость, почему же должен об этом сожалеть?

И все же какой-то тоненький голосок всякий раз нашептывал, что, говоря «да» другим, я, по сути, говорю «нет» себе! Потерянное время уже не может быть использовано для моих целей. Истраченные деньги уже не пойдут на мои потребности и интересы.

Ну и, само собой, я позволял другим использовать мое время, мои деньги и даже мой труд в своих интересах. Мои же всегда оставались на заднем плане.

Например, в студенческие годы у меня был грузовичок-пикап. А это значит, что мне сам бог велел помогать друзьям с переездами. Как вы догадываетесь, не обращался ко мне только ленивый.

Как человек совершенно безотказный, я всегда соглашался. Но голосок в моей голове всякий раз упрекал меня в том, что я задвигаю собственные интересы и приоритеты. Хуже того, голосок становился все настойчивее, и под его влиянием я потихоньку начинал ненавидеть и самого себя, и тех, кто просил меня о помощи.

Наметился порочный круг.

Каждый раз, когда ко мне обращались за помощью, я, сам того не желая, говорил «да» — настолько укоренилась во мне привычка угождать другим.

Но с каждым таким согласием во мне поднималось недовольство, перераставшее в горечь и отчаяние. Снова и снова я жертвовал своими интересами ради других, зная, что из-за этого становлюсь все несчастнее.

А виноват в этом был только я.

В какой-то момент решил, что с меня хватит, и стал отказывать друзьям в помощи с переездом.

Собственно, теперь я отказывал практически всем в какой бы то ни было помощи.

Сейчас такая линия поведения кажется мне неправильной. Я действовал инстинктивно, под влиянием растущего недовольства и отвращения к себе, и был чересчур резок. Понадобились годы практики, чтобы научиться отказывать вежливо и обдуманно.

Все, что я понял и чему научился, изложено в этой книге. Она поможет вам отказаться от привычки угождать другим в пользу собственных желаний и потребностей и, что важно, избежать ненужной жесткости, с которой когда-то действовал я сам.

ПОЧЕМУ В ПРИОРИТЕТЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СВОИ ПОТРЕБНОСТИ

В какой-то момент я понял одну очень важную вещь: никто не сэкономит мое время и не позаботится о моих интересах эффективнее, чем я сам. Это логично: почти все люди действуют в собственных интересах, автоматически ставя свои нужды выше чужих. Но это означает, что каждый несет персональную ответственность за удовлетворение личных потребностей.

Никто не сделает этого за нас.