

SZTUKA MÓWIENIA NIE

BROŃ SWOICH RACJI
ODZYSKAJ KONTROLĘ I CZAS
ODMAWIAJ BEZ POCZUCIA WINY

DAMON ZAHARIADES

sensus

Tytuł oryginału: 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!)

Tłumaczenie: Arkadiusz Romanek

Tłumaczenie dodatku „Podkręć swoją produktywność”: Joanna Sugiero

ISBN: 978-83-283-7433-1

Translated and published by Grupa HELION SA with permission from the Art of Productivity and DZ Publications. This translated work is based on 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!) by Damon Zahariades. © 2017 by Damon Zahariades. All Rights Reserved. The Art of Productivity and DZ Publications is not affiliated with Grupa HELION SA or responsible for the quality of this translated work. Translation arrangement managed RussoRights, LLC on behalf of from Art of Productivity and DZ Publications.

Polish edition copyright © 2021 by Helion SA. All rights reserved.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Helion SA dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Helion SA nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://sensus.pl/user/opinie/szmnie>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: sensus@sensus.pl

WWW: <http://sensus.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

Mój prezent dla Czytelnika	7
Warte zapamiętania cytaty dotyczące asertywności	8
Część I. Nawyk zadowalania innych	9
Moje dawne życie chłopca na posyłki	11
Wielkie znaczenie ustalania priorytetów swoich potrzeb	14
Psychologia asertywności	17
Asertywność versus agresywność	19
Dobór słów	22
Czego się nauczysz ze „Sztuki asertywności”	25
Jak najlepiej wykorzystać zawartą w tej książce wiedzę	29
Część II. Dlaczego tak trudno powiedzieć „Nie”	33
Nie chcemy, żeby ktoś poczuł się urażony	35
Nie chcemy nikogo rozczarować	37
Nie chcemy, aby ktoś uważał nas za egoistów	39
Pragniemy nieść pomoc innym	42
Nie doceniamy samych siebie	44
Chcemy być lubiani	46
Chcemy się wydawać wartościowi	48
Pomagamy z lęku przed utratą okazji	50
Stajemy się ofiarami emocjonalnego szantażu	52

Nie lubimy konfliktów	55
Wchodzimy w nawyk dbania o zadowolenie innych ludzi	58
Quiz: czy jesteś osobą, której chorobliwie zależy na zadowoleniu innych?	61

Część III. Dziesięć strategii odmawiania

(tak, żeby nie poczuć się przy tym niekomfortowo)67

Strategia 1: bezpośredniość i prostota	69
Strategia 2: nie graj na czas	72
Strategia 3: zastąp „nie” innym słowem	74
Strategia 4: staraj się nie stosować wymówek	77
Strategia 5: weź odpowiedzialność za swoją decyzję	80
Strategia 6: zaproponuj powrót do tematu	83
Strategia 7: nie kłam na temat swojej dostępności	85
Strategia 8: zaproponuj alternatywę	88
Strategia 9: zasugeruj kontakt z osobą, która ma lepsze kwalifikacje do wykonania zadania	91
Strategia 10: opisz nawał pracy	94
Strategia dodatkowa 1: bądź stanowczy	97
Strategia dodatkowa 2: bądź uprzejmy	100
Strategia dodatkowa 3: staw czoła FOMO	103
Strategia dodatkowa 4: odmowa na podstawie kategorii	106
Nie odpowiadasz za reakcje innych ludzi	109
Twój czas i zainteresowania są ważne	111
Odmowa nie czyni Cię złym człowiekiem	113
Zacznij od małych „Nie”	116

Część IV. Bonus.

Jak mówić „Nie” w różnych sytuacjach	119
Jak odmawiać bliskiej i dalszej rodzinie	121
Jak odmawiać małżonkowi	124
Jak odmawiać swoim dzieciom	127
Jak odmawiać przyjaciółom	130
Jak odmawiać sąsiadom	133
Jak odmawiać kolegom z pracy	136
Jak odmawiać szefowi	139
Jak odmawiać klientom	142
Jak odmawiać nieznanym	145
Jak odmawiać samemu sobie	148
Końcowe przemyślenia	151
Czy podobała Ci się moja książka?	153
O autorze	155
Inne książki Damona Zahariadesa	157
Podkreć swoją produktywność	161

CZĘŚĆ I

NAWYK ZADOWALANIA INNYCH

* * *

Czy przychodzi Ci do głowy przyjaciel lub znajomy, któremu zawsze zależy na zadowoleniu innych ludzi? To zwykle najpewniej jedna z najsympatyczniejszych osób, jakie znasz. Zawsze gotowa wyciągnąć pomocną dłoń. Masz pewność, że możesz na nią liczyć w każdej sytuacji. Bez wahania zmienia swoje plany, żeby tylko zaspokoić *Twoje* pragnienia i potrzeby.

