

*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

УДК 159.923.2

3-38

### **Захаріадіс Деймон**

3-38 Мистецтво говорити «ні». Як стояти на своєму, повертати свої час та енергію, відмовлятися від того, що сприймається як належне (не відчуваючи при цьому провини!). — Житомир : Морфеус, 2023. — 100 с.

ISBN 978-617-95297-6-4

Ресурс нашого часу обмежений. Тому важливо навчитися говорити «ні» друзям, родичам, колегам, сусідам, які завжди мають до нас якісь пропозиції та прохання.

Деймон Захаріадіс, експерт із питань продуктивності (США), дає покрокові поради, як відмовляти, захищаючи особисті кордони та не пеуючи стосунки. Він запевняє: ви ще й здобудете авторитет в оточенні!

Книжку вперше перекладено українською мовою. Вона стане в пригоді всім, хто цікавиться прикладною психологією, а насамперед людям, які прагнуть раціонально розподіляти свій час і потребують відповідних професійних алгоритмів.

**УДК 159.923.2**

ISBN 978-617-95297-6-4

© Damon Zahariades, 2017

© Морфеус, 2023

© Бондар А.О., переклад, 2023

## ЗМІСТ

<b>ЧАСТИНА I. ЗВИЧКА ДОГОДЖАТИ ЛЮДЯМ</b> .....	<b>7</b>
МОЄ МИНУЛЕ ЖИТТЯ, КОЛИ Я ДОГОДЖАВ ЛЮДЯМ.....	8
ПРІОРИТЕТНІСТЬ ПОТРЕБ.....	10
ПСИХОЛОГІЯ АСЕРТИВНОСТІ.....	12
НАПОРИСТІСТЬ ПРОТИ АГРЕСИВНОСТІ.....	13
ВИТОНЧЕНО ГОВОРИТИ «НІ».....	15
ЧОГО ВИ НАВЧИТЕСЯ В «МИСТЕЦТВІ ГОВОРИТИ „НІ“».....	17
ЯК ОТРИМАТИ МАКСИМАЛЬНУ КОРИСТЬ ВІД ЦЬОЇ КНИЖКИ.....	19
<b>ЧАСТИНА II. ПРИЧИНИ, ЧОМУ МИ НАМАГАЄМОСЯ СКАЗАТИ «НІ»</b> .....	<b>22</b>
МИ НЕ ХОЧЕМО ОБРАЖАТИ ЛЮДЕЙ.....	23
МИ НЕ ХОЧЕМО РОЗЧАРОВУВАТИ ЛЮДЕЙ.....	24
МИ НЕ ХОЧЕМО ЗДАВАТИСЯ ЕГОЇСТАМИ.....	26
МИ ПРАГНЕМО ДОПОМАГАТИ ІНШИМ.....	28
МИ БОРЕМОСЯ ІЗ ЗАНИЖЕНОЮ САМООЦІНКОЮ.....	29
МИ ХОЧЕМО ПОДОБАТИСЯ ІНШИМ.....	30
МИ ХОЧЕМО БУТИ ЦІННИМИ.....	32
МИ БОЇМОСЯ ВТРАТИТИ МОЖЛИВІСТЬ.....	33
МИ ЗАЗНАЄМО ЕМОЦІЙНОГО БУЛІНГУ.....	34
МИ НЕ СХИЛЬНІ ДО КОНФЛІКТІВ.....	36
ЗВИЧКА РОБИТИ ЛЮДЯМ ПРИЄМНЕ.....	38
ОПИТУВАННЯ: ЧИ ДОГОДЖАЄТЕ ВИ ЛЮДЯМ?.....	39
<b>ЧАСТИНА III. 10 СТРАТЕГІЙ, ЯК СКАЗАТИ «НІ» (НЕ ПОЧУВАЮЧИСЬ ПРИ ЦЬОМУ БОВДУРОМ)</b> .....	<b>43</b>
СТРАТЕГІЯ № 1: БУДЬТЕ ВІДВЕРТИМ І ЗРОЗУМЛИМ.....	44
СТРАТЕГІЯ № 2: НЕ ЗВОЛІКАЙТЕ З ВІДПОВІДДЮ.....	45
СТРАТЕГІЯ № 3: ЗАМІНЮЙТЕ СЛОВО «НІ» ІНШИМ СЛОВОМ.....	47
СТРАТЕГІЯ № 4: НЕ ВИПРАВДОВУЙТЕСЯ.....	49
СТРАТЕГІЯ № 5: ВІЗЬМІТЬ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПРИЙНЯТІ РІШЕННЯ.....	51

