

بیاموزیم چگونه «نه» بگوییم

ماریتزا منرسا

برگردان: مهدی قراچه‌داغی

نشر پوینده

سرشناسه
عنوان و نام پدید آور
: مازسا، ماریتسا ب ۱۹۹۵-م Manersa, Maritza B
: بیاموزیم چگونه «نه» بگوییم نویسنده ماریتسا مازسا؛ مترجم مهدی قراچه داغی؛ ویراستار معصومه طوقان پور.
مشخصات نشر
: تهران: پوینده، ۱۳۹۲
شخصیات ظاهری
: ۱۰۴ ص.
شابک
: 978-964-2950-29-4
وضعیت فهرست نویسی: فیا
پادداشت
: عنوان اصلی: Learning how to say no when you usually say yes: everything hyou need to Know explained simply, c2012
موضوع
: قاطعیت (روان شناسی)
موضوع
: تصدیق (روان شناسی)
موضوع
: کنترل (روان شناسی)
موضوع
: تحول (روان شناسی)
شناسه افزوده
: قراچه داغی، مهدی، ۱۳۲۶-، مترجم
رده بندی کنگره
: ۱۳۹۲ م ۴۲۵۷۵ BF
رده بندی دیویی
: ۱۵۰/۲
شماره کتابشناسی ملی
: ۱۱۰۴۱۲۱

بیاموزیم چگونه «نه» بگوییم

نویسنده: ماریتسا مازسا
مترجم: مهدی قراچه داغی
ویراستار: معصومه طوقان پور
مدیر اجرایی: مارال امیرکیان
طرح روی جلد: مهسا امیرکیان
حروف نگاری و صفحه آرایی: راه شهاب
چاپ: حیدری
ناظر فنی چاپ: یوسف امیرکیان
نوبت چاپ: اول (۱۳۹۲)
تیراژ: ۲۰۰۰

حق چاپ و نشر برای نشر پوینده محفوظ است
شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۹۵۰-۲۹-۴

تلفن: ۸۸۴۷۳۷۶۸-۸۸۴۰۵۳۳۱-۸۸۴۵۳۸۲۰ دورنگار

Poyandeh.ir

info@Poyandeh.ir

nashr.Poyandeh@gmail.com

قیمت: ۹۰۰۰ تومان

فهرست

مقدمه	۷
فصل یک: چرا وقتی می‌خواهید نه بگویید، جواب آری می‌دهید	۱۵
فصل دو: حق دارید جواب نه بدهید	۳۳
فصل سه: جواب آری می‌دهید زیرا این گونه تربیت شده‌اید	۴۹
فصل چهار: اما اگر جواب نه بدهم کسی مرا دوست نخواهد داشت	۵۷
فصل پنج: نه گفتن به دوستان	۶۵
فصل شش: نه گفتن به افراد خانواده	۸۱
فصل هفت: نه گفتن در محیط کار	۱۰۹
فصل هشت: گفتن آری به دلایل اشتباه	۱۲۹
فصل نه: ایجاد مرزهای سالم	۱۳۵
فصل ده: شمای با قاطعیت	۱۵۷
فصل یازده: در مواقعی که باید جواب آری بدهید	۱۸۱
فصل دوازده: وقتی نه، معنای نه می‌دهد	۱۸۹

مقدمه

بارها پیش آمده که در موقعیت‌هایی قرار گرفته‌ایم که دهانمان به چیزهایی «آری» می‌گویند. در حالی که مغزمان فریاد بر می‌آورد که «جواب نه بده؛ نمی‌توانی این کار را بکنی. وقتی نداری که صرف این کار بکنی.» با این حال با درخواسنی که از ما شده موافقت می‌کنیم. برای بعضی این اتفاقی نیست که همه روزه رخ می‌دهد اما برای کسانی دیگر به نظر می‌رسد این اتفاقی عادی باشد. اگر برای شما جواب نه دادن به دیگران دشوار است، با احتمال زیاد شما سرویس دهنده‌اید. شما دل بزرگی دارید اما از مهارت‌های ابراز وجود کردن و قاطعیت به خرج دادن بی‌بهره‌اید. شما پیراهنی را که خود به آن احتیاج دارید به شخص دیگری می‌دهید. اگر در زمره افرادی باشید که درباره‌اش حرف می‌زنیم، بدانید که این کتاب برای شما نوشته شده است.

