

تعلّم
أن تقرأ
م
ول



تَعَلَّمْ
أَنْتَهُ
م
وَل





الكتاب : تعلم أن تقول لا
إعداد: كنان القرحالي
التدقيق اللغوي : نهال جمال
تنسيق داخلي : ضياء فريد
الطبعة الأولى : فبراير 2021
رقم الإيداع : 2020/22376
I . S . B . N : 978-977-85810-1-0

مدير النشر: علي حمدي

المدير العام: محمد شوقي

مدير التوزيع: عمر عباس
00201150636428

لمراسلة الدار Email: P.bookjuice@yahoo.com

الآراء الواردة في هذا الكتاب تعبر عن وجهة نظر الكاتب
ولا تعبر بالضرورة عن وجهة نظر الدار

جميع الحقوق محفوظة ©

عصير الكتب للنشر والتوزيع

م
ول

تعلّم
أنّ تقرأ

لا

اختيار وترجمة:
كنان القرحالي



كيف تقول "لا" دون أن تشعر بالسوء؟

النصائح السبع الذهبية التي ستكسر حاجز الانصياع للآخرين

بقلم المعالج النفسي والمؤلف جوناثان ألبرت

نحاول دائماً أن نكون عند حسن ظن الآخرين بنا، وأحياناً نريد أن نكون ممتعين لهم وألا نشكّل صدمة بقولنا «لا» لهم.

لنفرض أنني تلقيت رسالة إلكترونية من أحد معارفي، وهو يريد تمضية بضعة أيام في منزلي خلال زيارته لمدينة نيويورك. صحيح أنني أعرف الشخص جيداً، لكنه ليس بذلك الصديق المقرب، ثم إنه كان يستطيع حجز غرفة في فندق. خلاصة القول: إنني لا أود استقباله في منزلي، فهذا سيقيدني كثيراً.

ماذا عليّ فعله؟ لديّ ثلاثة خيارات؛ الأول: أن أقول له أهلاً وسهلاً بك على الرحب والسعة. وهذا ليس نابعاً من قناعة، إنما لأنني لا أستطيع قول «لا» له، فذلك سيشعرنني بالسوء، وأنا سأفكر في ردّ فعله وخيبة أمله مني إذا ما اعتذرت منه.

الخيار الثاني: أن أقول لا يمكنني ذلك يا صديقي. لكنني سأقولها وأنا أشعر بالإحراج الشديد، والسوء البالغ، وبما أنها «لا» غير نابعة من الأعماق فإنها ستشكّل عبأً عليّ، وقد تدفعني في النهاية إلى التراجع واستضافته.

الخيار الثالث: هو قول لا دون أن يُشعرنني ذلك بأي سوء، وهذا ما علينا فعله، أن نقول «لا» دون أن يشكّل ذلك أي ضغط علينا أو إحراج لنا.

لكن السؤال المطروح بقوة هنا هو: كيف تقول لا دون أن تشعر بالسوء البالغ أو الإحراج الشديد؟ للإجابة الوافية عن هذا السؤال علينا فهم سبب شعورنا بالسوء جراء قول «لا»، هل هو لأننا نرفض شخصاً؟ هل تحمل كلمة «لا» دلالة على عدوانية ما تجاه الشخص الذي نقول لا له؟ هل نشعر بأننا نترك الآخر في حال سبيله وهذا ما سيثير شعوراً بالذنب؟ أم أننا نظن أننا سنخيّب ظنّه وأنه سيشعر بأنه لا يعني لنا شيئاً؟

علينا فهم منبع هذه التساؤلات قبل المضي في الإجابة عن السؤال الأساسي السابق، لأنه دون فهمها سنجد أنفسنا نسير على الطريق السهل لكن المكلف نفسياً بقول «نعم»، والالتزام بأجندة الآخرين.

أيضاً ثمة أمر آخر؛ قد يقول الكثيرون «لا»، لكنهم يتبعون ذلك بأعذار، وهو ما يعني ضعفاً في الموقف، وسيمنح الآخر فرصة لمواصلة طلبه إذا وجد مخرجاً أو حلاً لعذرك، كأن تقول له: أود ذلك كثيراً لكنني في غاية الانشغال هذا الأسبوع. ثمة ثغرة في أعذار كهذه، وهي سهولة الاستغلال، فقد يقول لك الآخر على الفور: لست مستعجلاً يا صديقي، وبما أنك مشغول هذا الأسبوع، سأتي إليك الأسبوع القادم.

هذه النصائح ستحل مسألة «لا» وإس الأبد:

قلها فحسب

لا تظهر صعوبة في قول «لا»، ولا تقدم أعذاراً واهية، ولا تترنح وأنت تقولها، فهذا يعني أنك لم تقلها فعلياً، سيجد الآخر مخرجاً وسيضعك في موقف صعب، وسيكون قولك «لا» هذه المرة تهرباً من منظوره، وهذا سيئ لعلاقتكما. قل «لا» ببساطة ولا ترتبك. خير الكلام ما قل ودلّ.

كن حازماً ومهذباً

كأن تقول: آسف؛ لا يمكنني الآن، لكنني سأعلمك متى أستطيع ذلك. هذا كلام ينم عن تهذيب بالغ وتقدير للآخر، ويضعك في موضع قوة من خلال عدم ترك ثغرة للآخر. أنت القائد هنا، فأنت من يحدد ما هو المناسب، وستخبره بموعد لاحق إذا أمكن ذلك. مثال آخر على الحزم والتهذيب في قول «لا»: كم أقدر طلبك هذا لكن مشاغلي تضيق الخناق عليّ، وهي لا تسمح لي هذه الفترة بالتفرغ لشيء آخر للأسف.

افهم تكتيكات الآخرين

لتقول «لا» بصورة فعالة وبلا أي ارتباك عليك أن تكون على علم بتقنيات التلاعب التي يستخدمها البعض عن وعي أو عن عدمه. إن معرفة هذا سيوفر عليك خسارة وقتك أو مالك أو راحتك، وسيجعل من إجابتك محكمة، فلا تقع ضحية المباغطة، فالإنسان المفاجأ نصف مهزوم.

مثال على ما سبق: قد يحرجك أحدهم ويضعك في موقف محرج خلال أمسية ما، ويطرح عليك خيارات قسرية مثل: «لدينا جمعية خيرية هنا وهي تأسس باليتامى، هل تود التبرع بمبلغ عشرة دولارات أم عشرين أم ثلاثين أم أكثر؟». وثمة تكتيك آخر قد يتبعه آخرون، كأن يقول لك أحدهم: «يتبرع معظم الناس هنا بعشرين دولاراً، بكم تود التبرع؟». هذه تكتيكات نابعة من نقاط ضعف الأغلبية، وهي تعتمد على الضغط الاجتماعي، وعلينا فهمها، لأن فهمها يعني تقديم إجابة واضحة تتوافق مع رغبتنا وليس مع رغبة الآخرين، ومع تكرار مثل هذه المواقف سنكون أقدر على تقديم إجابات أوضح وأذكى.

ارسم الحدود ولا تترك الآخر يرسمها لك

يجد الكثيرون صعوبة في قول «لا» لأنهم لم يأخذوا وقتهم في تقييم علاقاتهم، وفهم دورهم ومكانتهم في العلاقات. عندما تفهم مكانتك وموقعك ومدى قوتك أو قوة العلاقة، لن تشعر بأي تردد في قول «لا»، فهذا سيكون نابعاً من ثقتك الراسخة، والواثق لا يخشى شيئاً، وهو يدرك متى عليه أن يقول «لا» ومتى يقول «نعم».

اتبع مبدأ الهجمة المرتدة: اضغط على من يضغط عليك

هذا مبدأ فعّال في التعامل مع الآخرين، وفي إعادة ترتيب أوراقك عندما يضغط عليك من لا تستطيع رفض طلبه مثل مديرك في العمل مثلاً. لنفرض أنه طلب منك تولي العديد من المهام التي تفوق طاقتك، ولنقل إنه كلفك بثلاث مهام خلال أسبوعين، وأنت تعرف أن القيام بها مستحيل خلال هذه الفترة، لكن موقعك في العمل لا يسمح لك برفض المهام. يمكنك أن تقول له: «أؤكد سأقوم بما طلبته، وأنا سعيد بثقتك بي، لكنني أخشى أنني سأحتاج إلى ثلاثة أسابيع وليس أسبوعين ليكون العمل متقناً. كيف تريدني أن أعطيهم الأولوية؟».

كن راسخاً كالجبل

إذا بالغ شخص رفضت طلبه في ردِّ فعله، وعدَّ ذلك نهاية الصداقة بينكما أو جرحك بالكلام، فلا تتراجع، بل عليك النظر في صداقته، ربما هو ليس بصديق حقيقي أو إنه لا يحترمك في قرارة نفسه ولا يأبه لوقتك أو أفكارك أو راحتك. اصمد كالجبل في وجه الرياح الغاضبة، ولا تشعر بأنك مضطر إلى التراجع أو بأنك مجبر على الاستسلام لرغباته، لأن رفضك سيزعجه أو يقلق راحته. ماذا عن راحتك والإزعاج الذي ستتحمله لمجرد نطق «نعم» له.

لا بأس ببعض الأنانية في مثل هذه الحالات

ضع مصلحتك الشخصية في المقام الأول، فالجميع ينطلق من مصلحته، ولم تغلب مصالحهم على مصلحتك؟ لا تتجاهل احتياجاتك ورغباتك وأفكارك. إن لم تقل «لا» عندما تريد أن تقول «لا»، فإنك ستصبح أكثر هشاشة مع مرور الزمن لأن الاستياء سيكبر داخلك.

وارن بافيت هو أحد أشهر الأثرياء والناجحين على سطح كوكبنا، وهو يقول إن من عرفوا أعظم النجاحات يتمتعون بخصلة فريدة، وهي قدرتهم على قول «لا» لكل ما لا يناسبهم.

كيف تقول «لا» بكل أدب وتهذيب؟

إليك الكثير من الطرق المختلفة لقولها

إعداد فريق gonaturalenglish.com

قول «لا» ضروري في كثير من الأحيان، ويجد معظمنا صعوبة في ذلك لأننا لا نريد أن نزعج الآخر، وربما يحمل عجزنا عن قول «لا» خوفاً ضمناً من الآخرين ونظرتهم لنا وربما رد فعلهم، لكن من ينطلق من خوف داخلي سيخسر في النهاية، فهو يتنازل عن مصلحته للآخرين.

لكن مم نخاف؟ أنخاف ألا يحبنا الآخرون؟ أم نخشى مضايقتهم لنا بتناول رفضنا على ألسنتهم؟ علينا ألا نخشى من قول ما يناسب مصلحتنا ووقتنا وراحتنا حتى لو كان ذلك صعباً، ومهما كان قول «لا» صعباً، إلا أنه ليس أصعب من قبول ما لا نوده ولا نريده على الإطلاق، ثم لماذا علينا أن نحمل أنفسنا ما لا طاقة لنا به؟ وإذا كان الآخر عزيزاً علينا فعلاً فهو سيتفهم الأمر، أما عدم تفهمه فهو يعني أن علينا إعادة النظر في علاقتنا به. الوقت ثمين للغاية، ولا بديل عن تعلم كيفية الحفاظ عليه واستثماره لإنجاز مهامنا. عندما تقول «لا» لأمر لا تريده حقاً، فأنت تمنح نفسك الحرية لقضاء وقتك في فعل أمر تحبه، وربما تفتح آفاقك لفرص جديدة.

إذا كنت ممن يخجلون من قول «لا» يمكنك تعلم قولها بطريقة واضحة ولطيفة لا تجرح مشاعر الآخرين. وستجد أن الناس تحترم من يحترم وقته ومصلحته، وهم يسخرون في قرارة أنفسهم ممن لا إرادة لهم، فلا أحد يحب الضعيف.

• قل «لا» لدعوة أو عرض لا يعجبك

- أقدر عرضك أو دعوتك كثيراً، لكن آسف؛ لا يمكنني القبول (مثلاً).
- يشرفني تلقي دعوتك الكريمة، لكنني لا أستطيع تلبيةها للأسف.
- كم أود ذلك لو أستطيع، لكن هذا غير ممكن الآن.
- شكراً على تفكيرك بي، لكنني لا أستطيع تلبية دعوتك.

- للأسف لا يمكنني ذلك.
- من اللطف أن تحسب حسابي، لكنني لا أستطيع.
- أشكرك لعرضك اللطيف، لكن لا يمكنني تلبيته.
- شكرًا جزيلاً لك، ربما في وقت لاحق إن شاء الله.
- ممتن لدعوتك، لكن لسوء الحظ مضطر إلى عدم تلبيتها هذه المرّة.
- يبدو هذا رائعاً! لكن التزاماتي لا تسمح لي للأسف.
- أشكرك من أعماق قلبي، لكن لا أستطيع.

• قد «لا» عندما لا تمتلك وقتاً:

- وقتي لا يسمح لي على الرغم من تقديري لدعوتك الكريمة.
- لا يمكنني الحضور هذا الأسبوع/ الشهر/ العام.
- سأحضر المرّة القادمة إن استطعت ذلك.
- لو أنها بعد أسبوع.
- لدي الكثير من المشاغل الآن، لكن سيسعدني ذلك في المرّة القادمة.
- آسف؛ لا يناسبني الأمر.
- سأفكر في الأمر وأعاود الاتصال بك.
- مستحيل ذلك الآن. آه لو كان هناك نسخة أخرى مني!

• قد «لا» عندما لا يعينك الأمر أو لا يناسب اهتماماتك أو إمكانياتك:

- هذا غير مناسب لي.
- لا أفضل القيام بهذا.
- آسف! لا يمكنني تحمّل تكلفة هذا.
- ليست بالفكرة الجيدة لي.
- شكرًا لك، لديّ أمور أخرى.

• ربما في يوم ما!

لماذا لا يمكنك الرفض عندما تريد؟ عُد إلى طفولتك لتعرف الإجابة

شيري جاكوبسون

«لا» كلمة بسيطة لكنها ذات قوة واضحة، ومن المفارقة ألا تجد مشكلة في استخدامها لدى الصغار؛ إذ يقولون لك بكل وضوح: لا، لا يمكنك الحصول على لعبتي، أو لن أعطيك إياها، أو لا أريد تناول هذا الطعام، أو لا أريد الذهاب معك. لكن ثمة مشكلة واضحة في استخدامها لدى البالغين، بل ثمة حساسية بالغة في قولهم «لا»، وقولها يستلزم جهداً هائلاً، وإذا قالوها تكون نسخة مخففة يمكن الالتفاف عليها من قبل الآخرين، وفرض ما يريدونه. لقد نشأنا على أن قول «نعم» يحمل طابعاً من التهذيب واللياقة الاجتماعية، لأن رفض طلب الآخرين أمر غير محبّب، فتجدنا نقول «نعم» للدعوات التي لا نود تلبيتها، والسهرات التي لا نحبها، والنشاطات التي تزعجنا، والطعام الذي لا نشتهي، والأعمال التي لا نطيقها، والقائمة تطول وتطول.

كيف ينتهي الأمر بشخص لا يستطيع أن يقول «لا» للآخرين؟ وما التكلفة النفسية التي عليه أن يدفعها لإرضائهم؟ ولماذا لا يمكنه أن يرفض فحسب؟ يرتبط عدم القدرة على الرفض بصورة مباشرة إلى الحاجة إلى الحصول على رضا الآخرين، إنه نوع من التوق إلى سماع آراء إيجابية من الآخرين أو عدم تخيب ظنهم بنا.

ينبع هذا التوق من الطفولة، فالطفل يريد الحصول على الحب بأي ثمن، وهو مستعد للتنازل عن الكثير ليحصل على الحب من أهله. يريد أن يرضيهم ليربتوا على كتفه ويقولوا له: برافو. أو كي يحضنوه ويشنوا عليه. هذا ما يفعله الآباء بلا وعي، فهم يريدون الأفضل لأطفالهم، لكنهم يشترطون عليهم التزامات وأموراً لا يريدونها الطفل مقابل أن يشنوا عليه ويمنحوه القبل وعبارات الرضا.

فيما يلي أمثلة عن الأبوة والأمومة
التي تدفع بالأبناء إلى إرضاء الناس:

• الأبوة الصارمة

حيث يكافئ الأبوان أطفالهما على تلبية التوقعات وإنجاز المطلوب بغض النظر عن إرادة الأطفال، وهما يبديان الاستياء البالغ إن لم يفعل أطفالهما ما طُلب منهم.

• الأبهة المترددة

حيث يكون الأبوان متساهلين أحياناً ومتطلبين كثيراً في أحيان أخرى، وهنا يجد الأبناء أنفسهم في حيرة لكنهم يفضلون التوافق مع متطلبات الوالدين تفادياً لغضبهما.

• الأبهة المشتتة

حيث يعاني أحد الأبوين اكتئاباً أو ضغطاً حياتياً كبيراً أو علاقة صعبة أو مرضاً ما، وهنا يحاول الأبناء تلبية احتياجاته في محاولة لتخفيف صعوبة حالته، أو كيلا يشكوا ضغطاً إضافياً عليه، أو ليشعروه بالمحبة والرعاية.

• الأبهة المجروحة

حيث يكون الوالدان أنفسهما ضحية مشكلات مع آبائهما سابقاً، ويفرضان إيقاعاً معيناً على الأسرة في محاولة منهما لتفادي ماضيهما. أي أنهما لا يحلان مشكلاتهما الشخصية مع آبائهما داخل أنفسهما، إنما يحاولان حلّها باستخدام أطفالهما.

• الأبهة المشوهة

حيث لا يحب أحد الوالدين نفسه، ويستخدم طفله لدعم احترامه لذاته، وفي جو كهذا يريد الآباء من أطفالهم أن يعوّضوا النقص الذي يشعرون به ليعيدوا بناء صورتهم أمام أنفسهم وأمام المجتمع، وهذا ما يجعل الأبناء واقعين تحت ضغط شديد هدفه إرضاء الوالدين والمجتمع.

وكما رأينا؛ يلعب جو الأسرة دوراً هائلاً في عدم قدرة الكثيرين على قول «لا»، لكن علينا ألا نغفل عن تأثير المجتمع والبيئة والثقافة المحلية في هذا الموضوع. وعلى سبيل المثال: تفرض الكثير من المجتمعات المحلية العديد من التعليمات الصارمة التي تجعل من قول «لا» أمراً صعباً للغاية في كثير من المسائل. كما أن هذا سائد في البيئات الفقيرة، وعلى سبيل المثال: إذا كنت معيلاً لأبويك، فلن تقول «لا» للعمل الجائر ذي الأجر الضئيل، ولن ترفض طلبات والديك كيلا تشعرهما بالإحراج.

علينا العودة إلى الطفولة، لأن فهم ماضيها يساعدنا على تقوية خياراتنا الحالية، وعندما نفهم أنفسنا ونقاط ضعفنا سنتمكن من قول «لا» للأمور التي لا نريدها بكل تهذيب، وسنقول «نعم» لما من شأنه أن يضيفي البهجة على قلوبنا.

لا بد من تعلم قول «لا» لكل ما يمس قيمنا وأهدافنا، ومن هنا يبدأ البناء الصحيح، أما أن نقول «نعم» لمجرد ألا نؤذي مشاعر الآخر، فهذا نوع من التضحية لا مبرر له، وهو لا يسعدنا ولا يلهمنا ولا يدفعنا إلى الأمام.

التكلفة النفسية لعدم قولك "لا"

شيري جاكوبسون

تُفضّل عدم قول «لا» للكثيرين، قد تقول هذا أفضل، لكن ما التكلفة الحقيقية التي تتكبدها بسبب عجزك عن قول لا؟ لنكتشف معاً إلى أين يأخذنا هذا العجز.

علاقات سيئة

قد يظن المرء في البداية أن قبوله طلب الآخرين حتى لو لم يكن مقتنعاً سيجعل علاقتهم به أفضل، فهذا يرضيهم ويجعل العلاقة متينة. هذا ما يبدو للوهلة الأولى، لكن على المدى الطويل سيبدأ المرء بالنفور من هؤلاء الذين لا يكفون عن استغلال موافقتهم. وسواء اعترف بذلك أم لا سيشعر بالاستغلال، وربما ستنمو في داخله ضغينة تجاه هؤلاء الذين يجاملهم بعدم رفضه لطلباتهم.

لكن لم تلوم الآخرين إذا كنت عاجزاً عن قول «لا» لهم؟ ألا يجب أن تكون صادقاً مع أصدقائك أو شريكك بشأن مشاعرك الحقيقية؟ إن كبت حقيقة مشاعرك أو مواقفك سيراك الغضب داخلك، وقد ينتهي الأمر بسلوك عدواني لاستعادة الطاقة المسلوقة منك، وقد يبدو لك هذا أمراً منطقياً في البداية، فالآخرون لا يعرفون حدوداً وهم لا يكتفون من كرمك، لكنك بانفجارك هذا ستفقد هؤلاء الأشخاص وستفقد احترامهم واهتمامهم بك.

أيضاً، ثمة سؤال آخر يتبادر إلى الأذهان: أي نوع من الأصدقاء وأي شريك هذا الذي يريد أن يسمع منك «نعم» على الدوام؟ هل هذا صحي حتى لهم؟ هذا يسمى بالاتكال عليك، والصدقة أو العلاقة الرومانسية أبعد ما تكون عن الاتكالية، إنما هي علاقة متبادلة، وإلا لن تكون علاقة صحية على الإطلاق.

القلق

عليك أن تنظر في نقطة مهمة، ألا وهي أنك تحتاج إلى الوقت والجهد لتحقيق أهدافك. لكن كيف لك أن تحافظ على طاقتك المطلوبة لتحقيق أهدافك إذا كنت تستنزفها بمجاملة الآخرين وقبول برامجهم واستهلاك وقتك وجهدك وطاقتك؟! ستجد نفسك مشتتاً في النهاية، وستصل إلى مرحلة يغزو القلق فيها حياتك دون رحمة.

سيكدر القلق حياتك لأنك تتحرك بعيداً عن أهدافك الشخصية في المستوى اللاواعي،

لمَ مسايرة الآخرين فيما أنت في حاجة ماسة إلى طاقتك لتحقيق أحلامك!؟

ضغط عصبي

كلما زاد الوقت الذي تمضيه في مجاراة الآخرين وعدم رفض طلباتهم، قل الوقت الذي تمتلكه لنفسك. هذا يعني أنك ستقع في النهاية تحت الضغط، وهنا ستلجأ إما إلى قطع علاقتك نهائياً بهؤلاء الذين يستنزفون وقتك، أو ستسرع في أداء أعمالك، وهذا ما سيزيد الضغط في أعماقك.

يؤدي الاستسلام لطلبات الآخرين إلى شعور المرء بالسوء تجاه نفسه، ويؤدي إلى تدني احترامه لذاته، وتدني احترام الذات هو أحد الأعراض الرئيسة للاكتئاب.

انعدام الهوية الشخصية

سيفضي قبولنا ببرامج الآخرين إلى الضياع، سنصل إلى مرحلة لا نعرف فيها ما نريده، وقد يصبح المرء الذي يجاري الآخرين على الدوام مخدراً وعاجزاً عن تنسيق وقته أو ترتيب أوراقه، وهذا ما يؤدي بدوره إلى الاكتئاب والقلق والتوتر.

الانفصال والطلاق

قد يبدو أن قول «لا» للشريك أمر كارثي في العلاقة، لكن الكارثة قد تحصل إذا استمر المرء بقول «نعم» ظناً منه أن هذا يجعل العلاقة أقوى، وأن هذا يقربه من الشريك. هذا يُسمى بالتبعية، وستؤدي التبعية حتماً إلى معارك بين الشريكين، لأن الاستياء الكامن سيتصاعد ويطفو على السطح في نهاية المطاف.

ستتراكم المواقف والتفاصيل الصغيرة بين الشريكين، وستنفجر في النهاية تلك المواقف لأن طلبات الشريك لن تتوقف من وجهة نظرك، وكلما وافقت على أمر لا قناعة لك به، ستتذكر الكثير من التفاصيل التي تغضبك.

