www.takbook.com

www.takbook.com


## قبل از شروع

سلام

به شما تبریک می‌گویم که به هر طریقی این کتاب را تهیه کردید و می‌خواهید برای پیشرفت بیشتر خود سرمایه‌گذاری کنید.

من وحید زمانی هستم و سال‌هاست که به بحث تولید محتوای دوره‌های آموزشی علاقه دارم و در این زمینه فعالیت می‌کنم. همچنین به عنوان مربی و مدرس اقتدار شخصی کمک می‌کنم که زندگی افراد بهتر و مؤثرتر شود.

برای شروع به شما پیشنهاد می‌کنم قسمت دانلود سایتم که به عنوان هدیه است را به صورت رایگان استفاده کنید:

vahidzamani.com/download

www.takbook.com


# فهرست

مقدمه ..... ۷
بخش اول: در مسیر نه گفتن..... ۸
منظور از نه گفتن چیست؟..... ۹
اهمیت فوت کوزه‌گری..... ۱۰
چرا نمی‌توانیم نه بگوییم؟..... ۱۱
خجالتی بودن چیه؟ ..... ۱۳
انسان‌های تأیید طلب ..... ۱۴
بخش دوم: چرا باید نه بگوییم؟ ..... ۱۵
دردسرهای نه نگفتن ..... ۱۶
۱-نابود شدن زمان و اهداف! ..... ۱۶
۲-احساس بی‌ارزشی ..... ۱۶
۳-اعتماد به نفس کمتر ..... ۱۷
۴-زیاد شدن درخواست بقیه ..... ۱۷
اگر بتوانیم نه بگوییم..... ۱۸
۱-اعتماد به نفس بالاتر..... ۱۸
۲-عزت‌نفس بالاتر ..... ۱۹

۳-ذخیره شدن زمان ..... ۱۹
زشتههای الکی!..... ۲۰
بخش سوم: نه گفتن اصولی..... ۲۲
دو روش اشتباه برای نه گفتن ..... ۲۳
۱-غیرمستقیم نه گفتن..... ۲۳
۲-خشن و پرتابی..... ۲۴
روش ۴ مرحله‌ای نه گفتن..... ۲۴
مرحله ۱: ارزشیابی و تصمیم‌گیری قطعی..... ۲۵
۱-ارزش فرد بزرگ‌تر از خواسته او: ..... ۲۶
۲-خواسته فرد بزرگ‌تر از ارزش او:..... ۲۶
۳-نابجا بودن خواسته فرد:..... ۲۶
مرحله ۲: همراهی اولیه کوتاه..... ۲۷
مرحله ۳: گفتن نه + دلیل خود ..... ۲۷
مرحله ۴: راهنمایی و راهکار (در صورت امکان) ..... ۲۸
لیست چالشی ..... ۳۰
تصویرسازی ذهنی نه گفتن..... ۳۱
می‌توانیم زمان بخریم ..... ۳۲
بخش چهارم: نکات تکمیلی نه گفتن..... ۳۵

سناریوهای نه گفتن ..... ۳۶
سناریو اول: درخواست قرض پول..... ۳۶
سناریو دوم: مکالمه تلفنی با دوست..... ۳۷
سناریو سوم: پیشنهاد همکاری ..... ۳۷
تمرین سناریوسازی ..... ۳۸
قانون ۵ ثانیه ..... ۳۹
به همه قرار است نه بگوییم؟ ..... ۴۰
به این موارد قطعاً باید نه گفت!..... ۴۱
۱-محدودیت‌های ذهنی..... ۴۲
۲-اخبار منفی و بی‌فایده ..... ۴۳
۳-افراد فوق‌العاده منفی..... ۴۴
۴-پیشنهاد به اعتیاد ..... ۴۴
۵-خودگوییهای ذهنی ..... ۴۵
۶-خطرات سلامتی ..... ۴۶
۷-پیشنهادهای غیراخلاقی..... ۴۷
۸-تعویق انداختن کارها..... ۴۷
۹-افراد زورگو ..... ۴۸
۱۰-دوری از چالش‌ها..... ۴۸

www.takbook.com


چک لیست تمرینات..... ۵۰

معرفی کتاب خجالت نکش ..... ۵۱

سخن پایانی ..... ۵۲

www.takbook.com


## مقدمه

تا حالا فکر کردید که کنترل زندگی خود را به دست بگیرید؟ احساس ارزشمندی و اعتماد به نفس بیشتری داشته باشید؟ زمان خیلی بیشتری داشته باشید؟

جالب است که همه این موارد تنها با یادگیری مهارت نه گفتن و نکاتش بدست می‌آید. بله درست است، نه گفتن بهترین دوست شماست!

یادم می‌آید که در گذشته طوری بود که به کمتر کسی نه می‌گفتم و سعی داشتم همه را راضی نگه دارم. در این شرایط زمان زیادی را از دست می‌دادم و دیگران بیشتر از خودم اولویت داشتند.