СТРАТЕГІЯ № 6: ПОПРОСИТЬ ЛЮДИНУ ЗВЕРНУТИСЯ ДО ВАС ПІЗНІШЕ .....	52
СТРАТЕГІЯ № 7: НЕ ОБМАНЮЙТЕ ЩОДО СВОЄЇ ЗАЙНЯТОСТІ .....	54
СТРАТЕГІЯ № 8: ЗАПРОПОНУЙТЕ АЛЬТЕРНАТИВУ .....	55
СТРАТЕГІЯ № 9: ЗАПРОПОНУЙТЕ ІНШУ ЛЮДИНУ, ЯКА МАЄ ВИЩУ КВАЛІФІКАЦІЮ .....	57
СТРАТЕГІЯ № 10: РОЗКАЖІТЬ ПРО БРАК ЧАСУ .....	59
БОНУСНА СТРАТЕГІЯ № 1: БУДЬТЕ РІШУЧИМИ.....	61
БОНУСНА СТРАТЕГІЯ № 2: БУДЬТЕ ВВІЧЛИВИМИ.....	63
БОНУСНА СТРАТЕГІЯ № 3: ОПИРАЙТЕСЯ СТРАХУ ЩОСЬ ВТРАТИТИ.....	65
БОНУСНА СТРАТЕГІЯ № 4: ГОВОРІТЬ «НІ» ЗА КАТЕГОРІЯМИ .....	67
ВИ НЕ ВІДПОВІДАЄТЕ ЗА РЕАКЦІЮ ІНШИХ.....	69
ВАШІ ЧАС ТА ІНТЕРЕСИ Є ЦІННИМИ.....	70
ВІДМОВА НЕ РОБИТЬ ВАС ПОГАНОЮ ЛЮДИНОЮ.....	71
ПОЧНІТЬ ІЗ МАЛЕНЬКИХ «НІ» .....	73
ДАЛІ В ПРОГРАМІ.....	74
<b>ЧАСТИНА IV. БОНУСНИЙ РОЗДІЛ. ЯК СКАЗАТИ «НІ» В БУДЬ-ЯКІЙ СИТУАЦІЇ .....</b>	<b>75</b>
ЯК СКАЗАТИ «НІ» СВОЇМ РОДИЧАМ.....	75
ЯК СКАЗАТИ «НІ» СВОЄМУ ЧОЛОВІКОВІ АБО ДРУЖИНІ.....	77
ЯК СКАЗАТИ «НІ» СВОЇМ ДІТЯМ .....	79
ЯК ВІДМОВЛЯТИ ДРУЗЬЯМ .....	82
ЯК СКАЗАТИ «НІ» СУСІДАМ .....	84
ЯК СКАЗАТИ «НІ» КОЛЕГАМ.....	86
ЯК СКАЗАТИ «НІ» НАЧАЛЬНИКУ.....	88
ЯК СКАЗАТИ «НІ» КЛІЄНТАМ .....	90
ЯК СКАЗАТИ «НІ» НЕЗНАЙОМЦЯМ .....	92
ЯК СКАЗАТИ «НІ» СОБІ .....	94
ЗАВЕРШАЛЬНІ ДУМКИ ПРО «МИСТЕЦТВО ГОВОРИТИ „НІ”» .....	96
ВАМ СПОДОБАЛОСЯ ЧИТАТИ «МИСТЕЦТВО ГОВОРИТИ „НІ”»? .....	97
ПРО АВТОРА.....	99

ЧАСТИНА I

## ЗВИЧКА ДОГОДЖАТИ ЛЮДЯМ



**П**одумайте про друга або знайомого, якого вважаєте типовим прихильником приязного 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 почуваетесь 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 навчитесь 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 погоджувачись? 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

---

\* тут — ціложиттєвому некритичному сприйняттю маніпулятивних настанов; часто добровільному, зродженому бажанням бути «хорошим» для значимих дорослих. — прим. ред.