هذا سيزيد المسافة بين الشريكين، وسيفجر الخلاف في النهاية، لأن أحد الطرفين سينمو أكثر من الآخر، وسيصبح الطرف التابع ضعيفاً للغاية، وسيبدو كذلك في عيني شريكه، أي أن هذا سيولد نفوراً وسيكبر النفور مع مرور الوقت حتى يتحوّل إلى كراهية محضّة، وعندها لن يكون هناك من بديل عن الانفصال أو الطلاق.

احتراق داخلي

سيؤدي عجزك عن إظهار حقيقة مشاعرك ومواقفك إلى تراكم الهموم في داخلك، وهو سيُضعف صحتك مع مرور الزمن. ستشعر بالتعب والإرهاق الدائمين، وقد تصبح عرضة للأمراض، فالعطاء الدائم من طرف واحد مرهق وهو يستنزف الصحة والطاقة باستمرار.

هل يؤدي قولنا «لا» مشاعر الآخرين؟

إن الصدق هو جبل النجاة. عندما نقول لشخص ما «لا» لأننا لا نرغب في شيء اقترحه أو طلبه، فإننا نقول الحقيقة. قد يجعله ذلك مستاءً قليلاً، لكن هذا سيكون لمرة واحدة، وهم سيعرفون أنك صديق حقيقي أو شريك رائع عندما تمدّ لهم يد العون والمحبة عند الحاجة، فقولك «لا» لأمر لا يناسبك لا يعني عدم محبتك أو احترامك لهم، والوقت سيتكفل بإظهار الاحترام والصدق في العلاقة.

عندما تقول «نعم» دون قناعة فأنت تكذب على الآخر، وسيشعرون في النهاية بعدم حماسك، وقد يثير ذلك غضبهم، وقد يلومونك على عدم إصداق القول، وبكل الأحوال لن تكون هناك ثقة حقيقية بينك وبينهم، وستكتشف أنك تؤدي الآخر على المدى الطويل بعدم نطق الحقيقة.

استعن بمن تثق لتتجاوز عجزك عن قول «لا»

كف عن التضحية بوقتك وطاقتك ورفاهيتك على حساب الآخرين، واستثمر وقتك وطاقتك في ذاتك. ابحث عما يساعدك على تجاوز هذه المشكلة، قد يكون ذلك من خلال مطالعة كتب أو مقالات مفيدة مثل هذا المقال، أو من خلال الاستعانة بصديق أو مستشار يعيد الثقة المفقودة إلى داخلك. تذكر أنك بقولك «لا» للأمور التي لا تريدها فأنت تقول «نعم» لنفسك.

نصائح خبيرة في مجال العلاقات الإنسانية

كيف ترفض الاستمرار في علاقة أو شراكة ما بكل أدب وتهذيب؟

بقلم: جيسكا باديكولا

نتعرف بالكثيرين في أثناء حياتنا، وقد نجد اهتمامات مشتركة مع أحدهم أو إحداهن، لكننا بعد فترة نكتشف الاختلاف الكبير بيننا، ونريد الابتعاد. لا شك أن التعرف والتقرب سهل، لكن الانفصال هو الجزء الأصعب وبخاصة إذا كانت العلاقة عاطفية، لكن أفضل ما يمكن فعله هو إنهاء العلاقة أيًا كانت عندما تفقد اهتمامك بها.

إن قول «لا» للاستمرار في علاقتك مع شخص ما قد يحمل طابعًا قاسيًا بل ومحطّمًا للقلب إذا كانت العلاقة غرامية، بل ويبدو ضربًا من ضروب المستحيل. لكن هناك بعض الطرق التي تحمل اللباقة بين طياتها، والتي تستطيع بفضلها أن تقول «لا» بصورة مباشرة بلا اللجوء إلى الاختفاء المفاجئ أو قطع التواصل أو تغيير رقمك.

كريستينا شتاينورث اختصاصية نفسية ومستشارة علاقات وهي مؤلفة كتب، وهي ستشاركنا نصائحها حول كيفية قول «لا» للاستمرار في علاقة مع شخص ما بصورة طيبة.

كن صادقًا

الصدق منجاة، وهو أفضل سياسة. وسواء أكانت علاقتك سطحية أم عميقة لا بديل عن قول الصدق للآخر، والانفصال اللبق يتطلب قول الحقيقة حتى لو كانت جارحة.

تقول كريستينا إن عليك أن تكون صريحًا بشأن علاقاتك على ألا تتعمد الإيذاء، وعلينا ألا نلف وندور بالكلمات والعبارات اللطيفة، لأنها تظهر نوعًا من التلاعب وهي تطيل العملية دون داع، وستكون نهايتها الإحباط المرير للطرف الآخر.

المباشرة هي المفتاح، لذا علينا أن نكون مباشرين في كلامنا، وأن نحسن اختيار الكلمات، فنبتعد عن الجارحة منها، ونظهر اللطف من خلال تجنب إلقاء اللوم أو تأجيج المشاعر بأي صورة كانت.

حضر نفسك مسبقًا

قد تكون شخصاً لطيفاً، وغايتك تصب في مصلحة الطرفين لأنك لا تجد فائدة في الاستمرار، لكن مجاراة الآخر بقول «نعم» دائماً لا تعني أنك لطيف لأنك تكذب عليه، كما أن رفضه قد يُشعره بالسوء، لذا عليك أن تتحلى بالاستعداد الذهني لتقول «لا» بأفضل شكل. على سبيل المثال: إذا كان الشخص الآخر منزعجاً لا تغذي انزعاجه ولا تجادله، فلن تكون نتيجة ذلك إيجابية، لكن انزعاجه لا يعني تأجيل قول الحقيقة، قل «لا» له عندما تفقد اهتمامك به.

يمكنك أن تدلي بدلوك وليكن للشخص الآخر الكلمة الأخيرة، ليس هناك مشكلة. النتيجة هي ما يهمنا.

قل «لا» وجهاً لوجه

إنه عصر رقمي، ويعتمد الكثيرون على الرسائل النصية أو مواقع التواصل الاجتماعي للإفصاح عما يجول بخاطرهم، وقول «لا» هناك أسهل بكثير. لكن عليك تجاوز إغراء النص السهل، وأن تقول حقيقة مشاعرك وجهاً لوجه، فهذا هو الخيار الأفضل، وهو يحمل في طياته الاحترام للشخص الآخر، لأنه يمنحه فرصة رؤية تعبيرات وجهك ولغة جسدك وجديتك في كلماتك، كما أنه يضع حداً لضعفك إذا كنت ضعيفاً في نظره.

تحدث عن نفسك وليس عن أخطائه وعيوبه

مهما جرحك الآخر، تجنب إلقاء اللوم عليه عندما تقول له «لا»، لا تبدأ بالإشارة إلى الأخطاء والمشكلات المتراكمة، ولا تسرع بنبش الماضي كما يفعل كثيرون عندما يريدون الانفصال. هذا سيأجج الموقف ويجعله محتدمًا ومؤذيًا لكليهما، وقد تتحول علاقتكما إلى عداوة.

جرب منهج القوة الناعمة بدلاً من التهم المباشرة، وتحدث عن نفسك، قل مثلاً إن اهتماماتك أصبحت في منحى مختلف تماماً، وأن أفكاركما بالكاد تلتقي، وإن التقت فهي لا تستمر شيئاً يُذكر. اعتر بالصدقة بينكما، وقل بصراحة إنه حان وقت البداية من جديد.

التوتر الذي يسبق قول «لا» أمر طبيعي

إن رفض طلب شخص أمرٌ صعب، فما بالك برفض الاستمرار في علاقتك به؟! عليك أن تعي أن مشاعر التوتر التي ستسود الأجواء أمر طبيعي، لكن عليك أن تتذكر أنها حياتك، وأنه عليك اتخاذ القرار المناسب، والنضج يعني القدرة على اتخاذ القرارات الصعبة، لذا لا تتردد في قول ما عليك قوله.

لا تؤجل ما تريد قوله

لا شك أنك قد سمعت هذه العبارة من الكثيرين: «سأقول «لا» بصوت عالٍ عندما يحين الوقت المناسب»، ولا غرابة في أن الوقت المناسب لا يأتي إطلاقاً. تعلم مصارحة نفسك وقول حقيقة ما تشعر به، ولا تنتظر ما يغيّر مسار الأحداث، بل اشرع في أولى خطواتك وقول الحقيقة.

كلما مرّ وقت أطول خسرت أكثر. لا تظن أن الشخص الآخر يعرف حقيقة نياتك، وعليك أن تعرف أن الكثير من الناس يبنون آمالاً في علاقة فاشلة على الرغم من وضوح فشلها. لا تترك الآخر ينساب في بناء آماله على الأوهام. فكلما استثمر الآخر وقتاً وطاقة أكبر في بناء تلك الآمال، تأذت مشاعرهم أكثر عندما تخبرهم بالحقيقة. تعلم قول الحقيقة وقول «لا» للشراكة بهم أو للعلاقة بهم دون تردد.

ثمة نقطة أخرى في الانتظار، قد تنتظر وقد يحين الوقت المناسب الموعود، لكنهم لن يرحموك عندما سيتساءلون عن سبب عدم إصداق القول كل هذه الفترة. قد تسمع عبارات مثل: لماذا لم تخبرني ذلك سابقاً؟ كنت ستوفر عليّ الكثير من الجهود. وربما ستواجه غضباً متأجباً بسبب هذا التأجيل، ويعده الآخر تلاعباً في مشاعره ووقته.

إياك والأمل الزائف

يقول البعض «لا» للعلاقة بالآخر أو الشراكة به، لكنهم يتبعون ذلك ببعض العبارات التي تحمل أملاً كاذباً. عندما تريد أن تنهي شيئاً أو ترفض أمراً ارفضه بوضوح، ولا تضيف عبارات تعطي أملاً بإعادة الأمور إلى مجاريها. هذا لا يحسم الموقف، إنما يعيد تشكيله. اجعل محادثتك مع الآخر صريحة، وتحدث من القلب إلى القلب، وحدد مكانك وتوجهك النهائي بكل وضوح. قل «لا» بكل صراحة وصدق ولطف وتحدث عن حقيقة مشاعرك، ولا تخش الانتقاد أو العتاب لأنك بقولك «لا» تزيل عائقاً لتمضي قدماً.

كيف ترفض دعوة إلى حفل أو اجتماع بكل أدب؟

ديبي ماين

من الطبيعي أن نتلقى دعوات لا يمكننا تليتها أو لا نريد ذلك، وربما قد سبق وأرسلت دعوات إلى أشخاص قد اعتذروا منك عن عدم حضورها.

إذا كنت ممن يواجهون صعوبة في رفض دعوة موجهة إليك سنساعدك هنا في ذلك، وذلك من خلال عدّة طرق بسيطة وفعالة، ومن خلالها يمكنك قول «لا» للدعوة مع إظهار الاحترام للشخص الذي دعاك.

عليك أن تتذكر أن هذه مجرد دعوة وليست أمراً بالحضور. يريد أحدهم منك أن تذهب لسبب ما، وبما أن لديه أسبابه فأنت أيضاً لديك أسبابك للقبول أو الرفض، فقد يكون لديك خطط أخرى أو أمر ما يمنعك من الحضور، أو أنك لا ترغب بالحضور فحسب، ولذلك لا حرج في قول «لا» للدعوة لكن بطريقة ودية ولائقة.

يظن كثيرون أن عدم حضورهم سيكون مخيباً لمن دعاهم، وأن قوله «لا» لهم سيكون مثل صدمة، لكن الأمر لن يكون كذلك ما لم تكن مشاركاً أساسياً أو أن حضورك ضرورة محضة، وسوى ذلك فعدم حضورك لن يخذل أحداً.

إذا كنت غير راغب بالحضور، فكل ما عليك فعله هو إعلام الشخص بذلك في أسرع وقت ممكن وبكل تهذيب. سيقدّر صاحب الدعوة استجابتك السريعة.

فيما يلي بعض النصائح لرفض دعوة ما بطريقة مهذبة:

لا تتجاهل الدعوة

لا تضع الدعوة المكتوبة جانباً كما يفعل كثيرون، ثم يتذكرون أمرها قبل الموعد بساعات. إن الغاية الرئيسة من الدعوة المكتوبة هي معرفة فيما إذا كنت ستحضر أم لا، ويُظهر تجاهلك لها قلة معرفتك بآداب السلوك المناسبة.

لا تنتظر

بمجرد أن تحسم قرارك بعدم الحضور أخبر صاحب الدعوة بذلك، ولا تظن أن ذلك سيثير استياءه، على العكس؛ سيكون ممتناً لسرعة استجابتك، لأن معظم الحفلات أو اللقاءات تتطلب الكثير من التخطيط وهي تكلف ميزانية كبيرة.

كن ممتناً له

اشكر المرسل بإخلاص على دعوته لك، وأن هذا أمر يشرفك كثيراً.

كن صادقاً

لست مضطراً إلى تقديم أعذار كاذبة لعدم قدرتك على حضور حدث ما، ولا داعي للخوض في التفاصيل لأن هذا غير ضروري.

أخبره بالسبب الفعلي

إذا كان حضورك مصيرياً للحدث فعليك أن تخبر الشخص بالسبب الفعلي لعدم قدرتك على الحضور، كالتوقيت مثلاً أو المشاغل، واطلب منه أن يحدد وقتاً أنسب للجميع.

لا تفرط في الاعتذار

إذا كنت ممن يريدون توضيح كل شيء، فاجعل ذلك قصيراً وبسيطاً، فالإطالة ستبدو كما لو أنك تخلق أعذاراً.

قل «لا» لكن أرسل «نعم»!

إذا كان الحدث حفلاً أو ذكرى أو ما شابه، اعتذر عن عدم الحضور لكن أرسل هدية واكتب أمنياتك ومشاعرك في بطاقة مرفقة.

أفضل صياغة لرفض دعوة ما

قد تختار الرد بصورة شخصية وجهاً لوجه أو من خلال الهاتف، وربما قد تحتاج إلى كتابة ملاحظة، وبما أن الكتابة لا تنقل تعبيرات الوجه والإيماءات عليك أن تعكس مودتك ومحبتك في أسطر رسالتك، وتختلف الصياغة تبعاً لعلاقتك بالشخص المرسل، فإذا كان صديقاً مقرباً ستكون كلماتك أقل رسمية فيما لو كانت الرسالة إلى أحد معارف العمل.

نماذج مختصرة وبسيطة عن كيفية قول «لا» للدعوة:

النموذج الأول

عزيزي/

شكراً على دعوتي لحفلة عيد ميلادك. للأسف لديّ عمل في هذه الليلة، لذا لن أتمكن من الحضور. أتمنى أن تكون حفلة رائعة من أعماق قلبي، وكل عام وأنت بخير يا صديقي.

النموذج الثاني

عزيزي/

مبارك منصبك الجديد! أتمنى لو أستطيع حضور حفلة تنصيبك، لكنني سأكون خارج المدينة في عطلة نهاية الأسبوع. ربما نلتقي قريباً لتخبرني كل شيء عن وظيفتك الجديدة. أتمنى لك التوفيق الدائم وإلى مزيد من النجاح.

النموذج الثالث

عزيزي/

أشكرك على دعوتي إلى حفل تخرج ابنتك. أتخيل مدى فخرك بها. للأسف سأكون في زيارة لوالدي. من فضلك انقل تهنئتي لها وأخبرها أنني واثق من نجاحها في المستقبل.

النموذج الرابع

عزيزي/

تلقيت دعوتك الكريمة إلى مأدبة غداء شركتك. يؤسفني إبلاغك بعدم قدرتي على الحضور بسبب التزام عمل. شكراً لتفكيرك بي. أقدّر ذلك كثيراً. عليك ألا تقلق من اعتذارك أو قل رفضك لدعوة ما، عليك أن تتحلى بالشجاعة دائماً، وتذكر أن استجابة الإنسان لكل شيء بـ «نعم» تعكس ضعفاً، وهي ستؤدي إلى إنهاكه نفسياً في النهاية.

أهم ما في الأمر هو أن يرد المرء على مرسل الدعوة، لأن عدم الرد سيخيّب ظن المرسل أكثر من أي ردّ. تجاهل الدعوة أمر معيب، وقد يكلف حجز مقعد لك في أي حفل مبلغاً كبيراً، عليك أن تضع كل هذا في الحسبان وأن تجيب بأسرع ما يمكن.

إن الأدب والتهذيب يطغيان على أي رفض مهما كان صعباً، ولا مفرّ للمرء من قول الحقيقة. كن موجزاً ومهذباً، وهذا أمر يحتاج الجميع إلى تعلمه وفعله سواء عاجلاً أم آجلاً. وإذا كنت ممن يظن أن رفضك الدعوة يعني إهانة لمرسلها فهذا غير صحيح، فرفض دعوة

لا يعني رفض مرسلها، ببساطة ليس عليك أن تفعل أمراً لا تريد أو لا تستطيع فعله، وسيكون
أمراً رائعاً أن تتواصل مع مرسل الدعوة بعد فترة لتطمئن عليه وتقول له بعض العبارات
الودية مثل: «أتمنى أن تكونوا قد قضيتم وقتاً رائعاً».

سرُّ صعوبة قول «لا»

ولماذا عليك أن تقولها في النهاية؟

بينيفر كينغ ليندلي

لكم هي كلمة بسيطة. إنها مكوّنة من حرفين فقط، ومع ذلك تجعلنا نصل إلى مرحلة الاختناق عندما تتطلب الأمور قولها، لكن أليس هناك سرُّ في صعوبة قول «لا» عند معظم الناس؟

الإجابة الوافية عند أستاذة السلوك الإنساني فانيسا بوهنز، والتي تقول في هذا الشأن: «إن حاجتنا إلى التواصل مع الآخرين حاجة غريزية قوية جداً، وهي أمر أساسي لبقائنا، وسرُّ خشيتنا من قول «لا» لهم هي فقدان روابطنا بهم. إننا نميل غالباً إلى التضخيم، ونخشى أن يشعر الآخر سواء أكان طفلاً أو زميلاً في العمل بأن رفضنا لطلبه إهانة شخصية. أي إننا نقول «نعم» لإرضاء الآخر وتجنب إثارة مشاعر سلبية، وإذا حصل وفضلنا خلاف ذلك يشعر الكثيرون منّا بالإحراج والذنب. علينا أن نكون أقوى، وأن نقول «نعم» لما نوافق عليه، و«لا» لما يتعارض معنا. يقول البعض «نعم» حتى لو كان الطلب متعارضاً مع أخلاقه!».

أجرت الدكتورة بوهنز دراسة نفسية اجتماعية نشرتها في مجلة علم الشخصية وعلم النفس الاجتماعي، حيث يطلب أحد المحاورين في مكتبة عامة من رواد المكتبة أن يشطبوا كلمات في كتب المكتبة. اعترض المشاركون بصورة عامة على هذا الطلب قائلين بأن هذا خطأ وأن هذا تشويه للكتب وإيذاء للممتلكات العامة، لكن استجابوا في النهاية! لأن قول «لا» للآخر كان صعباً جداً عليهم.

يتعلق الأمر بصورتنا الذاتية. تلك الصورة التي بنيناها عبر السنوات، ولدى معظم الناس صورة ذاتية تعيقه عن قول «لا» للآخرين، فهم لا يريدون إحراج الآخر، والبعض يعد هذا نوعاً من قلة اللياقة الاجتماعية أو رفض مد يد العون للآخر. الأمهات مثلاً عاطفيات، وهن يشعرن بالمسؤولية البالغة عمّا يجري في بيوتهن، وعليه فهن يتورطن في الكثير من المهام التي تزيد العبء الملقى على عاتقهن لمجرد صعوبة قول «لا».

تقول الاختصاصية الاجتماعية ومؤلفة كتاب دليل الحزم للمرأة جولي دي أزيفيدو هانكس: «إننا نهتم كثيراً بصورتنا في المجتمع المحيط بنا، ونشعر بالالتزام والمسؤولية البالغة تجاه مشاعر ورفاهية من حولنا». لذلك يقول المرء «نعم»، فهذا أسهل من قول «لا»، وصحيح أن هذا النهج قد يساعدنا في تجنب الانزعاج الفوري، لكن هناك خسائر كبيرة على المدى

الطويل، فهي لا تحمي العلاقة من التصدع، إنما تثير الاستياء الذي سيؤدي إلى التدمير الداخلي والذي سيظهر على السطح في نهاية المطاف.

على سبيل المثال؛ قد توافق صديقة على رعاية أبناء صديقتها المشغولة جداً، لكنها توافق لصعوبة قول «لا» لطلب كهذا من صديقة مقربة، ستقول «نعم» لكنها في داخلها تقول: «هل تستخدمني جليسة لأطفالها؟». مثل هذه المواقف مصدر أساسي للإرهاق النفسي، وتعاني الكثيرات الاستياء المتراكم داخلهن جراء موافقتهن المتكررة على طلبات المحيط. تقول الطيبة النفسية باربارا غرينبرغ: «أدهشني عدد النساء اللواتي يعانين الاكتئاب والقلق والاستنزاف الداخلي». وهي تنصح النساء الواقعات في هذه المشكلة بمنح أنفسهن الوقت للأمور التي تتفق وشخصيتهن، مثل ممارسة الرياضة أو التأمل أو التحدث مع شقيقة مقربة أو ما شابه، والأهم أن تتعلم الاعتذار وقول «لا» عندما يكون ذلك متعارضاً مع راحتهم.

تقول الاختصاصية النفسية والمؤلفة ميليسا ماكريري: «ثمة نصيحة رائعة في عالم المال، وهي «ادفع لنفسك أولاً»، وأنا أقول للناس إن عليهم إيلاء الأهمية لأنفسهم». يعني هذا فهم ما يريدونه وما يقلقهم، وهو ما سينعكس إيجاباً على شخصيتهم، وسيكون بمقدورهم قول «لا» بلا خدش مشاعر الآخرين، لأنهم ينطلقون من أعماق أنفسهم، وهم غير مترددين حيال أفكارهم ومواقفهم.

حدد أولوياتك واجعلها سياسات شخصية رسمية. يمكنك تنظيم حياتك وأفكارك وأقوالك لتتوافق مع شخصيتك، كأن تخصص ليلتين في الأسبوع لتناول العشاء مع أطفالك أو تخصيص ميزانية معينة لجمعيات خيرية معينة، وعليه لن تُحرج من قول «لا» لجمعيات لا تقنعك أو لا تعجبك.

عليك أن تعرف أهدافك وتعمل على نفسك، وفي هذا الصدد تنصح مدربة آداب السلوك مارالي ماكي أن تكتب أهدافك هذه وأن تحفز نفسك بها بنشرها حيث ترى ذلك مناسباً. نتمتع كبشر بتحيز شديد، ونبالغ في تصور سوء الأمور، بل ونعرض أنفسنا للنقد أكثر مما ينقدنا الآخرون بكثير. نحكم على أنفسنا بأحكام أقسى من الواقع، ولذلك تقول الدكتورة في علم النفس الاجتماعي سوزان نيومان: «قل «لا» للطلب الذي لا يناسبك، فرفضك ليس بالأهمية التي تتخيلها، وسيجد الآخر من يستجيب لطلبهم».

هل تتطور صداقتك إلى حبٍّ من طرف واحد؟ كيفية قول "لا" لصديقتك أو صديقك

آجا فروست

قد يحدث أحياناً أن تتطور صداقة ما إلى حبٍّ من أحد الطرفين، وعندها سيكون من الصعوبة بمكان إخبار الطرف الآخر بأنك لا تحبُّه. لكن يمكنك أن تقول «لا» لصديقك/ صديقتك دون فقدان الصداقة، وستساعدنا في هذا الدكتورة المتخصصة في العلاقات ميشيل جولاند، والاختصاصية النفسانية بيتي كوهان من خلال النصائح التالية:

لا تمنح صديقك/ صديقتك أملاً

يحاول الكثيرون التملص من الإجابة الصريحة، فتكون إجابتهم غير حاسمة، قد يقول البعض: «لست مستعداً الآن»، أو «دعني أفكر في الأمر»، أو «أحب شخصاً آخر»، لكن هذه الإجابات مواربة وهي ليست مثل «لا، هذا غير ممكن».