اما یک زمانی رسید که گفتم باید مهارت نه گفتن را خیلی حرفه‌ای یاد بگیرم و مطالعه و آزمون و خطای زیادی داشتم که در نهایت به موفقیت رسیدم و تصمیم گرفتم که محتوای آن را با همه مخاطبان عزیز به اشتراک بگذارم.

وحید زمانی – تابستان ۹۷

www.takbook.com


# بخش اول:
# در مسیر نه گفتن

## منظور از نه گفتن چیست؟

نه گفتن به معنی این است که درخواست یک نفر را به هر دلیلی قبول نمی‌کنیم. شاید به ظاهر ساده باشد ولی اکثر افراد بلد نیستند که چه طور نه بگویند و از این کار ترس دارند.

به اعتقاد بعضی افراد این نه گفتن، سخت‌ترین کار دنیاست! پس خیلی مهم است که برای این سخت‌ترین کار دنیا یک‌وقت اختصاصی گذاشت و در آن حرفه‌ای شد. هر چند که به اعتقاد من نه گفتن، بهترین دوست دنیاست!

احتمالاً شما که در حال خواندن این کتاب هستید یکی از این ۴ حالت را دارید:

۱-در اکثر مواقع نمی‌توانید نه بگویید و توانایی آن را ندارید.

۲-می‌توانید نه بگویید ولی معمولاً به‌صورت غیرمستقیم و غیرواضح نه می‌گویید.

۳-می‌توانید نه بگویید ولی معمولاً به‌صورت پرتاب کردن یا عصبانیت، آن را انجام می‌دهید.

۴-مهارت نه گفتن را به‌صورت اصولی یاد گرفتید و از آن استفاده می‌کنید.

کاملاً مشخص است که افراد ۳ مورد اول به این کتاب نیاز دارند. اگر شرایط مورد چهارم را دارید به شما تبریک می‌گویم که توانستید این مهارت فوق‌العاده را ایجاد کنید. حتی با این شرایط هم این کتاب می‌تواند برای شما مفید باشد و در این زمینه حرفه‌ای‌تر شوید.

## اهمیت فوت کوزه‌گری

به عنوان فردی فعال در زمینه تولید محتوا که دوره‌ها و مقالات مختلفی را برای خود و افراد دیگر طراحی کردم، باید اشاره کنم که محتوا در داخل اینترنت خیلی زیاد است و همین الان می‌توان جستجویی انجام داد و نتایج زیادی هم ظاهر می‌شوند.

اما نکته مهم چگونگی استفاده از این محتوا و اطلاعات است و هر چه قدر هم اطلاعات داشته باشیم اگر ندانیم که چه طور از آن استفاده کنیم، فایده خاصی ندارند.

به نظر من مهم فوت کوزه‌گری می‌باشد که از هرجایی نمی‌شود آن را بدست آورد و یک چیز بسیار کمیابی‌ست.

هر مطلب آموزشی که از من دریافت کنید هدف اول همین است. همیشه تلاش می‌کنم که افراد بتوانند آموزش‌ها را واقعاً عمل کنند و قادر باشند به‌طور ناخودآگاه در زندگی به کار ببرند.

www.takbook.com

در این کتاب هم قصد دارم فوت کوزه‌گری نه گفتن را در اختیار شما قرار دهم و مطمئنم که تغییرات بزرگی شکل خواهد گرفت.

## چرا نمی‌توانیم نه بگوییم؟

از کودکی وقتی ما می‌خواستیم نه بگوییم، معمولاً پدر و مادر این کار را بی‌احترامی و بی‌ادبانه در نظر می‌گرفتند. از آن بدتر وقتی بود که به درخواست خود پدر و مادر نه بگوییم و در آن صورت حتماً به عنوان فرزندی گستاخ شناخته می‌شدیم!

همین می‌شود که یک سری باور در ما شکل می‌گیرد که نه گفتن زیاد خوب نیست و باید در بیشتر موارد بله بگوییم وگرنه همان بچه بی‌ادب و گستاخ خواهیم بود!

همچنین موارد دیگری که نمی‌گذارد ما نه بگوییم این موارد است:

-می‌ترسیم که فرد واکنش بدی نشان دهد.

-می‌ترسیم که فرد ناراحت شود و ارتباطش با ما قطع شود.

-احساس می‌کنیم باید همه افراد را راضی نگه‌داریم.

-فکر می‌کنیم که «زشته» نه بگوییم.

-از عذاب وجدان بعد از نه گفتن می‌ترسیم.

-نمی‌توانیم در آن لحظه درست تصمیم بگیریم که نه بگوییم یا بله.

تقریباً نقطه مشترک همه این موارد این است که خجالت می‌کشیم نه بگوییم. وقتی دائماً در زندگی از موارد مختلفی خجالت می‌کشیم، زندگی برایمان تلخ می‌شود و نمی‌توانیم درست زندگی کنیم.

## خجالتی بودن چیه؟

خجالتی بودن به این معنی‌ست که باید یک کار درستی را انجام دهیم، اما انتخاب می‌کنیم که از آن فرار کنیم. آن‌قدر این فرار اتفاق می‌افتد که به‌صورت ناخودآگاه و عادت درمی‌آید و فرد احساس می‌کند که خجالتی بودن برایش مزایای بیشتری دارد!

