**Лекція 8**

**Есенціалізм**

1.Шлях неесенціаліста

2. Чому люди відмовляються від есенціалізму?

3. Правила есенціаліста.

4. Кроки есенціаліста.

5. Як правильно сказати «ні».

1. Як часто ви відповідали «так» на чиєсь прохання, особисте чи робоче, навіть не задумуючись про те, про що вас, власне, попросили? Як часто ви ненавиділи те, що робите і думали «навіщо я на це підписався»? Як часто ви погоджувались з кимось для того, щоб зробити комусь приємне чи уникнути проблем? Чи слово «так» стало для вас універсальною відповіддю на будь-яке запитання?

Задумайтесь, чи страждали ви коли-небудь від перевтоми? Відчували, що працюєте одночасно надто багато і недостатньо ефективно? Що приділяєте надто багато часу дрібницям? Чи були ви постійно, але безрезультатно зайняті? Відчували, що біжите щодуху, але залишались на місці? Якщо ви відповіли «так» на одне з цих питань, то у вас єдиний вихід – стати есенціалістом.

Дітер Рамс багато років працював старшим дизайнером у компанії Braun. Вся його діяльність будувалася на принципі, що у світі існує лише кілька по-справжньому важливих речей, а все інше шум. Його завдання полягало в тому, щоб пробитися крізь цей шум до суті речей. Наприклад, у його 24 роки йому дали завдання розробити дизайн грамофону. На той час було прийнято закривати грамофони важкими дерев'яними кришками або навіть робити їх вбудованими у меблі. Натомість Дітер та його команда створили програвач із прозорою пластиковою кришкою, тобто прибрали з дизайну все те, що, на їхню думку, було шумом. Це рішення було настільки революційним, що менеджери компанії почали побоюватися банкрутства. Їм здавалося, що подібні грамофони просто не купуватимуть. Щоб відмовитися від непотрібного, потрібна неабияка мужність. Але в 60-х роках мінімалістський стиль почав набирати популярності, і незабаром всі виробники програвачів вже копіювали дизайн Braun.

Головний дизайнерський принцип Дітера можна резюмувати короткою німецькою фразою: weniger aber besser (менше, але краще). І це найвдаліше з усіх можливих визначень есенціалізму.

Шлях есенціаліста – це постійний пошук меншого, але найкращого. Вирішальну роль грає дисципліна. Важливо не просто іноді згадувати про цей принцип, а дотримуватись його у всьому.

Шлях есенціаліста полягає не в тому, щоб пообіцяти собі: «З першого січня я стану частіше говорити “ні”», і не в тому, щоб нарешті почистити папку «Вхідні» в пошті, і навіть не в тому, щоб знайти нову стратегію тайм-менеджменту. Есенціаліст постійно ставить собі запитання: «А чим я займаюся?» У світі існує стільки можливостей та справ, що на все у нас не вистачить ні часу, ні ресурсів. І нехай багато з них здаються нам цікавими, по-справжньому необхідними лише кілька.

Шлях есенціаліста вчить нас бачити, що справді важливо, тобто розглядати всі існуючі варіанти та вибирати лише найцінніші.

Есенціалізм не допомагає вам виконувати більше справ, а вчить, як вибирати правильні заняття. Але в той же час ви не робите менше просто, щоб робити менше. Есенціалізм – це вміння мудро вкладати свій час та енергію у винятково важливі справи для досягнення максимальної ефективності.

Різниця між есенціалістом та неесенціалістом показана в таблиці.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Неесенціаліст | Есенціаліст |
| Думає | «Все для всіх»  Я повинен  Всі завдання важливі  Як мені всі завдання виконати | «Менше, але краще»  Я вибираю  Важливі тільки окремі завдання  Що мені найбільш вигідно? |
| Робить | «Недисциплінований підхід: бажання робити більше»  Реагує на всі джерела тиску  Погоджується без роздумів  Намагається зробити всім приємне | «Дисциплінований підхід:  Бажання робити менше»  Дає собі час подумати над тим, що дійсно важливе  Відмовляється від усього, крім найбільш значущого  Забирає перешкоди на своєму шляху |
| Отримує | «Не задоволений рівнем свого життя»  Бере на себе надто багато і страждає від цього  Відчуває, що втрачає контроль  Не впевнений, що встигне зробити все, що потрібно  Перевтомлюється і перенапружується | «Відчуває, що його життя має сенс»  Ретельно відбирає завдання, щоб їх добре виконати  Контролює ситуацію  Робить те, що потрібно  Отримує задоволення від роботи |

Обидві людини докладають однакових зусиль. Ось тільки у лівій частині таблиці ці зусилля розподіляються між десятками різних завдань.