إن الحب يعمي القلوب، وقد تطلق الإجابات غير الحاسمة شرارة صغيرة من الأمل في قلب الطرف الآخر، فهو لن يستسلم ويتخلى عن حبه ما دمت لم تخبره صراحة أن هذا لن يحصل.

توصي الدكتورة جولاند بحسم الموقف، وإنقاذ صديقك/ صديقتك من الأمل الزائف، لأن الإجابات المبهمة قد تجلب معها الكثير من القلق والتفكير والحزن والإحباط، وهي تقول إنه إذا كنت تعتقد أنك بإجابتك اللطيفة تهوّن الأمر فأنت مخطئ لل غاية، لأن الآخر لن يفقد الأمل في حبك.

هذا لا يعني أن تكون لئيماً في كلامك، إنما أن تقول الحقيقة فحسب، يمكنك أن تقول: «أقدّر ذلك ويسعدني أنك قد أخبرتني بحقيقة مشاعرك، لكن أرجو أن تفهم لأنني لست مهتماً بهذا النوع من العلاقات معك».

تقول مالون رايان وهي طالبة في جامعة جون كارول: «عليك ألا تجعله يشعر بالغباء جراء اعترافه لك، ولا تجامله أو تقول أشياء مبهمة. أطرّ عليه وقدر اهتمامه لكن أوضح له أنك لا تبادل المشاعر».

اسأل الآخر عما يشعر به

بعد أن تخبر صديقك/ صديقتك أن سيناريو الوقوع في الحب لن يحدث، عليك الآن معرفة حقيقة مشاعره. تنصح الدكتورة جولاند الطرف الذي قال «لا» بالسؤال: «ما شعورك؟ أو ما الذي تفكر به؟».

وهي تقول إن الرد سيكون واحداً من هذه الردود: «أوه.. اعتقدت أن هذا لن يحصل». وهذا أفضل سيناريو للإجابات، وقد يأتي الرد إنه ليس بخير وإنه مستاء وحزين، وهذا أسوأ سيناريو، وقد يقول الآخر إنه لا يريد أن يكون صديقاً بعد الآن، ورد الفعل هذا هو أمر مفهوم، فقد تعرّض للرفض للتو، ومع ذلك توصي الدكتورة جولاند أنه يجب ألا يشعر الطرف الراض بالذنب، لأنك قلت مشاعرك بكل صدق، وأنت غير مسؤول عن رد الفعل. وقد يتظاهر الطرف الآخر بقبول رفضك، لكنه لا يتخلى عن ملاحظتك وإيقاعك في حبه، وقد تسمع إجابة رائعة منه مثل: «المهم أن نبقي أصدقاء. أشكرك جزيل الشكر على صراحتك»، لكنه يتصرف خلاف ذلك فيما بعد، وقد ترى أنه يغار عليك مثلاً أو يغضب إذا تحدثت إلى شخص آخر، وفي هذه الحالة أنت بحاجة إلى التأكيد على أنك لا تريد علاقة عاطفية معه. وقد يتوجب عليك وضع حدود لصداقتك كيلا تتطور الأمور في الاتجاه الأسوأ.

امنح صديقك/ صديقتك بعض الوقت

مهما كان رد فعل الآخر عليك أن تمنحه وقتاً حتى يتفهم الأمر، ويعود إلى النقطة التي كنتم فيها أصدقاء فحسب. تقول الدكتورة جولاند إن تحديد الوقت المناسب لعدم اللقاء مجدداً يعتمد على عدد مرات لقاءكما في الأسبوع أو الشهر، فإذا كنت تراه كل يوم عليك أن تغيّر ذلك وتلتقي به كل أسبوع مثلاً.

احرص على عدم الابتعاد عن صديقك/ صديقتك ما دمت لا تريد لهذه الصداقة أن تنتهي. والأفضل ألا تكثر اللقاءات في الفترة التالية لرفضك كيلا تتطور الأمور من جديد، وعليك ألا تراسله كثيراً كما كنت تفعل سابقاً.

ضع حدوداً واضحة لنفسك

إن معرفة أن شخصاً ما يحبنا أمر يعزز الأنا، حيث تشعر بأنك أقوى وأكثر ثقة، لكن عليك ألا تستغل قوتك وضعفه في هذه الحالة. عليك ألا تغازل الآخر أو ترسل إليه قلوباً ووجوهاً ولهة. لا تعبت بمشاعر الطرف الآخر، ففي هذا إساءة بالغة له.

تقول الاختصاصية كوهان إنه علينا التفكير فيما تعنيه هذه الرسائل المزدوجة للشخص الآخر، وعليك أن تتذكر أن الصديق الحقيقي لا يؤدي صديقه، ولذلك عليك أن تكون

مدرِّكًا لسلوكك أو تضع حدودًا صارمة لنفسك، فلا تفرط في إظهار قوتك أو سيطرتك، فإذا كنت ممن يظنون أنه مسيطر فسترى كيف ستتقلب الأمور عليك، لأن الطرف الآخر سينفجر غاضبًا في النهاية وقد يحاول الانتقام أو النيل من سمعتك.

حاول العودة إلى الروتين السابق لكما

بعد أن تكون واضحًا ومباشرًا مع صديقتك/ صديقتك، وبعد أن منحت بعض الوقت للتعافي ورسمت الحدود لنفسك يمكنك الآن العودة إلى الروتين السابق لكما. ثمة نقطة مهمة هنا، وهي: هل تريد أن تكونا بمفردكما بعد ما حصل؟ أم أنك تريد أن تكونا معًا لكن ضمن مجموعة؟ هذا يعتمد على قوة صداقتكما وعلى الطرف الآخر كذلك. تقول كوهان إنه عليك التقاط الإشارة من الطرف الآخر، فقد تغيرت العلاقة الآن، وقد لا يكون من المناسب العودة إلى النقطة التي سبقت رفضك، وهي تقول إنه إذا كنت ترى هذا الصديق/ الصديقة في الأحداث الجماعية فقط، فقضاء الوقت لوحكما يعني أنك مهتم وقد يدفعه إلى الاعتقاد بأن ردك على طلبه لم يكن حقيقيًا، وهذا يزيد من سوء الأمر وسيهيئ صداقتكما بطريقة غير ودية.

لا تناقش الأمر مع أصدقاء مشتركين

لن تنبس بينت شفة عمًا حصل إذا كنت مثاليًا، لكن المثالية صعبة، ونحن لا نعيش في عالم مثالي، لذا قد تميل إلى تحليل الموقف مع صديق أو أكثر، لذا عليك اختيار هؤلاء الأصدقاء بترؤٍ بالغ. تقول الدكتورة جولاند إنه يجب عليك ألا تخبر أصدقاءكما المشتركين بما حصل أبدًا، فهذا أمر محرّج كثيرًا للطرف الآخر، والأفضل أن تخبر قصتك لشخص لا يعرفه أو بعيد عنه، وإذا حصل وأردت إخبار صديق مشترك فتأكد أنه جدير بالثقة لأن هذه الأمور محرّجة ومؤذية للغاية.

أخبر صديقك/ صديقتك باهتمامك بشخص آخر لكن لا تجرح مشاعره/ها

عليك أن تخبر صديقك/ صديقتك بحقيقة حبك لشخص آخر، فأنتما أصدقاء، وعليك أن تقول ذلك بطريقة تظهر الود والاحترام، فأنت تحب شخصًا آخر ولذلك من المستحيل أن تقبل حبًا جديدًا. عليك ألا تجرح مشاعر صديقك/ صديقتك بهذا الاعتراف، وتمنى له أن يجد الحب الذي يتمناه والشريك الذي يبادل هذا الحب.

قد يقول البعض إنه من الصعب ألا تجرح الشخص الذي يطلب حبك بالقول إنك تحب شخصاً آخر، لكن هذا يعتمد على الطرف الآخر، وعلى عدم مبالغتك في التفاصيل، إذ يكفي أن تقول له ذلك، وألا تسرد أي تفاصيل ما لم يطلب ذلك منك.

الدبلوماسية هي الحل

قل "لا" بكل سلاسة

بيتر إكونومي

يسمح الكثيرون للآخرين بتحديد جدول أعمالهم اليومية، وسبب ذلك خوفهم من رد فعل الناس إن قالوا «لا». إنها رواسب المجتمع الضاغطة، والتي تجعل الكثيرين في خشية كبيرة من تخيب آمال المحيطين بهم أو إيذاء مشاعرهم. عليك ألا تسمح لأحد بتحديد جدول أعمالك، وتحمل المسؤولية الشخصية بقولك «لا» لمن يحاول فرض أمر لا تريده عليك. حاول التذكُّر. كم مرّة وجدت نفسك تقول «نعم» ثم تأسف على ذلك لاحقاً؟ يحدث هذا لنا جميعاً، فنحن في النهاية بشر، لكن نستطيع التعلم من مرارة تلك الـ «نعم» والتي كلفتنا وقتنا وربما أقلقنا راحتنا، وأهم ما في الأمر أن نتعلم قول «لا» بطريقة لا ثقة لا تجرح الآخر، وهذا يعني أن نتحلى ببعض الدبلوماسية.

لا مفرّ من قول «لا» للكثير من الأمور التي تتوافق وأفكارنا، ويمكننا الرجوع إلى الملياردير العصامي وارن بافيت، والذي يؤكد أهمية رفض كل ما لا يناسبك: «عليك السيطرة على وقتك، ولن تمتلك وقتك إن منحت للآخرين لمجرد خجلك من قول «لا». لا يمكنك أن تسمح للآخرين بوضع جدول أعمالك».

الأمر ليس بهذه السهولة، وقد تكون قد قرأت الكثير عن الموضوع لكنك تجد نفسك تقول «نعم» في النهاية. إن تعلم الرفض مهارة تتطلب وقتاً وجهداً وممارسة، وهي أحد مسالك تطوير الذات، فأنت شخص مستقل ولديك أسبابك لتقول «لا» للآخرين، وبخاصة عندما يطلبون منك فعل ما لا يتفق مع برنامجك وراحتك أو كل ما يتعارض مع أولوياتك وأهدافك في الحياة.

سيتفق الكثيرون مع ما سبق، ومع ذلك ستجدهم يقولون «نعم» والحق ينهشهم من الداخل. ولذلك علينا أن نسلط الضوء على أسباب صعوبة الرفض والتي تجعلنا نعاود الكرة كل مرّة:

- يشعر هؤلاء بأن قول «لا» هو وقاحة، ولم يتخلصوا بعد من هذه الفكرة.

• يبررون موافقتهم غير القلبية بأن هذا لا بأس به، وأن تنفيذ الطلب لن يستغرق الكثير من الوقت.

• يعتقدون أن مسؤوليتهم والتزامهم يحتم عليهم مساعدة الآخرين.

• يخشى الكثيرون منهم أن يتركهم الناس أو أن يشهروا بهم أو أن يصفوهم بقلة المروءة.

• ثمة شعور بالذنب لدى الكثيرين، وهو نابع من الطفولة على الأغلب.

• هناك خشية من فقدان الأصدقاء إن لم نسايرهم.

عليك أن تحرر نفسك من هذه العقد، وألا تظن أن التغلب على هذا الضعف ممكن باتباع صيغة سحرية أو قاعدة معينة تبحث عنها في الكتب. عليك أن تدرك أن هذا خيار شخصي، وقولك «لا» للبعض شبيه بقولك «نعم» لآخرين. هذا ضروري لدورة الحياة.

قولك «لا» لبعض الناس وبعض الطلبات يعني قولك «نعم» لأولوياتك القصوى في الحياة، ويأتي في قمتها صحتنا ورفاهيتنا.

إليك بعض الأساليب اللطيفة والدبلوماسية في التعامل مع الآخرين وقول «لا» لهم بطريقة لبقة:

• أنصت جيداً، فنحن نتمتع بأذنين وفم واحد، استمع إلى الآخر وطلبه وأبد اهتمامك ولا تقاطعه.

• فكر جيداً قبل الإجابة، لأننا غالباً ما نقول «نعم» قبل أن نأخذ وقتنا، أو نظن أن الآخر سيتأثر إن لم نقل «نعم» على الفور.

• كن صادقاً في اعتذارك، ولا لزوم لقائمة طويلة من الأعذار. كلما أطلت اعتذارك بدا الأمر تهرباً للآخر.

• خذ الأمور ببساطة، ولا تحمّل الأمر أكثر من حجمه.

• الاحترام سيد المواقف، وكونك مهذباً ومحترماً يضيفي المزيد من المصداقية على رفضك.

• لا تنفعل، وقل «لا» بنبرة ودية.

• تجنب قول «لست متأكدًا» أو «سأرى» أو «لا أعرف». إن كنت لا ترغب بفعل ما طُلب منك قل لا يمكنني ذلك، وهذا كل ما في الأمر.

لا تفرض على نفسك التزامات لا طائل منها، وقد يصح وصف الالتزام المفرط في تلبية

طلبات الآخرين بجنون الإفراط في الالتزام! إذا كنت تريد منح نفسك القوة الكافية لتكون نفسك، عليك أن تقول «لا»، وهي تعني أنك متوازن في حياتك، أي تقول «نعم» لما يناسبك و «لا» لما لا يناسبك.

إن تطوير نفسك أولوية، وهذا يعني التزامك بأهدافك وليس بأهداف أحدهم مثلاً. وأن تقول لمن يطلب منك طلباً لا يناسبك: لا يمكنني فعل ما تطلبه، لدي أولويات أخرى يا صديقي.

يجب أن يكون رفضك دبلوماسياً، ولهذا صيغ كثيرة، وأهم ما في الأمر أن تصدقَ القول، فإن كنت مشغولاً قل إنك مشغول، وأن وقتك لا يسمح لك. وإذا كنت غير مناسب لهذه المهمة، فقل ذلك بكل جسارة، واطرح بديلاً مثلاً، أو اقترح ما من شأنه أن يساعد الآخر على تنفيذ المهمة. وإن كنت منهكاً فقل ذلك، وإن كان رأسك يعج بمخططات لا تتردد بالحديث عنها، وإن كان جدولك مزدحمًا فلا تتردد في إخبار الآخر بذلك.

لقد استطاع الكثير من الناس التخلص من هذه المشكلة المزمنة، وأصبحوا قادرين على الرفض، ومع ذلك هناك من يميل إلى قول «نعم» طوال الوقت. وهؤلاء عليهم أن يبدووا في تعزيز شخصيتهم والتخلص من خجلهم، وأن يتعاملوا مع الرفض على أنه تبسيط للحياة، فبواسطته يمكن للمرء تجنب المواقف الضاغطة عليه، وسيجد هؤلاء أن قول «لا» سيصبح أسهل مع الممارسة.

كيف تقول "لا" لأطفالك بكل حزم؟

إيمي مورين

سواء أخبرت طفلك أنه لا يستطيع اللعب خارجاً لأن الطقس بارد، أو قلت «لا» لذهابه إلى منزل صديقه قبل إنهاء فروضه، فإن سماع كلمة «لا» من حين لآخر أمر جيد للأطفال، فهو يرسم حدوداً واضحة، والاستخدام الصحيح لهذه الكلمة سيؤتي ثماره بلا شك. ثمة العديد من الطرق لقول «لا» للطفل، ومن المؤكد أنها ليست كلها بالفعالية نفسها، لكن من المهم ألا تتراجع عندما ترفض طلب طفلك، وأن تقول «لا» عندما تعني ذلك فعلاً.

اجعلها إجابة نهائية

إن قولك «حسناً، سنرى...»، أو «على الأغلب لن تستطيع ذلك»، لا يحمل إجابة نهائية، وقد يبكي الطفل ويتدمر ويتوسل لتحويل رفضك إلى «نعم». عندما تقول «لا» اجعلها إجابة نهائية، «لا يمكنك فعل هذا اليوم»، أو «لن تذهب إلى هناك». قلها بطريقة حازمة وموثوقة ليعرف طفلك أنه لا رجوع عنها. قد تضطر أحياناً إلى قول «ربما»، لكن لا تترك الأمر في حالة عدم يقين، عليك توضيح سبب عدم اليقين، مثلاً: «لست متأكدًا إن كنا سنذهب إلى الشاطئ اليوم؛ علينا الانتظار لنرى كيف سيكون الطقس بعد الغداء».

قدم شرحاً موجزاً

يمكن أن يكون رفضك فرصة لتعليم طفلك أمراً يجهله، كأن تقول له: «لا.. هذا خطير؛ لا يمكنك القفز في المسبح بلا سترة النجاة، فأنت لم تتقن السباحة من طرف المسبح إلى طرفه الآخر بعد»، أما قولك «لا» فحسب، سيجعل طفلك يظن أنك لا تسمح له بالقفز لأنك لئيم ولا تريد له الاستمتاع، فهو لا يدرك الخطر المحتمل.

لا تتراجع عن رفضك القطعي

لا تستسلم! ولا تأخذك العاطفة عندما يطول أنين أو توسل طفلك. إن تغيير موقفك سيجعل طفلك يظن أنك لا تعني ما تقوله دائماً، وأنه من الممكن أن يجعلك تلين بالعاطفة والإصرار.

وحتى إن سمعت عبارات غاضبة مثل «لكن الجميع فعل ذلك» أو «أنا أكرهك»، لا تتراجع عن كلمتك. ذكّر طفلك بالقاعدة الأساسية، وهي: «أنا أحبك يا بني، لكن لا يمكنك فعل ذلك»، وأوقف المحادثة عند هذا الحد. تجاهل التذمر وتجنب الجدل حول إجابتك، ولا تدخل في مناقشة حامية معه.

استخدم لغة التهديد عند الضرورة

إذا جلبت لك الـ «لا» الكثير من الصخب والبكاء والأنين، استخدم لغة التهديد مع طفلك، وحذره من أن مواصلته الاحتجاج ستحرمه من شيء يحبه، كفترة اللعب بكرة القدم مثلاً. قل له: «إذا لم تتوقف لن أسمح لك باللعب مع رفاقك». إن استخدام العواقب المنطقية طريقة فعالة سيعي طفلك من خلالها أنك تعني ما تقوله.

تعامل مع عواطفك بطريقة صحية

لا يرغب الكثير من الآباء في الرفض لأنهم يريدون أن يكونوا لطفاء، وإن رفض بعضهم قد يشعر بالذنب بسبب استياء طفله. عليك أن تتعامل مع مشاعرك بطريقة صحية ومنتجة، فالمهم هي تربية الأطفال بصورة صحيحة، ومن الطبيعي أن يواجه طفلك مصاعب أو عوائق في حياته، ولذلك عليك ألا تنجرف خلف أهوائه أو طلباته كل مرة. سيختبر أطفالنا المرارة وخيبة الأمل والرفض، ولذلك فإن رفض بعض الطلبات قد يمنحه فرصة للتدرب على ذلك مستقبلاً كيلا يشكل الواقع بصعوباته وعوائقه صدمة له عندما يكبر.

ما سبق لا يعني أن تقول «لا» كل مرة

إن رفض جميع طلبات طفلك ضارٌّ كما هو قبول جميع الطلبات. يحتاج الأطفال إلى فسحة لاستكشاف مهاراتهم وقدراتهم وتجربة أمور جديدة، لذلك عليك أن تأذن له باختبار الأمور الجيدة لنموه الجسدي والفكري.

إذا كنت من الآباء الذين يكثرون من قول «لا» راجع نفسك. هل أنت مرهق؟ أم تخاف على طفلك إلى حد الهوس؟ أم تخشى الفوضى؟ لا تقيّد طفلك، ولا تفرط في رفض طلباته، ولا تجعل من رفض ما يريده عادة، إنما اسمح له بفعل ما يريد عندما لا يتعارض ذلك مع قواعد المنزل، وتذكر دومًا أن أطفالنا قد خلّقوا لزمان غير زماننا.

متى نقول "لا" لأطفالنا؟ وكيف نقولها؟

سبعة مواقف تستدعي قول "لا" لطفلك

الدكتورة إيلين كينيدي مور

نسمع أطفالنا يلحون علينا من أجل تنفيذ طلباتهم، وهم يكررون كلاماً من قبيل: «أرجوك يا ماما/بابا»، أو «نعم أريده بشدة، هيا اجلبه لي»، أو «إنك لا تشتري لي شيئاً»، أو «أنت تشتري كل ما تريده أختي ولا تشتري لي شيئاً»، أو «جميع رفاقي لديهم واحدة».

إن وضع حدود للأطفال أمر لا يخلو من صعوبة، فطاقاتهم مرتفعة، وهم قادرون على البكاء والصراخ والتوسل والإلحاح لوقت طويل، ومنهم من قد يصرُّ على طلبه ويلجأ إلى أساليب مختلفة لتغيير رأي والديه. وقد يستسلم بعض الآباء لتجنب هذه المعركة التي تستنزف طاقتهم، وقد يشعر البعض الآخر بالذنب عندما يرى الخيبة على وجه طفله. إن قول «لا» مسؤولية مهمة للآباء، فمهمتنا كأباء هي تعليم أطفالنا دروساً حياتية تساعد في تطورهم ونموهم وفي شق طريقهم نحو حياة صحية وسليمة.

فيما يلي سبع حالات قد تحتاج فيها إلى قول «لا» لطفلك مع بعض الاقتراحات التي تساعدك على قولها بصورة مثلى:

قل «لا» عندما ترى أن أفعالهم ستؤذي أحدهم أو قد تكسر شيئاً

منع الضرر هو السبب الرئيس لقول «لا». لا يتوقع الأطفال السوء وهم لا يعرفون أن أفعالهم قد تفضي إلى نتائج سلبية، ولذلك فهم بحاجة إلى إرشادات الكبار لمساعدتهم على اتخاذ القرار الصائب. يساعد هذا النوع من الرفض الأطفال على تعلم التفكير الصحيح وإدراك مخاطر أفعالهم.

ومن الأفضل أن تقدم للطفل نشاطاً بديلاً عن النشاط المؤذي، كأن تقول له: «لا.. لا يمكنك القفز على الأريكة؛ قد تقع على الطاولة الحادة وتجرح نفسك، أو قد تكسر الأريكة. عليك أن تقفز في الحديقة على الرمال».

قل «لا» عندما يستطيعون فعل أمر بمفردهم

في بعض الأحيان يطلب الأطفال من آبائهم فعل بعض الأمور على الرغم من قدرتهم على فعلها بنفسهم. وهنا يمكنك أن تعلمهم الاتكال على أنفسهم بقول «لا». يحتاج الأطفال إلى الممارسة والاتكال على أنفسهم ليصبحوا أكفاء وللمساهمة بفعالية في حياتهم وحياتة عائلتهم. إن الاستجابة لمثل هذه الطلبات لا يساعد الأطفال على التعلم والاعتماد على أنفسهم.

قدم ما يلزم ليقوم طفلك باللازم، ولا تبخل عليه بالتدريب أو الدعم أو المساعدة إذا لزم الأمر، لكن شجعه على تحمّل المسؤولية، مثلاً: «حان دورك لترتب الطاولة. هل تتذكر كيف نفعل ذلك؟ سأرتب زاوية لترى».

قل «لا» للرغبات وليس للحاجات الفعلية

تلعب الإعلانات دوراً مهماً في رغبات الأطفال بمنتج معين، لكن شراء الطفل لكل ما يشتهيه ليس أمراً سليماً أو حكيماً. صحيح أن رضا أطفالنا مهم لنا، لكن علينا ألا نلبي جميع رغباتهم ما لم تكن حاجات ملحة. يساعد هذا الطفل على النمو الصحيح، فالمرء غير قادر على شراء كل ما يشتهيه، وعلى الطفل أن يتعلم هذا في مرحلة مبكرة، كما يساعده هذا على أن يحب شيئاً دون أن يمتلكه.