Czy takie zachowanie nie wydaje Ci się jakoś niepokojąco znajome? Nie zauważasz tu przypadkiem podobieństwa do własnych wzorców aktywności? Gdy na przykład ktoś prosi Cię o pomoc, od razu przerywasz to, co robisz, i mówisz: „Jasne! Zaraz się tym zajmę”?

Tu pojawia się większy problem, który dotyczy konsekwencji ciągłego przedkładania priorytetów innych ludzi nad swoje

własne potrzeby. Czy w związku z tym cały czas czujesz niezadowolone, stres lub po prostu znużenie koniecznością walki z wiatrakami?

Jeśli tak, to ta książka jest dla Ciebie.

Asertywność stanowi jedną z najważniejszych umiejętności, które da się opanować. Dzięki niej jesteś w stanie koncentrować się na swoich sprawach, dbając o rozwój osobisty i zawodowy. A to oznacza, że zwiększa Twoją produktywność, poprawia relacje międzyludzkie i daje pewność siebie oraz spokój, który teraz może Ci się wydawać wręcz obcy.

„Nie” działa wyzwalająco. Jednak rozwijanie cechy asertywności bywa trudne. W przypadku większości z nas wymaga pokonania zakorzenionego przez lata nawyku. Dla części ludzi nauka mówienia „Nie” stoi w sprzeczności z całym życiem pełnym indoktrynacji dokonywanej przez naszych rodziców, nauczycieli, przełożonych, współpracowników i członków rodziny.

A jednak efekt tych wysiłków uzasadnia ciężką pracę. Kiedy już nauczysz się mówić „Nie” z odpowiednią dozą pewności siebie, a przy tym z przekonaniem i w odpowiednim tonie, a potem będziesz korzystać z tej umiejętności regularnie, zauważysz zdecydowaną zmianę w tym, jak postrzegają Cię inni ludzie. Zaczną Cię szanować. Będą się liczyć z Twoim czasem i ujrzą w Tobie lidera, a nie szarego wyznawcę utartych wzorców.

A to tylko wierzchołek góry lodowej.

Chcesz się dowiedzieć więcej? Czy dopuszczasz do siebie myśl, aby nareszcie ograniczyć swoją skłonność do dbania o zadowolenie innych ludzi? Jeśli tak, pozwól, że najpierw opiszę Ci moje doświadczenia z bycia nieulekłym zadowolaczem...

MOJE DAWNE ŻYCIE CHŁOPCA NA POSYŁKI

* * *

Jestem nałogowym zadowolaczem na odwyku. Gdybyśmy znali się przed kilku-, kilkunastu laty, gdy byłem jeszcze uczniem i studentem, w mojej obecności nigdy nie pojawiłaby się potrzeba proszenia o pomoc kogoś innego. Zawsze byłbym blisko. Wystarczyłoby jedno skinienie. Z radością rzuciłbym wszystko, żeby tylko pomóc Ci w realizacji Twoich pragnień.

Moja choroba, niezależnie od osobistych uwarunkowań i cech charakteru, była efektem kilku nakładających się na siebie czynników. Omówimy je w części II zatytułowanej „Dlaczego tak trudno powiedzieć »Nie«?”. Na razie wystarczy, że powiem, iż byłem wzorcowym przykładem jednostki, która żyje po to, by zadowalać innych ludzi.

I było mi z tym paskudnie.

Za każdym razem, gdy mówiłem komuś „Tak”, wydawało mi się, że postępuję właściwie. Sprawiałem, że drugi człowiek był szczęśliwy. Dlaczego miałbym żałować takiej decyzji?

Ponieważ cichy głosik w mojej głowie zawsze się upierał, że powiedzenie komuś „Tak” w praktyce oznaczało „Nie” dla mnie samego. Miałem świadomość, że czasu, który jest przecież zasobem ograniczonym, nigdy już nie odzyskam. Nie przeznaczę

go na to, na czym mi zależy. Wydane pieniądze nigdy nie posłużą do sfinansowania moich potrzeb i zainteresowań.

No a ja przecież rzeczywiście pozwalałem innym ludziom wykorzystywać mój czas, pieniądze, a nawet moją pracę na rzecz *ich* interesów. W tym czasie moje potrzeby schodziły na dalszy plan.

W college'u miałem pickupa. W związku z tym byłem najlepszym kandydatem na pomocnika podczas przeprowadzek moich przyjaciół. Jak można się spodziewać, regularnie prosili mnie o pomoc.

