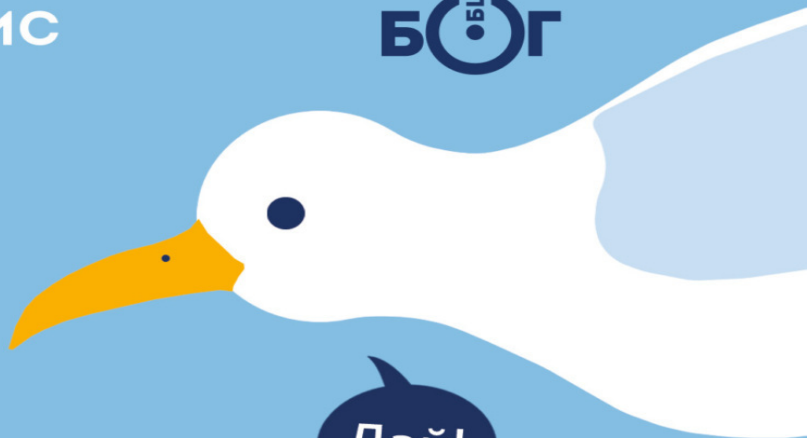


ДЕЙМОН ЗАХАРИАДИС



нет значит нет

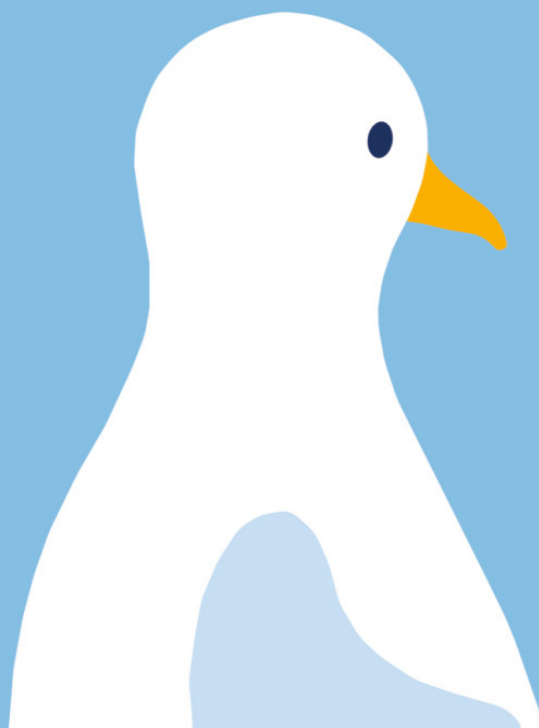
как перестать
быть удобным
и научиться отказывать
без угрызений совести



Дай!



Дай!



Деймон Захариадис

**Нет значит нет. Как перестать быть
удобным и научиться говорить «нет» без
угрызений совести**

Damon Zahariades

**THE ART OF SAYING NO: HOW TO STAND YOUR GROUND, RECLAIM
YOUR TIME AND ENERGY, AND REFUSE TO BE TAKEN FOR GRANTED
(WITHOUT FEELING GUILTY!)**

© 2017 by Damon Zahariades

© Монич А., перевод на русский язык, 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

* * *

На страницах этой книги я буду вас учить говорить «нет» – твердо и без чувства вины. По ходу чтения вы будете развивать в себе ассертивность – особое качество, которое поможет вам не откликаться на просьбы, идущие вразрез с вашими целями, потребностями и убеждениями.

Выдающиеся люди об умении говорить «нет»

«Если вы не расставите приоритеты в своей жизни, кто-то сделает это за вас».

Грег МакКеон

«„Нет“, сказанное с глубокой убежденностью, лучше, чем „да“, сказанное только для того, чтобы порадовать или, хуже того, избежать проблем».

Махатма Ганди

«Разница между людьми успешными и очень успешными состоит в том, что последние говорят „нет“ практически на все».

Уоррен Баффет

Часть I. Привычка угождать другим

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 неудовлетворенности, 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 приношу 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.