Ця людина, швидше за все, просувається в кожній із своїх справ дуже повільно і не відчуває жодного задоволення від успіхів.

Людина з правої частини таблиці витрачає сили лише кілька завдань. В результаті він бачить свій прогрес у важливих для нього сферах, і це приносить йому радість.

Шлях есенціаліста означає відмову від переконання, що ми можемо встигнути все. Натомість він вимагає, щоб ми реально дивилися на речі та приймали важкі рішення.

Зате в багатьох випадках одне таке рішення позбавить вас тисячі потреб робити вибір у майбутньому, а значить, вам не доведеться знову і знову ставити собі одне і те ж питання.

Есенціаліст не вчиться на власних помилках, а ретельно планує своє життя, щоб уникати їх. Він приймає рішення інстинктивно, а свідомо вибирає з десятків завдань кілька найважливіших і прагне їх виконання.

Шлях есенціаліста завжди прямий та світлий. Іншими словами, есенціалізм – це дисциплінований та систематичний підхід, що дозволяє визначати найефективніші точки докладання зусиль. Якщо ви навчитеся робити це правильно, саме виконання завдань не складе майже ніякої праці.

Есенціаліст, що йде власним шляхом, контролює свої дії. Тому цей принцип веде до нових рівнів успіху та значущості. Він дозволяє нам не тільки насолоджуватись отриманим результатом, але й отримувати задоволення від руху до нього. Але існує безліч перешкод, які стикають нас з цього шляху і не дають стати справжніми есенціалістами.

Шлях неесенціаліста

Психолог Грег МакКеон так описусав ситуацію, учасником якої він був:

Одним ясним зимовим днем ​​я відвідував свою дружину Анну в Каліфорнійській лікарні. Анна буквально сяяла, але я знав, що вона дуже втомлена. Адже вчора вона народила дочку

Цей день хотілося наповнити спокоєм та щастям, але насправді я відчував себе напруженим до краю. Моя новонароджена донечка лежала на руках у втомленої дружини, а я у цей час розмовляв по телефону зі своїм офісом, переглядав пошту та турбувався, що запізнююся на зустріч із клієнтом. Один із колег написав мені: «Краще б їй не народжувати в п'ятницю після обіду, ти потрібен мені на зустрічі з Х». Як ви розумієте, на дворі була п'ятниця. Я розумів (або принаймні сподівався), що це жарт, але все одно відчував, що необхідно бути на роботі.

При цьому я достеменно знав, що треба робити. Цей час я хотів провести з дружиною та дитиною. Тож коли мене ще раз перепитали, чи з'явлюся я на зустрічі, я зібрав усю волю в кулак і впевнено відповів… «так».

На свій сором, поки дружина та новонароджена донька лежали в лікарні, я поїхав на роботу. Коли зустріч закінчилася, колега сказав мені: "Наш клієнт дуже цінує те, що ти зумів приїхати". Але, чесно сказати, вираз на обличчі клієнта зовсім не був схожим на повагу. У його очах читалося: "Що ти взагалі тут робиш?!" Я відповів так, просто щоб зробити колегам приємне, а в результаті постраждала моя сім'я, моя репутація і навіть мої взаємини з клієнтом.

Згодом з'ясувалося, що на тій зустрічі взагалі не вирішувалось нічого важливого. Але навіть якби вона мала значення, я все одно виставив би себе дурнем. У спробі догодити всім і кожному я не приніс жодної користі, та ще й поступився тим, що справді цінне.