A ponieważ byłem w tym czasie gotów przychylić kolegom nieba, godziłem się na ich prośby bez wahania. Niemniej wszystko, co robiłem, zawsze sprawiało, że w mojej głowie odzywał się ten cichy głos, który mnie krytykował za rezygnowanie z własnych interesów i priorytetu. Najgorzej jednak, że właściciel tego głosu zdawał się być wielkim uparciuchem. Powoli, lecz nieubłaganie zaczynałem się łamać – czułem urazę, miałem pretensje nie tylko do siebie, ale i do ludzi, którzy tak bezrefleksyjnie prosili mnie o pomoc.

Z każdym dniem sytuacja stawała się coraz gorsza. Zmierziałem prostą drogą ku upadkowi.

Za każdym razem, gdy ktoś przychodził do mnie z prośbą o przysługę, godziłem się wbrew sobie. Moja reakcja była efektem głęboko zakorzonego nawyku zaspokajania potrzeb innych ludzi. Z każdym takim przyzwoleniem narastało we mnie poczucie rozgoryczenia, przygotowując grunt pod zgorzknienie i w końcu wręcz rozpacz. Raz za razem poświęcałem własne potrzeby, aby nieść pomoc innym, mimo że miałem świadomość, iż czyni mnie to coraz bardziej nieszczęśliwym.

I nie mogłem winić za to nikogo innego poza samym sobą.

W pewnym momencie uznałem jednak, że dość się nacierałem. Zacząłem odrzucać wnioski o pomoc przy przeprowadzkach. W gruncie rzeczy odrzucałem prawie wszystkie prośby o jakąkolwiek pomoc.

Gdy wspominam ten okres z perspektywy czasu, żałuję, że zdecydowałem się na taki krok. Wybrałem reakcję, która wydawała mi się odruchową samoobroną wywołaną pęczniejącą we mnie niechęcią i emocjami, które sprawiały, że zaczynałem nienawidzić samego siebie. To było przesadnie impulsywne zachowanie. Potrzebowałem wielu lat eksperymentów i ćwiczeń, żeby nauczyć się, jak odmawiać bardziej dyplomatycznie i z rozwagą.

Sztuka mówienia „NIE” pomoże Ci płynnie i spokojnie przejść od ciągłego dbania o zadowolenie innych ludzi do zmiany priorytetów własnych potrzeb i pragnień. Co ważne jednak, pokażę Ci, jak doskonalić się w sztuce asertywności bez wybierania bezkompromisowego podejścia, które sprowadziło mnie na manowce.

WIELKIE ZNACZENIE USTALANIA PRIORYTETÓW SWOICH POTRZEB

* * *

Jednym z najcenniejszych wniosków, jakie wyniosłem ze swoich doświadczeń, było stwierdzenie, że nikt nie będzie dbał o mój czas tak dobrze, jak ja sam. Nikt inny nie będzie też tak się liczył z moimi priorytetami. Nic dziwnego. Większość ludzi kieruje się w swoich działaniach prywatnym interesem. W związku z tym naturalnie przedkładają oni własne priorytety nad priorytety innych ludzi. To jednak oznacza, że każdy z nas odpowiada za zaspokojenie osobistych potrzeb.

Bo nikt inny nie robi tego za nas!

Powinniśmy ponadto stawiać własne potrzeby *przed* potrzebami innych ludzi. To stwierdzenie może sprawić, że poczujesz się trochę nieswojo. Zwłaszcza jeśli chcesz być postrzegany jako osoba kochająca i dająca z siebie wszystko, co najlepsze. Jednak rezygnacja z własnych potrzeb po to, by nieustannie zaspokajać wymagania innych ludzi, prowadzi wprost do emocji takich jak: rozżalenie i zgorzknienie. Jeśli zaangażujesz się za bardzo, może nawet stać się powodem problemów ze zdrowiem. (A mówię to z własnego doświadczenia).

Kiedy uczulam, aby przedkładać swoje potrzeby nad potrzeby innych ludzi, nie sugeruję wcale, że te drugie należy ignorować. Nie! Dalej możesz dbać o swoich przyjaciół, członków rodziny, współpracowników, a nawet robić dobre uczynki dla nieznanomych. Możesz też pomagać, gdy ktoś zwróci się do Ciebie po pomoc. Ważne jest jednak, aby nie porzucać przy tym własnych priorytetów! Bo w końcu ile pożytku na dłuższą metę będą z Ciebie mieli Twoi bliscy, jeśli najpierw nie zadbasz o swój dobrostan?

Założmy na przykład, że pomagasz ludziom tak często, że tracisz kilka posiłków, śpisz krócej i rezygnujesz z aktywności, które dawniej sprawiały Ci przyjemność. Z czasem Twoja energia zacznie się wyczerpywać. Dopadną Cię rozdrażnienie i zgorzknienie. Nie będziesz w stanie chcieć lub już po prostu nie zechcesz pomagać innym ludziom.