هیچ فردی نیست که به‌صورت ذاتی خجالتی باشد. خجالتی بودن یک شخصیت واحد نیست و فقط به معنی یک سری مجموعه رفتارهاست. به‌طور مثال یک سری رفتارهای متداول:

- ترس از نه گفتن
- ترس از نه شنیدن
- حق خود را نگرفتن
- ترس از صحبت در جمع
- احساسات خود را بروز ندادن
- تعارف کردن‌های بی‌مورد

ویژگی همه این موارد این است که اگر ما دچار آن رفتار باشیم، حس بدی نسبت به خود پیدا می‌کنیم و زندگی ما را مختل می‌کنند.

ترس از نه گفتن هم یکی از این موارد است و لازم است که قدم به قدم این رفتار را تغییر داد و روش درست را به کار گرفت.

## انسان‌های تأیید طلب

همه انسان احساس مهم بودن دارند و نمی‌توان این را نادیده گرفت؛ اما وقتی بیش از حد دنبال تأیید دیگران باشیم یعنی یک جای کار مشکل دارد و ما احساس ارزشمندی کمی داریم.

این درست است که باید رفتار خوبی با بقیه داشت و حق کسی را ضایع نکرد؛ اما این نکته را هم در نظر گرفت که خودمان را فراموش نکنیم و اگر درجایی واقعاً لازم است، خیلی راحت نه بگوییم و نگران این نباشیم که بعد از آن چه اتفاقی می‌افتد.

البته در ادامه گفته می‌شود که چه طور به بهترین شکل نه گفت و جنبه‌های مختلف آن را کامل بررسی می‌کنیم و از تلخی نه گفتن برای دیگران تا میزان زیادی کم می‌کنیم.

www.takbook.com


# بخش دوم:

# چرا باید نه بگوییم؟

## دردسرهای نه نگفتن

نه گفتن یک حق طبیعی ماست و اگر نتوانیم در جای درست به افراد مختلف نه بگوییم، ضررهای و پیامدهای مختلف دارد که می‌خواهیم آن‌ها را با هم بررسی کنیم.

### ۱-نابود شدن زمان و اهداف!

زمان از دست ما خارج می‌شود و کنترل مناسبی بر آن نداریم. هرکسی می‌تواند از ما یک زمانی را بگیرد و ما نمی‌توانیم نه بگوییم تا زمان بیشتری را داشته باشیم که برای خودمان و اهدافمان وقت بگذاریم.

فردی می‌شناختم که دائماً از این ناله می‌کرد که نمی‌توانم به اهداف مهم خود برسم. وقتی‌که زمان او را بررسی کردیم به این نتیجه رسیدیم که در طول روز زمان زیادی را به اولویت‌ها و درخواست‌های بقیه می‌پردازد و به ظاهر هم خوش می‌گذراند، ولی عملاً وقت خاصی برای اهداف و اولویت‌های خودش باقی نمی‌ماند!

### ۲-احساس بی‌ارزشی

از آنجایی که یک رفتار نشانه خجالتی بودن است، باعث می‌شود که حس بدی نسبت به خودمان پیدا کنیم.

هر دفعه این حس قوی و قوی‌تر می‌شود و درنهایت وقتی این دائماً تکرار شود باعث می‌شود که از درون دچار مشکلاتی شویم و احساس بی‌ارزشی پیدا کنیم.

## ۳-اعتماد به نفس کمتر

باور می‌کنیم که نمی‌توانیم یک کاری که لازم است را در جای درست انجام دهیم و اعتماد به نفس کمتری خواهیم داشت. این ناخودآگاه در موقعیت‌های دیگر هم ممکن است تأثیر منفی داشته باشد و احساس بی‌کفایتی داشته باشیم.

## ۴-زیاد شدن درخواست بقیه

دیگران فکر می‌کنند که ما به هر درخواستی جواب بله می‌دهیم و تعداد درخواست‌های آن‌ها خیلی بیشتر از قبل می‌شود.

این شاید به ظاهر مسئله‌ای نباشد ولی وقتی این درخواست‌ها را بررسی کنیم متوجه می‌شویم که اکثراً درخواست‌های غیرمنطقی هستند. کسی که واقعاً ما را دوست دارد به‌طور مداوم درخواست نمی‌کند!

## اگر بتوانیم نه بگوییم...

نه گفتن صحیح و اصولی فایده‌های زیادی دارد که اگر به آن‌ها آگاه شویم، از امروز می‌خواهیم که هر چه سریع‌تر این مهارت را به‌صورت حرفه‌ای یاد بگیریم و با آن دوست شویم.

چند مورد مهم آن را با هم بررسی می‌کنیم.

### ۱-اعتماد به نفس بالاتر

وقتی باور و توانایی نه گفتن را داریم، ناخودآگاه خود را فردی توانمندتر می‌شناسیم که اگر تصمیم بگیریم یک کاری را انجام دهیم حتماً انجام می‌دهیم.