Із цієї ситуації автор виніс для себе один корисний урок:

Необхідно навчитися розставляти пріоритети у своєму житті. Або за вас це зробить хтось інший.

Як і чому люди приймають ті чи інші рішення в особистому та професійному житті.Чому ми не хочемо використовувати всі доступні для нас можливості? І як навчитися приймати такі рішення, які б повною мірою розкривали потенціал і в нас самих, і в навколишніх людях?

Ці питання вже змусили Грега МакКеона покинути юриспруденцію, поїхати з Англії, дістатися Каліфорнії і отримати диплом у Стенфорді. У спробі відповісти на ці питання він відкрив свою тренінгову компанію у Кремнієвій долині.

У цю компанію звертаються різні люди. Деякі з них живуть під постійним тягарем проблем. Дехто вважається успішним, але їм не дає спокою відчайдушне бажання робити все ідеально. Інші настільки потрапили під владу своїх менеджерів, що вже не розуміють, що не зобов'язані виконувати всі запропоновані завдання. Працюючи з ними, Грег МакКеон намагався зрозуміти, чому такі блискучі, розумні, талановиті люди опиняються у пастці безглуздих дрібниць.

І те, що він зрозумів, його дуже здивувало.

Якось Грег МакКеон працював з одним дуже відданим своїй справі менеджером. Він ще в дитинстві полюбив технології, і дуже скоро його знання та пристрасть до техніки почали окупатися. Він був готовий розвивати свій успіх і продовжив навчання в цій галузі з величезним ентузіазмом. Коли ми познайомилися, він буквально випромінював енергію. Йому хотілося все спробувати та випробувати. Нові інтереси виникали в нього щодня, якщо не щогодини.Але при цьому він втрачав здатність бачити серед безлічі можливостей справді важливі. Він мало значення все. В результаті він тільки більше розпорошувався і робив по крихітному кроку вперед у десятках вибраних напрямків. Він працював надто багато і надто неефективно.

Виявляється, багато розумних і амбітних людей не здатні відповісти на це питання, і на те існує низка причин. Наприклад, наше суспільство влаштоване так, що неправильна поведінка (згода) у ньому заохочується, а правильна (незгода) засуджується. Ми часто соромимося сказати "ні", а за відповідь "так" нас зазвичай хвалять. У результаті виникає так званий парадокс успіху, який складається з чотирьох фаз:

ФАЗА 1.-Точно поставлена ​​мета допомагає вам досягти успіху.

ФАЗА 2.-Успіх робить вас фахівцем у своїй справі, до якого завжди можна звернутися. Так у вас з'являється більше завдань та можливостей.

ФАЗА 3.-Чим більше завдань та можливостей вимагають вашої уваги, тим більше зусиль та часу доводиться розподіляти між ними. Ви починаєте розпорошуватися.

ФАЗА 4.-Ви відволікаєтеся від того, чому мали приділяти всю свою увагу. У результаті у вас більше немає чітко поставленої мети, яка призвела до успіху вперше.

Дивно, але саме прагнення успіху може стати причиною невдачі. Іншими словами, власні успіхи відволікають вашу увагу від важливіших речей, які привели вас до них. Парадокс успіху можна спостерігати повсюдно.

2. Чому люди відмовляються від есенціалізму

На те є кілька причин:

* Занадто великий вибір

За останні десять років кількість доступних нам варіантів у різних галузях зросла в кілька разів. Через занадто великий вибір ми не можемо визначитися з тим, що справді важливо.

* Великий соціальний тиск

Зросла не лише кількість доступних нам варіантів вибору, а й сила, з якою на нас давлять зовнішні обставини та інші люди.

* Установка «Ти можеш отримати все, що захочеш»

Сама собою ця ідея не нова. Вона присутня у людській свідомості вже так довго, що, я впевнений, нею заражений майже кожен на Землі. Її просувають у рекламі, її підтримують великі корпорації, її включають до описів вакансій (у вигляді довгих списків знань та навичок) та вимоги для вступників до вузів.