Właśnie z tego powodu zachęcam, aby *najpierw* zadbać o własne potrzeby. Dzięki temu zyskasz więcej swobody w zakresie zaspokajania potrzeb innych — oczywiście gdy masz czas, energię i dobre chęci. Będziesz samodzielnie i świadomie decydować, czy chcesz nieść pomoc, analizując każdy przypadek indywidualnie i nie ryzykując pogorszenia stanu zdrowia oraz straty poczucia szczęścia.

Przypomnij sobie, jak stewardesy wyjaśniają pasażerom przepisy bezpieczeństwa w samolocie. Gdy dojdzie do dekompresji kabiny pasażerskiej, maskę tlenową należy założyć *najpierw sobie* i dopiero potem zainteresować się *innymi*. Zasada brzmi: najpierw zadbaj o swoje bezpieczeństwo, potem pomagaj innym. Instrukcje bezpieczeństwa nie mają na celu promowania egoistycznych zachowań. Ludzie odpowiedzialni

za bezpieczeństwo lotu mają bowiem świadomość, że jeśli w pierwszej kolejności zaczniesz pomagać innym potrzebującym, sam szybko ryzykujesz niedotlenienie. I wtedy nie będziesz już w stanie pomóc *nikomu*.

Kiedy przedkładasz własne potrzeby nad potrzeby innych, pewna grupa ludzi nie zrezygnuje z prób wykorzystania Cię do swoich celów. Może się zdarzyć, że ktoś nie przyjmuje odpowiedzi brzmiącej „Nie”.

W takich przypadkach trzeba się odwołać do technik asertywności...

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Jeśli nie ustalisz sobie priorytetów, zrobi to za ciebie ktoś inny!

— **Greg McKeown**

Ludzie z nawykiem zadowalania innych bez wahania rezygnują z własnych priorytetów, gdy tylko zostaną poproszeni o przysługę, i ponoszą fatalne konsekwencje — nie można bezkarnie wciąż pomijać swoich potrzeb, interesów i pragnień. Poświęconego czasu nie da się odzyskać, a wydanych pieniędzy przeznaczyć na inne cele. Takie osoby prędkiej czy później zdają sobie sprawę, że są wykorzystywane, natomiast ich współpracownicy, znajomi i członkowie rodziny traktują poświęcany sobie czas jako coś oczywistego. Narasta frustracja, poczucie krzywdy i rozdarcia — takie są skutki bezrefleksyjnej uczynności!

Dzięki tej książce zrozumiesz mechanizmy, które prowadzą do unieszczęśliwiającego poświęcania się na rzecz innych. Nauczysz się też trudnej sztuki odmawiania z pewnością siebie i opanowaniem. Przekonasz się, że odpowiednio wypowiedziane „nie” nie wywołuje niechęci, przeciwnie — wzbudza szacunek drugiej osoby. Opisane tu strategie pomogą Ci płynnie i spokojnie przejść od ciągłej troski o cudze zadowolenie do skutecznego zadbania o własne potrzeby. Co ważne, będziesz się doskonalić w sztuce asertywności bez agresji. W efekcie nauczysz się odmawiać spokojnie i przekonująco, a jeśli zechcesz pomóc, będzie to świadome działanie, zgodne z Twoją wolą i na Twoich warunkach.

Z KSIĄŻKI DOWIESZ SIĘ:

- czym grozi nawyk bezrefleksyjnego zadowalania innych
- dlaczego mówisz „tak”, podczas gdy należałoby powiedzieć „nie”
- na czym polegają strategie przemyślanego odmawiania
- jak wykształcić nawyk ustalania granic w życiu osobistym i zawodowym
- że odmawianie nie znaczy, że jesteś złym człowiekiem

DAMON ZAHARIADES jest uznanym ekspertem w dziedzinie zarządzania produktywnością i przedsiębiorcą. Prowadzi własną agencję marketingową. Jest autorem bestsellerowych poradników, dzięki którym pomógł rzeszom czytelników w zwiększeniu produktywności, udoskonaleniu technik zarządzania czasem i czerpaniu satysfakcji z życia. Uwielbia kawę, psy i dobre filmy.

OSOBOWOŚĆ ODNOWA

sensus

ebook dostępny na:

ebookpoint



Księgarnia internetowa:
<http://sensus.pl>

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://sensus.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://sensus.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://sensus.pl/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: sensus@sensus.pl
<http://sensus.pl>

ISBN 978-83-283-7433-1



9 788328 374331

cena 39,90 zł