Более того, наши нужды должны быть удовлетворены *в первую очередь*. Возможно, кого-то это утверждение покоробит – особенно тех, кто стремится проявлять доброту и отдавать больше, чем получает.

Однако постоянное игнорирование своих потребностей в пользу чужих – прямая дорога к горечи и озлобленности (и даже к болезням – знаю по собственному опыту).

Когда говорю, что ваши потребности должны быть важнее чужих, я не имею в виду, что нужно полностью их игнорировать. Вовсе нет! Конечно, вы можете откликаться на просьбы друзей, родственников, коллег и даже незнакомцев. Только не увлекайтесь и не забывайте о своих приоритетах. В конце концов, если не станете заботиться о себе, то рано или поздно от вас никому не будет толку!

Допустим, вы так часто соглашаетесь помогать другим, что начинаете пропускать приемы пищи и недосыпать; перестаете заниматься тем, что любите. Постепенно вы превратитесь в измотанного, раздражительного и вечно недовольного человека, который вообще не сможет или не захочет никому помогать.

Поэтому я и советую позаботиться о себе *в первую очередь*. Вы будете вольны помогать другим, но только тогда, когда у вас

найдется время, силы и желание. Вы сможете время от времени откликаться на просьбы о помощи, только уже не рискуя и не пренебрегая собственным здоровьем и счастьем.

Вспомните инструкцию для пассажиров самолета: в случае разгерметизации кабины необходимо сначала надеть кислородную маску *на себя* и только потом помогать *другим*. Сначала позаботиться о себе. Потом – помочь другим. И эта инструкция служит не для того, чтобы пропагандировать самосохранение. Просто работники авиалиний знают: если человек сразу бросится помогать окружающим, у него может развиваться кислородное голодание. А в этом случае он не поможет уже *никому*.

Когда вы начнете ставить свои нужды выше чужих, найдутся люди, которые будут по-прежнему пытаться вас использовать. Они просто не будут слышать вашего «нет».

И тогда вам потребуется такое качество, как асертивность.

Понятие Ассертивности

Ассертивность – это способность человека самостоятельно регулировать свое поведение и не зависеть от внешних влияний и оценок.

Многие думают, что она является врожденной, но это не так. Ассертивность – черта благоприобретенная. Это *навык*, который можно развить.

Ассертивность – это смелость озвучивать свои нужды и желания и преследовать свои цели даже в случае сопротивления со стороны. Это готовность четко и недвусмысленно излагать свою позицию по любому вопросу, не ища поддержки или одобрения окружающих.

Представьте, что вы с другом заговорили о политике.

Так вот, ассертивность – это умение выразить свои взгляды, даже если они противоречат воззрениям товарища.

А вот другой пример: вы сидите в кино, смотрите свеженький блокбастер, и вдруг девушка в соседнем кресле начинает во весь голос говорить по телефону. В этом случае проявлением вашей ассертивности будет просьба говорить потише или отключить телефон.

Или, допустим, друг просит вас в пятницу отвезти его в аэропорт. Если на это время вы уже с кем-то о чем-то договорились, то проявлением ассертивности будет отказ, даже если он вызовет негативную реакцию.

Основная ее форма – откровенность. Только и всего. И это замечательно – ведь становится ясно, что развить ассертивность может каждый, нужно только потренироваться.

В книге мы будем говорить об ассертивности в контексте умения отказывать в просьбах, поскольку это наша основная задача. Однако в процессе чтения вы обнаружите, что этот единственный, но

важнейший навык (говорить «нет») может послужить отправной точкой для развития асертивности во всех сферах жизни.

Ну и, конечно, вы научитесь легко и непринужденно произносить это простое и прекрасное слово «нет» – слово, которое может в буквальном смысле изменить вашу жизнь.

Ассертивность vs агрессивность

Ассертивность важно отличать от агрессивности. Их часто путают, но на самом деле это совершенно разные типы поведения. Здоровая ассертивность исполнена уважения. Ассертивные люди всего лишь уверенно высказывают свое мнение. Агрессивность воинственна. Агрессивные общаются грубо, пренебрежительно и даже угрожающе.