Але сьогодні, коли очікування завищені, а можливості вибору безмежні, ця установка завдає швидше шкоди, ніж користі. Люди намагаються впхнути додаткові заняття у свої і так переповнені графіки.

Але коли ми намагаємося встигнути все, що можна, і отримати все, що хочемо, то в результаті дуже часто виявляємо себе там, де нізащо не опинилися б з власної волі.

Якщо ми самі не можемо вибрати, на що спрямувати свій час та енергію, за нас це роблять інші: начальство, колеги, клієнти чи навіть члени сім'ї. Через якийсь час ми перестанемо розуміти, що справді має для нас сенс. Отже, ми або самі ухвалюємо рішення, або дозволяємо іншим людям контролювати наше життя.

Так само як наші шафи забиваються непотрібними речами, наші життя переповнюються справами та обов'язками, які ми погоджуємося взяти на себе. Більшість таких справ не має терміну придатності, і, якщо не навчитися їх позбуватися, вони можуть залишитися з вами на все життя.

3. Ось як справжній есенціаліст забирався б у шафі.

*Перше правило* – оцінювати та досліджувати

Замість питати себе: «Чи є ймовірність, що я одягну це в майбутньому?» - Візьміть річ і запитайте себе: «Мені це йде?» або «Я часто це вдягаю?» Якщо ви відповідаєте негативно, то у вас з'явився кандидат на викид.

*Друге правило* - відмовлятися від непотрібного

Припустимо, ви розклали весь одяг із шафи на дві купи: "точно залишити" і "можливо, викинути". Але чи справді ви готові скласти одяг із другої купи у мішок і викинути? Зрештою, ви ж витратили на неї гроші!

Дослідження показують, що ми оцінюємо речі, які нам належать, дорожчі, ніж вони стоять насправді, і тому нам так важко їх позбутися. Якщо ви не впевнені до кінця, поставте собі контрольне питання: «Якби я побачив цю річ у магазині, скільки б я був готовий на неї витратити?» Зазвичай це працює.

Іншими словами, важливо не тільки визначити, які види діяльності не приносять вам користі, а й зуміти відмовитись від них.

*Третє правило – діяти*

Якщо ви хочете, щоб у вашій шафі постійно був порядок, прибирання потрібно проводити регулярно.При цьому викидати доведеться багато, а залишати мало. Вам доведеться з'ясувати розклад місцевого секонд-хенду чи центру благодійності та призначити собі точний час для походів туди з речами. Коли ви визначитеся з тим, які види діяльності залишити у своєму житті (тобто які є найбільш ефективними), вам потрібно буде розробити систему для їх реалізації.

Зрозуміло, життя не така статична штука, як шафа. Ваш одяг завжди залишається там, куди ви його поклали. Але в житті новий одяг (тобто вимоги та пропозиції) з'являється постійно. Уявіть собі, як би ви почували себе, якби щоразу, відкриваючи шафу, бачили там гору чиїхось речей. З ранку в ньому ще був лад, а до обіду він уже завалений барахлом! На жаль, саме це відбувається в житті більшості з нас.

4. Отже, методика, яка використовується есенціалістами. Вона складається із трьох простих кроків.

**Крок перший.**

Досліджуйте: як відокремити найважливіше від марного

Парадокс есенціалізму у тому, що есенціалісти насправді розглядають більше варіантів вибору, ніж інші люди. Звичайна людина готова погоджуватися на будь-що не роздумуючи. Есенціаліст використовує систематичний підхід і досліджує величезну кількість опцій, перш ніж вибрати з них підходящі. А якщо людина готова вкласти весь свій час та сили в один-два проекти, то логічно і на їх вибір витратити більше зусиль та розглянути всі варіанти.

Використовуючи суворіші критерії вибору, ми перетворюємо свій мозок на складну пошукову систему. Вбивши в рядок пошуку "вигідна можливість", ми отримуємо кілька десятків сторінок з відповідями та варіантами. Але ми можемо застосувати розширений пошук, поставивши собі три запитання: «Що з цього мені найбільше подобається?», «Що виходить у мене найкраще?» і «На що існує найбільший попит?»