يمكنك أن تبدي إعجابك بالمنتج الذي قلت «لا» لشرائه. مثلاً: «لا لن نشتري هذه الدمية الضخمة، لكنني أنفهم سبب إعجابك بها، فهي كبيرة وذات وجه باسم».

قل «لا» عندما تتغير الخطط

تعرضنا الظروف أحياناً، وتقف حائلاً أمام موافقتنا لطلب أطفالنا. قد نضطر أحياناً إلى قول «لا» بسبب تغير الظروف، وهذا يساعد أطفالنا على تعلم الصبر والمرونة. يساعد هذا على وضع خطة جديدة، وهذا سيساعد الطفل على التأقلم مع التأجيل الحاصل. مثلاً: «لا يمكننا فعل ذلك الليلة على الرغم من رغبتني في ذلك، لكن عمك مارغريت قد جاءت وقد تأخر الوقت الآن وحن وقت النوم. لنضع خطة لفعل ذلك غداً. هل تريد أن تفعل ذلك في الصباح أو بعد الظهر؟».

قل «لا» عندما تكون احتياجات شخص آخر أهم

الأطفال أنانيون بطبيعتهم، لكن يمكن التغلب على هذه الأنانية في التفكير في احتياجات شخص آخر، كما أن هذا يساعد الأطفال على تعلم الكرم. إن رسم صورة حية لمشاعر الشخص الآخر قد يساعد الأطفال على تبني الخيارات اللطيفة، مثل: «لا يمكنك الذهاب مع أصدقائك يوم السبت. أعرف أن هذا ممتع لك، لكن إنه عيد ميلاد الجدّة وسنقيم حفلاً لجدتك لأننا نحبها ونريدها أن تمضي يوماً سعيداً معنا، وهي ستكون سعيدة جداً بوجودك وستتألم لغيابك».

قل «لا» عندما تستاء

الاستياء سم حقيقي لأي علاقة، لذا من الأفضل عدم فعل ما يثير المرارة والغضب. يساعد هذا الأطفال على التعرف على الحدود الصحية للعلاقة مع الآخر. ويمكنك أن تقترح بديلاً يقبله طفلك، مثلاً: «لا يمكننا السفر لحضور المباراة في المدينة المجاورة، ما رأيك أن نحضر مباراة للفريق المحلي؟».

قل «لا» لما يتعارض مع قيمك

نعلم أطفالنا القيم الصحيحة من خلال القرارات التي نتخذها. وقد يحتج طفلك بشدة على قرارك ويقول لك إنك الوالد الوحيد الذي يفعل أمراً على نحو معين، لكن عليك ألا تتنازل عن قيمك، وهذا النوع من الرفض يعلم الأطفال الأولويات والنزاهة. من المفيد أن تشرح لطفلك الأساس المنطقي الذي دفعك لاتخاذ هذا القرار، وعندما تفعل هذا ليس من الضروري أن تقنع طفلك بأنك على حق، فهذا واجب الوالد في النهاية؛ أن يتخذ القرار الصائب له ولعائلته. مثلاً: «لا يمكنك الحصول على هاتف خلوي، ما زلت صغيراً ولا أريد أن يشتت عن أداء واجباتك المنزلية والعائلية».

لن يشكر طفلك لقولك «لا»، لكن هذا أفضل ما يمكنك فعله. تُظهر الأبحاث أن أسلوب الأبوة الحازمة مفيد للأطفال، وهو ينطوي على مزيج من الدفء والقيود، وهذا ضروري، فمعرفتك وخبرتك لا يمتلكها طفلك. هذا لا يعني أن تكون صارماً، إنما أن تكون صادقاً وهادفاً فيما تقرره.

كيف تقول "لا"

لمديرك دون أن تفقد وظيفتك؟

سبع طرق ذكية وفعالة

ستيفاني فوزا

إذا لم تكن على استعداد لتغيير رأيك فلم تتوقع من مديرك أن يغيّر رأيه؟ لا أحد يريد أن يكون ذلك الشخص الذي يقول «نعم» طوال الوقت. فالمجاملة في العمل مسيئة له، لكن هذا لا ينفي صعوبة أن تقول «لا» لمديرك، فقد يطلب منك أعمالاً تتجاوز مسؤولياتك أو قدرتك، أو يوكل إليك تنفيذ مهمة أنت غير مقتنع بها من الأساس، أو العمل في عطلة نهاية الأسبوع. كيف ترفض أمر مديرك بلباقة؟

يتحدث كتاب «حوارات حاسمة» عن هذا الأمر، ويقول جوزيف جريني -أحد مؤلفيه-: «يجد البعض صعوبة في قول «لا»، ولا يقولونها، لكنهم يشعرون بسوء الأمر لاحقاً عندما يعملون رغماً عن قناعاتهم». ثمة أمر يجهله الكثير من الموظفين، وهو أن الكثير من المديرين يقدرّون الموظف الواثق من نفسه، وتقول مستشارة التواصل ديان أموندسون: «يقول معظم المديرين إنهم مستعدون للاستماع إلى أي اقتراح منطقي لحل مشكلات العمل، وعليه يتوقف الأمر على كيفية تعامل الموظف مع الأمر».

بدلاً من المشاحنات أو القبول بما لا تريده يقدم كل من جريني وأموندسون سبع نصائح لقول «لا» بصورة فعالة ولبقة:

تجنب الصراع على السلطة

يقول جريني: «ابدأ بالاعتراف بأن القرار لمديرك في نهاية المطاف، وقل ذلك بوضوح تام، ويمكنك القول مثلاً: لدي آراء أخرى بشأن الموضوع لكن القرار يعود لك». إذا لم تفعل ذلك قد يبدو الأمر صراعاً على السلطة. والمهم هو أن يجري العمل على أكمل وجه، فهذا ليس منافسة بينك وبين مديرك ومعركة بينك وبينه على القرار الصحيح، إنما هدفكما واحد، وهو النتيجة المثالية. وإذا كان الموقف يتطلب قول لا نهائية، اسأل نفسك ما أسوأ نتيجة يمكن أن تجنيها من قولك «لا»، وما تأثير ذلك على عملك ومستقبلك في الشركة.

عليك أن تدرك أنكما تعملان من أجل ذات الهدف

أنتما في خندق واحد وليس على طرفي جبهة قتال. يقول بعض أفراد الجيش إنهم يحيون العلم قبل أن يعارضوا ضابطاً كبيراً. وينطبق الأمر على عالم الأعمال، فهدفك النهائي هو نجاح الشركة وتقدمها.

يقول جريني: «هدفك هو أداء واجبك بأفضل طريقة، والأمر ليس شخصياً، وعلينا ألا نأخذ أي موقف في العمل بصورة شخصية، لأن هذا يخرج عن إطار الهدف المشترك».

التفهم التام

يقول جريني إن الناس منفتحون على رأي معارض لرأيهم إذا شعروا بأن الآخر قد فهم مرادهم وفكرتهم، ولذلك يقول: «أنصت بانتباه إلى أفكار مديرك ومخاوفه قبل التعبير عن رأيك، وهو سيشعر بأن رأيك المخالف مقبول إذا تبين له فهمك لرأيه، ولن يكون رأيك هجومياً في نظره، كأنك تريد أن تفرضه عليه. واعرّف أنه إذا لم تكن مستعداً لتغيير رأيك فلا تتوقع من مديرك أن يغيّره».

توافق أموندسون على هذا الطرح، وتنصح: «يمكنك القول أنا أفهم وجهة نظرك، ولديّ وجهة نظر أخرى للموضوع». إذا فكرت بما يقوله مديرك وقدرت فكرته أو طلبه، سيكون مديرك منفتحاً للاستماع إلى رأيك.

اشرح لمديرك عواقب طلبه

يعتقد معظم الناس أن عليهم تنفيذ طلبات المدير إذا كانت علاقتهم به طيبة، وهم لا يريدون أن يخيبوا ثقة المدير بهم، لكن اختلاف وجهات النظر في العمل ليست شأناً شخصياً كما يؤكد جريني.

الخلاف في وجهات النظر ضروري لاستمرار أي مؤسسة، وعليك أن تعتمد على الحقائق وتستمد القوة منها بعد أن تعترف بأهمية طلب مديرك. وضّح له كيفية تأثير المهمة الجديدة المطلوبة على المشروع أو المشاريع الأخرى، أفد مديرك بتصوّرك كاملاً، مثلاً تأثير طلبه على الموارد المطلوبة أو العبء الذي يُشكّله على العاملين، ثم اقترح الحل البديل إن توفّر. هذا سيدفع المدير لإعادة التفكير من جديد في فكرته أو طلبه.

شارك ما تعرفه من حقائق

يقول جريني: «لا تتمحور معظم النقاشات حول الحقائق، إنما حول رأينا الشخصي بها، وإذا حصل وأردت أن تقول «لا» فيما يريد مديرك أن يسمع «نعم» منك، فهذا بسبب المعلومات المختلفة التي لديكما».

ولذلك عليك أن تبدأ بكشف الحقائق التي تعرفها حول الموضوع.
تواصل مع مديرِك بطريقة ذكية، وتبادل معه المستندات التي بحوزتكما، وإذا لم يكن لديك ما يسند رفضك فأنت تستند إلى استنتاجات خاطئة وليس إلى حقائق متينة.

ضع حدودًا واترك مسافةً أمان منذ البداية

عندما يتعلق طلب مديرِك بوقتِك، فمن المفيد أن تضع القواعد والحدود المتعلقة به منذ وقت مبكر. تقول أموندسون: «إنه من المفيد أن يضع المرء القواعد والحدود المتعلقة بوقته وأموره الشخصية في وقت مبكر، أي منذ بداية عمله مع الشركة مثلًا أو في وقت مبكر قبل أن يزدحم جدول الأعمال، وهي تقول في هذا الشأن: إذا كنت لا تريد أن تعمل في عطلات نهاية الأسبوع أو العطلات، فعليك توضيح ذلك منذ البداية عندما لا يكون هناك ضغط، لأن رفضك أوقات الأزمات أو الضغط سيكون مزعجًا للإدارة، وأقله سيُشكّل رفضك مفاجأة لهم».

لا تغفل التوقيت المناسب لقول «لا»

ماذا حدث في المكتب قبل طلب المدير منك؟ تقول أموندسون إن هذا سيؤثر في قدرتك على قول «لا»، وهي تقول: «إذا كنت قد تلقيت تقييمًا ضعيفًا في العمل، أو قلت «لا» منذ فترة بسيطة، فهذا سيؤثر على إمكانية رفضك لطلب المدير، ولن يكون هذا أنسب وقت للرفض، أما إذا حصلت على إشادة وتقدير بجهودك وأدائك فالرفض ممكن ومقبول عندها».

كيف تقول "لا" لمديرك دون أن تبدو وقحًا؟

مارتن لويندوнок

مررنا جميعاً بحالة مشابهة: العمل متراكم فوق رؤوسنا، وعلينا إنهاء مهمة مساء الغد، وإتمام أخرى قبل عطلة نهاية الأسبوع، ولا تعرف السبيل لاجتياز هذا الجبل من العمل، وتسليمه في الوقت المطلوب. وفي أثناء انهماكنا في العمل يأتي مديرنا ويقول لنا إن هناك مهمة مستعجلة علينا إتمامها قبل انتهاء يوم العمل!

تساورك الرغبة في الصراخ بسبب الإحباط، لكنك تتحكم في نفسك ثم تبتم وتومئ برأسك لتقول: «لا بأس». يغادر المدير المكتب مخلِّفاً شعورك بالإحباط والخيبة والهزيمة لأنك تعلم أنه لا يمكنك أداء هذه المهام، وإن استطعت ذلك فلن يكون ذلك بالصورة المطلوبة.

لكن بدلاً من تولي المهمة الجديدة المستحيلة، ألتن يكون من الأفضل التحدث مع مديرك وقول له: «أود ذلك، لكن انظر إلى كومة العمل الذي عليّ الانتهاء منه بأسرع ما يمكن». ستقول لي بالتأكيد هذا أفضل، لكن للأسف لا يتحلى معظمنا بالشجاعة لقول هذا الكلام، إنما نقول «نعم» لكل ما يطلبه رؤساؤنا منا حتى عندما يكون قول «لا» هو الخيار الأفضل وأحياناً الوحيد.

يعود هذا إلى اعتقاد راسخ في أوساط العمل مفاده أن قول «لا» للمدير أمر يحمل في طياته نوعاً من الوقاحة أو التمرد، لكن الأمر ليس على هذا النحو، إذ يمكنك أن تقول «لا» لمديرك دون أن يبدو أن هذه وقاحة منك.

في هذه المقالة سنلقي نظرة على كيفية فعل ذلك، وسنتناول المواقف التي يجب أن نقول «لا» فيها والمواقف التي يجب ألا نقول «لا» فيها.

المواقف التي تستدعي قول «لا»

يشعر الكثيرون بعدم الارتياح لرفض طلبات رؤسائهم في العمل، حتى في المواقف التي تلزم قول «لا»، لكن المدير المنطقي لا يتوقع أن تخضع لكل ما يطلبه لمجرد أنك مديره، وعلى خلاف ذلك، إن القدرة على الاعتراض بالصورة الصحيحة مثيرة لإعجاب معظم

المديرين لأنها تُظهر شخصيتك المبادرة، وهذا أمر مرغوب في العمل، وبخاصة إذا كانت مصاحبة للقدرة على إيجاد حلول بديلة أو اقتراحات مفيدة.

متى يكون قول «لا» الأمر الصحيح الذي عليك فعله؟

• الطلبات غير المنطقية

لا يمكنك أداء مهمة مستحيلة، فهذا غير معقول لأحد، عليك أن تتأكد من أنها غير منطقية للجميع بمن فيهم مديرك، لكن عليك ألا تسيء تقييم الموقف، إذ يقيّم بعض الموظفين مهام معيّنة على أن أداءها مستحيل، لكن لا يكون هذا صحيحاً، على سبيل المثال: إن طلب مديرك السهر لإنهاء مهمة مستعجلة فهذه ليست مهمة مستحيلة أو غير منطقية.

لكن تكرار ذلك كل يوم أو لفترة طويلة، قد يصبح أمراً منهكاً ومثيراً للجنون، ومثلاً طلب العمل في أيام العطلات والإجازات بصورة متكررة أمر منهك يستنفد قدراتك، ويجب وضع حدٍّ لمثل هذه المهام المثيرة للتوتر. بعض المديرين غير منطقيين، وإذا كان لديك مدير من هذا النوع فعليك الدفاع عن نفسك وعن صحتك، وإلا فإنهم سيستمرون في دهسك!

مثال آخر على المهام المستحيلة: أن يطلب منك مديرك إنهاء مهمة جديدة، فيما لديك عدّة مهام متراكمة ذات مواعيد نهائية قريبة. في هذه الحالة عليك اتخاذ الموقف الصحيح، وهو قول «لا» للمهمة الجديدة.

• الافتقار إلى المهارات

هذا أمر صعب في الحقيقة، فهو يتطلب منك الشجاعة، فمديرك يفترض وجود مهارة معيّنة لا تتمتع بها. إذا كان لديك القدرة على التعلم بسرعة، فأفضل ما يمكنك فعله هو تولي المهمة والتعلّم في أثناء أدائها، وقد يعرف زميلك كيفية أدائها وعندها اطلب منه أن يعلمك. هذا يدل على روح المبادرة لديك، أما إذا احتاج تعلّم أداء المهمة إلى وقت طويل، فعندها عليك ألا تشعر بالخجل من الاعتراف لمديرك بافتقارك للمهارة المطلوبة، فهو سيكتشف في النهاية أنك لا تمتلكها أصلاً إن قلت «نعم».

لا تضع وقتك ووقت مديرك في التظاهر بقدرتك على فعل شيء تعجز عن أدائه، وفي الواقع ستكون النتائج أسوأ من قول «لا» له، ومع ذلك عليك ألا ترفض بصورة مباشرة، إنما

عليك أن توضح عدم تمتعك بالمهارة المطلوبة مع استعدادك للتعلم إن توفر الوقت. وعندما يحصل مثل هذا الأمر وتوكل المهمة إلى زميل لك، عليك أن تبادر بتعلمها إن توفر ذلك لك، فقد تتعرض للموقف نفسه مستقبلاً. المهم ألا ترفض أداء المهمة على الفور، فعدم قدرتك على أداء مهمة ما أمر يدل على عدم الكفاءة ونقص في المهارات، وهذا أمر لا يمكننا الافتخار به، ولذلك عليك أن تعبر عن أسفك لعدم امتلاكك المهمة المطلوبة وأنت ستتعلمها في أقرب فرصة ممكنة.

• قد تعرف أكثر من المدير

هذا وضع يتطلب الكثير من الشجاعة والمبادرة. لنفرض أنك تعرف في مجال معين أكثر من مديرك، وقد أخبرك أنه عليك أداء مهمة ما باستخدام إجراء معين، لكنك تعرف أن هذا الإجراء فاشل، فماذا أنت بفاعل؟ هل عليك أن تنطق بالحقيقة عندما تكون متأكدًا من أن مديرك على خطأ؟ قد يظن بعض المديرين أن هذا وقاحة، أما المديرين الجيدين فهم سيقدرّون مشاركتك لخبرتك ويعدون هذا نقطة إيجابية. عليك أن تكون حصيفاً في الطريقة التي تعبر بها عن حقيقة الأمر في هذه الحالة، فلا تكن مغروراً أو متهوراً عند التعبير عن وجهة نظرك أو تجربتك. بدلاً من ذلك تحدّث بهدوء ووضوح وأدب واحترام، وقدّم جميع التفاصيل ذات الصلة ليفهم مديرك سبب مخاوفك ويتأكد من صحة ما تقوله. سيحبّبك مديرك إذا تبين له أنك على حق، وأنك وفرت عليه وعلى الشركة الوقت والمال. إن هذه نقطة ستُضاف إلى رصيدك، ومبادرتك إلى قول الحقيقة ستثبت أنك مخلص في العمل وأنك تضع تجاربك الشخصية في خدمة الشركة. احرص على ألا تظهر بمظهر المتفوق على مديرك، فهذا سيثير العداوة بينكما.

• مخالفة القانون

إن العثور على وظيفة ليس بالأمر السهل، ولذلك يعد فقدان وظيفة ما أمراً شاقاً على الكثيرين، وهذا ما يدفع الكثير من الموظفين إلى مجاراة رؤسائهم والانخراط فيما هو غير قانوني إن طلبوا منهم ذلك. لسوء الحظ لن يبرئك النظام القانوني لمجرد أنك موظف مطيع. عليك أن تقول «لا» إذا طلب منك فعل أمر غير قانوني، صحيح أنه قد تفقد وظيفتك بسبب رفضك، لكنك ستنام

على الأقل بضمير مرتاح، وعلاوة على ذلك لن تضطر إلى النظر يمناً ويسرة خشية أن تطالك ذراع القانون. أقله ستنام مرتاح الضمير على سريرك في المنزل وليس في السجن.

بعض الأمثلة على ذلك: أن يطلب منك المدير خرق القانون من خلال تزوير وثائق أو سجلات معينة، أو قد يطلب منك المدير أن تفصح عن معلومات سرية لدى شركة منافسة إن كانت وظيفتك السابقة فيها، أو قد يطلب منك أبتزاز العملاء أو ترهيبهم، وقد يطلب منك طرد موظف أدنى منك إن كنت مشرفاً مثلاً.

إن الحفاظ على العمل لا يستحق خرق القانون، حتى لو بدا الأمر مفيداً في الوقت الراهن لتحافظ على وظيفتك ومكتبك الرائع، لكن الحقيقة ستظهر عاجلاً أو آجلاً، وستطالك يد العدالة بصفتك الشخص الذي سحب الزناد وبصمات أصابعك واضحة عليه، فيما سيرى هذا مديرك ولن تمتلك من الأدلة ما تدينه به.

بعبارة أخرى: لا تكن كبش فداء لأنك غير قادر على قول «لا»، إن خسارة وظيفتك أفضل بكثير من خسارة سمعتك أو حريتك أو العيش بضمير مضطرب.

• وضع غير أخلاقي

قد يطلب منك المدير أحياناً أن تقوم بأمر غير أخلاقي لكنه قانوني، قد تستطيع اللجوء إلى نص القانون عندما يُطلب منك أداء ما هو غير قانوني، وهذا ما قد يدفع مديرك للتراجع، لكن عندما يطلب منك مديرك أن تفعل ما هو غير أخلاقي لكنه قانوني، سيكون الأمر أكثر صعوبة. قد يكون الأمر غير أخلاقي من الناحية المهنية، وعندها عليك أن تتحلى بالشجاعة الكافية لتشير إلى ذلك وتوضح أنك غير مرتاح لفعل شيء ينافي مهنتك وحرمتك.

قد تكون أخلاقياتك مغايرة لأخلاقيات المدير، وعندها سيرى المدير أنه لا وجود لما هو غير أخلاقي في طلبه، وهنا يكون الموقف أصعب، وفي الأحوال كافة عليك أن تكون حذراً في كيفية قولك «لا»، لأنها ستكون كمرآة أمام المدير، وكأنك تقول له: أنت غير أخلاقي يا سيدي. ولذلك عليك عدم توجيه اتهامات وعدم إبداء أي رد فعل مبالغ فيه.

كن محترماً واشرح له وجهة نظرك بالتفصيل، وأن هذا يشعرك بعدم الراحة، وتذكّر أن عواقب فعل شيء غير أخلاقي هي نفس عواقب فعل أمر غير قانوني، باستثناء أنه لا وجود لخطر الذهاب إلى السجن، لكنك قد تفقد سمعتك الطيبة وقد تفقد راحة بالك وضميرك.

هل أنت انطوائي أو خجول؟

حان الوقت لتعلم قول "لا"

بريستون ني

يخشى الانطوائيون أو الخجولون من الرفض، وأحياناً يحتاجون إلى معجزة لقول «لا» لأي طلب. إنها رغبة باطنية في تجنب المواجهة، فالمواجهة صعبة جداً عليهم. صحيح أن هذه المشكلة ليست مشكلة الانطوائيين أو الخجولين فحسب، لكنها مزمنة عند هؤلاء، إنها تعود إلى سن مبكرة، حيث يفرض الأهل أو البيئة المحيطة إيقاعاً صارماً يمنع قول «لا» لآبائنا وأقاربنا ومدرسينا ورؤسائنا وغيرهم. يمكن القول إنها نوع من الضغوط الاجتماعية والثقافية والمؤسسية لفرض حالة التوافق المثالية، والشعور بالذنب في حال الإخلال بهذه الحالة.

ثمة اختلاف بين الشخص الانطوائي والخجول، فالانطوائي يشعر بالاستنزاف إذا أمضى بعض الوقت مع الآخرين، فيما لا يحب الخجول الجلوس وحيداً، لكنه يخشى الحكم السلبي من الآخرين.

إن قدرة الطرفين على قول «لا» منخفضة للغاية في المواقف الاجتماعية، فهؤلاء الأشخاص قد اعتادوا التفكير قبل التحدث، وهم يشعرون بالضغط عندما يضطرون الأمر إلى التواصل على الفور، وبخاصة عندما يفتقدون الاستعداد اللازم. قد يُساء فهم هذا التفكير أو التوقف قبل الكلام، فقد تظهر لدى الآخرين على أنها ضعف في الشخصية أو انعدام ثقة أو تحفظ.

إليك بعض الطرق الفعالة لقول «لا» إذا كنت انطوائياً أو خجولاً، وهي مستمدة من كتبي التي تتمحور حول الأمر: «نجاح التواصل الاجتماعي للانطوائيين»، و«نجاح التواصل في مكان العمل للانطوائيين»:

استفيد من الوقت

امنح نفسك الوقت لتقرر كلما أمكن ذلك، لكن افعل ذلك بصوت عالٍ، فعندما يطلب منك شخص ما طلباً لست متأكداً من الموافقة عليه قل:

«دعني أفكر في الأمر».

«أمهلني لحظة لأقرر».
«سأعود وأخبرك قراري في هذا الشأن».
«سأخبرك بإجابتي بحلول المساء (مثلاً)».

