

**Мистецтво говорити "Ні". Як  
стояти на своєму, повертати  
час та енергію, відмовлятися  
від того, що сприймається як  
належне (Не відчуваючи при  
цьому провини!)**

Вам набридло, що люди сприймають Вас як вічного помічника? Вам прикро, що Ваші інтереси завжди є другорядними? Тоді навчіться говорити коротке, але сильне слово «ні»! Як тільки ви навчитеся говорити «ні» з упевненістю і витонченістю і робитимете це регулярно, ви помітите зміни в тому, як вас сприйматимуть інші. Вони більше поважатимуть вас, більше цінуватимуть ваш час і почнуть ставитися до вас як до лідера, а не як до послідовника. Коли ви дочитаєте книжку «Мистецтво говорити „ні”», зрозумієте дві важливі речі. По-перше, точно знатимете, чому так важко відмовляти іншим. По-друге, зрозумієте, як робити це без почуття провини, та ще й підвищуючи повагу до себе. Деймон Захаріадіс, експерт із питань продуктивності (США).

# МИСТЕЦТВО ГОВОРИТИ «НІ»

*Як стояти на своєму,  
повертати свої час та енергію,  
відмовлятися від того, що сприймається як належне  
(Не відчуваючи при цьому провини!)*



ДЕЙМОН ЗАХАРІАДІС



МОРФЕУС

*Якщо ви не розставите пріоритети у своєму житті, це  
зробить хтось інший.*

**Грег Маккеон**

*«Ні», сказане з глибокого переконання, краще, ніж «так»,  
сказане лише для того, щоб догодити, або, що ще гірше, щоб  
уникнути неприємностей.*

**Махатма Ганді**

*Різниця між успішними людьми і дуже успішними в тому, що  
дуже успішні люди кажуть «ні» майже всьому.*

**Воррен Баффет**

**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!)  
**DAMON ZAHARIADES**

ARTOFPRODUCTIVITY.COM

**ДЕЙМОН ЗАХАРІАДІС**  
**МИСТЕЦТВО ГОВОРИТИ «НІ»**  
ЯК СТОЯТИ НА СВОЄМУ, ПОВЕРТАТИ СВОЇ ЧАС ТА ЕНЕРГІЮ,  
ВІДМОВЛЯТИСЯ ВІД ТОГО,ЩО СПРИЙМАЄТЬСЯ ЯК НАЛЕЖНЕ  
(НЕ ВІДЧУВАЮЧИ ПРИ ЦЬОМУ ПРОВІНИ!)

*Переклад з англійської Аліси Бондар*

Житомир  
«Морфеус»  
2023

# ЗМІСТ

## ЧАСТИНА I. ЗВИЧКА ДОГОДЖАТИ ЛЮДЯМ

МОЄ МИНУЛЕ ЖИТТЯ, КОЛИ Я ДОГОДЖАВ ЛЮДЯМ  
ПРІОРИТЕТНІСТЬ ПОТРЕБ  
ПСИХОЛОГІЯ АСЕРТИВНОСТІ  
НАПОРИСТІСТЬ ПРОТИ АГРЕСИВНОСТІ  
ВИТОНЧЕНО ГОВОРИТИ «НІ»  
ЧОГО ВИ НАВЧИТЕСЯ В «МИСТЕЦТВІ ГОВОРИТИ „НІ”»  
ЯК ОТРИМАТИ МАКСИМАЛЬНУ КОРИСТЬ ВІД ЦЬОЇ КНИЖКИ

## ЧАСТИНА II. ПРИЧИНИ, ЧОМУ МИ НАМАГАЄМОСЯ СКАЗАТИ «НІ»

МИ НЕ ХОЧЕМО ОБРАЖАТИ ЛЮДЕЙ  
МИ НЕ ХОЧЕМО РОЗЧАРОВУВАТИ ЛЮДЕЙ  
МИ НЕ ХОЧЕМО ЗДАВАТИСЯ ЕГОЇСТАМИ  
МИ ПРАГНЕМО ДОПОМАГАТИ ІНШИМ  
МИ БОРЕМОСЯ ІЗ ЗАНИЖЕНОЮ САМООЦІНКОЮ  
МИ ХОЧЕМО ПОДОБАТИСЯ ІНШИМ  
МИ ХОЧЕМО БУТИ ЦІННИМИ  
МИ БОЇМОСЯ ВТРАТИТИ МОЖЛИВІСТЬ  
МИ ЗАЗНАЄМО ЕМОЦІЙНОГО БУЛІНГУ  
МИ НЕ СХИЛЬНІ ДО КОНФЛІКТІВ  
ЗВИЧКА РОБИТИ ЛЮДЯМ ПРИЄМНЕ  
ОПИТУВАННЯ: ЧИ ДОГОДЖАЄТЕ ВИ ЛЮДЯМ?