Вот несколько примеров того и другого поведения в различных ситуациях.

Выражение несогласия:

Ассертивность: Дослушать собеседника до конца и затем высказать свое мнение.

Агрессивность: Перебить собеседника и начать говорить свое.

Групповое обсуждение:

Ассертивность: Дать другим высказать идеи, а затем вежливо сообщить свое мнение по их поводу.

Агрессивность: Стараться доминировать: перебивать других, опровергать их идеи, не считаясь с чувствами.

Просьба соблюдать тишину в кинотеатре:

Ассертивность: Попросить говорить потише, чтобы вы могли спокойно посмотреть фильм.

Агрессивность: Потребовать вести себя тише и пригрозить расправой.

Жалоба на неправильно приготовленный напиток в кофейне «Старбакс»:

Ассертивность: Объяснить бариста суть проблемы (например, слишком много шоколадного сиропа в моккачино со льдом) и, спокойно глядя ему в глаза, попросить переделать напиток.

Агрессивность: Обругать бариста за ошибку и, сверля его взглядом, потребовать переделать напиток.

Отказ в помощи:

Ассертивность: Прямо сказать, что вы не можете помочь. Предложить обратиться к кому-нибудь другому.

Агрессивность: Гаркнуть «НЕТ!», отмахнуться от человека и/или унизить его за то, что он просит о помощи.

В общем, вы поняли.

Агрессивность – поведение зачастую импульсивное. Человек проявляет враждебность или черствость, о чем впоследствии часто сожалеет.

Ассертивность, напротив, – это спланированная и обдуманная деликатность, способность четко выражать свою позицию, принимая в расчет чувства собеседника.

Агрессивный человек громогласен, упрям и заиклен на себе. Ассертивный же спокоен, гибок в своих реакциях и внимателен к окружающим.

Искусство тактичного «Нет»

Эта книга не только о том, как отражать посягательства на наше время. Ведь это только полдела.

Наша цель – научиться говорить «нет» так, чтобы не испытывать чувства вины.

И тут нам потребуется чуточку такта.

Скажите, знакома ли вам такая картина?

Вы вконец вымотаны. Работы вагон, времени ни на что не хватает. Да вы и не можете ни за что взяться, потому что каждую минуту звонит телефон. К тому же постоянно заходят коллеги и просят помочь.

В общем, сплошное расстройство и перегруз.

И вот в такой момент к вам заглядывает очередной коллега. Он хочет, чтобы вы что-то для него сделали, не подозревая, в каком состоянии вы находитесь.

Что ж, его ждет сюрприз. Вы целый день говорили всем «да», и вам это осточертело. Хуже того, вы злитесь на себя за то, что постоянно беретесь за чужие дела, а ваши остаются несделанными.

И вот, войдя в кабинет, этот коллега говорит: *«Можно вас попросить об одном одолжении?»* Нахмутив брови и стиснув зубы, вы испепеляете его взглядом и рявкаете: *«У меня сейчас нет времени! Не видите, что я занят?!»* Коллега, широко распахнув глаза, медленно пятится к выходу, бормочет: «Ради бога, извините!» – и выскакивает за дверь.

Вы наблюдаете, как он удаляется, и тут же чувствуете вину.

В этом сценарии вы смогли сказать «нет», успешно отклонили просьбу о помощи. Но сделали это так, что вызвали обиду, недовольство и другие отрицательные эмоции, которые еще могут

аукнуться.

Мне стыдно, но история эта взята из моей жизни. В те времена, когда я еще был безотказным, мне частенько случалось перегружаться и выходить из себя. Я срывался и вымещал злость на всех, кому не посчастливилось застать меня в плохой момент.

И всегда сожалел об этом.

Эта книга подскажет вам более эффективный сценарий. К ее концу вы будете знать все, что нужно, чтобы отказывать вежливо и тактично – и, что немаловажно, без чувства вины.