عندما تأخذ الوقت الذي تحتاج إليه لاتخاذ قرار ما، فأنت تستفيد من نقاط القوة الداخلية مثل: التفكير والتحليل والدقة، وهذا ما يساعدك في الوصول إلى القرار الأنسب لك.

تعلم قول «لا» بدبلوماسية

أخذت وقتك وفكرت في الإجابة ولم تستعجل وتورط نفسك بالقول «نعم»، فقد حلت إيجابيات وسلبيات الرفض والموافقة، والآن إذا كنت تريد قول «لا» فمن الأفضل أن تتبع الأسلوب الدبلوماسي في ذلك، استخدم بعض الأساليب الذكية والفعالة لتقول «لا»: على سبيل المثال: طلب صديقك استعارة سيارتك، ولا تريد أن تعيره إياها. يمكنك أن تكون مباشراً وتقول «لا»، أو يمكنك استخدام هذه العبارات الدبلوماسية، والتي تخفف حالة الرفض:

«أفضل أن أكون الشخص الوحيد الذي يقود سيارتي».
«أفضل عدم إعاره سيارتي».
«لا يمكنني إعارتها، فأنا بحاجة إليها على الدوام».
«لسوء الحظ أحتاج إليها ولن أتمكن من إعارتها لك».
«سبق وأخذت عهداً على نفسي بعدم إعارتها لأحد».
«لا أرتاح لفكرة إعاره سيارتي».

يصعب على الآخر الاعتراض على العبارات التي تحمل طابعاً شخصياً، فعندما تقول «أنا» فأنت تضع حداً فاصلاً واضحاً، وإذا ثابر الآخر في طلبه وحاول ثنيك عن قرارك، فاستمر في تكرار «لا» باستخدام الأسلوب نفسه. حافظ على موقفك حتى يدرك الشخص أنك تعني ما تقوله حقاً.

يمكنك استخدام طريقة مزدوجة للرفض برفق، تبدأ هذه المهارة بكلام إيجابي، ثم تقول «لا» بأسلوب دبلوماسي، ثم تعود إلى الكلام الإيجابي، كأن تقول: «أفهم حاجتك إلى السيارة يوم الجمعة، لكن لسوء الحظ لا أحب فكرة إعاره السيارات على الإطلاق، أمل أن تجد حلاً للأمر».

قوة الـ "لا" والتوازن في الحياة

هوانغ شو

يبدو أننا نعيش في زحام المجتمع الحديث، حيث ضغوط الحياة والوتيرة السريعة للحياة. نعمل بجدٍ وكدح وتزداد الضغوط علينا يوماً بعد يوم على أمل أن تتحسن الأمور في نهاية المطاف، لكن نجد أنفسنا عالقين في دوامة من المتطلبات والطلبات التي لا تنتهي.

يمكن أن نقلل الضغط والمسؤوليات الملقة على عاتقنا واستعادة التوازن إلى حياتنا من خلال كلمة بسيطة، وهي «لا»، فنحن نفعل الكثير من الأمور التي لا نود فعلها، ونجاري الكثيرين بقول «نعم» لهم، فننخرط في جدول عمل غيرنا، ونضغط أنفسنا بلا داع.

علينا أن نعترف بالقوة العظيمة التي تنطوي عليها كلمة «لا»، ولفهم دورها في توازن حياتنا علينا أن نبدأ بالوقت، فجميعنا متساوون. لدى كلِّ منا ٢٤ ساعة في اليوم، وهذه حقيقة غير قابلة للتفاوض، لكن يختلف إنسان عن الآخر فيما يفعله في هذه الساعات، فما نفعله في هذه الساعات يحدد توازننا أو نقص توازننا.

لا يمكنك أن تحصل على مزيد من الساعات، ولا يمكنك شراؤها أو استعارتها، عليك أن تنظم حياتك تناسباً مع هذه الساعات التي تنعم فيها. جدولة حياتك ويومك أمر أساسي لتخرج من مأزق عدم التوازن الذي يعيشه معظم الناس، ولا يمكن جدولة حياتك ما دمت تتبع جداول غيرك في كثير من الأحيان. عليك أولاً استعادة السيطرة على ساعات يومك من خلال تنفيذ جدولك لتعيش حياتك بالطريقة التي تروقك.

ابدأ باستعادة التوازن بقول «لا» لأي طلبات جديدة لا تناسبك. قول هذا أسهل من فعله وبخاصة إن كان الرفض مصحوباً بمشاعر الذنب. عليك أن تتخلص من عقدة الذنب التي أشبعنا المحيط بها. ستدهش عندما تعرف أن معظم الناس لا يصابون بالجنون (كما تتوقع) عندما تقول «لا»، إنهم لا يشعرون بخيبة أمل بك، فهذا أمر طبيعي، وهم سيطلبون الأمر من شخص آخر، وربما لم تكن أول شخص يطلبون منه الطلب ذاته.

أنت غير ملزم بتلبية مطالب الآخرين ما لم يكن ذلك ضرورياً لك. أنت غير مطالب بأن تقول «نعم» على الدوام. لدينا وقت محدود في هذه الحياة وعلينا ألا نشغله بأمر لا نطبقها أو لا نستمتع بها. يمكنك قول «لا» بكل تهذيب وإعطاء سبب بسيط لرفضك إن أحببت.

قل الحقيقة، فهذا أسهل ما يمكن فعله، عبّر عن عدم رغبتك إن كان الأمر كذلك، أو عن انشغالك إن كان الأمر مرتبطاً ببرنامجك المزدحم. سيبحث الآخرون عن شخص يساعدهم، ولا داعي للشعور بالذنب أو الضغط، فأنت تقدّم أفضل ما لديك.

عليك ألا تفرّط في وقتك، ولذلك قم بمراجعة جدول يومك، قول «لا» لنفسك قد يمنحك وقتاً ومساحة إضافية تحتاج إليها للراحة أو فعل أمر آخر. إذا كان هناك نشاط ما يزعجك فعليك إعادة النظر فيه. حاول العثور على أمور تحب فعلها، فالحياة قصيرة جداً، ولا تستحق التأجيل أو العيش تحت رحمة الضغوط. ابدأ بنفسك. قدّم خدمة لنفسك ولمجتمعك بفعل ما فيه خير لك ولهم.

قد يبدو قول «لا» أصعب في الحياة المهنية، لكنه ضروري للغاية. يميل العديد من الناس إلى تولي مسؤوليات إضافية، وتختلف أسبابهم في ذلك. يريد بعضهم أن يبدو موظفاً نموذجياً، ويريد آخرون الأسبقية. لكن هل تستطيع أن تستمر على هذا المنوال؟ طاقتنا مثل وقتنا، وكلاهما ينفد مع مرور الزمن.

علينا أن نقدّر حجم العمل الذي ننوي توليه، وأن نفي بالتزاماتنا الحالية قبل أن نقبل التزامات ضاغطة جديدة، وألا نتخلى عن الجودة العالية فيما نقوم به، فأعمالنا تعبّر عن شخصيتنا، وإن فقدنا التوازن في عملنا سنفقد في حياتنا. يقول البعض إنهم لا ينجحون إلا تحت الضغط، لكن الإفراط في الضغط سيؤثر على جودة العمل بشكل أو بآخر.

كن ملك نفسك، ولتملك زمام السلطة على ذاتك تعلّم قول «لا»، وما إن تكتسب هذه القوة ستجلب التوازن والرضا عن الذات إلى حياتك، فأنت تفعل ما تحب، وهذا يعزز الرضا عن الذات. قل «لا» لما يسلبك حريتك أو إرادتك، وقل «نعم» لما تحب فعله.

دليل الخجول: كيف نقول "لا"؟

مدونة This Somebody

لا يمكنني أن أتذكر عدد المرات التي وافقت فيها على الأمور التي أردت أن أرد فيها بـ «لا». اعتدت أن أكون خجولاً بصورة لا تُصدق، وكان رفض طلبات الآخرين أمراً صعباً للغاية. كنت في خشية من الأحكام التي سيطلقونها والعواقب السلبية ومشاعر الخيبة التي قد تنشأ عن رفضي.

كانوا يدعونني إلى احتفال أو مناسبة ما، وفي كثير من الأحيان أردت أن أقول «لا»، لكن أجد نفسي أقول «ربما» في معظم الحالات، أو أقبل على مضمض، وأنا أفكر في أن عليّ اختلاق عذر آخر لحظة للتهرب من الحفل.

هذا ما كان يحدث معي في العمل أيضاً، فقد كانوا يطلبون مني عملاً إضافياً فيما جدولي يكاد يفيض بالمشاغل، وكنت أقول «نعم» وأضغط نفسي للانتهاء من الواجب الذي ورطت نفسي فيه. ثمة طريقة يلجأ إليها الناس الذين يعانون الخجل مثلي. تجدهم يتجنبون شخصاً ما قد وافقوا على طلبه، فلا يردون على مكالماته ويحاولون تفاديته، أو قد يحاولون التنصل من لقاء هؤلاء الذين لديهم طلبات مستمرة كيلا يقعوا في فخ الـ «نعم» لطلباتهم التي لا تنتهي.

إذا كان هذا مألوفاً لك، فأهلاً وسهلاً بك، أنت في المكان الصحيح لتغيير هذه العادة المدمرة. سمعت الكثير من النصائح التي تقول لنا إن «نعم» تجلب لنا فرصاً ليست بالحسبان، ومبدأ هؤلاء أن موافقة المرء على طلبات الآخرين تدفع به للخروج من منطقة راحتته، وهذا يفتح آفاقاً جديدة له.

لكن أليس بالإمكان أن نفتح آفاقاً جديدة لنا وأن نتعدى منطقة راحتنا من خلال السعي خلف أهدافنا، أو وضع أهداف جديدة لم نكن لنتخيل أننا سنسعى خلفها؟ وهكذا يمكن أن تكون هذه النصائح مفيدة عندما يتعلق الأمر بالطلبات التي تتماشى مع أهدافنا وقيمنا ووقتنا، وسيكون وضع حدود صحية لطلبات الآخرين أمراً يصب في صالحنا.

السؤال المطروح هنا، والذي يشغل بال أي خجول، ماذا لو خاب ظن الآخرين بي؟ حسناً، أتحدث من تجربتي، ودعني أقول لك إن قول «لا» لا يجعلك أنانياً، بل على

العكس، إنها مهارة أساسية عليك التحلي بها لقولها بثقة عند الحاجة، البنود التالية كأنها دليل صغير لكيفية قول «لا» للخجولين:

أهمية الرفض

ما ضرورة قول «لا»؟
بالتأكيد هناك الكثير من الأسباب
التي تدفعنا لقولها، وأهمها:

وضع حدود في العلاقات

ثمة مشكلة في قول «نعم» على الدوام، وهي رفع سقف توقعات الآخرين منّا، فعندما تقول «لا» لأحدهم سيعرف أن لديك حدوداً أو مشاغل، أما عندما يعتاد الآخرون «نعم» دائماً منك، فهذا سيصيبهم بالصدمة إن قلت لهم «لا» ذات مرة، وسيجعلونك تشعر كما لو أنك ارتكبت أعظم الذنوب على وجه الأرض. علينا ألا نغفل أن هناك أشخاصاً بارعين في إثارة إحساسنا بالذنب، وغايتهم هي أن ننفذ طلباتهم على الرغم من معرفتهم بعدم رغبتنا فيها.

أعتقد أنك تعرف هذا النوع من الناس: أولئك الذين يرمقونك بنظرة احتقار عندما لا تسير الأمور في صالحهم. لكن أليس هذا كافياً لدفعنا للتفكير بما يحصل؟ فهذا تلاعب واضح واستغلال لخجلنا ونقاط ضعفنا، وكلما قلت لهؤلاء «نعم»، فرضوا سلطتهم أكثر عليك، وكلما قلت «لا» لطلباتهم، سترى حقيقتهم يوماً بعد يوم.

وماذا عن الأشخاص الذين يكثرثون لأمرنا بصدق؟ أو هؤلاء الذين قد ساعدونا كثيراً، والذين نخجل من رفض طلب لهم بسبب اهتمامهم وخدماتهم السابقة لنا؟ علينا أن نعي أن الأشخاص الذين يحترمونا ويقدرّوننا ويهتمون حقاً بنا سيحترمون قراراتنا، ولن يحاولوا استغلالنا، وإذا وجدوا أن جدولنا أو مزاجنا لا يسمح بتنفيذ ما طلبوه، فإنهم لن يستشيظوا غضباً، ولن يلقوا باللوم علينا أو يذكرونا بخدماتهم.

علينا أن نعلم أن الشخص الذي يواجه صعوبة جمة في قبول إجابتنا بـ «لا» على طلبه، إنما هو شخص يفتقر إلى النضج، ورغبته العمياء في تنفيذنا لطلبه إنما هو دليل حي على أنانية مفرطة، وهو لا يحترمنا حقاً ولا يقدر وقتنا أو راحتنا أو مشاغلنا.

تحسين الثقة

لا يعني قول «لا» أنك مغرم بنفسك، لكن هذا ضروري إذا كنت تريد أن تعيش وفقاً لأهدافك وقيمك. إن الموافقة الدائمة لما يطلبه الآخرون تجرنا في درب من المرارة، وربما تتطور إلى نقمة، فيما فعل ما نريده ورفض ما يتنافى مع وقتنا وراحتنا يعزز من ثقتنا في اتخاذ القرار الملائم لنا. وهذه الثقة ستؤدي بدورها إلى تقليل الشعور بالذنب وتخفيف التردد الذي يعانيه الخجولون.

يمكننا قول «لا» الوقت للتركيز على الأمور المهمة

يدفعنا الخجل إلى الموافقة على طلبات نعرف مسبقاً أننا لن نستمتع بها أو لن نحصل على أي قيمة تُذكر منها، ويمكننا ألا نندفع بقول «نعم»، إنما أن نسأل أنفسنا عندما نواجه موقفاً مشابهاً: «هل يتماشى هذا مع قيمي؟» أو «هل في هذا فائدة وتطور لي؟».

مثلاً: إن كنت سيدة تتبعين نظاماً غذائياً ما، ودعاك أحدهم إلى مطعم ما حيث يقدمون الطعام المشبع بالدهون، وعلى الرغم من جهودك في مراقبة وزنك واتباع حمية صارمة، فإنك تجدين نفسك تقولين «نعم». من الأفضل التريث والتساؤل: هل هذا يناسبني؟ والإجابة واضحة، فتناول طعام غير صحي متعارض تماماً مع هدفك من ناحية الرشاقة والصحة، ولذلك من الجيد قول الصدق في هذه الحالة بلا تردد. عليك ألا تتردد في شأن أولوياتك في الحياة، ومن غير الملائم أن تفكر في مصلحة الآخرين وتتجاهل مصلحتك.

هل سأبدو لئيمًا في نظر الآخرين؟

هذه الفكرة ترعب الخجولين، فهم يخشون رد فعل الآخر، ويفكرون به أكثر من تفكيرهم بنفسهم، فيتساءلون: «هل سيُشعر بالإهانة؟» أو «هل أذيت مشاعره يا ترى؟» أو «هل سيؤثر هذا على علاقتي به؟» أو «ماذا لو كرهني جراء هذا الموقف؟»، إنه خوف داخلي من نظرة الآخرين إلينا، فهل سنبدو لئيمين إن قلنا «لا»؟

إن اللؤم أمر مختلف، فهذه المفردة تعني ما تعنيه من دناءة النفس وشحها، وهؤلاء الأشخاص غير محترمين، ونياتهم سيئة تجاه الآخرين. لا يمكن أن يحولك قول «لا» إلى لئيم في نظر الآخرين، لأن نياتك سليمة تجاههم، وكل ما فيه الأمر هو أن لديك ما يشغلك عن تنفيذ طلبهم، وأن عليك أن تسحب نفسك من دوامة طلبات الآخرين من أجلك ومن أجل أسرتك.

إن قول «لا» لوحدها قاسٍ، لكن يمكنك قولها بكل تهذيب من خلال التعبير عن عدم راحتك أو عدم اهتمامك. قول الصدق هو الأفضل. إذا كنت ترى أنها مهمة جيدة لكنك غير كفء لها قل ذلك، وإذا أمكنك تأجيلها اطلب تأجيلها، وإذا كنت ترى أنه على الشخص الذي يطلب منك أن يفعل ما يطلبه بنفسه، فقل ذلك بكل تهذيب وهدوء، وإذا أمكنك اقتراح بديل أو حل ما فلا تتردد.

الأمر بسيط كما ترى، ولا ضرورة للاعتذار دائماً

اجعل اعتذارك نوعاً من التهذيب وليس أكثر من ذلك، وفي حال عدم الحاجة لا ضرورة للاعتذار، فأنت إنسان ولديك احتياجات ومشاكل، ولكي تصقل شخصيتك مع مرور الأيام تحلّ بالحزم والتهذيب، وهذا المزيج رائع، وهو ليس بقاس على الإطلاق. وإذا كنت قد وافقت على أمر ما وقررت تغيير رأيك، فأخبر الآخر بذلك على الفور، ولا تفعل مثل البعض بالتهرب وتجنب الشخص، فأنت لن تتجنبه إلى الأبد، ولا تغيير رأيك في اللحظة الأخيرة بحيث لا تترك له مجالاً. عليك أن تكون صادقاً مع نفسك أولاً ومع الآخرين ثانياً، وعندها لن تشعر بالذنب، ولن تبرر قراراتك، ولن تبدو ضعيفاً أو متردداً. إن وضع الحدود أمر صعب بكل تأكيد، لكن لا مفر منه لحياة تملؤها راحة البال، وعلينا كخجولين أن نركّز على أنفسنا، ونعمل على فهم ذاتنا من خلال وضعها أولاً. تغيير العادات هو مفتاح أي تطوّر شخصي، وما لم نغيّر عاداتنا ومنها عادة القبول، فلن نصلح ذاتنا، وإذا ما مارسنا هذا التغيير رويداً رويداً سنجد أن قول «لا» سيكون أسهل في المستقبل.

كيف تقول "لا" لأفراد العائلة؟

إريكا كرول

رفض طلبات أفراد الأسرة ليس بالأمر السهل، فإذا كان رفض طلبات الآخرين صعباً، فما بالك بقول «لا» لأفراد العائلة المقربين؟ يحتاج البدء بقول «لا» إلى تعلّم ذلك والاستفادة من التجارب المتراكمة في هذا الصدد.

تتبع صعوبة قول «لا» لأفراد العائلة من الحساسية التي قد تسود الأجواء بعد رفضك، ولذلك اختر عبارات رقيقة عندما تريد أن تقول «لا» لهم. ولجعل ذلك أسهل سيكون من الأنسب أن تحتفظ في ذهنك ببعض العبارات اللطيفة في حال اضطرت إلى الاعتذار منهم. ليس في الأمر وقاحة كما يظن البعض، إنما هو اهتمام ولطف منك، فأنت تقرُّ بأهميتهم في حياتك لكنك تعتذر لسبب وجيه وواضح.

عليك ألا تخجل من رفض الآخرين، ففي هذا حفظ لوقتك وراحة بالك، وبخاصة مع أفراد العائلة، حيث نجد أن هناك اعتماداً على شخص معين في معظم العائلات، وكيلا تسمح لأفراد عائلتك باستنزافك ومن أجل تعليمهم الاعتماد على أنفسهم عليك أن تضع حداً. ولرسم هذا الحد احتفظ بخطة جاهزة للاعتذار. لا تكذب! إنما قل الحقيقة فحسب.

إن وقتك وراحتك من أبسط حقوقك، فلا تفرط بهما، ورسم الحدود الملائمة سيضيفي نوعاً من الاستقلالية والحرية والراحة في المنزل، وإذا كان لديك روتين عائلي معين فستحافظ عليه، وسيمكنك هذا من رعاية أبنائك وأهلك بالصورة المثلى لأنك مرتاح وتشعر بالرضا في قرارة نفسك عن وقتك وقراراتك، أما إذا أصبحت رهينة طلبات المحيطين بك، فإن هذا سيغلب الضغط والتوتر وستصبح كبش الفداء، وعليه لن تكون العلاقة الأسرية صحية، لأنها قائمة على الاستغلال والانتهازية أو الاتكالية.

ارسم الحدود التي تحفظ المساحة الكافية لك، وحافظ عليها ولا تتنازل عنها. أتذكر محادثة مضحكة من مسلسل ساينفلد الكوميدي، حيث يحجز بطل المسلسل «جيري» سيارة من مكتب إيجار السيارات، لكنه لا يجد سيارة عندما يأتي لاستئجارها، وهنا تبدأ محادثة مضحكة مع السكرتيرة والتي تعتذر عن عدم وجود سيارة، ويتساءل جيري عن معنى الحجز المسبق إذا كانوا سيأجرون لكل من يأتي إليهم. إنهم لم يضعوا حداً ولم يتقيدوا به، وهذا مضرٌ بعملهم وبوقت العميل.

عليك التمسك بالحدود التي ترسمها، والقرارات التي تتخذها، وهذا في غاية الأهمية، فإذا سمحت للآخرين بالتعدي على حدودك فإنهم سيفعلون ذلك بلا تردد.

لا تتردد عندما تعتذر عن أمر ما أو تقول «لا»، ولا تُعَد عن قرارك، فهذا يظهر مدى جديتك وصدقك، ولن يغيّر هذا من علاقتك بأفراد عائلتك، لأنها حدودك المبنية على الاحترام المتبادل والود الحقيقي النابع من القلب، ولذلك لا تضخّم ردّ فعلهم العاطفي على قراراتك إذا كانت مبنية على الاحترام والود والمنفعة المتبادلة.

إذا لم تكن ممن يضعون حدوداً في حياتهم، سيكون هذا تغييراً كبيراً، وقد تحتاج إلى بعض الوقت لتعتاده، كما سيحتاج أفراد عائلتك إلى التأقلم مع حدودك الجديدة، وإذا بدرت منهم عبارات الاستياء أو الملامة فلا تفقد البوصلة، وابقَ صبوراً، أما إذا تحولوا إلى أشخاص لثيمين معك لمجرد قول «لا» للأمور التي لا تناسبك، فعليك إعادة النظر في طريقة تعاملهم السابقة معك، هل كانوا يحبونك فعلاً أم أنك مجرد أداة في أيديهم يستخدمونها متى أرادوا؟

علينا البدء في بناء عادات جديدة ما دامت العادات القديمة ترهقنا، وإذا توفرت لدينا الإرادة سنحتاج إلى بعض الوقت والمثابرة، وهذا أمر يمكنك تجربته بسهولة مع أطفالك. قد يتجاوز أطفالك حدودهم في بعض الأحيان، وتضطر عندها إلى رسم حدود أقوى. إن الود والتوازن هما عماد أي علاقة. كن لطيفاً ومتوازناً وستجني ثمار السلام والمحبة والوفرة في منزلك، وقل «لا» عندما يجب أن تقولها، فهي من أساسيات التوازن في أي علاقة.

كيف تكون "لا" في خدمة "نعم"؟

الدكتور بات لادوسور

قال ديفيد: «أريد تعلم كيفية قول «لا» لزوجتي دون أن يندلع شجار بيننا». تزوج ديفيد منذ عامين، وقد جاء إلى مكنتي طالباً مساعدي لتعلم التحدث مع زوجته بحيث لا يزعج في حال اختلاف الآراء.

قال لي: «أنا أقول لها «نعم» معظم الأحيان، وأنفذ المهام بطريقتها، لكن تساورني أحياناً رغبة شديدة في فعل أمر بطريقتي أو بقول رأيي، وهذه المرة يتعلق الأمر بتربية كلب، فهي تريد واحداً وأنا لا أريده أبداً». لقد أوضح لي ديفيد أنه قد قال «نعم» لما تريده زوجته، لأنه يريد أن يكونا معاً وأن يستمتعا بالحياة دون خلافات حتى إن كان ذلك على حساب قناعاته، وعدّ هذا نوعاً من التحدي لنفسه. لكن حتى في أفضل العلاقات لا بدّ من مجال للرأي الآخر، أو لقول «لا»، فأحياناً لا يمتلك المرء الطاقة الكافية أو لا يستطيع تحمّل المسؤولية، أو قد يمتلك فكرة أفضل وأهم.