## ЧАСТИНА III. 10 СТРАТЕГІЙ, ЯК СКАЗАТИ «НІ» (НЕ ПОЧУВАЮЧИСЬ ПРИ ЦЬОМУ БОВДУРОМ)

СТРАТЕГІЯ № 1: БУДЬТЕ ВІДВЕРТИМ І ЗРОЗУМІЛИМ  
СТРАТЕГІЯ № 2: НЕ ЗВОЛІКАЙТЕ З ВІДПОВІДДЮ  
СТРАТЕГІЯ № 3: ЗАМІНЮЙТЕ СЛОВО «НІ» ІНШИМ СЛОВОМ  
СТРАТЕГІЯ № 4: НЕ ВИПРАВДОВУЙТЕСЯ  
СТРАТЕГІЯ № 5: ВІЗЬМІТЬ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПРИЙНЯТЯ РІШЕННЯ  
СТРАТЕГІЯ № 6: ПОПРОСИТЬ ЛЮДИНУ ЗВЕРНУТИСЯ ДО ВАС ПІЗНІШЕ  
СТРАТЕГІЯ № 7: НЕ ОБМАНЮЙТЕ ЩОДО СВОЄЇ ЗАЙНЯТОСТІ  
СТРАТЕГІЯ № 8: ЗАПРОПОНУЙТЕ АЛЬТЕРНАТИВУ  
СТРАТЕГІЯ № 9: ЗАПРОПОНУЙТЕ ІНШУ ЛЮДИНУ, ЯКА МАЄ ВИЩУ КВАЛІФІКАЦІЮ  
СТРАТЕГІЯ № 10: РОЗКАЖІТЬ ПРО БРАК ЧАСУ  
БОНУСНА СТРАТЕГІЯ № 1: БУДЬТЕ РІШУЧИМИ  
БОНУСНА СТРАТЕГІЯ № 2: БУДЬТЕ ВВІЧЛИВИМИ  
БОНУСНА СТРАТЕГІЯ № 3: ОПИРАЙТЕСЯ СТРАХУ ЩОСЬ ВТРАТИТИ  
БОНУСНА СТРАТЕГІЯ № 4: ГОВОРІТЬ «НІ» ЗА КАТЕГОРІЯМИ  
ВИ НЕ ВІДПОВІДАЄТЕ ЗА РЕАКЦІЮ ІНШИХ  
ВАШІ ЧАС ТА ІНТЕРЕСИ Є ЦІННИМИ  
ВІДМОВА НЕ РОБИТЬ ВАС ПОГАНОЮ ЛЮДИНОЮ  
ПОЧНІТЬ ІЗ МАЛЕНЬКИХ «НІ»  
ДАЛІ В ПРОГРАМІ

## ЧАСТИНА IV. БОНУСНИЙ РОЗДІЛ. ЯК СКАЗАТИ «НІ» В БУДЬ-ЯКІЙ СИТУАЦІЇ

ЯК СКАЗАТИ «НІ» СВОЇМ РОДИЧАМ  
ЯК СКАЗАТИ «НІ» СВОЄМУ ЧОЛОВІКОВІ АБО ДРУЖИНІ  
ЯК СКАЗАТИ «НІ» СВОЇМ ДІТЯМ  
ЯК ВІДМОВЛЯТИ ДРУЗЬМ  
ЯК СКАЗАТИ «НІ» СУСІДАМ  
ЯК СКАЗАТИ «НІ» КОЛЕГАМ  
ЯК СКАЗАТИ «НІ» НАЧАЛЬНИКУ  
ЯК СКАЗАТИ «НІ» КЛІЄНТАМ  
ЯК СКАЗАТИ «НІ» НЕЗНАЙОМЦЯМ  
ЯК СКАЗАТИ «НІ» СОБІ  
ЗАВЕРШАЛЬНІ ДУМКИ ПРО «МИСТЕЦТВО ГОВОРИТИ „НІ”»  
ВАМ СПОДОБАЛОСЯ ЧИТАТИ «МИСТЕЦТВО ГОВОРИТИ „НІ”»?

ПРО АВТОРА

## Частина I. ЗВИЧКА ДОГОДЖАТИ ЛЮДЯМ

Подумайте про друга або знайомого, якого вважаєте типовим прихильником приятного спілкування. Ця людина, ймовірно, одна з найприємніших для вас. Вона завжди готова допомогти. Ви можете розраховувати на неї будь-коли. Ця людина з радістю відмовиться від власних справ, щоб задовольнити *ваші* бажання і потреби.

