Автор: admin
12.09.2011 16:38 - Обновлено 31.10.2014 05:22

«Нет - значит, нет!» Как научиться сохранять своё личное пространство и право быть собой

Вам всякий раз неудобно отказывать людям в просьбах, и вашей безотказностью беззастенчиво пользуются, даже если при этом явно страдают ваши собственные интересы? Эта статья для тех, кому важно:

не брать на себя чужих обязательств;
сохранять своё личное пространство;
честно завершать отношения;
научиться спокойно говорить «нет».

Прежде чем сказать «нет» или «да», нужно понять, что нам, собственно, предлагают.

Обычно это не так-то просто. Наш собеседник, как правило, многословен, и его речь наполнена объяснениями, дополнениями и эмоциями, через которые очень трудно добраться до сути. Если у вас есть лишнее время, желание и особая симпатия, можно выслушать до конца – в надежде, что вскоре вы поймёте, о чём речь.

Но гораздо эффективней корректно прервать тираду и задать всё проясняющий вопрос: **«Что Вы хотите конкретно от меня?»** Я обычно добавляю: «В одном предложении, пожалуйста».

Если вам нужно время для принятия решения, обозначите сразу сроки, когда вы готовы дать ответ, и каким образом он будет дан. «Я сама позвоню вам 15-го в четверг вечером».

Если вы сразу понимаете, что это предложение вам не подходит, то наиболее экологично и для вас, и для собеседника отказаться сразу, а не отвечать уклончиво «даже не знаю», «может быть, не в этот раз», «давайте я вам перезвоню как-нибудь».

Корректный ответ в стиле «нет» состоит из трёх частей:

1. **Сначала всегда суть:**
«Я вынуждена отказаться от вашего предложения».
«Я не возьмусь за эту работу».
«Я приняла решение, что с 5-го апреля прекращаю работу над проектом и ухожу».

2. **Затем объяснение:**
«Потому что это не в моей компетенции».
«Потому что это не входит в мои обязанности, а мне и своих обязанностей хватает, хотелось бы выполнить их».
«Потому что эта работа занимает у меня слишком много сил и времени, что не компенсируется уровнем оплаты и аккуратностью выплат».

3. **В завершение обязательно благодарность и прощание:**
«Спасибо за интересное предложение и за высказанное доверие. До свидания!»
«Прости, что не смогла помочь. Пока!»
«Я была очень рада с вами работать всё это время. Спасибо за ценный опыт и возможность учиться. С уважением…»

Казалось бы, всё просто – бери и делай! Тогда почему же, сказав «нет», потом мы часто все равно бываем вынуждены согласиться? Мы попали на один или сразу на несколько **манипулятивных крючков**
!

1. Лесть

«Нам посоветовали Вас как лучшего специалиста!»
«Ты же самая опытная среди всех! Тебе это раз плюнуть...»
«Ты тот, кто лучше всех делал эту работу. Ты пример ответственности и профессионализма!»

После лести в нашу сторону нам хочется сделать что-нибудь в *благодарность*, чтобы оправдать чужие ожидания.

2. Кроме тебя, некому!

«Кроме Вас, в крае некому нам помочь. Мы ехали к вам 300 километров».
«Ты же понимаешь, что больше некому…»
«Ты с самого начала на проекте, кроме тебя, никто не знает хорошо эту работу».

Подобные заявления вызывают в нас *чувство вины* и нежелание кого-либо подводить своим отказом.

3. Прямые или косвенные угрозы, шантаж

«Мы напишем в департамент и всем расскажем, какой вы хвалёный «хороший» специалист».
«У нас в отделе не любят "самых умных". Смотри, как бы "не аукнулось"…»
«Ты же понимаешь, что после этого мы не сможем дать тебе хорошие рекомендации».

Собеседник рассчитывает пробудить в вас *страх и неуверенность*. Если после таких заявлений вы сдадитесь, помните, что это всего-лишь манипуляция. И, однажды заглотив наживку, вам будет очень трудно потом выйти из игры.

И напоследок **несколько рекомендаций:**

Будьте честны и открыты. Не надо что-то придумывать и мутить.
Будьте вежливы. Даже если к вам пристаёт на рынке цыганка, не стоит её посылать матом. Достаточно просто твёрдого «нет».
Помните, что у вас всегда есть право отказаться. Даже от тех предложений, «от которых не отказываются».

Будьте собой. Сохраняйте себя.

Автор - **Ирина Дыбова**

Источник