Что вы узнаете из книги

«Искусство говорить „нет“» состоит из четырех частей. Я считаю, что все они одинаково важны. В каждой рассматривается по одному аспекту умения устанавливать границы и говорить уверенное и спокойное «нет». Книга составлена так, что материал каждой последующей части опирается на предыдущую, развивает и укрепляет заложенные в ней основы.

Прочитав ее, вы решите для себя две важные проблемы. Во-первых, разберетесь в том, почему нам так трудно отказывать людям в просьбах. Во-вторых, научитесь делать это без чувства вины и таким образом, что окружающие начнут больше уважать вас.

А сейчас пробежимся по содержанию книги.

Мы с вами приближаемся к концу **первой части**. В ней была заложена основа для понимания идей и стратегий, с которыми вы скоро познакомитесь. А также раскрыто понятие асертивности и ее отличие от агрессивности. Тем самым я хотел подчеркнуть, что говорить «нет» нужно вежливо и с уважением.

Еще я рассказал вам о своей былой безотказности, и сделал это по двум причинам. Во-первых, хотел описать ту горечь, которую мне приносила привычка ставить чужие потребности выше собственных. Готов поспорить, эта горечь знакома и вам. А во-вторых, хотел показать, что, как бы сложно вам ни было отказывать *сегодня*, вы сможете научиться говорить уверенное «нет». У меня получилось – значит, получится и у вас.

Если мы хотим что-то в себе изменить, сначала нужно разобраться в истоках нашего поведения.

Поэтому во **второй части** я исследую причины, по которым мы говорим «да», хотя прекрасно понимаем, что надо бы сказать «нет».

Некоторые из них будут вам знакомы по личному опыту, другие – нет. Однако, приглядевшись, вы обнаружите, что и они играют роль в вашей постоянной борьбе с неумением отказывать людям.

Цель второй части – пролить свет на скрытые и явные мотивы нашего поведения и тем самым проложить четкий маршрут к позитивным изменениям.

В **третьей части** мы подробно рассмотрим конкретные способы отказывать людям, не испытывая чувства вины. Вы увидите, что практически все они интуитивно понятны. Помните, что зачастую самыми эффективными являются самые простые средства. И именно их мы чаще всего упускаем из виду.

Способы, описанные в третьей части, помогут говорить «нет» таким образом, чтобы сохранять доверие, уважение и не вызывать в людях враждебности. На мой взгляд, они оптимально справляются с задачей: отказать, но так, чтобы в будущем просители по-прежнему испытывали к нам симпатию.

При овладении любыми новыми навыками самое сложное – научиться применять их на практике. То же относится и к умению говорить «нет».

В **четвертой части** я покажу вам, как использовать советы из третьей части. Вы научитесь применять их в повседневных ситуациях общения с самыми разными людьми: друзьями, родственниками, коллегами, начальством и т. п.

Как видите, нам многое нужно обсудить. Но не беспокойтесь. Материал изложен очень емко, и в каждой главе я быстро перехожу к сути дела.

В следующем разделе я подскажу вам, как получить от книги максимум пользы.

Как получить максимум пользы от прочитанного

«Искусство говорить „нет“» – учебное пособие. Возможно, звучит скучновато, но на самом деле это плюс. Ведь это значит, что материал проработан досконально. Ничто не оставлено в стороне. И каков бы ни был ваш уровень, вы обязательно найдете что-то для себя на этих страницах.

Более того, в книге очень легко ориентироваться. Если вам понадобится освежить в памяти те или иные понятия или стратегии, достаточно взглянуть на оглавление. Материал расположен в логическом, интуитивно понятном порядке.

Возможно, вам захочется прочесть книгу за один присест. Она короткая, чтение не займет больше двух часов. Но если вы намерены выжать из нее максимум пользы, то я рекомендую другой подход. Читайте по порядку и после каждой части берите небольшую паузу, чтобы обдумать, как соотносится с вашей жизнью то, о чем вы прочитали.