يصعب قول «لا» في العلاقات الزوجية، فقد يشعر الطرف الآخر بالغضب أو خيبة الأمل أو الأذى. قد ينشب عن قول «لا» نزاع زوجي كما حصل مع ديفيد، لكن علينا ألا نتجاهل النداء الداخلي لأنفسنا عندما نسمع هذا النداء بقوة.

معضلة

إن قول «لا» يفسح المجال للأمور المهمة. إن قول «نعم» لأمر ما يعني قول «لا» لأمر آخر. قد يعني قول «نعم» لصحتك أن تقول «لا» للعمل طوال عطلة نهاية الأسبوع. قد يعني قول «نعم» لطلب شريكك في رحلة خلال عطلة نهاية الأسبوع أن تقول «لا» لتناول الغداء يوم العطلة مع والديك.

عليك أن تقول ما تمليه عليك قناعتك، ولا يعني تحليك بالاحترام والرحمة أن تقول «نعم» لجميع الناس. سيجادلك البعض في قرارك الراض لما يريدونه، وسيلمح البعض إلى أنانيتك. لكن قول «لا» لهؤلاء هو قول «نعم» لآخرين.

علينا ألا نستسلم لضغفنا أمام البعض وبخاصة شريكنا في الزواج أو أهلنا أو أصدقائنا، وعلينا البدء في ترميم أنفسنا، كي نوقف هذه المعاناة. وعلى سبيل المثال: عانت إميلي من

عدم تمكنها من قول «لا» لصديقة تطلب منها المساعدة على الدوام، وقد قالت لي: «صحيح أن أداء ما تطلبه هين للغاية، لكن أداءها يستغرق الكثير من وقتي، وأحياناً أضطر إلى التخلي عن بعض المهام الملقاة على عاتقي من أجلها». تجنبت إميلي قول «لا» لأنها لا تريد المخاطرة بعلاقتها مع صديقتها، وهي لا تريد تخيب أملها وجرح مشاعرها.

الأمر مشابه مع إيفان وزوجته، فهو لا يعرف كيفية قول «لا» لأمه التي تريد قضاء الوقت مع أطفاله، لكن زيارتها مفاجئة على الدوام، وعندما تزورهما فهي تحب التحكم في المنزل، وهو لا يستطيع قول «لا» لها كيلا يؤدي مشاعرها وكيلا يشعر بالذنب.

إنها مسألة بسيطة لكنها تنغص الحياة بصورة أو بأخرى. من الضروري قول «لا» لنحظى بوقت لما نحب، ولنستمتع بفعل ما نريد فعله. عليك أن تتعلم كيفية إيصال الصورة بالطريقة المثلى لمن تهتم بأمرهم، وعليك أن تلقي عن كاهلك الإثم المتوارث عن قول «لا»، فقول «لا» هو جزء لا يتجزأ من العلاقة الصحية مع الآخر وبخاصة المقربون.

تفسح «لا» المجال لـ «نعم». قل «لا» لمن يريدك أن تأكل حلوى عندما تكون متخماً من تناول السكريات. كيف لك أن تتولى المزيد من المهام عندما لا تملك من الوقت أو الطاقة لأداء مهامك الأصلية؟

لماذا يصعب قول «لا»؟

يعود ذلك إلى طبيعة أدمغتنا، فهي حساسة جداً للأخبار السيئة، وقد اكتشف عالم الأعصاب جون كاسيوبو أن النتائج الكهربائي للدماغ يزداد استجابة للمعلومات السلبية. وعلى سبيل المثال: يصعب علينا مواجهة استجابة باردة من الجمهور لعرض تقديمي نقدّمه، أو مواجهة درجة ضعيفة في الاختبار، أو نظرة غاضبة من الشريك. لا يوجد تأثير أفضل من تأثير «نعم».

وجد الباحث في شؤون الزواج جون جوتمان أن نسبة الاستجابات الإيجابية إلى السلبية في العلاقات الناجحة يجب ألا تقل عن خمسة إلى واحد. وعليه إن التفكير في عدد المرات التي تقول «لا» فيها أمر منطقي، كما أن لطريقة قولها أهمية كبيرة، وهذا لا يعني أنه يجب أن نوافق على كل شيء خمس مرات حتى نقول «لا» مرّة بعدها. علينا أن نكون صادقين مع أنفسنا ومع الآخرين، وأن ننتقي أفضل الإجابات وأكثرها إفادة لنا وللآخر.

«نعم» والدجاج الهارب!

كان على مزارع أن ينقل عددًا كبيراً من الدجاج إلى قرية مجاورة لبيعها هناك، وكان هناك دجاج يفوق العدد الذي تستوعبه شاحنته. فكر المزارع بحل لمعضلته، فهو لا يمتلك الوقت الكافي لنقل الدجاج على دفعتين، ولا تتسع أرضية شاحنته لكل هذا العدد من الدجاج، وهو لن يفرط في هذه الصفقة الجيدة، ولن يتاح له دائماً بيع هذا العدد من الدجاج دفعة واحدة.

وبعد تفكير طويل وجد المزارع حلاً مبتكراً، فاستأجر صبيّاً ليقف في مؤخرة الشاحنة، وقرر أن يضع جميع الدجاجات في الشاحنة، وكيلاً تختنق فوق بعضها سيقوم الصبي بحثها على الحركة والتحليق قليلاً بحيث تصعد الدجاجات التي في الأسفل للأعلى وتتبادل مواقعها مع الدجاجات الأخرى. وهكذا مضى المزارع في طريقه، وفعل الصبي ما طلبه منه المزارع، لكن الأمر انتهى بإغماء الصبي من الإرهاق وفرار معظم الدجاج الذي حلق قليلاً من الشاحنة الصغيرة.

لم يستفد المزارع من قوله «نعم» لهذه الصفقة التي تفوق إمكانياته، فكل ما كان يحتاج إليه هو أحد الأمرين: شاحنة أكبر، أو وقت كافٍ لرحلتين إلى القرية المجاورة. المسألة كلها مسألة توقيت. عليك معرفة متى تقول «لا» لتمنح نفسك الفسحة الكافية لأداء المهام الملقة على عاتقك بالصورة المطلوبة. لا يمكنك الموافقة على كل شيء يُطلب منك، وقد يؤدي هذا بك إلى الشعور بالإرهاق أو الإحباط أو الاستياء. عليك تعلم كيفية إنشاء هذه الفسحة مع زوجتك أو مديرك في العمل.

إن معرفة المرء برغباته وحدوده يجعله يقول «نعم» أو «لا» في الوقت المناسب، وهذا أمر يجعلك أهلاً للثقة، فأنت لا تلقي موافقتك أو رفضك جزافاً. يحتاج الأمر إلى توازن دقيق بين رغباتك ووقتك وراحتك، وبين الأشخاص الذين تهتم لأمرهم، وإنشاء هذا التوازن هو الجزء الأصعب.

يحتاج قولك «لا» إلى الكلمات المناسبة، وإلى إدارة مخاوفك والحفاظ على هدوئك. إنه توازن عاطفي يراعي رغبات واحتياجات ومخاوف الأشخاص الذين تهتم بهم، وهو توازن يصعب تحقيقه في كثير من المواقف، وربما يكون الصدق هو بيضة القبان في هذا التوازن، ولذلك فإن الخطوة الأولى هي فهم ما تريده حقاً ومن ثم توضيحه للطرف الآخر.

إذا لم تكن متأكداً من إجابتك بـ «نعم» أو «لا»، امنح نفسك وقتاً للتفكير، وحاول فهم رغبتك الحقيقية لمعرفة ما إذا كان هناك مجال للتنازل أم لا. إذا لم تكن متأكداً أرجئ المحادثة بقولك: دعني أفكر في الأمر وأعود إليك بالإجابة غداً (مثلاً).

يمكنك الاستعانة ببعض الطرق إذا قررت أن تقول «لا»:

- قل الصدق بلطف، ووضِّح رغبتك.
- اعترف بأحقية طلب الآخر، فهذا يهون الأمر عليه.
- قدِّم توضيحك بشفافية بلا تلميح، كأن تقول: «لا أعتقد أن هذا سينجح معنا».
- يمكنك أن تسأل أسئلة من قبيل: «هل ستكون الأمور بخير إذا...».
- حاول استخدام الطريقة السقراطية ليفهم الآخر موقفك، وربما قد يتفق معك: «نظرًا إلى تأخر الوقت، أليس من الأفضل لو...».
- تفاعل بطريقة إيجابية، وإذا كان بالإمكان إعادة النظر في طلب الآخر مستقبلاً أعلمه بذلك، وإذا كان لديك حل بديل قدِّمه، وعلى سبيل المثال: «سأفكر في الأمر عندما أنتهي من ملفات العمل المرهقة التي بين يدي الآن»، أو «أفضل وقت مناسب لجدول أعمالي هو صباح السبت، هل يناسبك هذا؟».

ماذا بعد أن تقول «لا»؟

لقد اعترضت أو لم توافق بطريقة أو بأخرى، والآن دع الشخص الآخر يبدي ردَّ فعله. قد يعجبه حلُّك البديل أو منظورك للأمر، وقد لا يعجبه على الإطلاق. قد يختلف معك أو يشعر بأنك قد جرحته، ومهما كان رد فعله لا تجادله ولا تدخل في نقاش عقيم، ولا تتردد فيما قلته، استمع إليه فحسب.

إن الإنصات فن بحدِّ ذاته، وخلال الإنصات اترك لعقلك الباطن انسيابية التفكير، قد يأتي الردُّ مبهجاً لك وتشعر بالسعادة، وقد لا يكون كذلك، وعندها ستنتابك مشاعر السخط والحزن وربما تتوتر، وقد تقول لنفسك: «هذا غير معقول، كم هو أناني وهو لا يقدر وقتي!» أو «الأمر يتعلق به على الدوام وهو لا يعير مشاغلي أو اهتماماتي أدنى أهمية».

لاحظ مثل هذه الأفكار والمشاعر، لكن لا تُظهرها على السطح، إنما اتركها تمضي في حال سبيلها. حافظ على أعصابك وابقَ فضولياً. قد تتساءل كيف لوجهة نظر صديقك أن تكون منطقية له، فيما هي غير منطقية على الإطلاق لك، لكن لا تتنازل عن أفكارك ومشاعرك. إن مثل هذه المواقف اختبار حقيقي لأصدقائك وللمقربين منك. هل عليك أن تلعب دور الضحية البائسة على الدوام؟ هل هذه علاقة صحية؟

«لا» من القلب

تعلم كيف تقول «لا» بصدق، ومع الممارسة سيصبح الأمر طبيعياً. ستقولها عندما يلزم ذلك، وفي النهاية علينا إفساح مجال لأمر أخرى نود فعلها، وكما قصة المزارع ودجاجاته تحتاج إلى مساحة كافية لإنجاز المطلوب.

الفوائد كبيرة للأمر. لا مصداقية لمن يوافق على كل شيء. حافظ على طاقتك ووقتك، واشعر بالثقة وعزز طاقتك بالموافقة على الأمور الإيجابية التي تدعمك وتدعم توجهاتك. إن أكبر فائدة لقول «لا» لأمر معينة هي أنها تفسح المجال لقول «نعم» لأمر أخرى.

أربع نصائح لقول «لا» بمحبة

بقلم: ز. زوكولانتي

ليس علينا فعل أمر ما لمجرد أننا قادرون على فعله. إن أداء بعض المهام الإلزامية أمر روتيني لا متعة فيه، أما عندما نفعل أموراً بدافع الحب، فهذا يشعرنا بالغبطة والفرح. نقول «نعم» لأسباب عديدة، ومنها إرضاء الآخرين، أو الشعور بأننا مرغوبون، أو كنوع من إثبات أنفسنا، أو إثبات أننا صالحون نهتم بالآخرين، ونقدم ما في وسعنا لهم. لكن إذا كنت ممن يقولون «نعم» كثيراً ستجد نفسك مستنزفاً ومنهكاً أو مكتئباً وغازباً. أعلم هذا لأنني كنت واحداً من هؤلاء الذين لا يرفضون طلباً.

رفض بعض الطلبات أمر ضروري، وهو يحمي طاقتنا ووقتنا وأولوياتنا، لكننا غالباً نقع في فخ «نعم» بسبب الشعور بالذنب، إذ يبدأ الصوت الداخلي بالنواح: «ماذا سيفكرون إذا رفضت؟» أو «ستخيب آمالهم بي إذا رفضت» وما شابه.

علينا ألا نثقل على أنفسنا، وألا نجعل من أولويات الآخرين أولوياتنا، فهذه قلة اهتمام وتقدير لأنفسنا واهتماماتنا، وإذا كنا لا نريد تخيب الآخرين فقد لا نخيبهم، لكننا قد نخيب أنفسنا. لا نريد أن نؤذي مشاعرهم لكننا نؤذي مشاعرنا، فطاقتنا محدودة واعتياد الآخرين على موافقتنا قد يجرحهم إلى مزيد من الطلبات التي لا تعيننا كثيراً.

لكن ليس عليك الرفض بفجاجة، يمكنك فعل ذلك بكل محبة من خلال اتباع النصائح

الواردة هنا:

لا تعط كلمة فصل: قل شكراً وفكر في الأمر

كانت لدي عادة سيئة، فقد كنت أقول «نعم» لطلبات الآخرين، ثم أشعر بالاستياء لاحقاً. لقد قبلت الكثير من الطلبات التي لا تشكّل أي متعة لي، فقط بدافع الواجب وربما قلة الحنكة، وقد بالغ البعض في الاعتماد عليّ وكان بإمكانهم تولي الكثير من المهام التي طلبوها مني.

على سبيل المثال: ربما لست مشغولاً في عطلة نهاية الأسبوع، لكنك بحاجة إلى الراحة، وتأتي صديقتك وتطلب منك رعاية كلبها لأنها مسافرة خلال العطلة. إذا قلت «نعم» فقد

خسرت راحتك، وإذا قلت «لا» فأنت تخشى خيبة أملها بك. لا تجب فوراً، إنما اشكرها على ثقتها بك، وقل لها إنك ستعلمها بالإجابة هذا المساء أو صباح اليوم التالي. يستغل البعض طيبة قلبنا. لا تسمح لهؤلاء بدفعك للموافقة بسرعة، فمن يستغلك لا يودك، وستشعر بالخيبة من نفسك أو ستهتز ثقتك بنفسك، فأنت تعجز عن الوقوف في وجه من يستغلك. لا تَسْتَأْ من أحد ولا تغضب من نفسك، إنما لا تعطِ إجابة صريحة على الفور. اطلب وقتاً وتذرع بالتحقق من جدولك الزمني. امنح نفسك وقتاً وقل لهم إنك ستبلغهم بعد وقت معين، وعندها أعلمهم بإجابتك بكل وضوح.

تنفس واسأل نفسك

إذا كنت معتاداً على قول «نعم» من باب الالتزام، فهذا سيؤدي بك إلى الإجهاد. تنفس قبل أن تجيب، من المهم أن تأخذ وقفة إذا كنت مندفعاً كيلا يستغل أحدٌ اندفاعك. تنفس واسأل نفسك: هل لدي القدرة على هذا؟ هل أرغب بذلك؟ قد تكون قادراً لكنك لا ترغب في الأمر. علينا ألا نهك أنفسنا وألا نحملها أكثر من طاقتها. افعل الأمور التي تحب فعلها فحسب، فأنت في النهاية لست ملزماً بمهام الآخرين. من الطبيعي أن نفعل بعض الأمور التي لا نحبها من أجل من نهتم بهم إذا كان لذلك سبب وجيه، لكن علينا ألا نكون ساذجين، فالكثيرون يحبون الاعتماد على الآخرين، وقد يطلبون منهم بعض الطلبات كيلا ينفذوها هم.

ارفض بتهديب واطرح البدائل

قول «لا» هو الجزء الأصعب دائماً وبخاصة لمدمني «نعم»، فالصوت الداخلي قد يصيح: «لا تكن أنانياً» أو «لا تخيب ظنه»، لكن هذا أمر نشأنا عليه منذ الصغر، وهو غير صحيح، وقول «لا» لبعض الطلبات التي لا تعيننا يعني أننا نقدر نفسنا ووقتنا وطاقتنا. للتهديب والابتسامة مفعول السحر، وهما كفيلا يحل هذه المشكلة، ويمكنك الاعتذار بكل طيبة، وهذا لن يغيّر من صورتك أمام الآخر، إنما سيضع حداً لبعض المستغلين إن وُجدوا في حياتك. اعتذر بوضوح ودون إطالة أو تفسير: «أقدر تفكيرك بي، لكنني لا أستطيع فعل ذلك».

إذا كنت ترغب في مساعدة الآخر، لكن التوقيت غير مناسب لك، يمكنك سؤاله: «لا يمكنني الآن، هل يمكنك الانتظار بعد عدة أيام؟»، وربما تستطيع مساعدته من خلال شخص آخر، وعلى سبيل المثال: لديك صديقة تحب الكلاب حباً جماً وطلب منك صديقك أن ترعى

كلبه ذات ليلة. يمكنك أن تطرح البديل وأن تتصل بالصديقة وتسالها إن كان بإمكانها ذلك.

المحبة والحزن ضروريان للإجابة بـ «لا» كيلا تتصدع علاقتك بالآخر، لكنك غير مضطر إلى شرح سبب رفضك، لأن الآخر قد يجد نقطة ضعف ويحاول استغلالها لتغيير موقفك.

أيضاً يمكنك الالتفاف على طلب الآخر، بأن تعرض حلاً بديلاً إن كان لديك حل آخر، أو توقيت مختلف، أو قدّم ما يناسبك ويناسب وقتك وطاقتك، وعلى سبيل المثال: إن طلب منك أحدهم القدوم مبكراً جداً لتجهيز طاولة عشاء، يمكنك أن تعتذر وأن تقول إنك ستمرّ على مطعم وتجلس معك صنفًا ما وأنت قادم.

قل «لا» بكل بساطة ولا تنسِ الابتسامة الساحرة

قد لا تريد أن تدلي بأي بيان، وقد لا تساورك الرغبة في النقاش، وعندها قل «لا أستطيع» وابتسم تلك الابتسامة التي تمحي كل شك. إن الابتسامة دليل المحبة، وهي تعني الكثير، فأنت لست بوقح أو أناني، إنما لديك ما يمنعك.

إن الابتسامة جزء من التهذيب الذي نتحدث عنه، وهذا يظهر احترام الذات، فأنت تقول «نعم» لما ترغب به و «لا» لما لا يعينك. ستجد أن تعلم هذه المهارة سيجعلك مستعداً للتطوع أو المشاركة في الأمور التي تهوى فعلها، وسيشكّل ذلك متعة لك ولن يرهقك أو يصيبك بالاستياء.

قوة الـ «لا»

الدكتورة جوديث سيلز

إن قول «لا» يعني صدقك، وهذا يعني أنها أداة للنزاهة ودرع ضد الاستغلال. يتطلب قولها شجاعة كبيرة، ولذلك يصعب قولها، لكنها تضع الحدود، والحدود بيننا وبين الآخرين استقلالاً وتحريراً من هيمنة الآخرين.

أيضاً تتحلى «نعم» بقوة كبيرة، فهي تدعم المخاطرة وتعزز الشجاعة، وهي تعني اتباع نهج منفتح تجاه الحياة، ولا يمكننا التقليل من شأنها، فهي نعمة حقيقية، ونادراً ما يحتفي أحد بقول «لا» التي توصل الباب بين الذات وتأثير الآخرين، وعليه فهي قوة خفية يُساء فهمها من قبل الآخرين ويصعب التعامل مع سماعها.

لا يوجد إدراك حقيقي للقوة المستمدة من «لا»، إذ يسهل الخلط بين الرفض والسلبية، فالرفض قد يأتي لحركة أو بهزة رأس أو برفض لفظي واضح، وهي حالات مختلفة بكل تأكيد.

السلبية موقف مزمن، والشخص السلبي لديه رؤية غائمة للعالم، إنه شخص ساخط دون سبب، ولديه تصورات السلبية التي تمنعه من المخاطرة. وهو يحبط الآخرين ونادراً ما يهتمهم للعمل. تعني السلبية أنك لن تكون شخصاً سعيداً، ولن تكون قوياً أيضاً. السلبية موقف مستمر، فيما «لا» لحظة اختيار واضحة. تكشف «لا» بصورة غير مباشرة عن جانب إيجابي لشخصيتك. هذا واضح عندما تقول: «لا لن أوقع»، أو «لا لن أنضم إلى اللجنة»، أو «لا أستطيع مراجعة مشروعك لأنني ملتزم ببعض المشاريع الأخرى».

تقول «لا» لأنك لست مرتاحاً، أو لأنك لا تتفق وصاحب الدعوة، أو لشعورك بالأذى، أو بأن الطلب غير متناسب مع أولوياتك أو مبادئك أو قيمك.

تعني «لا» استقلالاً لذاتك وإدراكاً بمسؤوليتك الشخصية، وهي تعني تفاعلاً مع الآخرين لكن بحدود للعلاقات، وهذا يعني أننا لا نسمح لأنفسنا بأن نكون متأثرين على الدوام. القوة المستمدة من قول «لا» هي قوة نضج ومسؤولية.

ترسم «لا» حدوداً للذات وتحافظ عليها. لا يعني قولك «لا» انسحاباً من الحياة الاجتماعية، إنما اعترافاً واضحاً بما لك وما عليك. هذا ما أقدّره حق تقدير، وهذا ما

سأفعله، وهذا ما لن أفعله، هذا هو خيارى.

نحب الآخرين ونعطيهم ونتعاون معهم ونرضيهم عندما نستطيع، لكنّ ثمة حدوداً يجب ألا نتجاوزها. علينا أن نميّز ونفصل الأمور عن بعضها، نحن بحاجة إلى قول «لا» في كثير من الأحيان للحفاظ على مساحتنا الداخلية وعلى راحتنا أو قناعتنا.

إننا حماة وقتنا وطاقتنا وأفكارنا. علينا التحلي بالوعي وبفهم الذات للتصرف على سجيّتنا دائماً، ولعدم الانصياع لمن نحب أو نقدّر عندما لا نريد ذلك. كم قبلنا دعوة لا نريدها! وكم اشترينا سلعة غير ضرورية بمجرد طلب ذلك منّا! كلما فهمنا ذاتنا وضبطنا نفسنا أكثر أصبحنا أقوى، وهذه القوة تتطلب قول «لا» في كثير من الأحيان.

قوة «لا» تكمن في جانبها: الجانب الذي تمثله تجاه أنفسنا، والجانب الذي يرسم حدوداً فاصلة بيننا وبين الآخرين.

إن الحدود علامة قوة شخصية، إنها تعزيز لنفسنا، وإيقاف للنوازع التدميرية التي نميل إليها أحياناً. عندما تشتهي سيجارة فيما تريد أن تقلع عن التدخين، فإن قول «لا» لنفسك يعني أنك قوي، ونسمي هذا انضباطاً ذاتياً.

تقويّ مثل هذه الـ «لا» الحاكم الذاتى، ومهمة هذا الحاكم الذاتى احتواء رغباتنا وإدارة أولوياتنا بقبضة حديدية. قد نعمل طيلة حياتنا على تحسين ذلك الحاكم الذاتى، وربما بناؤه من جديد أو تعديله ودعمه. ثمة مكافآت كبيرة لقدرتنا على رفض ما تسوّله أنفسنا، وأولها الإنتاجية وراحة البال، وهذا مردود رائع ودليل محض على قوة الـ «لا».

تنمو قدرتنا على قول «لا» طيلة حياتنا، أو تضعف وفقاً لظروف نشأتنا وتربيتنا، لكنها موجودة في طبيعتنا ومنذ الطفولة الأولى، وأي شخص يحاول فرض شيء على طفل بعمر سنتين سيسمع الإجابة الواضحة: «لا أريد».