Звичайно, тепер пошуковик видасть нам куди менше результатів, але в цьому полягає сенс вправи. Ми не шукаємо для себе багато занять, нам потрібні найкращі: правильні справи у правильний час.

Есенціалісти проводять багато часу, розмірковуючи, слухаючи, обговорюючи та ставлячи питання. Але дослідження ситуації не самоціль. Воно проводиться у тому, щоб відокремити потрібне від непотрібного.

**Крок другий**.

Відмовляйтеся від непотрібного: як відкинути те, що вам заважає.

Багато хто з нас погоджується на будь-які пропозиції тому, що нам подобається робити людям приємне і приносити користь. Однак іноді нашим найкращим внеском у спільну справу може бути слово «ні». Як писав Пітер Друкер, "люди ефективні, коли кажуть "ні, мені це не підходить"".

Щоб позбутися марних речей у своєму житті, вам доведеться говорити «ні» іншим людям. І робити це часто. Тобто йти проти соціальних норм. Для цього потрібна мужність та здатність співпереживати. Уміння відмовляти людям у їхніх проханнях включає не тільки розумову, а й емоційну дисципліну, що допомагає нам боротися з тиском соціуму.

Компроміси існують тому, що ми не можемо встигнути все у світі. Питання полягає не в тому, як отримати бажане, а в тому, хто вказує нам, як чинити. Як тільки ми відмовляємось вирішувати, що робити, хтось інший вибирає за нас. Або ми робимо свідомий вибір, або інші підштовхують нас у тому напрямі, куди ми хочемо йти.

Крок третій.

Дійте.

Не важливо, в чому полягає ваша мета: виконати робочий проект, зробити наступний крок кар'єрними сходами або організувати вечірку до дня народження мами. У будь-якому випадку процес виконання завдань здається нам важким та напруженим. Есенціаліст бачить його абсолютно інакше. Замість того щоб змушувати себе щось робити, він вкладає вільний час, що утворився в нього, у створення системи, яка дозволить йому подолати перешкоди і виконати своє завдання якомога легше.

Всі три етапи: дослідження, відмова від непотрібного та дія – не відокремлені один від одного. Процес здійснюється циклічно, і лише за рахунок послідовного застосування всіх цих елементів ми досягаємо успішних результатів.

Ще одна історія з життя: один менеджер після злиття його фірми з іншою компанією опинився у великій технологічній корпорації. Йому так і не вдалося пристосуватися до нового оточення. Через кілька років він зрозумів, що багато його обов'язків йому неприємні і що його потенціал не реалізується повною мірою.

Компанія запропонувала йому піти на пенсію на вигідних умовах, але тому менеджеру ледве виповнилося п'ятдесят, і він не був зацікавлений у тому, щоб залишити роботу. Він вирішив відкрити консалтингову фірму та продовжити те, чим і так займався досить довго. Він навіть думав запропонувати свої послуги колишньому наймачу. Однак, коли він звернувся до консультанта за порадою, той порекомендував: «Грай свою роль».По суті, це означало: «Залишайся в компанії, але поводься так, ніби ти незалежний консультант. І нікому про це не розказуй».

Чоловік послухався цієї поради і повністю змінив свої звички. Він намагався робити якнайменше і з мінімумом зусиль. Коли його просили в останню хвилину зробити презентацію або терміново виконати завдання, він шукав можливості відмовитись. Раніше він одним із перших вступав у дискусії електронною поштою, а тепер почав триматися від них подалі. Він перестав брати участь у переговорах щодо конференц-зв'язку, якщо інформація його не цікавила, а також припинив ходити на щотижневі зустрічі, бо вони були йому не потрібні. Його перестали бачити на засіданнях і зустрічах, якщо тільки на них не потрібна була його безпосередня участь. Як він сам пояснював: те, що мене запросили, ще не привід туди йти.

Так тривало кілька місяців. Лише за рахунок неповідання зустрічей та засідань він збільшив свій вільний час на 25%. Він почав проводити більше вечорів удома. За його словами, він знову дізнався, що таке сімейне життя, коли почав приходити до вечері вчасно. Замість постійно перевіряти свій смартфон, він відключав його і йшов у спортзал або вів дружину в ресторан.