Например, во *второй части* (под названием «Почему нам так трудно говорить „нет“») мы поговорим о низкой самооценке и о том, как она подталкивает нас угождать людям. Прочтя об этом, отложите книгу и подумайте, есть ли у вас проблемы с самооценкой. Влияет ли она на ваши отношения с окружающими? Как именно мешает вам удовлетворять свои потребности? Такие размышления служат своего рода мысленными примечаниями, которые делают материал близким вашему опыту, а значит, еще более полезным.

Когда вы будете читать *третью часть* («Десять способов сказать „нет“, не чувствуя себя мерзавцем»), старайтесь сразу применять рекомендации на практике. Испробуйте каждый способ и наблюдайте за эффектом. Как отреагировал проситель? Как изменилось его мнение о вас? Также оцените, насколько хорошо

каждый способ помогает вам вновь обрести контроль над своим временем.

Такое чтение называется *активным* и позволяет взять из материала книги все самое ценное.

Перемены к лучшему начинаются сегодня

Прежде чем мы перейдем ко *второй части*, я попрошу вас кое-что для меня сделать. Это совсем просто, но крайне важно для всех, кто рассчитывает получить от моей книги максимум пользы. А попрошу я вас вот о чем.

Пожалуйста, пообещайте мне, что будете применять мои советы на практике. Всегда есть соблазн прочесть книгу и отложить ее в сторону, так ничего и не сделав. Пожалуйста, не поступайте так. Чтение и получение знаний – только одна часть формулы успеха. Вторая, и едва ли не самая важная, – применение полученных знаний. Только в этом случае привычки меняются и жизнь начинает приносить больше радости.

Если вы готовы дать обещание, тогда начнем!

Часть II. Почему нам так трудно говорить «нет»

«Нет» – одно из самых коротких слов в любом языке. Однако для многих из нас оно исполнено столь великой силой, что мы боимся произнести его. А когда нам все-таки удастся его выговорить – сразу же рассыпаемся в оправданиях и извинениях, как бы стараясь преуменьшить серьезность своих намерений.

Почему это крошечное слово несет в себе такую тяжесть? Почему нам так трудно решиться его произнести?

В этой части книги мы выделим и разберем самые распространенные причины, по которым нам тяжело отказывать людям. Некоторые окажутся вам знакомы по собственному опыту. Для меня же, как вы вскоре узнаете, были актуальны почти все.

Многим из нас с детства внушают, что отказывать – невежливо и эгоистично. Это убеждение занимает весомое место в нашей системе ценностей.

Все детство и большую часть взрослой жизни мы пытаемся жить в соответствии с привитыми представлениями о вежливости и порядочности.

А что в итоге? Мы говорим «да» всем подряд, невзирая на растущую озлобленность, горечь и разочарование.

Совсем скоро вы узнаете причины нездорового страха говорить «нет». Некоторые лежат на поверхности, другие менее очевидны. Осознав их, вы сделаете первый шаг к освобождению от заблуждения, что слово «нет» – признак низости, бессердечности или эгоизма.

Итак, начнем!

Мы не хотим никого обижать

Люди склонны видеть поводы для обиды там, где их нет. Например, в отказе на просьбу о помощи.

Вспомните, с вами наверняка так бывало: человек просит уделить ему время, внимание или помочь деньгами и, получив вежливый отказ, тут же меняется в лице. Нахмуренные брови, резкая складка на переносице и поджатые губы выдают обиду и негодование.

Человек уязвлен. Может, вы даже слышите от него что-то вроде *«Ну и грубиян!»*. Вполне понятно, что вы начинаете чувствовать уколы вины. Наблюдая, как он удаляется, всем своим видом показывая недовольство, вы ощущаете себя так, словно сделали что-то плохое.

Но давайте рассмотрим этот сценарий с позиций логики.

Во-первых, нужно понять, откуда берется такая обида. Это не то возмущение и негодование, которые обычно возникают в несправедливой ситуации. Не является она и реакцией на дурной и злонамеренный (в нашем восприятии) поступок. Нет, в подобной ситуации обида, как правило, вызвана тем, что проситель недостаточно уверен в себе. Он или она воспринимает отказ в просьбе как отвержение его самого. Это причиняет боль, отсюда и реакция.

