

Умение сказать НЕТ!

Многим людям становится не по себе от одной только мысли, что придется кому-то отказать. Ну и зря. Вполне нормально, что ваши планы и чьи-то желания будут не стыковаться, и когда-то отказать, сказать «нет» - совершенно нормально и естественно. Нельзя отвечать утвердительно на любую просьбу. Когда-то отказывать - совершенно естественно, никакого криминала здесь нет, и это лучше, чем обман или уваливание.

Просто сказать «Нет» - может каждый. Когда кто-то спрашивает вас, идет ли сейчас дождь, вы выглядываете в окно и с легкостью говорите «нет». Такой ответ самый легкий, ведь он не заставляет вас отказать человеку, он не обязывает вас ни к чему позитивному или негативному. Нет ни напряжения, ни отрицательных эмоций, вы просто отвечаете на вопрос о факте. Отказывать труднее тогда, когда человек от вас что-то хочет, когда в вопросе собеседника есть просьба или предложение. И тогда отказать - как обидеть. А обидеть - не хочется, это когда-то неприятно, а для кого-то и страшно.

Если вы не умеете отказывать обдуманно, спокойно и твердо, поставьте себе задачу этому научиться.

Чаще всего привычка со всем соглашаться - просто дурная привычка. Совсем не важно, с чего вы когда-то начали это делать: важно то, что вы к этому привыкли. Что делать? Отвыкать. Переучиваться. Учить себя говорить «Нет» обдуманно. А как это?

Самая эффективная рекомендация звучит парадоксально: «Учитесь говорить «Да», и вы научитесь говорить «Нет». Ваша задача - научиться говорить обдуманно. Когда вы будете себя учить говорить «Да» обдуманно и взвешенно, вам придется думать, это не даст вам действовать импульсивно.

Второе - к типовым ситуациям готовьтесь заранее. Если вы предполагаете, что здесь будут, например, продавать что-то вам не нужное, подготовьте свои ответы заранее. И с удовольствием скажите: «Нет, благодарю вас!» Всегда проще говорить «Да» или «Нет», если ситуация у вас уже обдумана, обдумана заранее.

Собеседнику будет понятнее ваш отказ, если вы дадите ему какое-нибудь простое обоснование. «Прости, я занят». «Нет, на это время у меня другие планы». Кстати, «Не хочу» - это настоящее серьезное обоснование. Если вы правда прислушались к себе и поняли, что вы - не хотите, то так и обоснуйте. «Нет, не пойду. Не хочу». Важно - вы не оправдываетесь, а только делитесь с собеседником тем, что у вас в жизни или на душе. Король и королева - не оправдываются. Если будут вопросы «Почему не хочешь?», глядя в глаза и наблюдая реакцию, спокойно объясните: «Не хочу, потому что мне это не интересно». И все. Какие еще вопросы?

Отказ — это необходимая часть жизненного опыта.

Когда говорить «нет»

Если вы чувствуете себя некомфортно, говоря «нет», задайте себе несколько вопросов:

Достаточно ли у меня сил и способностей для выполнения этой просьбы? Если у вас нет уверенности в том, что вам это удастся, ответ должен быть один — «нет».

У меня есть на это время? Неважно, насколько привлекательно звучит предложение, в большинстве случаев это требует вашего времени.

Хочу ли я этим заниматься? Здоровый эгоизм в данном случае не помеха, особенно если это касается ваших усилий и времени.

Какие могут быть последствия? Если вы откажетесь пойти с другом на рыбалку, перестанет ли он быть вашим другом? Нет — иначе это ненастоящая дружба. Отказ в просьбе еще не означает, что вы обижаете кого-то.

Ответив на эти вопросы, вы поймете, нужно ли вам произносить «нет».

Как сказать «нет»

Можно говорить «нет», даже не произнося этого слова. Вот некоторые примеры:

«Простите, но сейчас я не могу». Подобное начало будет отличной тактикой и смягчит отказ. Разве можно не принять такое извинение, которое, очевидно, огорчает и самого говорящего?

«Возможно, я смогу помочь в чем-нибудь другом». Это все же мягче, чем прямой отказ. Это только игра словами, но, может быть, она позволит вам избежать обид.

«Спасибо, что спросили, но я не смогу вам помочь в этом вопросе». Спорить с таким утверждением довольно сложно. Вы не только благодарите человека за оказанное доверие, но и никоим образом не обижаете его.

«Мне кажется, вам лучше обратиться за помощью к кому-нибудь другому, более компетентному в этом деле». С этим ответом нужно быть осторожнее. Подобное утверждение провоцирует собеседника говорить вам комплименты и объяснять, почему он пришел именно к вам.

«Возможно, потом». Означает перенос мероприятия на более поздний срок. Эта фраза так же может породить некоторые проблемы при вашей неуверенности. Вы должны быть готовы к тому, что в будущем к вам снова обратятся с этой же просьбой.

Информация с сайта элитариум.ру