Право на слово «нет»: как научиться им пользоваться

Хочется сказать «нет», но будто бы само собой получается «да». Знакомая ситуация? С ней встречались многие. Мы соглашаемся, когда хочется отказаться, потому что не умеем защитить личное пространство.

[Познать себя](http://www.psychologies.ru/themes/purpose-life/)

Да! Нет!

Что это — вежливость, хорошее воспитание или плохие границы? Троюродный брат с семьей приехал без предупреждения... В гостях приходится есть невкусное заливное, в свой долгожданный отпуск — помогать друзьям с ремонтом... «Причина неумения отказывать — наша потребность в принятии, одобрении или сопричастности, В той или иной степени мы все зависим от одобрения значимых других и испытываем потребность принадлежать к какой-то группе. Чем меньше у нас личной зрелости, тем сложнее отделять свои желания от требований социума».

Пример: ребенок ждет одобрения родителей, но не хочет заниматься музыкой (становиться врачом, юристом, заводить семью). До тех пор, пока он не научится одобрять себя сам, он обречен выполнять «чужой заказ» и говорить «да» там, где хотелось сказать «нет».

Еще один класс ситуаций, в которых мы не говорим «нет», подразумевает расчет на некую выгоду. Это своего рода торговля согласием с целью получения преференций. Согласиться поработать в выходной (хоть и не хочется), чтобы зарекомендовать себя, получить премию или отгул… Расчет сбывается не всегда, и мы «внезапно» осознаем, что чем-то жертвуем, а в ответ ничего не получаем. Или получаем, но не в том объеме и качестве, на которые рассчитывали. Субъективно это тоже переживается как «согласие против воли», хотя на самом деле речь идет о неоправданных или нереалистичных ожиданиях».

Можно рассматривать это как путь познания реальности методом проб и ошибок. Главное, не повторять этих ошибок. Соглашаясь, когда хотелось бы отказаться, мы пытаемся уйти от конфликта, выглядеть «хорошими» в глазах собеседника — однако вместо этого получаем только увеличение внутреннего напряжения. Единственный способ действительно укрепить свои позиции — это с уважением относиться к себе, собственным потребностям и границам. Отказываясь от своих потребностей, мы отказываемся и от себя, а в итоге тратим время и энергию, не выигрывая ничего.

**ПОЧЕМУ МЫ ГОВОРИМ «ДА»?**

Мы выяснили, что происходит, когда мы соглашаемся вопреки своему желанию. Но почему это вообще случается? Основных причин шесть, и все они связаны друг с другом.

**1. Социальные стереотипы.** Родители учили нас быть вежливыми. Особенно со старшими, с младшими, с родственниками… да практически со всеми. Когда просят, отказываться невежливо.

Традиции, принятые формы поведения и усвоенные нормы затрудняют нам отказ, как и длительные отношения. Соответствовать ожиданиям общества или кого-то конкретного, кто для нас важен, — естественная привычка, и ее преодоление стоит определенных усилий.

Вежливость означает умение уважительно общаться с другими, готовность найти компромисс и выслушать мнения, отличные от наших. Она вовсе не подразумевает пренебрежения своими интересами.

**2. Чувство вины.** При этом мы ощущаем, что сказать «нет» близкому человеку — это как сказать «я тебя не люблю». Такая установка может сформироваться, если в детстве родители активно демонстрировали разочарование или огорчение в ответ на наши эмоции или выражение потребностей. С годами такое чувство вины вытесняется в бессознательное, но не слабеет.

**3. Потребность выглядеть «хорошим».** Для многих важен позитивный образ себя — как в собственных глазах, так и в глазах окружающих. Чтобы сохранить такой образ, мы готовы отказаться от многого по-настоящему важного.

«Если нас вынуждают к согласию иррациональные установки: «я всегда должен помогать», «я должен быть хорошим», то наше внимание всецело направлено вовне», — продолжает психолог-педагог. Мы словно не существуем сами по себе — а только в глазах окружающих. В этом случае наши самооценка и представление о себе целиком зависят от их одобрения. В результате приходится действовать в чужих, а не в собственных интересах, чтобы сохранить положительный образ себя.

**4. Потребность в принятии.** Если родители с детства дают понять ребенку, что готовы любить его на определенных условиях, то из него вырастет взрослый, который боится отвержения. Этот страх заставляет нас жертвовать своими желаниями, лишь бы не исключили из группы, не вычеркнули из жизни: такое развитие событий выглядит как трагедия, даже если в нем на самом деле нет ничего страшного.