Чи здається вам така поведінка тривожно знайомою? Чи помічаєте ви її аспекти в собі? Наприклад, коли хтось звертається до вас по допомогу, ви одразу відкладаєте все, над чим працюєте, і кажете: «Звичайно!»?

А ось іще важливіше питання: чи відчуваєтеся ви регулярно нещасним і виснаженим, у стресі тому, що постійно ставите пріоритети інших людей вище за власні?

Якщо так, то ця книжка для вас.

Вміння відмовляти людям – одна з найважливіших навичок, яку ви можете розвинути. Це звільняє вас від потреби дбати про власні інтереси – як особисті, так і професійні. Це підвищить вашу продуктивність, поліпшить ваші стосунки і наповнить вас почуттям впевненого спокою, яке може здатися вам недосяжним у цей момент.

Вміння казати «ні» звільняє. Але розвинути цю навичку буває складно. Для більшості це означає скасування багаторічної практики протилежного. Для *декого* навчитися говорити «ні» – це протистояти індоктринації\* з боку батьків, учителів, начальників, колег і родичів.

Але це варте зусиль. Як тільки ви навчитеся говорити «ні» з упевненістю і витонченістю і робитимете це регулярно, ви помітите зміни в тому, як вас сприйматимуть інші. Вони більше поважатимуть вас, більше цінуватимуть ваш час і почнуть ставитися до вас як до лідера, а не як до послідовника.

І це лише верхівка айсберга.

Хочете дізнатися більше? Ви готові нарешті приборкати схильність догоджати людям, на все погоджуючись? Якщо так, то дозвольте мені описати особистий досвід того, як бути безсоромним і перестати догоджати іншим...

### МОЄ МИНУЛЕ ЖИТТЯ, КОЛИ Я ДОГОДЖАВ ЛЮДЯМ

Я той, хто задовольняє інших. Якби ви знали мене в шкільні й у студентські роки, ви б ніколи не потребували допомоги. Я був там для

вас. Потрібно було тільки попросити. Я б з радістю пожертвував власними прагненнями, щоб допомогти вам досягти ваших.

Ця схильність говорити «так» незалежно від особистих обставин була зумовлена кількома чинниками. Ми розглянемо їх у *Частині II: Причини, через які ми намагаємося сказати «ні»*. Наразі достатньо зазначити, що я був квінтесенцією того, хто догоджає людям.

І я був нещасний.

Щоразу, коли я говорив комусь «так», відчував, що чиню правильно. Я робив іншу людину щасливою. Тож як таке рішення може бути жалюгідним? Але тоненький внутрішній голосок повторював, що сказати «так» іншим – це, по суті, сказати «ні» самому собі. Цей час я не зможу використати для своїх справ. Отримані гроші не витрачу на власні потреби та інтереси.

І, звичайно, я дозволяв іншим використовувати мій час, мої гроші і мою працю у їхніх інтересах, тоді як мої інтереси було відсунено на задній план.

Наприклад, коли я навчався в коледжі, у мене був пікап. Це робило мене основним кандидатом на допомогу під час переїзду друзів. Звісно, мене регулярно про це просили.

Як затятий любитель догоджати іншим я швидко погоджувався. Але це завжди суперечило тоненькому голосу в моїй голові, який докоряв мені за те, що я відкладаю власні інтереси та пріоритети на потім. Гірше того, цей голос був наполегливим. І це призвело до того, що я почав ображатися – на себе, а також на людей, які регулярно зверталися до мене по допомогу.

Це була низхідна спіраль.

Щоразу, коли мене про щось просили, я, незважаючи на себе, погоджувався. Настільки вкоренилася звичка догоджати іншим. Але з кожною згодою в мені зростало почуття невдоволення, яке готувало ґрунт для гіркоти і відчаю. Знову і знову я жертвував власними інтересами, щоб допомагати іншим, знаючи, що це робить мене дедалі нещаснішим.

Але я міг нарікати лише на себе.

У якийсь момент я вирішив, що з мене досить. Почав відмовлятися від усіх прохань допомогти друзям з переїздом. Фактично, я відхиляв майже всі прохання про будь-яку допомогу.



Озираючись, я шкодую про свій підхід. Це була поспішна реакція, викликана накопиченим обуренням і ненавистю до себе, до того ж надто жорстока. Мені знадобилися роки експериментів і практики, щоб навчитися говорити «ні» більш витончено і вдумливо.

«Мистецтво говорити „ні”» допоможе вам перейти від постійного догоджання іншим до розстановки пріоритетів у власних потребах і бажаннях. І, найважливіше, я покажу вам, як це зробити, не вдаючись до сумнозвісного жорсткого підходу, який я колись використовував.