На його подив, негативної реакції на такі дії не було. У нього не відбирали проектів, які були цікаві для нього та цінні для компанії. Його робота знову набула сенсу, а продуктивність почала підвищуватися.У результаті він навіть отримав найбільшу надбавку за всю свою кар'єру! Ось вам яскравий приклад практичного есенціалізму, від якого виграють і співробітники, і працедавці.

*Позбавтеся страху втрати*

Хел Аркс, професор психології в Університеті Огайо, який досліджує процеси прийняття рішень, одного разу запитав: чому схильність до неповоротних витрат частіше вражає дорослих, ніж дітей? На його думку, відповідь у тому, що дорослі все життя проводять у страху втрати. Вони бояться здатися марнотратними і неекономними не тільки в очах інших людей, а й у своїх. «Відмовитися від проекту, в який ви вкладали сили та час, означає втратити все. А нас вчать уникати втрат», – пояснює Аркс.

Щоб проілюструвати це твердження, він запропонував групі учасників такий сценарій: «Уявіть собі, що ви витратили 100 доларів на квитки до Мічигана, щоб у вихідні покататися на лижах. Ще через кілька тижнів ви збираєтеся в таку саму поїздку до Вісконсіну, і квиток коштує всього 50 доларів. Вам здається, що поїздка до Вісконсіну повинна бути куди цікавішою, ніж до Мічігана. Ви кладете квитки в гаманець і раптово розумієте, що обидві поїздки припадають на ті самі вихідні. Вже надто пізно для того, щоб продати чи повернути непотрібний квиток. Вам доведеться самому обрати один із напрямків. Отже, куди ви поїдете? Більше половини учасників зізналися, що обрали б дорогу поїздку, хоч вона і здається їм менш цікавою. Єдиною (і невірною) причиною такого вибору була думка про те, що, вирушивши у дешевшу поїздку, вони втратять гроші. Зрозуміло, нікому не хочеться визнавати, що він зробив неправильний вибір, але якщо залишатися вірним йому і далі, то наступні втрати можуть виявитися куди вищими від початкових.

*Визнання помилки – запорука успіху*

Одна жінка ніколи не питала перехожих, як їй проїхати до потрібного місця, бо боялася зізнатися, що загубилася. Натомість вона витрачала час та енергію, нарізуючи безглузді кола по місту. Есенціаліст ніколи б так не вчинив.

Коли ми визнаємо помилку, вона стає нашим минулим. Якщо ми заперечуємо свою неправоту, то продовжуємо їздити колами. У визнанні помилок немає нічого ганебного. Принаймні ми показуємо, що стали мудрішими, ніж були в минулому.

*Робіть паузу, перш ніж щось сказати*

Можливо, ця порада звучить банально, але якщо ви привчите себе робити хоча б п'ятисекундну паузу в розмові, перш ніж на щось погоджуватися, вам вдасться позбавити себе багатьох небажаних обіцянок. Перед тим як сказати: «Звучить непогано, я згоден», запитайте себе: «Наскільки це важливо для мене?» А якщо ви вже шкодуєте про те, що на щось погодилися, знайдіть спосіб позбавитися неприємного зобов'язання. Вибачтеся та скажіть співрозмовнику, що не повністю уявляли собі всю картину, коли давали обіцянку.

*Не бійтеся щось пропустити*

Страх пропустити щось важливе – це один із факторів, які заважають нам відмовитися від неприємних обов'язків.

Для боротьби зі страхом використовуйте зворотне тестування

При зворотному тестуванні ви перевіряєте, чи приведе відмова від якогось виду діяльності чи ініціативи до негативних наслідків у вашому житті. Наприклад, коли один менеджер отримав підвищення, то у спадок від його попередника на новому робочому місці йому дістався складний процес для складання величезних візуалізованих звітів з міріад тем. Ці звіти щотижня розсилалися іншим менеджерам. Їх складання вимагало величезних витрат енергії, і мій знайомий припустив, що цей процес не такий важливий для компанії. Для підтвердження своєї припущення він провів зворотне тестування, просто припинивши розсилати звіти в очікуванні реакції колег. Минуло кілька тижнів, але жоден із них навіть не згадав, що йому не вистачає звітності. Тож цей чоловік зрозумів, що від процесу можна остаточно відмовитися.