همین موضوع باعث می‌شود که اعتماد به نفس ما بالاتر رود و یک رفتار نشانه خجالتی بودن را هم حذف کرده باشیم. این موضوع ناخودآگاه در موارد دیگر هم تأثیر دارد و احساس می‌کنیم می‌توانیم با توانایی بالاتر عمل کنیم.

یادم می‌آید وقتی که اصولی نه گفتم، یک احساسی در من به وجود آمده است و به خودم گفتم: «آفرین وحید، می‌تونی برای خودت وقت بذاری، می‌تونی در لحظه درست تصمیم درست رو بگیری»

## ۲-عزت‌نفس بالاتر

عزت‌نفس موضوع خیلی مهمی‌ست و یک تعریف خیلی ساده از آن می‌تواند به این صورت باشد:

من ارزشمند و محترم هستم و خودم را بدون هیچ شرط و قیدی دوست دارم و دیگران هم همین حق را دارند.

پس با این تعریف زمانی که برای خودمان بیشتر وقت می‌گذاریم، حس بهتری نسبت به خودمان داریم و احساس ارزشمندی بیشتری داریم. همچنین می‌دانیم که با نه گفتن اصولی هم به خودمان هم به بقیه احترام گذاشتیم.

## ۳-ذخیره شدن زمان

وقتی قادر هستیم نه بگوییم، ناخودآگاه مدیریت زمان بهتری خواهیم داشت و می‌توانیم بیشتر به اولویت‌های مهم زندگی بپردازیم.

فردی که قبلاً به هیچ درخواستی نه نمی‌گفته است، حتی اگر نصف آن درخواست‌های بی‌مورد را بتواند رد کند، زمان قابل‌توجه‌ای می‌شود.

یادم می‌آید که یک‌زمان از زندگی‌ام تصمیم جدی برای نه گفتن گرفته بودم. در آن زمان خیلی راحت روزانه بین ۱-۲ ساعت زمان بیشتری نسبت به قبل برایم ذخیره می‌شد!

مدیریت زمان تکنیک‌های مختلفی دارد، اما یک تکنیک مهم آن را بخواهم نام ببرم:

**نه گفتن به موارد کم اهمیت‌تر برای بله گفتن به موارد مهم‌تر**

## زشته‌های الکی!

یک سری افراد هستند که برای خودشان یک حصاری کشیدند که در یک سری موارد نباید نه بگویند و تیکه کلام آن‌ها به این صورت است:

- زشته درخواست دوستم رو رد کنم!
- زشته بهش پول قرض ندم!
- زشته بگم کار دیگه‌ای دارم!
- زشته باهاش بیرون نرم!
- زشته از این گروه لفت بدم!

وقتی دقیق فکر کنیم می‌بینیم این به اصطلاح «زشته‌ها» واقعاً این‌طوری نیست که زشت باشند! اگر یک‌چیزی خلاف اخلاقیات

باشد، موضوع متفاوتی می‌شود. ولی اکثر این «زشته‌ها» نشانه خجالتی بودن افراد است.

این موارد هم ریشه در همان گذشته و دوران کودکی دارد که پدر و مادر و معلم و ... دائماً در موارد مختلف می‌گفتند که این کار «زشته» و این به تدریج به عنوان یک باور در ما شکل گرفته است.

**✓ اقدامک**

**فهرستی از زشته‌هایی که در مورد نه گفتن دارید، تشکیل دهید.**

.....

.....

.....

.....

www.takbook.com


# بخش سوم:
# نه گفتن اصولی

## دو روش اشتباه برای نه گفتن

یک سری افراد هستند که در بعضی موقعیت‌ها می‌توانند نه بگویند ولی به‌صورت اشتباه این کار را انجام می‌دهند و تأثیر منفی آن را می‌بینند.۲ روش اشتباه وجود دارد که باید از آن‌ها دور شد:

### ۱-غیرمستقیم نه گفتن

روش اشتباه اول این است که به‌طور غیرمستقیم و غیرواضح نه می‌گوییم. به‌اصطلاح افراد را «می‌پیچونیم!» مطمئناً قصد نداریم این روش را به کار ببریم.

فرض بگیریم فردی به ما زنگ می‌زند که پولی را قرض بگیرد. اینجا اکثر افراد برای اینکه به‌طور مستقیم نه خود را نگویند، اشاره می‌کنند که من بعداً تماس می‌گیرم و کلاً از دسترس خارج می‌شوند!

این می‌تواند بدترین انتخاب باشد. مطمئناً فرد متوجه می‌شود و علاوه بر اینکه رد شده است، احساس بی‌احترامی و بی‌ارزشی پیدا می‌کند. به خاطر همین است که نباید هیچ‌وقت به سمت این بیراهه برویم.

### ۲-خشن و پرتابی

اینکه با خشم و پرتاب نه بگوییم، کاملاً اشتباه است. باید بپذیریم که دیگران می‌توانند از ما درخواست کنند و در اکثر مواقع درخواست‌های آن‌ها قابل‌احترام است. مگر در مواقع استثنا که آن موارد را در جای مخصوص کتاب بررسی خواهیم کرد.