**5. Страх конфликта.** Мы боимся, что если заявим о своем несогласии с другими, такая позиция станет объявлением войны. Эта фобия, как и многие другие, возникает, если родители остро реагировали на наше несогласие с ними. Порой дело в том, что нам самим не ясна причина отказа — и объяснить другому невозможно, а значит, сложно выдержать последующий натиск расспросов и обид

И здесь в первую очередь необходимы достаточный уровень рефлексии, понимание своих ресурсов и потребностей, желаний и возможностей, страхов и устремлений — и конечно же, умение выражать их словами, заявлять о них вслух».

**6. Трудности с принятием решений.** В основе такого поведения лежит страх ошибиться, сделать неправильный выбор. Он заставляет нас поддерживать чужую инициативу, вместо того чтобы разбираться с собственными потребностями.

**КАК НАУЧИТЬСЯ ОТКАЗЫВАТЬ**

Неумение отказывать, какими бы серьезными ни были его причины и последствия, — это всего лишь отсутствие умения. А умение можно приобрести, то есть научиться. И каждый следующий шаг в этом обучении будет прибавлять нам уверенности в себе и повышать самооценку.

**1. Дайте себе время.** Если вы не уверены в своем ответе, попросите собеседника предоставить вам время на размышления. Это поможет взвесить собственные желания и принять обдуманное решение.

**2. Не оправдывайтесь.** Коротко и ясно объяснить причину отказа — одно. Завалить собеседника многословными объяснениями и извинениями — другое. Последнее отнюдь не поспособствует тому, чтобы вас уважали, и скорей всего вызовет у собеседника раздражение. Если вы хотите говорить «нет» и одновременно сохранять самоуважение, не стоит тратить лишних слов при отказе. Невротические извинения более разрушительны для отношений, чем спокойный и вежливый отказ.

**3. Если вы боитесь обидеть собеседника, скажите об этом.** Прямо так: «Мне бы не хотелось вас обижать, но я вынужден отказаться». Или: «Мне неприятно это произносить, но нет». Ваш страх отказа — это тоже эмоции, о которых не нужно забывать. Кроме того, эти слова сгладят резкость отказа, если собеседник обидчив.

**4. Не пытайтесь возместить свой отказ.** Попытки компенсировать отказ — проявление бессознательных страхов. Отказываясь выполнить чью-то просьбу, вы не оказываетесь в долгу перед ним, следовательно, и возмещать вам ему нечего. Помните: ваше право на слово «нет» законно.

**5. Тренируйтесь.** Перед зеркалом, с близкими, в магазинах и ресторанах. Например, когда официант предлагает попробовать десерт, а вы зашли только выпить кофе. Или консультант в магазине предлагает вещь, которая вам не подходит. Тренировка нужна, чтобы познакомиться с отказом, запомнить это ощущение, понять, что после вашего «нет» не произойдет ничего страшного.

**6. Не позволяйте себя уговорить.** Возможно, собеседник манипуляциями попытается вынудить вас согласиться. Тогда вспомните об ущербе, который получите, согласившись, и стойте на своем.

Задайте себе вопросы:

— Чего я хочу на самом деле? Возможно, вам понадобится время, чтобы разобраться в этом вопросе. Если так, то не стесняйтесь попросить отсрочки решения (см. п. 1).

— Чего я боюсь? Постарайтесь разобраться, какой именно страх мешает вам отказаться. Определив его, вы сможете точнее расставить акценты в своих потребностях.

— Какими будут последствия? Спокойно оцените: сколько времени и сил вы потеряете, если согласитесь? Какие эмоции вы будете испытывать? И наоборот: какими будут последствия в случае отказа? Возможно, вы выиграете не только во времени, но и в самоуважении.

**ЕСЛИ ВЫ УЖЕ СОГЛАСИЛИСЬ...**

…и поняли, что поторопились? Спросите у себя, что вы чувствуете, сказав «да», и затем примите решение, — рекомендуют психологи.

**1. Прислушайтесь к ощущениям в теле** — возможно, ваше физическое самочувствие подскажет ответ. Напряженность или скованность в мышцах говорит о внутреннем сопротивлении, о том, что «да» было вынужденным.

**2. Обратите внимание на свои эмоции:** чувствуете ли вы после этого «да» упадок сил, тревожность, подавленность?

**3. Взвесьте риски отказа.** Скорее всего, вы согласились из-за подспудного страха говорить «нет», но реален ли этот страх? Что на самом деле угрожает вашим отношениям, если вы откажетесь? Если вы пришли к выводу, что ошиблись, дав собеседнику согласие, не бойтесь сообщить ему об изменении решения. Скажите прямо, что вы передумали, что ваше «да» было ошибкой, потому что вы неверно оценили свои силы и возможности. Извинитесь и объясните, что поторопились, что вам сложно говорить «нет». Так вы из позиции ребенка снова займете позицию взрослого, позицию зрелой личности со сформировавшимся представлением о собственных границах и ценности согласия либо отказа.

по материалам журнала «Психология»