Подібне зворотне тестування доцільно застосовувати у соціальному житті. Чи траплялося так, що ви давали своїм колегам, друзям або членам сім'ї обіцянки, які здавались вам важливими, але які вони ледь помічали? Забувши про якийсь обов'язок на кілька днів чи тижнів, ви перевірите, чи справді вона має значення для людей із вашого оточення.

Відмова від зобов'язань, можливо, виявиться складним завданням. Набагато простіше спочатку не давати жодних обіцянок. Ми відчуваємо себе винними, говорячи знайомим людям «ні» або кидаючи проект, на який погодилися. Крім того, ніхто не любить порушувати обіцянки. Тим не менш, якщо ви хочете стати есенціалістом, вам необхідно навчитися цього. Відмовляйтесь від зобов'язань таким чином, щоб оточуючі поважали вас за мужність та дисциплінованість

5. Як сказати НІ? 7 способів грамотно відмовити і зберегти друзів та клієнтів. Поради бізнес-тренера Людмили Калабухи.

- *“НІ” без пояснень.*

Не потрібно довгих промов чи виправдань. Це послаблює вашу позицію. Я в США в деяких групах анонімних алкоголіків навчають ніяк не пояснювати відмову від алкоголю. Там вважають так: “Ваша причина – ваша справа і ви маєте право тримати її при собі: я не п’ю і все”.

А чому б нам не перейняти цей реально працюючий принцип, коли в нас просять, наприклад, позичити гроші?

- Вибач, але я не позичаю гроші.

І цього достатньо.

* *“ У мене є правило”.*

Ваше “НІ” – це спосіб позначати межі та кордони, які ви встановили. Це ключове слово порядку, структури і дисципліни вашого життя.

* - У мене є правило – не брати на роботу друзів.
* - У мене є правило – ніколи нікому не позичати гроші і ні в кого гроші не позичати.
* - У мене є правило - не брати ні в кого нічого безкоштовно, щоб потім не бути винною. Бо моє правило – я ніколи нікому нічого не винна.

Що вам дає цей метод, коли ви говорите про своє правило:

* - даєте зрозуміти, що “НІ” – це не разова відмова, а ваша серйозно продумала, виважена позиція;
* - наголошуєте, що тут немає нічого особистого, це не залежить від цієї конкретної людини і її поведінки, ви так чините стосовно всіх.

### ***У мене вже є домовленості і плани на цей час.***

Я хотів би тобі допомогти, але маю завершити попередні проекти, про які маю домовленості.

В даному випадку ваше “НІ” виглядає як кордон для справи, до якої ви вже залучені. Воно звучить, як “ТАК” цінності ваших продуктів, послуг, бренду та зобов’язанням, які ви на себе вже взяли.

### ***“Краще я відмовлюся, ніж погано виконаю свою роботу***”.****

Метод відмови, аналогічний попередньому, який вас [дорого продає](https://www.kalabukha.com.ua/games121/), як фахівця. Що відбувається?

Ви відмовляєте тому, що вам важлива якість виконання того, про що вас просять! Ви не лише декларуєте свої інтереси, ви приділяєте увагу стосункам! Висловлюєте повагу людині і справі, за яку вас просять взятися.

Це важливе [правило ділового спілкування](https://www.kalabukha.com.ua/pravyla-dilovoho-spilkuvannya/) - вміти так чітко окреслити свою позиію.

### ***“Зараз це неможливо”.***

Плюс методу:

* - ви пом’якшуєте свою відмову.

Мінус методу:

* - створюєте хибну надію на ваше “ТАК” в майбутньому.

Є ризик, що нас вас будуть тиснути і питати “Якщо не зараз, то коли?”

Якщо ви дійсно не хочете робити того, про що вас просять та брати на себе зобов’язання, які вам не потрібні, ось приклад від одної моєї жінки, яка так закрила непотрібне їй питання:

* - Якщо вам потрібна відповідь одразу, то тоді, на жаль, НІ.