يبدأ الطفل البالغ من العمر عامين في تمييز نفسه وإرادته ورغباته المنفصلة عن رغبات ذويه، فيصرخ بأعلى صوت «لا»، سيقول لك بصوت عالٍ: لا لن أرّدي تلك الجوارب، أو لا لن آكل هذا الطعام، أو لا لن أغادر الحديقة.

إنها قوة بدائية أصلية لذاتنا ضد تدخل الآخر في إرادتنا ورغبتنا. لكن هذا الخط الفاصل لا يبقى بمثل هذا الوضوح بسبب التنشئة والتربية ونعيش سنين عمرنا نبحث عن الطريقة المناسبة والفعالة لإثبات أنفسنا ورغباتنا وإرادتنا.

الخط الفاصل

متى يكون قول «لا» غير مناسب؟ أين الخط الفاصل بين تحقيق الذات والأناية؟ من يرفض دعم جهد متواضع لمجموعة من الأصدقاء؟ ما الحد الفاصل بين المبادئ المهمة والمعارضة العنيدة؟

بصورة عامة هناك خمس حالات
تحتاج فيها إلى قول «لا» فعلياً:

عندما تبتقيك مخلصاً لمبادئك وقيمك

هذا أمر جيد عاطفياً وروحياً ومهنياً، وهذا يعني أنك كريم وداعم لكنك نزيه في قراراتك. يشير علماء الاجتماع، روجر ماير وجيمس ديفيس وف. ديفيد شورمان في، دراساتهم إلى ضرورة النزاهة في تأسيس الثقة بين الأشخاص، وهذا ينطوي على فعالية ومصداقية.

على سبيل المثال: لطالما اعتر جاك بعدّه الرجل المفضّل لدى أصدقائه، وكان شعاره على الدوام هو «جاك يحميك»، وقد حمل هذا الشعار منذ المدرسة الثانوية. لذلك عندما بدأ صديق مقرب منه علاقة غرامية -على الرغم من أنه متزوج- حافظ جاك على صمته.

وذات يوم طلب صديقه هذا قرضاً من جاك ليستأجر منزلاً في العطلة كموقع مناسب للعلاقة السرية. تصارع جاك مع ضميره، فهو يريد أن يبقى سداً لأصدقائه لكنه شعر بعدم الراحة لأنه سيخدع زوجة صديقه، وبالفعل فاجأ جاك صديقه برفض طلبه.

لقد كان ذلك انتهاكاً لقانون الذكور في عرف أصدقاء جاك، وهو قانون غير منطوق بكل تأكيد، لكن قول «لا» في مثل هذه الحالات يكشف لك معدن أصدقائك، فإن كانت الصداقة نتاجاً لموافقتك الدائمة، فهذه ليست صداقة حقيقية، وعندما تكون المفاضلة بين الصداقة السطحية وبين المبادئ العميقة، فإن الخيار يجب أن يكون مبادئك وقيمك.

عندما يحميك من استغلال الآخرين

يطلب منّا بعض الناس طلبات لم ننفذها لأنفسنا، وهم يشعرون بالحق في طلب ما يريدون منك.

عليك أن تكون قوياً بما يكفي لتقول «لا» بكل حزم ووضوح وهدوء. مثلاً: زميل في العمل يطلب منك ثمرة جهدك فيما هو كسول، إذا وافقت فهذا سيثير استياءك، وبالتأكيد لن تكون موافقتك نتيجة قناعة، إنما لأنه لا يمكنك التفكير بسبب وجيه للرفض، فهو زميلك في المكتب، ولهذا تدعن له.

لكن الأمر لا يتوقف عند هذا الحدِّ، فقد يتكرر الأمر بعد فترة، وقد يتكرر أكثر من مرّة، وهذا بالتأكيد مثار للاستياء والاستسلام لطلبات هذا الزميل يعني استمرار العملية، وسيصبح قول «لا» أكثر صعوبة مع مرور الزمن. وعلى خلاف المتوقع، سيصبح هذا حقاً من حقوق زميلك، وإذا رفضته سيجن جنونه وينفجر غضبه.

لكل شيء حدٌّ، مهما كنت مدعناً ستضيق ذرعاً بزميل كهذا، وستشعر بالظلم والضيم، ولن تفكر بالسبب المقنع، إنما ستفرض تلبية طلبه لأن الأمر فاق المعقول. وعلى الرغم من المفعول السلبي المؤقت لهذا الرفض، فإنه سيريحك من الداخل. ستشعر كما لو أن جبلاً قد انزاح عن كاهلك.

قد يثرثر هذا الزميل هنا وهناك عن تصرفك، وقد تجد استقبلاً بارداً من زملائك في الكافتيريا لأسبوع أو أسبوعين. لن يكون وقتاً ممتعاً، لكنه مجرد موقف وسيمر. عليك أن تبني درعاً متيناً ضد هؤلاء الأشخاص الذين يستغلون طبيعتك واندفاعك. كن معطاءً لكن «لا» تكفل لك الحدود الفاصلة بين الطيبة والاستغلال.

عندما تساهم في الحفاظ على تركيزك على أهدافك

إيمي موظفة نشيطة، وهي تعمل بجدّ ونشاط، لكن مديرتها انتقدتها بسبب تأخرها عن تسليم عملها، والسبب أنها تضيع الكثير من الوقت في الحديث مع زملائها. شعرت إيمي بالظلم وبأن تقييمها هذا غير عادل، فهل كان ذنبها أنها محبوبة وأن زملاءها يتوقفون عند مكتبها للدردشة؟ هل كان من المفروض أن ترفض الحديث مع زميلتها مارشا التي تستشيرها بخصوص والدتها؟ أم زميلها جيم الذي أراد سماع أفكارها حول أفضل طريقة لأداء أمر ما؟ زملاؤها بحاجة إلى دعمها، ورفضها سيؤذي مشاعرهم، وقد يسبب خلخلة كبيرة في علاقتها بهم، وهذا سيئ في أجواء العمل.

لا شك أن إيمي بحاجة ماسة إلى قوة الـ «لا». المحبة والاهتمام ضروريان، لكنها تغفل عن مسؤولياتها، وهي لا تنفذ أجدتها على أكمل وجه في سبيل مساعدة الآخرين.

«لا» أداة ضرورية لوضع أهدافك أعلى سلم أولوياتك. إن تحقيق أهدافك هو ما يدفع لك مقابله، ولن تقطف ثمار جهدك ما لم تواظب على أداء مهامك على أكمل وجه. إننا بحاجة إلى قول «لا» لإتمام عملنا، وعندما ننهيه لا شك أننا لن نقصر في خدمة من يحتاج إلينا.

عندما تحميك من الإساءة من قبل الآخرين

يشير المقربون عواطفنا، ولهذه العواطف وجه سلبي لأن المشاعر التي يثيرونها قوية. وقد ننجرف لفعل أمور لا تحلو لنا من أجل إرضائهم أو خشية خسارتهم. يمكن للخوف أن يستنزف القوة التي نحتاج إليها لقوة «لا».

على سبيل المثال: تصرُّ إيزابيل على محبتها لوالدتها، لكنها تجدها مزعجة في الوقت نفسه. تقول إنها تقدِّم الكثير من الوجبات السريعة لأحفادها، وبسبب قلق إيزابيل على صحة أبنائها فهي تغضب من والدتها وتصرخ بوجه أمها موجِّهة إهانة لها بقولها: «أتحاولين أن تجعلي أطفالاً سمينين مثلك يا أمي؟». وهي تغضب من أمها لأسباب أخرى أيضاً، وهذا ما يؤدي والدتها كثيراً، وتشكو الوالدة معاملة ابنتها السيئة لها لأفراد الأسرة الآخرين.

وعلى الرغم من دعم العائلة للوالدة، فإن والدة إيزابيل لم ترسم حدًّا فاصلاً بينها وبين ابنتها، إذ يتوجب عليها في هذه الحالة أن تقول لها بوضوح وقوة: «لا تتحدثي معي بهذه الطريقة»، لكنها تشعر بالعجز عن قول ذلك لأنها ببساطة كما تقول: «إنها ابنتي وأخشى أنني إذا قلت لها إنني لا أسمح لها بالتحدث معي بهذه الطريقة، فقد لا تتحدث معي بعدها أو لا تزورني، ولا يمكنني المخاطرة بذلك».

لقد جرّدت والدة إيزابيل نفسها من قوة الـ «لا» وتركت نفسها عرضة للتهجم اللفظي المسيء من قبل ابنتها.

عندما نحتاج القوة إلى تغيير مسار خاطئ

لقد أرسلت الدعوات في البريد، لكن الزواج الوشيك خطأ واضح، أو تبدو الوظيفة رائعة للآخرين، لكنك لا تطيقها وهي تجعلك في توتر دائم، أو ضحت عائلتك بالكثير من الأموال لدفع رسوم دراستك في كلية الحقوق، لكنك لا تحب دراستك وتشعر أنك في المسار الخاطئ، لكنك لا تتحلى بالقوة اللازمة لتغيير الأمر.

صحيح أن هناك الكثير من العوائق التي تحول دون هذا الرفض القوي، لكن عليك أن تتحلى بالقدرة على الاعتراف بخطئك إذا كنت مخطئاً. عليك الخروج من المأزق، قل «لا» وتحمل التكلفة لأنها ستبقى أقل بكثير من تكلفة الاستمرار في هذا المسار الكريه بالنسبة إليك.

المشكلة أن الكثيرين يفضلون ألا يتراجعوا أمام الآخرين أو أمام أنفسهم على سعادتهم. وهكذا يستمر هؤلاء في سيرهم الأعمى في المسار الخاطئ لأنهم غير قادرين على الخروج منه.

لكن كيف ستنتطق «لا» وكيف سيستقبلها الآخر؟

إنها كلمة بسيطة مكونة من حرفين، لكن من الصعب قولها، ومن الأصعب استقبالها. لدينا حساسية تجاه كيفية استقبالها من قبل الآخرين. وخشيتنا من كيفية استقبالها في محلها وعلم الأعصاب يدعم خشيتنا هذه، فالدماغ البشري مصمم على الاستجابة القوية للرفض أكثر من الموافقة.

يُسمى هذا بالتحيز السلبي في الدماغ، وقد وُصف لأول مرة من قبل عالم النفس الدكتور روي فومистер من جامعة ولاية فلوريدا، وقد أوضح لماذا يكون للتجارب السلبية تأثير دائم على عواطفنا أكبر من التجارب أو الأحداث الإيجابية ذات الشدة المتساوية.

يتفاعل الدماغ بلطف مع المنبهات الإيجابية، لكنه يتفاعل بصورة مؤلمة مع المنبهات السلبية، ولهذا تجد أننا نستاء من فقدان مبلغ صغير من المال أكثر بكثير من فرحتنا بجني مبلغ كبير. وينطبق الأمر ذاته على الانطباعات الأولى إن كانت سلبية أو إيجابية، أو المعلومات الشخصية، لأن الدماغ يتأثر بالمعلومات السلبية أكثر مما يتأثر بالمعلومات الإيجابية.

قام الدكتور جون كاسيوبو وزملاؤه في جامعة شيكاغو بقياس الخرج الكهربائي للقشرة الدماغية لإثبات أن المعلومات السلبية تؤدي إلى طفرة سريعة وكبيرة في النشاط الدماغي، وقد جربوا مجموعة من المواقف والأحداث، وبالفعل تبين أن تأثير النقد (مثلاً) يدوم أكثر من تأثير المديح والمجاملة، وقد تطور دماغنا بهذه الصورة لسبب إيجابي، وهو لإبعادنا عن درب الأذى.

قولها مؤلم

حتى لو كان سببك معقولاً كأن تقول: «لا يمكنني إعارتك سيارتي لأن تأمينها لا يشمل سائقاً غيري»، ومهما قلت بظلم ولباقة: «شكراً، يبدو أنك بارع في إعداد الحلويات، لكن النظام الغذائي الذي وضعه لي الطبيب لا يسمح لي بتناولها»، أو إذا رفضت دعوة في عطلة نهاية الأسبوع: «شكراً لك لدعوتك، لكن لدي التزامات كثيرة في عطلة نهاية الأسبوع»، مهما كنت لطيفاً سيسمع المتلقي «لا» ويشعر بالسوء، وقد يشعر البعض بالامتعاض.

ربما نفهم هذا التحيز الدماغي بصورة حدسية، وهذه الحساسية العصبية المفرطة تجاه «لا»، وهذا أمر نفهمه بطبيعتنا، ولهذا السبب نتردد جداً في إثارة هذا التفاعل القوي لدى الآخرين.

يتردد الكثيرون في قول «لا» بسبب الضرر الحقيقي الذي يحدثه لدى المتلقي، وعموماً إن رفض طلبات الآخرين ليست الطريقة الأفضل لكسب الأصدقاء.

يختلف الأمر بين شخص وآخر، وحتى الأشخاص ذوو الشخصية القوية والواضحة قد يجدون أن استياء الآخرين منهم في حال قالوا «لا» أمر لا يطاق. يمكننا أن نطلق على من يتجنب قول «لا» من أجل مراعاة الآخرين اسم «المبهجين»، وربما تستطيع أن تعرف درجة إبهاجك للآخرين.

هناك من هم مبهجون لدرجة لا تُصدق، وهؤلاء سيقولون «نعم» تلقائياً، وهم يقولون ما يود الآخر سماعه، أو ما يتفق وأهواء الشخص الآخر، وهم يضعون أنفسهم تحت تصرف جدول أعمال الآخرين دون تردد.

ينظر الناس إلى المبهج اجتماعياً على أنه شخص لطيف، ويكون محبوباً. وهو يفعل هذا للحصول على هذه المشاعر وهذا التقدير. لكن عدم اليقين هذا والانصياع للآخرين له تكلفة باهظة، فعندما لا تقول «لا» لجميع طلبات الآخرين، فقد تنازلت عن نفسك وجدول أعمالك، وعملياً لقد اختفت شخصيتك تماماً.

ثمة تكلفة أخرى للرفض، وهي ما تجعلنا نفكر كثيراً قبل قول «لا»، إذ قد ينشب عن قولنا «لا» صراع مع الآخر، وهذا مسار لا يرغب به أكثرية الناس، بل ويتجنبونه.

قد تتردد في الرفض لأنك ستجابه باحتجاج شديد من قبل الآخر، أو لأن الآخر يتوقع منك إجابة مختلفة تماماً، وربما لا يتوقع أن يسمع منك «لا» على الإطلاق. إن الخط الفاصل بين الضرورة والأنانية ليس واضحاً تماماً، وبخاصة لدى الآخر.

على سبيل المثال: يريد صديقك دعمك بحضور حفلة مهمة له، وعلى الرغم من أنك لا تطيق الحفلات، فإنه لن يقبل رفضك بهذه السهولة وسيعدُّك تتهرب من دعمه، وهذا يجعل من رفض طلبه أصعب عليك.

هل يعني هذا الانصياع للآخرين؟ عليك بمواجهة الأمر، فبعض الناس سيجادلونك بغض النظر عن موقفك أو وقتك أو راحتك أو حتى جدول أعمالك. يطلبون منك أن تنجز لهم مهمة معينة مهما كان وضعك.

يأخذ مثل هؤلاء الناس حدود الآخرين على أنها إهانة شخصية لهم، وعليه فهم يتحدثونك ويضغطون عليك، وتجد نفسك تبرر رفضك على الرغم من أن وقتك ملك لك، وأن إرادتك يجب ألا تكون مثار نقاش، لكن لدى مثل هؤلاء الناس هذا الأسلوب الضاغط لينالوا ما يريدون من الآخرين، وهم ينجحون في ذلك في معظم الأحيان. ربما يكون أفضل حل مع هؤلاء هو عدم نطق كلمة «لا» بصورة مباشرة، وهذا أفضل أسلوب على الإطلاق.

من المهم في مثل هذه الحالات أن يبنى المرء لنفسه ولخصوصيته واستقلالته مكانة مميزة وملحوظة لدى الآخر سواء أكان زوجاً أو زميلاً أو صديقاً، ومع مرور التجارب سيعرف الآخر أن عليه أن يخترق هذا الجدار قبل أن يناقش رفضك. لا تتردد في قول ما تود قوله، ففي النهاية التكلفة لقولك «لا» أقل من التكلفة النفسية لـ «نعم». تبقى نقطة أخيرة. قد يتطور الموقف وقد يُصاب الآخر بالألم الحقيقي جراء رفضك. وقد ترى نظرة منكسرة أو دموعاً أو خيبة أمل بادية، والكثيرون لا يتحملون مثل هذه المواقف، وإذا كان الأمر مؤذياً على هذا النحو، فمعظمنا سيتجنب قول «لا»، لكن علينا التمييز بين الدفعة الحقيقية وتلك التي تريد فرض موقف ما علينا. علينا التمسك بشخصيتنا ووقتنا وراحتنا، علينا مراعاة أنفسنا قبل مراعاة الآخر، و «لا» هي السلاح القوي الذي نعتمد عليه.

ثمار كثيرة

إذا كانت طبيعتك منفتحة وسخية جداً، فقد تكون «لا» أمراً صعباً عليك، وإذا كنت ممن يتوقون إلى نيل إعجاب الآخرين، فـ «لا» أصعب. إنه أمر غير مألوف بالنسبة إليك أن ترفض طلباً من الآخرين. لكن مهما بدا الأمر غير مريح لك عليك أن تعي ضرورته الفائقة، لأن مجاراة الناس في كل شيء أمر يستهلك المرء وطاقته وينتهك حدوده، ولذلك تقف «لا» في مثل هذه الحالات كالدرع أمام كثرة الطلبات المستنزفة.

آدم غرانت عالم النفس ومؤلف كتاب «أعطِ وخذ» (*Give and Take*) وأستاذ في كلية وارتون بجامعة بنسلفانيا، وهو يؤكد على أهمية العطاء بلا حدود، لكنه يشدد على أن القدرة على قول «لا» واحدة من أهم المهارات التي يجب أن يمتلكها المرء، وهو يعزي قوة «لا» إلى الوقت الذي توفره للمرء ليعمل على أهدافه الشخصية وجدول أعماله، ودونها سيملي الآخرون جدولهم الزمني ويحد من إنجازاته. وهو يقول إن «لا» ضرورية لبناء توازن فعّال بين العمل والحياة، ودون هذه القدرة فإن العمل سيفسد حياتك.

إن قول «لا» يجعل الآخرين يحترمون شخصك ووقتك، وقد لاحظ غرانت أن القدرة على رفض جميع الطلبات تجعل الآخرين يطلبون منك طلبات معينة فقط بدلاً من طلب طلبات هم أنفسهم قادرون على تنفيذها وتوليها.

لن تقول «لا» لكل شيء طبعاً، وهذا يعني أن «نعم» التي تقولها أقوى وأكثر فعالية، ويقول غرانت إن هذا يجعلك متخصصاً بدلاً من أن تكون عاماً فيما تقدّمه للآخرين.

عندما تقول «نعم» لأمر دون غيرها، فهذا يعني أنك تقدم وتعطي في مجال خبرتك وقدرتك بدلاً من قول «نعم» لكل شيء كيلا نخيب الآخرين. هذه القدرة تحافظ على وقتنا وراحتنا وتزيد من رضانا عن أنفسنا لأننا نعطي في مجال قدرتنا وخبرتنا. تؤتي «لا» ثمارها على الصعيد الشخصي كما المهني، وإنه لأمر مبهج أن تشعر بالسيطرة على ذاتك، وأن تكون قادراً على إدارة وقتك وحدودك. هناك مكافأة كبيرة من ناحية الطاقة والثقة بالنفس.

أيضاً تختبر «لا» صحة وقوة علاقتك بالمقرين لك، فإذا كان رد فعلهم مبالغاً به حيال رفضك، عليك إعادة النظر في علاقتك بهم، وإذا كنت غير قادر على قول «لا» لكثير من الأمور لكونك «محبوباً» من قبلهم، فهذا يعني أنك لست محبوباً، بل واقعاً تحت سيطرتهم. أخيراً وربما الأهم: تتطلب النزاهة الشخصية القدرة على قول «لا»، فهذه القدرة عنصر رئيس في بوصلة المرء الأخلاقية، ودونها نحن مجرد مبهجين نهز رؤوسنا بـ «نعم» لجميع الطلبات بغض النظر عن قيمنا أو معاييرنا أو وقتنا. إن قوة شخصية مبنية على قدرتك على قول «لا» عندما لا تتفق ومبادئك مهما بلغت التكلفة.

العثور على صوتك

قول «لا» مكلف، لكن مردودها من ناحية النزاهة والاستقلالية ضخم. الخيار الأمثل في هذه الحالة هو تقوية قدرتك على الرفض مع تقليل تكلفته على علاقاتك. يمكن للعديد من الإستراتيجيات أن تساعدك في تحقيق هذا التوازن:

استبدل بـ «نعم» التلقائية «سأفكر في الأمر»

ستذهلك النتائج إذا لم تكن قد استخدمت هذه التقنية من قبل. عندما تقول «سأفكر في الأمر» فأنت في موقع التحكم، وهو يخفف من حدة قول «لا»، وسيفهم الآخر أنك ستدرس الأمر جيداً وستأخذ في حسابك عوامل مهمة، والأهم من ذلك، يمنحك قول «سأفكر في الأمر» فرصة للتفكير الموضوعي في الطلب، وإذا كانت إجابتك النهائية بـ «لا» فهي ناتجة عن قرار مدروس غير متأثرة بالعواطف وردود الفعل.

قل «لا» بطريقة ناعمة

جرب عبارات أخرى إذا كنت تجد صعوبة في الرفض المباشر، قل مثلاً: «لست مرتاحاً لاقتراحك»، أو «أفضل كذا»، أو «يبدو أننا نختلف في الأولويات»، أو «هذه خطة مثيرة للاهتمام لكنني

لن أتمكن من...»، أو «واضح أنك فنان في الطبخ لكنني متختم»، أو «لا أعتقد أننا سنكون شريكين مثاليين، لكنني استمتعت بالوقت الذي أمضيته معاً».

هذه الطريقة أسهل، وهي أقل مباشرة، لكنها تضم «لا» قوية وواضحة بين ثناياها. سيفهم الشخص الآخر هذا، لكنها لن تأتي كالصدمة، إنما كقوة ناعمة، وهي مؤثرة وتحقق النتيجة المرجوة بصورة مثلى.

احتواء مشاعرك

من الأفضل قول «لا» في جو هادئ غير مشحون، وقد لا يتوفر هذا بسهولة، لكن الهدوء الخارجي يساعد على تهدئة الاضطرابات الداخلية. وأكثر من ذلك، يقلل الهدوء من التأثير السلبي للرفض على دماغ المتلقي، بحيث لا يعقب قولك لها تسونامي من الغضب والحقد.

الرجوع إلى التزامك تجاه الآخرين

قل «لا» دون أنانية أو تهرب من خلال الإشارة إلى التزاماتك المتضاربة تجاه الآخرين. إذا طلب منك صديق ما المساعدة في عمل معين فاعتذر: «أرغب في مساعدتك لكنني سأكون في هذا التوقيت عند أهلي، فهم يحتاجون إلى مساعدتي في شأن ما ولا يمكنني التخلف عن الموعد معهم».

تمثيل الآخرين نقطة مساعدة في صالحك

يقترح عالم النفس آدام غرانت أنه يمكن التفاوض بحزم أكبر إذا أدركت أو حتى تخيلت أنك تتفاوض نيابة عن عائلتك أو شركتك أو أصدقائك. نتفاوض باسم الآخرين بصورة أقوى من التفاوض باسمنا، وهذا يعود إلى خشيتنا على مصالح الآخرين وقدرتنا على قول «لا» باسمهم أسهل من قولها باسمنا.