اگه نه را پرتاب کرد، یا باعث درگیری در آن لحظه می‌شود و یا اینکه فرد مقابل را با خود بد می‌کنیم. در هر صورت آن فرد حس بدی می‌گیرد و قصد ما این نیست که نه گفتن را به این صورت انجام دهیم.

## روش ۴ مرحله‌ای نه گفتن

حالا می‌رسیم به روش اصولی نه گفتن که هنگام نه گفتن باید آن را رعایت کنیم تا بهترین نتیجه را بگیریم.

## مرحله ۱: ارزشیابی و تصمیم‌گیری قطعی

در ابتدا باید ببینیم که جواب ما به فرد مقابل نه یا بله است. این کاملاً بستگی به ارزشیابی ما از افراد مختلف دارد و باید از قبل بدانیم که هر فردی برای ما چه قدر ارزش دارد.

ممکن است فردی باشد که درخواست مالی خیلی بالا داشته باشد، به او با اطمینان بله بگوییم؛ اما در مقابل فردی هم است که آن‌قدر اعتبار پایینی دارد که حتی درخواست‌های مالی پایین او را رد خواهیم کرد.

یک مورد دیگر اینکه ممکن است فرد نزد ما ارزش بالایی داشته باشد ولی درخواستی که در آن زمان دارد یا بی‌مورد است و یا اینکه در آن

لحظه یک اولویت بالاتری داریم که باید حتماً انجام دهیم و به همین دلیل مجبوریم که در آن لحظه درخواست فرد را قبول نکنیم.

به‌طور کلی، وقتی یک فردی از ما درخواستی دارد ۳ حالت می‌تواند به وجود آید:

۱-ارزش فرد بزرگ‌تر از خواسته او: در این صورت درخواست فرد را قبول می‌کنیم و هیچ نشانه خجالتی بودن هم در ما وجود ندارد.

۲-خواسته فرد بزرگ‌تر از ارزش او: در این شرایط تصمیم می‌گیریم که جواب نه را انتخاب کنیم.

۳-نابجا بودن خواسته فرد: وقتی هم فردی خواسته‌ای دارد که در آن لحظه ما اصلاً نمی‌توانیم آن را برآورده کنیم، باید جواب نه را انتخاب کنیم.

غیر از این موارد ممکن است استثناها هم باشد که در اواخر کتاب به آن اشاره خواهد شد. فقط این نکته را در نظر گرفت که استثناها همیشه وجود دارند و ما بیشتر دنبال یک روش اصولی برای اکثر مواقع هستیم و نه مواردی که احتمال وقوع آن‌ها خیلی پایین است.

## مرحله ۲: همراهی اولیه کوتاه

برای اینکه به‌صورت حرفه‌ای نه بگوییم و فرد حس خوبی از ما بگیرد، یک همراهی اولیه کوتاه خواهیم داشت. به طور مثال این موارد برای همراهی اولیه مناسب است:

-می‌خوای این کارو انجام بدی؟ خیلی خوبه.

-خیلی خوبه که داری اقدام می‌کنی.

-پیشنهاد خوبیه.

نکته مهم همین است که این همراهی اول حتماً کوتاه باشد و فرد احساس نکند که ما می‌خواهیم جواب بله داشته باشیم!

اگر این کار را اشتباه انجام داد می‌تواند نه گفتن اصولی را زیر سؤال ببرد. پس دقت کرد که از قبل آماده باشیم که همراهی اولیه درستی را داشته باشیم تا حس خوبی را به جای حس بد منتقل کنیم.

## مرحله ۳: گفتن نه + دلیل خود

در مرحله سوم، جواب نه خود را می‌گوییم و بعد به شکل کوتاه دلیل مناسبی برای نه گفتن خود می‌آوریم.

تحقیقات نشان داده است که وقتی از کلماتی مثل «چون» استفاده می‌کنیم و دلیل خود را می‌گوییم، فرد مقابل با ما موافقت می‌کند و این به مراتب خیلی بهتر از این است که بی‌دلیل باشیم.

همچنین، طوری دلیل خود را بگوییم که احتمالش خیلی کم باشد فرد دوباره در همان لحظه درخواست خود را ادامه دهد.

به‌طور نمونه این موارد می‌تواند جواب‌های مناسبی باشد:

-متأسفانه نمی تونم بهت قرض بدم چون که خودم بهش نیاز دارم.

-نمی تونم باهات بیام چون باید یک سری کار در خونه تکمیل کنم.

-درخواستتون رو نمی تونم الان قبول کنم چون اولویت‌های بالاتری دارم.

-چون امروز خیلی خستم یک روز دیگه در موردش صحبت کنیم.

## مرحله ۴: راهنمایی و راهکار (در صورت امکان)

در محله آخر اگر امکانش بود می‌توانیم یک راهنمایی یا راهکاری برای فرد داشته باشیم که حس بهتری به فرد منتقل شود و از تلخی جواب نه هم کمتر شود.

مثلاً اگر فرد زمان ما را درخواست داشت، می‌توانیم بگوییم که امروز نمی‌توانم و اگر روز دیگری باشد که برنامه خالی داشته باشم حتماً می‌آیم.