هدف من این است که این کتابی راهگشا باشد و چشمان شما را باز کند. امیدوارم شما را راهنمایی کند تا پیوسته جواب آری ندهید.

وقتی پیوسته قبول می‌کنیم برای دیگران کاری انجام بدهیم، زمانی را که می‌توانیم در خدمت خود باشیم و کاری صورت دهیم تلف می‌کنیم. آن‌چنان درگیر راضی کردن دیگران می‌شویم، به قدری میزبان خوب و مهربان جامعه بشری می‌شویم که فراموش می‌کنیم به خودمان و به نیازهایمان برسیم. چنان در قبال دیگران قبول مسئولیت می‌کنیم که کنترل زندگی خود را از دست می‌دهیم و زندگی مان درهم می‌شود. از این رو نه تنها از خودمان عصبانی می‌شویم که یک بار دیگر به درخواست‌های دیگران جواب آری داده‌ایم، بلکه از کسی که از ما طلب انجام دادن کاری را کرده نیز خشمگین شویم.

اما تقصیر آن‌ها نیست که ما جواب آری داده‌ایم. ما سعی می‌کنیم کارمان را توجیه کنیم؛ توضیح می‌دهیم که چرا با انجام دادن کاری که نمی‌خواستیم، خودمان را به دردسر انداختیم.

به عنوان یک شروع مناسب باید به چیزهای کوچک جواب نه بدهیم. می‌توانید به مواردی از درخواست‌های دوستان و آشنایان که کارچندان دشواری هم نیست جواب نه بدهید. بیش از اندازه جواب آری دادن می‌تواند ما را کلافه کند و زیر فشارمان قرار دهد.

شما باید همیشه اولویت اول زندگی خودتان باشید زیرا اگر نیازهایتان برآورده نشود، نمی‌توانید نیازهای اطرافیان خود را برآورده سازید. به همین دلیل مهم است وقتی به واقع می‌خواهیم به درخواستی جواب نه بدهیم، بتوانیم به راحتی این کار را بکنیم. این راهکاری است که این کتاب برایتان مطرح می‌کند.

اما قبل از اینکه بتوانید به شکلی مؤثر جواب نه بدهید، باید بدانید

چرا به جواب آری دادن گرایش داریم. در بخش آغازین کتاب توضیح داده‌ایم که چرا به جواب آری دادن گرایش دارید. به این نتیجه می‌رسید که علت جواب آری شما ناشی از تصمیم ذهن نیمه هشیاران است نه یک تصمیم منطقی.

تصمیم‌های نیمه هشیار تصمیم‌های مبتنی بر انگاره‌های رفتاری فراگرفته شده‌اند و به دوران کودکی مربوط‌اند که شرطی شده‌اید تا به درخواست‌ها جواب مثبت بدهید. تغییر دادن این شرطی‌ها دشوار است، اما غیرممکن نیست. اغلب اوقات این تصمیم‌ها بر محور «دیگران چه فکر می‌کنند» گرفته می‌شود.

ما اغلب نگران این موضوع هستیم که دیگران درباره‌ی ما چه فکر می‌کنند. دوست داریم دیگران در حال ما خوب و مثبت فکر کنند. مایل‌ایم ما را دوست بدارند و مورد پذیرش واقع شویم. این طبیعت انسان است. مورد پذیرش واقع شدن یکی از نیازهای اولیه‌ی انسان است که ابراهام مزلو در سال ۱۹۴۳ به آن اشاره کرده است. در فصل ۴ در این خصوص مفصل‌تر بحث می‌کنیم.