Чтобы осознать это, мне понадобились годы. И когда меня наконец осенило, все изменилось.

Я понял, что не несу ответственности за обиду, которую может испытать человек, получивший от меня отказ, – если, конечно, этот отказ был вежливым. Это стало для меня настоящим освобождением! Я больше не испытывал страха отказывать в просьбах.

Вспомните кого-нибудь из ваших знакомых, кто обижается, услышав слово «нет». Когда он или она в следующий раз обратится к вам за помощью, а у вас не будет возможности помочь, обратите

внимание на свои ощущения в момент отказа. Чувствуете ли вы вину? Кажется ли вам, что вы сделали что-то плохое?

Поймите – эти чувства не имеют под собой никаких оснований.

Если вы были честны и вежливы с просителем, то не имеете никакого отношения к его обиде.

Мы не хотим никого разочаровывать

Если вы похожи на меня, то вам ужасно не нравится разочаровывать людей. Вы не выносите, когда после ваших слов или поступков люди грустнеют. Содрогаетесь при мысли, что могли быть причиной этой грусти. Видя чье-то опечаленное лицо, вы начинаете думать, что подвели этого человека.

Да не просто думать – чувствовать нутром.

Но подобное ощущение вины безосновательно. Говоря «нет», вы никого не разочаровываете. Чтобы в полной мере осознать это, нужно разобраться в том, как возникает разочарование.

Причина разочарования – неоправдавшиеся ожидания.

Вспомните, когда вы испытывали эту эмоцию. Без сомнения, во всех этих ситуациях что-то пошло вразрез с вашими ожиданиями.

Допустим, вы пришли в ресторан, начитавшись восторженных отзывов, но ни еда, ни атмосфера вам не понравились: не оправдали ваших ожиданий, и вы испытали разочарование.

Другой пример: вы были уверены, что ребенок закончит год на одни пятерки, но, получив ведомость, с изумлением увидели в ней четверки и тройки. Надо думать, вы были разочарованы!

Или, скажем, вы рассчитывали на повышение, но вас обошли, и вы чувствуете разочарование. Почему? Именно – ваши ожидания не оправдались.

А теперь подумайте, как это работает, когда вы кому-нибудь отказываете. Представьте, коллега просит вас о помощи, но вы перегружены собственными делами и говорите «нет». Он будет заметно разочарован вашим отказом. Но кто истинный виновник этого разочарования – вы или его нереалистичные (а может, и неоправданные) ожидания, касающиеся вашей возможности и готовности помогать? Если вы заранее ничего ему не обещали, то

почти наверняка дело в нем самом. А в таком случае вас никак нельзя обвинить в его разочаровании.

Когда вы осознаете этот факт, вам будет легче избавиться от страха разочаровать человека, сказав ему «нет». Вы поймете, что не можете являться ни виновником, ни причиной чьего-то разочарования.

Это понимание придаст вам смелости перестать откликаться на просьбы и приглашения каждого встречного-поперечного.

Мы не хотим показаться эгоистами

Большинству небезразлично, как их воспринимают окружающие. Всем хочется, чтобы их считали людьми хорошими, заботливыми и всегда готовыми помочь. И мы изо всех сил стараемся, чтобы наши действия это подтверждали.

Например, придерживаем двери для тех, кто идет следом, или выслушиваем словоохотливых соседей по очереди, приветливо им улыбаясь. И когда нас просят помочь – автоматически соглашаемся. Ведь поступить иначе значило бы проявить эгоизм, верно? А нам никак не хочется прослыть эгоистами.

Подобный ход мысли вполне понятен, но в то же время ошибочен. Хуже того, он подталкивает нас к неверному распределению времени между конкурирующими задачами. В каждом дне ограниченное количество часов. Это значит, что любое наше «да» – это «нет» чему-то другому. Ну а любое «нет» – это возможность уделить внимание какому-то важному человеку или желанному занятию.

Если смотреть на вещи под этим углом, то разве «нет» является проявлением эгоизма? Мне так не кажется. Сейчас проиллюстрирую эту мысль примером из своей жизни.