یا فردی که می‌خواهد پول قرض بگیرد می‌توانیم از یک طریقی مثل وام، فرد سومی و ... طوری او را راهنمایی کنیم که شاید به پولش برسد.

یکی از راهکارهای متداول می‌تواند این باشد که شخص ثالثی را معرفی کنیم که این خواسته فرد را می‌تواند انجام دهد و بگوییم که به پیش او رود.

ممکن است در شرایطی نیاز به این مرحله نباشد و اشکالی ندارد. ولی اگر می‌دانیم که راهکاری داریم که به فرد کمک می‌کند، حتماً آن را بگوییم و نه گفتن خود را به‌صورت حرفه‌ای‌تر تمام کنیم.

✓ **اقدامک**

**یکی از مواردی که قبلاً نمی‌توانستید نه بگویید را با استفاده از روش ۴ مرحله‌ای بنویسید.**

.....

.....

.....

.....

فایل صوتی آن را ضبط کنید و یکبار گوش کنید که چه طور نه گفتید.
(می‌توانید فایل صوتی آن را برای من ایمیل کنید تا بررسی کنم)

## لیست چالشی

حالا که با روش اصولی نه گفتن آشنا شدیم باید اقدام کنیم. مسلماً نه گفتن بستگی به این دارد که درخواست‌هایی از ما شود و بالاخره این درخواست‌ها رخ می‌دهند و این هنر ماست که از قبل برای آن‌ها آماده باشیم.

بنابراین برای این کار باید یک لیست از موقعیت‌هایی را تشکیل دهیم که قبلاً می‌ترسیدیم نه بگوییم و احتمالاً اکثر این موارد رخ خواهند داد. در این شرایط ۲ راه داریم:

۱-لیست را از ساده به سخت مرتب کنیم و آگاه باشیم که اگر هر موردی رخ داد چه طور نه بگوییم و احتمالاً خیلی از موارد به‌زودی رخ می‌دهند.

۲-می‌توانیم از تصویرسازی ذهنی استفاده کنیم که در ادامه توضیح داده خواهد شد.

## تصویرسازی ذهنی نه گفتن

یک روش جادویی برای اینکه در نه گفتن مسلط شد، تصویرسازی ذهنی است.

جالب است مغز ما طوری طراحی شده که در کارهایی که حالت مهارتی مثل نه گفتن، سخنرانی و ... دارند، تفاوت واقعیت با تصویرسازی ذهنی را متوجه نمی‌شود و تصویرسازی ذهنی همانند انجام دادن کار است!

تصویرسازی ذهنی نه گفتن به این صورت است:

- ✓ یک موقعیتی را انتخاب کنیم که می‌خواهیم نه بگوییم.
- ✓ نفس عمیقی می‌کشیم و چشمان را می‌بندیم.
- ✓ دقیقاً آن موقعیت را در ذهنمان تصور می‌کنیم و خودمان و آن افراد موردنظر را به واضح‌ترین شکل به یاد می‌آوریم.
- ✓ از روش ٤ مرحله‌ای نه گفتن استفاده می‌کنیم و صحبت‌های احتمالی خودمان و فرد مقابل را کامل تصویرسازی می‌کنیم و در آخر چشمانمان را باز می‌کنیم.

با توجه به اینکه این موقعیت چه قدر درجه سختی دارد، می‌توان این کار را چندین بار در روزهای مختلف تکرار کرد. درنهایت این کار باعث می‌شود در شرایطی که موقعیت واقعی را تجربه می‌کنیم از قبل آماده باشیم و ترس از نه گفتن به میزان قابل‌توجه ای کم می‌شود.

## می‌توانیم زمان بخریم

ممکن است گاهی اوقات نتوانیم در همان لحظه تصمیم قطعی بگیریم و نیاز به زمان بیشتر برای فکر کردن داشته باشیم.در این

شرایط باید زمان خرید تا بیشتر فکر کرد و بعد تصمیم‌گیری بهتری داشت.

اکثر افراد معمولاً این زمان خریدن را مشکل دارند و در همان لحظه می‌خواهند یک تصمیم سریع بگیرند که اشتباه می‌شود! ولی ما انسان‌های با اقتدار شخصی بالا از روش‌های حرفه‌ای استفاده می‌کنیم و یکی از ابزارهای خیلی خوب، زمان خریدن است.

برای زمان خریدن باید از قبل یک سری جملات را آماده داشته باشیم. وقتی این جملات را تمرین کنیم دیگر به‌طور ناخودآگاه می‌توانیم در شرایط مختلف زمان بخریم. به‌طور مثال:

-اجازه بدین در موردش فکر کنم و تا فردا بعد از ظهر بهتون خبر میدم.

-الان یکمی فکرم درگیره و شب بهت زنگ می‌زنم.

-چون به هیچ وجه دوست ندارم بدقولی کنم، اجازه بدید که بیشتر بررسی کنم.

-ممنون از پیشنهاد خوبتون، من حداکثر تا دو روز دیگه به شما جواب قطعی خودمو میگم.

-الان در شرایطی نیستم که بتونم صحبت کنم و در اولین فرصت باهات صحبت می‌کنم.