Грамотно відмовляти також треба вміти в [соцмережах](https://www.kalabukha.com.ua/biznes-konsultatsiya/) і в листах.

### ***“Ти зробиш це значно краще, ніж я!”***

Часом вас просять допомогти в чомусь або зробити щось замість когось через невпевненість у власних силах. Тут достатньо надихнути людину і запевнити, що в неї все вийде. Можете ще додати, що вірите в неї.

- Ти сам все зробиш значно краще за мене, тому що ніхто не розбирається у твоїй справі фаховіше, ніж ти. Я в тебе вірю!

Це важливий принцип [тайм-менеджменту](https://www.kalabukha.com.ua/tajm-menedzhment-na-paltsyah/) та організації вашого життя.

### ***“НІ” і альтернатива”.***

Якщо ви самі не можете або не хочете допомогти, порадьте того, хто може.

Вас просять допомогти з якимось проектом, порадьте перевірених фрілансерів, фахівців з різних сфер, які можуть виконати цю роботу. Контакти і рекомендації – цінна допомога.

### ***Що робити, якщо ваші відмови не приймають?***

Люди можуть по-різному реагувати і навіть чинити опір вашому “НІ”:

* - вдавати, що не чули того, чого не хочуть чути,
* - підлещуватися, вмовляти, благати зі сльозами на очах,
* - погрожувати санкціями або навіть шантажувати вас!

Приклади:

Керівник: “Я не приймаю ніяких відмов!”

Колега: “Від цього залежить все моє майбутнє в цій компанії, хочеш я стану на коліна?”.

Клієнт: “Вам не підходять умови цієї угоди? Ви на ринку не одні, ваші конкуренти нас за неї розцілують!”.

Батьки: “Після того, як ми на тебе поклали все своє життя, ти не хочеш зробити для нас таку дрібницю – поїхати на дачу копати бульбу у свій єдиний вихідний?”.

### ****2 перевірені методи, які рятують репутацію, кар’єру та стосунки.****

### ****1. “Просто порахуйте 1, 2, 3”.****

* Перш ніж щось відповідати, візьміть паузу! Просто порахуйте про себе 1,2,3.

Коли ви берете паузу перш ніж щось відповісти, ви берете контроль не тільки над собою, ви берете контроль над всім процесом переговорів!

Результат? Ваші гнівні слова не будуть сказані, а кордони свого тяжко вибудуваного “НІ” залишаться недоторканними!

### 2. “Натисніть****іншу кнопку!”****

Те саме стосується і листів або коментарів з несправедливою критикою на вашу адресу. Не відповідайте одразу під тиском емоцій. Подихайте глибоко, а ще краще - напишіть коментар чи відповідь в документі на робочому столі комп’ютера чи в “нотатках” телефону. Викладіть у файлі або на папері те, що думаєте і відчуваєте. І замість кнопки “відправити” чи “опублікувати” натисніть “зберегти”.

Ваша реакція та ваша відповідь миттєво передає контроль над ситуацією до рук іншої сторони. А в переговорах хто перемагає? Той, за ким наступний хід! Ті, хто вас провокують, лише цього і чекають! А ви не даєте їм очікуваної переваги: ви не реагуєте! Це демонструє вашу силу і витримку!

### ****Як ваше “НІ” приносить користь людству.****

Наше “НІ”, твердо та спокійно сказане – не тільки подарунок, який давно ви заборгували собі! Це велике благо і для іншої сторони, яку ви позбавляєте ілюзій та невизначеності.

Ваше тверде “НІ” дає змогу іншим людям рухатися вперед і ухвалювати власні рішення.

А коли ви йдете на переговори і прагнете перемогти, треба чітко усвідомлювати свої цілі.

Грамотно і вчасно сказане “НІ” робить стосунки щирими. В них немає недомовок, марних сподівань та розчарувань. У кожного учасника діалогу – як у вас, так і у тих, кому ви відмовили, з’являється більше можливостей у всіх сферах життя.