### **ПРІОРИТЕТНІСТЬ ПОТРЕБ**

Один із найцінніших уроків, який я засвоїв, полягає в тому, що ніхто не захистить мій час і не визначить пріоритети моїх потреб так добре, як я сам. І це зрозуміло. Більшість людей діє з особистих інтересів, природно ставлячи власні пріоритети вище за пріоритети інших. Але це значить, що кожен відповідає за задоволення своїх потреб.

За нас це ніхто не зробить.

Щобільше, важливо, щоб ми задовольняли власні потреби, *перш ніж задовольняти* потреби інших. Це твердження може викликати дискомфорт, особливо якщо ви прагнете бути люблячим і відданим у всьому, що робите. Але залишати власні потреби без уваги, тоді як ви постійно задовольняєте потреби інших – це шлях до образ і гіркоти. Це може навіть спричинити проблеми зі здоров'ям, якщо ви себе виснажуєте (говорю з власного досвіду).

Коли я раджу віддавати перевагу своїм потребам перед потребами інших, я не пропоную ігнорувати їх. Зовсім ні! Ви все одно можете бути поруч із друзями, сім'єю, колегами і навіть незнайомцями і допомагати їм, коли вони про це просять. Найважливіше, щоб при цьому ви не відмовлялися від власних пріоритетів. Зрештою, наскільки корисними ви будете для інших у довгостроковій перспективі, якщо спочатку не подбаєте про себе?

Припустімо, ви погоджуєтеся допомагати людям так часто, що починаєте забувати поїсти, жертвуєте сном і відмовляєтеся від занять, які вам подобаються. Поступово ви станете настільки виснаженим, дратівливим і нещасним, що не зможете або не захочете допомагати іншим.

Ось чому я рекомендую *передусім задовольняти* свої потреби. Це дасть вам свободу приділяти увагу потребам інших, коли у вас буде

час, енергія і бажання. Ви зможете приймати рішення про допомогу в кожному конкретному випадку, не ризикуючи і не втрачаючи власного здоров'я і щастя.

Подумайте, як бортпровідники пояснюють пасажирам правила авіаційної безпеки. За умови розгерметизації салону літака, ви повинні надіти свою кисневу маску, перш ніж допомагати надіти маски іншим. Спочатку допоможіть собі. Потім допоможіть іншим. Ці інструкції не про самозбереження. Навпаки, авіакомпанія знає: якщо ви спочатку допоможете іншим, то ризикуєте зазнати гіпоксії. А це завадить вам допомогти *будь-кому*.

Коли ви ставите свої потреби вище за потреби інших, дехто наполегливо намагатиметься вплинути на вас. Ці люди не приймуть відмови. За таких умов наполегливим потрібно бути вам...

## **ПСИХОЛОГІЯ АСЕРТИВНОСТІ**

Багато хто думає, що асертивність – це те, з чим ви народжуєтеся. Але це неправильно.

Асертивність – це риса, якої навчаються. У контексті цієї книжки – це *набута навичка*.

Бути впевненим у собі означає могли висловлювати свої потреби і бажання, переслідувати свої цілі, попри чужий спротив. Це значить, що ви чітко окреслюєте власну позицію з певного питання, не залишаючи місця для плутанини (як варіант: нікого не вводячи в оману).

Асертивність – це декларування власної точки зору без потреби схвалення чи підтвердження з боку інших.

Припустімо, ви обговорюєте з другом політичне питання. Бути впевненим у собі означає висловлювати свою позицію, навіть якщо вона суперечить позиції вашого друга.

Інший приклад: припустімо, ви дивитесь блокбастер у місцевому кінотеатрі, а людина поряд голосно розмовляє по телефону. Асертивність полягає в тому, щоб попросити її говорити тихіше або вимкнути телефон.

Або ж друг просить вас відвезти його в аеропорт у п'ятницю. Але у вас уже є інші зобов'язання; бути асертивним означає відмовити йому, навіть якщо він образиться.

У найпростішій формі асертивність – це відверте спілкування. І нічого більше. Це хороша новина, бо вона означає, що асертивність – не вроджена навичка. Ви можете розвинути її за допомогою тренувань і практики.

У «Мистецтві говорити „ні”» ми розглянемо напористість, потрібну для відмови. Це і є метою цієї книжки. Але на цьому шляху ви побачите, що ця єдина, ключова навичка (тобто вміння сказати «ні») може бути стартовим майданчиком для того, щоб стати впевненішим у собі в кожній сфері вашого життя.

Кінець безкоштовного уривку. Щоби читати далі, придбайте, будь ласка, повну версію книги.

**ridmi**  
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

**КУПИТИ**