به این ترتیب خودتان را درگیر کارهای مختلف می‌کنید. از اینکه بگذریم، می‌خواهید فرزند خوبی باشید؛ دوست خوبی به حساب بیایید؛ می‌خواهید کارمند خوبی باشید. از این رو به مادران که می‌خواهد در کار خرید به او کمک کنید جواب آری می‌دهید. قبول می‌کنید دوستان را نزد پزشک متخصص ببرید که مطبش بیرون از شهر است. در محل کارتان هم مسئولیت جدیدی می‌پذیرید و در نتیجه هفته‌ای چند روز دیرتر به خانه‌تان برمی‌گردید. اما کار به اینجا

پایان نمی‌گیرد. جدای از همه مسئولیت‌های تقبل شده که ناشی از جواب‌های آری به همه است، باید به مسئولیت‌هایی هم که وظیفه شماست رسیدگی کنید.

در این کتاب دربارهٔ نه گفتن به خانواده، دوستان و در محل کار اشاره می‌کنیم. ممکن است بپرسید «جواب نه دادن به مادر، دوست نزدیک و از همه مهم‌تر به رئیس؟ فکر نمی‌کنم این کار امکان‌پذیر باشد» اما واقعیت این است که نه تنها امکان‌پذیر است بلکه می‌توانید بدون اینکه احساس گناه بکنید، این کار را انجام دهید. دربارهٔ انواع موقعیت‌هایی بحث می‌کنیم که مجبور نیستید جواب آری یا نه بدهید. بلکه در بسیاری از این موقعیت‌ها جواب ندادن به معنای جواب آری دادن است.

در این موقعیت‌ها لزوماً نباید جواب نه بدهید، اما رفتارشان می‌تواند این مفهوم را تداعی کند.

می‌خواهید به شما ی دیگری برسید. یک شما ی با قاطعیت که از نه گفتن نمی‌ترسد و نگران آن نیست که دیگران درباره‌اش چه فکر می‌کنند. می‌آموزید که برای خود مرزهایی در نظر بگیرید؛ می‌توانید برای خود جایگاهی را در نظر بگیرید که شایسته آن هستید. این گونه دیگران به خاطر آن کسی که هستید به شما احترام می‌گذارند. به احساس بهتری می‌رسید. دیگران هم می‌فهمند که گهگاه باید جواب نه بدهید. اطرافیان شما متوجه می‌شوند مسئله هرگز شخصی نیست، بلکه کاری است که در لحظه خاصی باید انجام دهید. وقتی با اعتماد به نفس و بدون تردید جواب نه می‌دهید و می‌دانید که پاسخگویی

درخواست طرف مقابل نیستید، به این نتیجه می‌رسید که باید مدت‌ها قبل، از این رویه پیروی می‌کردید.

اما جواب گفتن تنها یک انتخاب است که در موقعیت‌های روزانه می‌کنید بلکه باید در موقعیت‌هایی مانند بدرفتاری و درخواست‌های مصالحه‌آمیز همین کار را بکنید. باشد که شما هرگز در چنین شرایطی قرار نگیرید اما اگر قرار گرفتید باید قبلاً به این موضوع فکر می‌کردید.

اغلب اوقات استفاده از عقل سلیم سبب می‌شود که با موفقیت از محصله بیرون بیایید گرچه در مواقع دشوار جواب نه دادن ممکن است جواب مکفی نباشد. اقداماتی که می‌کنید یا نمی‌کنید بر نتیجه این قبیل موقعیت‌ها تأثیر می‌گذارد. همیشه این گفته قدیمی را به یاد داشته باشید که دو صد گفته چون نیم کردار نیست؛ جواب نه دادن به طور تلویحی هم به اندازه با صدای بلند جواب نه دادن اثر بخشی دارد.