با توجه به موقعیت‌های مختلف می‌تواند این جملات متفاوت باشد و باید حتماً یک فهرستی از جملات زمان خریدن داشته باشیم که در هنگام درخواست‌های دیگران آماده استفاده از آن‌ها باشیم.

این نکته هم در نظر گرفت که قرار نیست بی‌جهت وقت بقیه را بگیریم و اگر واقعاً می‌خواهیم زمان بخریم از این شیوه استفاده کنیم و به هیچ‌وجه گرفتن سرمایه زمان افراد دیگر کار درستی نیست. اگر مطمئن هستیم که باید نه بگوییم آن را به تأخیر نندازیم.

**✓ اقدامک**

**از قبل لیستی از جملاتی را آماده داشته باشید که با آن‌ها زمان می‌خرید.**

.....

.....

.....

.....

www.takbook.com


# بخش چهارم:
# نکات تکمیلی نه گفتن

## سناریوهای نه گفتن

حالا که با روش اصولی نه گفتن و نکات آن آشنا شدیم می‌توانیم سناریوها و مثال‌های مختلف را بررسی کنیم که این موضوع را به‌طور کامل روشن کند.

### سناریو اول: درخواست قرض پول

-می‌تونی یک میلیون تومان بهم قرض بدی؟ تا حداکثر یک ماه دیگه بهت پس میدم.

-فرد خوش قولیه و مطمئناً بهم پس میده، ولی من اگه این پول رو قرض بدم حتماً این یک ماهه به مشکل می‌خورم (ذهنی)

-می‌خوای اون کارو شروع کنی؟ خیلی خوبه.

-آره دوست دارم شروع کنم و برام خیلی مهمه.

-راستش الان شرایطش رو ندارم که این پول را بهت قرض بدم چون که خودم مسئله‌هایی دارم که نیازمند این پوله... ولی به جای اون می‌تونم یک فردی رو معرفی کنم که ممکنه بهت این پول رو قرض بده و یا اینکه بتونی ازش وام بگیری.

## سناریو دوم: مکالمه تلفنی با دوست

-سلام. امروز قصد داریم با دوستان سینما بریم، می تونی بیای؟

-امروز برنامه من کاملاً شلوغه و اصلاً به هیچ کار دیگه ای نمی‌تونم بله بگم (ذهنی)

-سلام. دمت گرم که گفتی، اتفاقاً این فیلم رو دوست داشتم برم ببینم. ولی امروز برنامه‌ام تا شب شلوغه و یک سری کار دارم که باید حتماً امروز انجام بدم... هفته بعدی اگه جایی خواستید برید حتماً باهاتون میام.

## سناریو سوم: پیشنهاد همکاری

-پروژه بزرگی برای شما دارم که باعث پیشرفت شغلی زیاد شما میشه و درآمد خیلی خوبی هم براتون داره. ساعت کاری پروژه به این صورته که زمان مشخصی نداره و ممکنه ماهی ۱۰۰ ساعت یا ۲۰۰ ساعت زمان بگیره. خوشحال میشم نظرتون رو در این مورد بدونم؟

-بسیار عالی ممنونم از پیشنهاد خوبتون. راستش با توجه به اینکه پروژه بزرگیه باید در موردش فکر کنم و بهتون خبر بدم. فکر می‌کنید چه زمانی مناسبه که جواب نهایی رو بهتون بگم؟

-ممنون میشم تا آخر هفته جواب خودتون رو بگید.

-بله حتماً، پس تا حداکثر جمعه شب به شما خبر میدم.

## تمرین سناریوسازی

حالا که سناریوهای مختلف را اشاره کردیم نوبت شماست که سناریوهای مختلف را تمرین کنید. می‌توان در خانه این کار را تبدیل به یک بازی کرد و همه اعضای خانواده در آن شرکت کنند. همچنین در جمع دوستان نزدیک هم می‌توانید این کار را تمرین کنید.

در شرایطی واقعی دو به دو این تمرین انجام می‌شود؛ یعنی یک نفر در نقش درخواست‌کننده و یک نفر در نقش تصمیم‌گیرنده باشد که به‌صورت اصولی نه می‌گوید.

## قانون ۵ ثانیه

قانون فوق‌العاده‌ای وجود دارد که خانم مل رابینز آن را درست کردند و به نام قانون ۵ ثانیه معروف است و یادگیری آن ضروری و خیلی هم ساده‌ست.

بر طبق تحقیقاتی که ایشان داشتند مغز ما طوری طراحی شده که می‌خواهد ما را از موقعیت جدید و ناامن دور نگه دارد و ما فقط ۵ ثانیه وقت داریم تا نگذاریم این قابلیت فعال شود.

در آن ۵ ثانیه می‌توانیم اقدام کنیم و همه‌چیز به خوبی تمام شود و حداقل اینکه اقدام کردیم؛ اما اگر تردید کنیم و آن ۵ ثانیه بگذرد، مغز نمی‌خواهد که آن موقعیت را تجربه کنیم و به‌احتمال خیلی زیاد موقعیت را از دست خواهیم داد.