Я уже упоминал, что раньше знакомые постоянно обращались ко мне с просьбой помочь с переездом. Тому было две причины: мой грузовичок-пикап и благосклонная готовность помогать. К сожалению, время, которое я отдавал нуждам других людей, уже нельзя было провести с семьей или потратить на учебу и любимые занятия. Иными словами, заботясь о других, я сознательно пренебрегал заботой о себе. И постепенно становился все напряженнее и несчастнее, потому что не мог заниматься тем, что я любил.

Это была кошмарная жизнь.

Забота о себе – не эгоизм, а необходимость.

Проблема в том, что, если мы постоянно говорим «да» другим и ставим их потребности выше собственных, у нас не остается времени и энергии на свои интересы и мы потихонечку становимся раздражительными и несчастными циниками.

Повторюсь, это кошмарная жизнь.

Всегда найдутся люди, которые сочтут вас эгоистами, если вы откажете им в помощи. Их эмоции не входят ни в сферу вашего контроля, ни, что важно, в сферу вашей ответственности.

По-настоящему ответственный человек сначала заботится о себе, а потом об окружающих. Это значит, что приходится частенько отклонять их просьбы и приглашения. В конце концов, если тратить все свое время, энергию и внимание на других, то на себя ничего не останется.

А в этом случае мы просто не сможем жить полноценной жизнью.

Мы хотим помогать другим

Вспомните, когда вы в последний раз кому-нибудь помогали. Держу пари, это было очень приятно. Ваша помощь или совет сделали день того человека лучше – не правда ли, потрясающее ощущение?

Вот поэтому многие обожают помогать другим. Сознать, что благодаря нам кто-то стал счастливее, приятно до головокружения. Иногда дело доходит до зависимости. Некоторые так и ищут, кому бы помочь, даже если для этого придется пренебречь собственными нуждами и обязанностями. И вот мы уже озабочены поиском, о ком бы позаботиться, и, как только находим, сразу хватаемся за эту возможность.

Для многих из нас желание помогать проистекает из склонности демонстрировать людям свою симпатию. Так, мы помогаем родственникам или близким друзьям, поскольку это самый простой способ показать, что они важны для нас.

Другим не дает покоя роль супергероя, который появляется словно из-под земли и всех спасает. И вот мы останавливаемся на трассе, чтобы помочь застрявшему автомобилисту заменить спущенное колесо.

Третьи воспринимают помощь окружающим как возможность компенсировать некие черты, которые представляются им изъянами. Полученная благодарность позволяет отвлечься от этих неприятных для них качеств.

Все эти мотивации вполне объяснимы. Однако их нужно контролировать, иначе может получиться, что мы постоянно игнорируем свои нужды и приоритеты.

Сомнений нет, помощь другим достойна уважения. Однако наши возможности ограничены. У каждого из нас есть определенный ресурс времени, денег и внимания, поэтому распоряжаться ими нужно благоразумно.

Всегда найдутся люди, которым необходимо ваше участие. Всегда найдутся те, кто с радостью примет помощь, если вы ее предложите.

Но помните, что вы не несете ответственности за решение чужих проблем. Вы отвечаете за себя и за тех, кто от вас зависит (например, супруг/а и дети).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

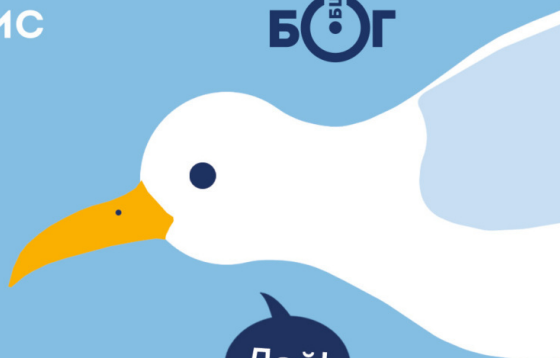
Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

ДЕЙМОН ЗАХАРИАДИС



нет значит нет

как перестать
быть удобным
и научиться отказывать
без угрызений совести



Дай!



Дай!