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 втончено 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 народжуєтесь. 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.

Коли ви навчитеся бути більш упевненим у собі, ваше мислення зміниться. Ви почнете охочіше ділитися ідеями з іншими. Зможете просити те, чого потребуєте і чого хочете. Не соромлячись, висловлюватимете власні думки і будете готовими заступитися за тих, хто не може або не хоче заступитися за себе сам.

І звичайно, ви почнете легше і вправніше вимовляти це просте, красиве слово, яке може буквально змінити ваше життя: «ні».

## НАПОРИСТІСТЬ ПРОТИ АГРЕСИВНОСТІ

Важливо розрізнити напористість і агресивність. Їх часто плутають, вважаючи схожими. Але це абсолютно різні типи поведінки.

Здорова напористість викликає повагу. Як ми зазначали в попередньому розділі, бути напористим — це не про що інше, як про впевнене донесення власної позиції.

Агресивність войовнича. Агресивна людина спілкується грубо, зневажливо і навіть погрозливо.

Наведемо кілька прикладів асертивної та агресивної поведінки в різних ситуаціях.



### ВИСЛОВЛЕННЯ НЕЗГОДИ:

**Асертивність:** Вислухати іншу людину, а після того, як вона закінчила говорити, висловити власну думку.

**Агресивність:** Перебивати й перекрикувати співрозмовника.



### ОБМІН ІДЕЯМИ В ГРУПІ:

**Асертивність:** Брати участь в обговоренні. Дозволяти іншим ділитися ідеями та спокійно висловлюватися щодо цих ідей.

**Агресивність:** Намагатися домінувати в обговоренні. Говорити замість інших, руйнувати їхні ідеї, незважаючи на їхні почуття.



### ПРОХАННЯ ПРО ТИШУ В КІНОТЕАТРІ:

**Асертивність:** Попросити кривдника знизити голос, щоб ви могли насолоджуватися фільмом.

**Агресивність:** Вимагати від кривдника знизити голос і навіть пригрозити насильством, якщо він не виконає вимогу.



### СКАРГА НА ПОГАНО ПРИГОТОВАНІЙ НАПІЙ У КАВ'ЯРНІ «STARBUCKS»:

**Асертивність:** Пояснити проблему (наприклад, забагато шоколадного сиропу в мокко з льодом) баристі і попросити його переробити напій, дивлячись йому у вічі.

**Агресивність:** Сваритися з баристою за помилку і вимагати переробити напій, дивлячись на нього або на неї.



### ГОВОРИТИ «НІ», КОЛИ ХТОСЬ ПРОСИТЬ ПРО ДОПОМОГУ:

**Асертивність:** Прямо відмовити. Запропонувати когось, хто може допомогти.

**Агресивність:** Вигукувати: «Ні! Ні!» — в обличчя прохачеві, а також відмежовуватися та / або принижувати його / її за прохання.

НУ, ВИ ЗРОЗУМІЛИ.

Агресивність часто є імпульсом. Агресивна людина реагує вороже або неухважно, і часто потім шкодує про це.

На противагу цьому, асертивність є спланованою, продуманою та уважною. Асертивна людина чітко висловлює свою позицію, враховуючи почуття іншої людини.

Агресивна особистість — гучна, самовпевнена та самозакохана. Асертивна людина вміє висловлюватися витончено.

## ВИТОНЧЕНО ГОВОРИТИ «НІ»

*«Мистецтво говорити „ні”»* — це не просто спосіб навчитися відмовляти у проханнях, що забирають ваш час. Це може зробити будь-хто. Мета, радше, полягає в тому, щоб навчитися говорити «ні» без почуття провини.

А це означає, що потрібно бути поблажливішим.

Скажіть, чи знайомий вам такий сценарій?

Ви виснажені. Перед вами гора роботи, а часу на все не вистачає. До того ж вам безперервно хтось телефонує, заважаючи працювати. Проблема ускладнюється ще й тим, що до вашого офісу постійно заходять люди з проханнями допомогти.

Коротше кажучи, ви почуваетесь пригніченим і розчарованим.