از همه مهم‌تر به یاد داشته باشید که شما تنها نیستید. شمار کثیری از مردم دنیا نمی‌دانند چگونه نه بگویند. فقط کسانی می‌توانند نه بگویند که به مهارت نه گفتن تجهیز شده باشند. به همین دلیل در حالی که روی این کتاب کار می‌کنید، توجه داشته باشید رفتی این کتاب را می‌نوشتم همه می‌گفتند چقدر به این نه گفتن احتیاج دارند. آن‌ها می‌گفتند بارها باید جواب نه می‌دادند اما جواب آری داده‌اند. من به این نتیجه رسیده‌ام که همه ما برای اینکه نه بگوییم به کمک احتیاج داریم. بعضی ممکن است به اندازه کافی قوی و قدرتمند

باشند که به ندرت احساس الزام یا گناه کنند. این اشخاص می‌توانند هرگاه لازم دانستند جواب منفی بدهند. اما اگر همین اشخاص در مواقعی احساس ضعف کردند، و برایشان جواب نه دادن دشوار شد می‌توانند از مطالب این کتاب استفاده کنند. اما آن‌هایی که معتاد به آری گفتن‌اند، این کتاب حاوی مطالب عدیده‌ای است که می‌تواند به آن‌ها کمک کند.

علاوه بر مطالبات موردی گوناگون که در این کتاب درج شده‌اند، به نمونه‌هایی تحت عنوان اعترافات یک معتاد به آری گفتن اشاره کرده‌ایم. این‌ها اعترافات اشخاص حقیقی و واقعی‌اند. بعضی از ما به شرایطی رسیده‌اند که در اغلب مواقعی که قبلاً جواب آری می‌دادند جواب نه بدهند. بعضی هم در جایی که باید جواب نه بدهند جواب آری می‌دهند و بعد پیامدهای آن را تحمل می‌کنند.

برای هیچ کسی آسان نیست که آنچه را به آن عادت کرده به سهولت تغییر دهد. ما همیشه راحت‌تریم که به آن چه عادت کرده‌ایم ادامه دهیم. ما مخلوقات عادت‌ایم. ما به طرز طبیعی از ناشناخته‌ها می‌ترسیم. تغییر یافتن از یک انسان بله بگو به کسی که می‌تواند بسیار جدی و حساب شده جواب نه بدهد، به تجربه و تحلیل منطقی نیاز دارد. وقتی بفهمیم چه عاملی سبب می‌شود جواب آری بماند بدهیم، پیدا کردن راه حل ساده‌تر می‌شود و ساده‌تر می‌توانیم رفتارمان را تغییر دهیم. قبل از اینکه بخواهیم مسئله‌ای را حل کنیم، باید بپذیریم که واقعاً مسئله‌ای داریم. در این صورت، می‌توانیم به پیش حرکت کنیم. مهم این است که برای تغییر کردن آماده‌اید تا کنترل زندگی خود را به

دست بگیرید و به شادمانی و رضایت برسید.

اینکه نمی‌دانید اشخاص پیرامونتان، رفتار شما را تأیید می‌کنند یا نه، نباید بر تصمیم‌گیری به حرکت رو به جلو که گرفته‌اید تأثیر بگذارید، زیرا جواب شما مثبت است. می‌خواهید این تغییر را ایجاد کنید زیرا به سودتان است و به سود افرادی است که نزدیک به شما هستند. نتایجی تولید می‌کند که بسیار فراگیر است. توجه داشته باشید که تغییر هرگز یک شبه و به ناگهان ایجاد نمی‌شود. برای تغییر کردن باید به خودتان ایمان داشته باشید. به صبر و استقامت و پشتکار احتیاج دارید. فقط این گونه است که می‌توانید به هدفتان برسید. با انتخاب این کتاب در مسیر درست قدم بر می‌دارید و به زودی در شرایطی قرار می‌گیرید که زندگی پویاتر، شادمان‌تر و موفق‌تری داشته باشید.