تقرن على قول «لا»

تحتاج المواقف المتكررة إلى «لا» حازمة أكثر. على سبيل المثال: رئيس في العمل متطلب وهو لا يكف عن طلب أعمال جديدة وتكديسها على مكتبك، أو أحد أفراد العائلة الذين لا يعرفون حدوداً لطلباتهم، أو زميل لحوح لا يصمت حتى تلبّيه. يمكن أن توقف هؤلاء بخبرتك في التعامل مع «لا»، أي بالتمرين المستمر والتكرار. يمكنك الاعتماد على نموذج رفض واضح والاستمرار في تكراره بغض النظر عما يفعله مديرك المتطلب. مثلاً: «لا يمكنني تولي مشروع آخر سيدي لأن جدولتي ممتلئ بالأعمال.. لا يمكنني تولي مشروع آخر سيدي لأن جدولتي ممتلئ بالأعمال». كرر الأمر بأدب حتى يسمعك المدير العجول.

يمكنك التدرّب على تكتيك آخر قائم على قطع المحادثة بهدوء لإيصال رسالتك الراضة تماماً. مثلاً: «عزيزتي، من الواضح أننا لا نتفق على هذا الرأي الذي تدعمينه. دعينا نغلق المحادثة»، ثم تصمت بعدها.

وإذا تدرّبت وقتاً كافياً، فقد تصبح قوياً بما يكفي لتنصت إلى طلبات الآخرين المزعجة لك بكل صبر ودمائة لتلتقط نفسك وتصدر حكمك على طلبهم بكلمة واحدة ودون تفسير:
لا!

أتقن إحدى مهارات الحياة الرئيسية

التراجع عن الالتزام

هيذر شروينج

سبق ووافقت على رحلة إلى منزل صديقك المطل على البحيرة في عطلة نهاية الأسبوع. لقد وافقت على تلك الرحلة منذ أسبوعين، وقد كنت تتوقع انتهاءك من ضغط العمل الذي بين يديك، لكنك اكتشفت أنك منهك وأنت بحاجة إلى البقاء في المنزل قليلاً للراحة والنوم.

تبدو فكرة إخبار صديقك بأنك لا تريد الذهاب فكرة مخيفة، فهو سيخيب ظنه كثيراً، وهو ينتظر قدومك في العطلة. لكن هل سيكون إخباره أكثر إيلاًماً من تعاستك وتعبك فيما لو قدمت إليه؟

إدي ميلر مؤلف كتاب «العيش على ذوقك: الوصفة الشافية للمرهقين والمثقلين بالالتزامات»، وهو يقول في هذا الصدد إن التراجع عن التزام ما ليس أمراً سهلاً، ولا يمكن الاستخفاف بالالتزام الذي قطعناه، لكن قد نضطر أحياناً إلى إعادة النظر في قراراتنا.

يقول ميلر: «لا يمكننا في بعض الأحيان قول «لا» وبخاصة في العمل أو للمقربين في العائلة، لكن

علينا أن نمح أنفسنا الإذن لقولها عندما يلزم ذلك، فلا بأس بقول هذا لا يناسبني».

يتمتع ميلر بخبرة كبيرة في علم النفس، فهو مدرس علم النفس في جامعة أوتاوا في كانساس، وهو يقول: «نخشى جرح مشاعر أصدقائنا وعائلتنا وزملائنا، إن التزامنا تجاههم أساسي، لكن هناك التزاماً أهم منه ونسأه على الدوام، وهو الالتزام تجاه أنفسنا».

يُقدِّم لنا ميلر عدّة نصائح حول كيفية التراجع عن التزام قطعناه:

تعرف على مشاعرك واحترمها

يقول ميلر بأن نراعي أنفسنا أولاً عند التفكير في أي التزام، فإذا كان هذا الالتزام مُرهقاً وعامل ضغط علينا، والتفكير به يزيدنا توتراً مع اقتراب تنفيذه، فعلينا الاعتذار عنه.

إن فهم حدودنا والتعريف على العواطف الصاعدة في داخلنا أمر ضروري للغاية، فما الداعي للانزعاج الشديد أو القلق الناجم عن هذا الالتزام الذي يفوق طاقتنا؟ علينا أن

نراعي حدودنا وعواطفنا، وهذا سيساعدنا على اتخاذ قرارنا النهائي بشأن التراجع عن التزامنا.

تُعلمنا هذه المشاعر أيضاً أمراً في غاية الأهمية، وهو عدم قول «نعم» للطلبات والدعوات على الفور، إنما طلب وقت للتفكير بالأمر حتى لا نضطر إلى التراجع فيما بعد. يقول ميللر: «علينا تعلم الانسجام مع مشاعرنا».

كن صادقاً مع الآخرين

يقول ميللر: نحاول دائماً أن ندخل السعادة إلى قلب جميع من نعرفهم، ومن أجل هذا نتصرف وفق المعايير الاجتماعية التي تفرضها ثقافتنا علينا، وعليه نوافق على أمور لا تناسبنا على الإطلاق لإرضاء الآخرين. يجب أن نكون صادقين مع الآخرين ومع أنفسنا، وأن نقول بكل تجرّد ونزاهة: أحب أن أساعدك لكنني لا أستطيع، ولا يمكنني الوجود هناك لأنني مشغول كثيراً.

توقع التدايعات

قد يكون خيارك مزعجاً لشخص ما أو محبطاً له، لكن هذا طبيعي. ووفق ميللر، نتعرض جميعاً لخيبات أمل، فالكثيرون يخيبون أملنا ونحن نخيب آمال الآخرين. الأمر طبيعي وهو ناجم عن اختلاف الطبيعة والمشاكل، لكن علينا إبلاغ الطرف الآخر بقرارنا فور اتخاذه، وأن نذكر سبب قرارنا باختصار ولا داعي للاستفاضة.

يقول ميللر: «عندما نفشل في التزامنا تجاه شخص يهمننا ويكون ردُّ فعله مبالغاً به، عندها لن تكون هذه مشكلتنا، إنما مشكلته».

عندما تكون أنت هو الطرف الآخر

قد تجد نفسك على الجانب الآخر من المسألة. طلبت من صديق مقرب أمراً ما، لكنه تراجع عن التزامه. وكما تحب أن تُعامل عامل الآخرين، فأنت تريد من الآخرين تفهم تراجعك عن التزامك، وعليك أن تتفهم تراجعهم أيضاً، فلا نجادلهم، إنما علينا أن نمنحهم الوقت ليفعلوا ما عليهم فعله.

فن قول "لا"

ترافيس برادبري

كان لدى الاقتصادي البارز جون غالبريث مدبرة منزل صريحة وواضحة، وهي تقول «لا» بسرعة البرق. وذات يوم في عام ١٩٦٥ كان غالبريث في قيلولة عندما اتصل الرئيس الأمريكي ليندون جونسون به. قالت مدبرة المنزل للرئيس: «إنه في قيلولة، وقد ترك أوامر صارمة بعدم الإزعاج». ردَّ الرئيس جونسون: «حسنًا، معك رئيس الولايات المتحدة الأمريكية. أيقظيه». وكان ردها بكل بساطة: «آسفة سيدي الرئيس، لكنني أعمل لدى السيد غالبريث وليس لديك!». ثم أنهت المكالمة.

يُظهر البحث الذي أجرته جامعة كاليفورنيا في سان فرانسيسكو أنه كلما زادت الصعوبة التي تجدها في رفض طلبات الآخرين، زاد احتمال تعرُّضك للضغط والإرهاق وحتى الاكتئاب، وهي ثلاثة أمور قد تؤذي ذكاءك العاطفي. إن قول «لا» هو تحدٍّ كبير لمعظم الناس.

يمكن لأي شخص يعاني الضغط الناجم عن الالتزام الزائد مساعدة نفسه باتباع هذه الاستراتيجيات البسيطة لقول «لا»:

إيجاد «نعم» من خلال «لا»

قبل أن تصبح جيدًا في الرفض، عليك أن تعرف أنك تقول «نعم» لأمر ما عندما تقول «لا» لأمر آخر. وإن كنت ممن يريدون اقتناص الفرص، وتجد أن قول «لا» لفرصة سانحة خطأ كبير، فعليك أن تعي أن رفضك لفرصة يعني تعزيز فرصة أخرى هي بين يديك إن كان لديك ما يشغلك طبعًا. قل «نعم» لما تفضِّل توليه، أو لأمر ذي أهمية كبيرة لك على المدى الطويل.

لن تقول «لا» لمجرد الرفض أو محبة به، إنما لأن هناك سببًا وجيهًا لذلك، مثلًا: ضغط في العمل، أي أنك تعرف ما تريده حقًا. عندما تريد أن تقول «لا» لمزيد من المهام، فكر في المهام الملقة على عاتقك والتي لم تنته منها بعد.

إذا طلبوا منك الانضمام إلى لجنة، والانضمام لها يعني ساعات طوال من العمل الإضافي، فهذا يعني أنك ستقضي وقتًا أقل بكثير مع عائلتك وأطفالك. وعندها يعني قولك

«لا» للانضمام للجنة أنك تقول «نعم» لعائلتك وأطفالك.
إن تركيز انتباهك على هذه الحقيقة سيشجعك على قول «لا» والحفاظ على أولوياتك في الحياة.

اكسب الوقت

اطلب يوماً للتفكير في الأمر قبل الإجابة، حتى لو ساورتك رغبة في قول «نعم» لكن لديك شكوكاً في إمكانية الوفاء بالتزامك هذا. عندما تمتلك الوقت الكافي لاستعراض ما لديك من مهام والتزامات، سيكون قول «لا» أسهل في حال الحاجة إلى قولها، وسيكون تفهم الطرف الآخر أفضل، فأنت قد ألقيت نظرة شافية على جدولك الزمني وتعرف بالضبط ما يمكنك إضافته إليه أو لا. سيكون بإمكانك ابتكار طريقة مثلى لقول «لا».

مرر «لا» في كلامك الإيجابي

يمكنك أن تمرر «لا» بين «نعمين»، وهذا يجعلها مقبولة بصورة أفضل. إنها طريقة رائعة لتفسير ظروفك أو مشاغلك. على سبيل المثال: إذا طلب مديرك منك إنجاز عمل في عطلة نهاية الأسبوع، لكن لديك التزامات عائلية لا يمكن التراجع عنها، فيمكنك شرح هذه الالتزامات لمديرك (أول نعم)، وكيف يحول هذا دون إمكانية تولي العمل في عطلة نهاية الأسبوع (لا)، وأنه حديثك بتأكيد التزامك تجاه الشركة وعملك (نعم نهائية) بالسؤال عمماً إذا كانت هناك طرق أخرى للمساهمة في إنجاز العمل، والتي لا تتطلب منك الحضور في عطلة نهاية الأسبوع.

تأكد من أنك تقول «لا» بالفعل

لا تتردد. «لا» كلمة قوية لا مفر من استخدامها في كثير من الأحيان. عندما يكون الطلب مرفوضاً عليك تجنب استخدام عبارات مترددة من قبيل «لا أعتقد أنني أستطيع» أو «لست متأكداً».

لا تتلعثم ولا تفكر عندما يتعلق الأمر بمبادئك أو أولوياتك، إنما قل «لا» بكل وضوح وصراحة وبصورة نهائية غير قابلة للجدال.

كن مستعداً لتكرار رفضك

إذا قلت «لا» وألح الطرف الآخر على طلبه، فإن أفضل ما يمكنك فعله هو تكرار رفضك. عليك تحضير نفسك لإعادة رفضك عند التعامل مع بعض الناس اللحويين، فهم

لن يستسلموا بهذه السهولة، ومنهم من يتخذ إلحاحه أسلوباً في تعامله مع الآخرين لنيل «نعم» لطلباته.

كرر ما قلته عند الضرورة، وإذا تجاهل تفسيرك كرره حتى يسمعك. لا تتراجع ولا تشرح كثيراً ولا تبرر رفضك كيلا يستغل الطرف الآخر أي نقطة ضعف. من حقه رفض أي طلب، ويحتاج المرء إلى الحزم والوضوح كي يفهم الآخرون حقيقة نيته.

تطبيق هذه الإستراتيجيات

لا لزوم لتكديس المهام فوق بعضها. لالتزاماتك الحالية أولوية عليك الانتهاء منها بنجاح لتنتقل إلى غيرها. لا تجلب القلق والهم والضغط إلى حياتك بسبب عدم قدرتك على قول «لا».

يمكن أن تفتح لك «لا» أبواباً لا تتوقعها. ولنعد إلى قصة الاقتصادي جون غالبريث، فعندما استيقظ من غفوته، وعرف أن الرئيس قد تحدث معه سارع للاتصال به، وكان أول شيء أراد الرئيس جونسون معرفته هو هوية المرأة التي قالت «لا» له، وبعد أن عرف جونسون هويتها قال لغالبريث على الفور: «أريدها أن تعمل لدي»!

لماذا يجب أن نقول "لا" لعواطفنا الإيجابية و"نعم" لعواطفنا

السلبية؟

داريل تشين - جوليا فوال

يبدو الأمر متناقضاً، لكن قبول عواطفنا السلبية يمكن أن يجعلنا أكثر سعادة على المدى الطويل. تشرح عالمة النفس سوزان ديفيد كيف يمكن أن يحصل هذا، وكيف يمكن أن يجعل المرء إنساناً أفضل.

يُقال لمعظمنا «ابتهج» أو «انظر إلى الجانب المشرق من الموضوع»، ونسمع هذا كثيراً خصوصاً من قبل أفراد العائلة أو الأصدقاء المقربين، وهم يقولون ذلك بنية حسنة لتشجيعنا على إنهاء حالة سلبية ما، قد تكون حزناً أو غضباً أو قلقاً أو إحباطاً، ويمكن أن نشعر بمشاعر سلبية تجاه أنفسنا لأننا متسامحون أكثر من اللازم أو غير أكفء وغيرها.

نميل في معظم الأحيان إلى قول شيء لهم مثل: «دعني وشأني» أو ما شابه، لكننا لا نفعل ذلك كيلا نؤذي مشاعرهم. في المرة القادمة لا تتردد في قول ذلك لكن بطريقة مهذبة.

سوزان ديفيد عالمة نفس ومؤسسة ومديرة معهد التدريب في مستشفى ماكلين بكلية الطب بجامعة هارفارد، وهي مدرّسة في علم النفس في جامعة هارفارد، ومؤلفة كتاب «الرشاقة العاطفية»، وهي تقول إن قمع مشاعرنا السلبية أو تفادي التعبير عنها ليس صحيحاً أو مفيداً، وهي تعدُّ هذا يقوِّض قدرتنا على التعامل مع واقع عالمنا على علّاته، وفي حال قمعها فنحن لا نتعامل مع الواقع، إنما مع ما نتمناه.

وهي تعدُّ أنه علينا التحلي بالمرونة في هذا الخصوص، وبخاصة في حال وجود حالة من الاكتئاب أو القلق، وبدلاً من التغطية على الحالة الصعبة التي نمر بها، فإن من الأفضل التعامل معها بفعالية وتصنيفها بصورة صحيحة.

على سبيل المثال: الإجهاد. يصف الكثير من الناس حالتهم بأنهم واقعون تحت الإجهاد، لكن هناك فرقاً شاسعاً بين الإجهاد الجسدي والإجهاد الناجم عن الشعور بخيبة أمل، أو إجهاد ناجم عن معرفة أنك في وظيفة خاطئة أو علاقة خاطئة.

يساعدنا تصنيف مشاعرنا بدقة على فهم سبب تلك المشاعر، وتنشيط قدرتنا على استرجاع كينونتنا وقدرتنا على تحديد الأهداف، وإجراء تغييرات ملموسة حقيقية.

بعد أن تحدد مشاعرك، افهمها وتعامل معها بروح ودية. وليس المقصود هنا الكسل أو الكذب على النفس، إنما إنشاء مساحة آمنة داخل نفسك تتيح لك تحمل المخاطر، والانطلاق في الحياة بصورة فعالة بغض النظر عن النتائج، وهذا يعني أنك ستقبل نفسك وخطواتك وإنجازاتك حتى لو لم تكن بالمستوى المتوقع. ستظل لطيفاً مع نفسك ومتقبلاً لها مهما كانت النتائج.

أخيراً، حاول فصل ما تشعر به عن نفسك، مثلاً: أنشئ بعض المساحة بينك وبين ما تشعر به من خلال التصرف كمراقب وتسمية جميع أبعاد تجربتك. وبدلاً من أن تقول: «أنا حزين» تقترح سوزان ديفيد أن يقول المرء لنفسه شيئاً مثل: «ألاحظ أنني أشعر بالحزن، أو ألاحظ أنني أشعر بالضعف، أو ألاحظ الرغبة في مغادرة الغرفة حالاً».

يتيح هذا استجماع قواك واستحضار أجزاء أخرى من نفسك مثل قيمك ونياتك. هذا يكفل الانتقال من حالة المشاعر الصرفة إلى موقع المسؤولية، وهي تقول: «ليس المهم إذا كان لديك أفكار أو مشاعر سلبية، إنما المهم هو مدى انغماسك بها، فعندما تنغمس بها تبدأ تلك الأفكار والمشاعر بالتحكم في سلوكك وتصرفاتك».

اقتباسات وأمثلة عن أهمية قول "لا"

«يمكن أن يعزى نصف مشكلات الحياة إلى قول (نعم) بسرعة كبيرة، وعدم قول (لا)».

الكاتب الأمريكي جوش بيلينجز

«لن يمثّل اليوم بداية جديدة لك. امنح نفسك الإذن بقول «لا» دون الشعور بالذنب أو الأذى أو الأنانية. إن أي شخص ينزعج أو يتوقع أن يسمع منك «نعم» طوال الوقت إنما هو ليس بالشخص الذي تعنيه مصلحتك. تذكر دائماً أن لديك كل الحق في قول «لا» دون أن تضطر إلى شرح وتبرير موقفك. كن منسجماً مع قراراتك».

المؤلفة الأمريكية ستيفاني لارت

«أقدم الكلمات وأصغرها مثل «نعم» و «لا» هي الكلمات التي تتطلب أكبر قدر من التفكير!»

الفيلسوف الإغريقي فيثاغورس

«تأكد من أنك لا تقول «لا» لنفسك عندما تقول «نعم» للآخرين».
«لا تقل (ربما) إذا كنت تريد أن تقول (لا)».
«لا يعني قول «لا» قلة كرم، كما أن قول «نعم» دائماً ليست فضيلة على الدوام».
«إذا كان عليك أن تقول «نعم»، قلها بقلب منفتح، وإذا كان عليك قول «لا»، قلها دون خوف».

الروائي البرازيلي باولو كويلو

عليك أن تحدد أولوياتك العليا في الحياة، وأن تتحلى بالشجاعة واللفظ والابتسامة واللهجة الخالية من الاعتذار عندما تقول «لا» لأمر تتعارض وأولوياتك، وأفضل طريقة لفعل هذا هو وجود نعم ملتزمة في داخلك».

الكاتب والمؤلف الأمريكي ستيفن كوفي

«ستنعم بالحرية عندما تتعلم التخلي عما يزعجك، وستصبح مبدعاً عندما تتعلم قول (لا)».

الغنانة الأمريكية مادونا كيكون

«أحد مفاتيح العلاقات الناجحة هو تعلم قول «لا» دون شعور بالذنب حتى تتمكن من قول «نعم» دون شعور بالاستياء».

الكوميدي الأمريكي بيل كروفورد

«تعلم أن تقول «لا» في أصعب مواقف الرفض حتى لو كانت التكلفة طردك من العمل. قل «لا» على أي حال عندما لا ينسجم الأمر مع طباعك أو أولوياتك وستقودك «لا» إلى فرص أفضل».

المحامي وعضو مجلس الشيوخ الأمريكي صموئيل داش

«قل «لا» لكل ما يناسبك حتى تتمكن من قول «نعم» لما يناسبك».

المؤلف والمدون ريتشي نورتن

«نظن أن علينا تولي كل ما يُطلب منا، لكن ليس علينا ذلك. كل ما علينا هو أن نصل إلى النقطة التي نعرف فيها الفرق بين تولي كل شيء وتولي ما يتفق مع أولوياتنا».

المؤلفة إيلين سانت جيمس

«تحلّ بالشجاعة لقول «لا». تحلّ بالشجاعة لمواجهة الحقيقة. افعل ما هو صحيح لأنه صحيح. هذا هو المفتاح السحري لعيش حياتك بنزاهة».

المؤلف ورجل الأعمال وليام كليمنت ستون

«قل «لا» لأولئك الذين يريدون إخضاعك بالدموع والعواطف، لا تشارك في هذه المهزلة ولا تكن جزءاً من هذه التمثيلية».

المؤلف دوك شيلدر

«يعتقد الناس أن التركيز يعني قول «نعم» للأفكار التي يجب التركيز عليها، لكن الأمر ليس على هذا النحو. عليك أن تقول «لا» لمئات الأفكار الجيدة الموجودة، وأن تختار بعناية الفكرة التي تقول لها «نعم» من الصميم. أنا فخور بالأفكار التي رفضتها فخري بالأفكار التي تبنيها. الابتكار هو أن تقول «لا» لألف شيء لتفعل شيئاً واحداً تحبّه».

المخترع ورائد الأعمال ستيف جوبز

«يتطلب الأمر شجاعة وتواضعاً حقيقياً لقول (لا)».

المؤلف إرنست أنيمانج ييوا

«(لا) جملة كاملة. لا تتطلب تفسيراً يعقّبها إن أردت. يمكنك الإجابة على طلب شخص بـ «لا» بكل بساطة».

الكاتبة والناشطة شارون رايني

«أحياناً تكون «لا» هي أطف كلمة يمكن أن تقال!»

المؤلفة فيرونيكا نوجاليفا

«يمكن أن تكون شخصاً رائعاً وذا قلب طيب، ومع ذلك تتحلى بالقدرة على قول (لا)».

المؤلفة لوري ديشين

«تعلم قول «لا» أكثر فائدة من قدرتك على القراءة باللاتينية!»

الواعظ الإنجليزي تشارلز سبورجون

«لست مضطراً إلى تولي أمر ما لمجرد أنك بارع فيه».

مدربة التنمية البشرية والمؤلفة بریتانی برجنذر

«تأتي السكينة من قدرتك على قول «نعم» لأسلوب الحياة الذي تريده، وتأتي الشجاعة من القدرة على قول «لا» للخيارات الخاطئة التي يتبناها الآخرون».

الفيلسوفة الروسية إين راند

«القدرة على قول «لا» ميزة عظيمة يتمتع بها المستثمر الناجح».

رجل الأعمال الأمريكي وارن بافيت

«يكمن فن القيادة في قول «لا»، وليس في قول «نعم». من السهل جداً أن تقول (نعم)».

الرئيس البريطاني الأسبق توني بليز

«لديك كل الحق في قول «لا». يعاني معظمنا ضعفاً في الرفض. نشعر بالذنب عندما نقول «لا»، ونتعرض للملامة والتحدي بسببها، لذلك نضع هذا الخيار جانباً. علينا تقوية قدرتنا على الرفض لقول ما نود قوله، وسواء أعجب موقفنا الطرف الآخر أم لم يعجبه فهذا هو ما يناسبنا».

المؤلفة إيانلا فانزانت

«جزء رئيس من مهارة قول «لا» هو أن تصمت بعدها، وألا تثرثر كيلا تقدم مادة للجدال».

الصحفية والمؤلفة الأمريكية جوديث مارتن

«قول «لا» يمثّل قمة رعاية الذات».

الممثلة الأسترالية كلوديا بلاك

«ستنال الاحترام بسبب قولك «لا». قد يشعر الآخرون بخيبة أمل بسبب رفضك، لكن في النهاية سيحترمونك لرعايتك لنفسك، والأهم من ذلك كله أن احترامك لنفسك سيزداد بسبب صدقك مع نفسك!»

المؤلفة دورين فيرتشو

«كن شجاعاً وقل «لا»، وقل «نعم» بكل شجاعة أيضاً. قراراتك ترسم مصيرك».

المؤلف الأمريكي توماس مونسون

«إن قول (لا) لأمر ما أقوى بكثير من قول (نعم)».

الممثل الأمريكي توم هانكس



للنشر و التوزيع