از این قانون و تکنیک می‌شود برای نه گفتن هم استفاده کرد. اگر در موقعیتی بودیم که باید نه بگوییم و دچار تردید شدیم سریع دست به اقدام بزنیم. به این صورت که ۱۲۳۴۵ می‌گوییم و اقدام می‌کنیم.

✓ **اقدامک**

**همین امروز از قانون ۵ ثانیه برای نه گفتن یا مورد دیگری که می‌ترسید استفاده کنید و نتیجه را یادداشت کنید.**

.....

.....

.....

.....

## به همه قرار است نه بگوییم؟

در مورد نه گفتن زیاد اشاره شد و الان دیگر می‌دانیم به چه صورت باید نه بگوییم؛ اما این سؤال شاید پیش بیاید که از این به بعد کلاً در همه موارد فقط نه بگوییم؟!

مطمئناً نه گفتن اصولی مزایای زیادی دارد و پیشنهاد می‌شود تا جایی که می‌توان از آن به‌طور صحیح استفاده کرد. ولی بعضی جاها هم هست که می‌توان از نه گفتن منصرف شد.

فرض بگیریم یک فردی راهنمایی یا کمک کوچکی از ما می‌خواهد که زمان خاصی هم از ما گرفته نمی‌شود و می‌دانیم که می‌توانیم کمک خیلی خوبی به آن فرد کنیم. در این شرایط می‌توانیم انتخاب کنیم که درخواست فرد را قبول کنیم.

بعضی افراد هستند که به کمک ما نیاز دارند و با یک بله که می‌گوییم، تأثیر مثبتی در زندگی‌شان می‌گذاریم. در این مواقع منصفانه‌ست که نه گفتن را انتخاب نکنیم.

البته این کاملاً بستگی به خود ما و ارزش‌های زندگی‌مان دارد و درنهایت هرکسی مسئول انتخاب‌های زندگی خودش است.

## به این موارد قطعاً باید نه گفت!

تا حالا به این موضوع فکر کردید که در چه شرایطی باید بدون شک نه گفت؟ بخشی از این مواردی مربوط به دیگران هستند، اما بخش مهم مربوط به خود ما هستند و در ذهنمان اتفاق می‌افتند و در ادامه می‌خواهیم این موارد را بررسی کنیم.

## ۱-محدودیت‌های ذهنی

هر کسی ممکن است برای خودش محدودیت‌های ذهنی زیادی درست کرده باشد. مثلاً یک سری موارد متداول:

- ⊗ من نمی‌تونم در این کار موفق بشم.
- ⊗ هیچ‌وقت نمی‌تونم فرد پولداری باشم.
- ⊗ هیچ‌وقت نمی‌تونم سخنرانی کنم.
- ⊗ همیشه اعتماد به نفس من پایین باقی می‌مونه.

این‌ها همه باورهای ذهنی محدودکننده هستند و باید به همه آن‌ها نه گفت.

زمانی که یک چیزی را باور کنیم براساس همان عمل می‌کنیم. وقتی باور کنیم نمی‌شود، پس تمام تلاشمان برای همین است که این را ثابت کنیم! پس به هیچ‌وجه این محدودیت‌های ذهنی و پیش‌فرض را قبول نکنیم.

بعضی افراد می‌گویند که دائماً بگوییم: «می‌تونم-می‌تونم-می‌تونم» و منظورمان این نیست! حداقل این «نمی‌تونم» را حذف کنیم و به‌جای آن به اول همه این محدودیت‌های ذهنی «هنوز» را اضافه کرد تا پرونده آنها باز باشد. مثلاً:

-هنوز نمی‌تونم نه بگم.

-هنوز نمی‌تونم اعتماد به نفس داشته باشم.

-هنوز نمی‌تونم سخنرانی کنم.

## ۲-اخبار منفی و بی‌فایده

تا حالا دقت کردید که روزانه چه قدر اخبار منفی در اطراف ما رد و بدل می‌شود؟ معمولاً اخبار ذاتش این است که فقط اتفاقات بد و منفی دنیا را نشان دهد و در کمتر اخباری از اتفاقات مثبت دنیا صحبت می‌شود!

تا جایی که می‌شود باید اخبار را محدود کرد. حتی اگر شغلمان طوری است که باید فرضاً اخبار اقتصادی را دنبال کنیم، نباید در آن زیاده‌روی کرد و از قبل یک زمان مشخص روزانه در نظر گرفته شود.

ولی اگر واقع‌بینانه در نظر بگیریم اکثر افراد نیاز زیادی به اخبار ندارند و فقط عادت کردند که آن را دنبال کنند! از امروز تصمیم گرفت به اخبار منفی که تأثیر منفی در روز ما می‌گذارند، نه گفت.

## ۳-افراد فوق‌العاده منفی

افرادی هم وجود دارند که دقیقاً مثل همان اخبار منفی می‌باشند و وقتی با آن‌ها باشی حالت خوب نیست! احتمالاً همان افرادی می‌باشند که اخبار زیاد دنبال می‌کنند و ناخودآگاه در آن‌ها تأثیر منفی گذاشته است.

تصور کنید یک نفر روزی را خیلی خوب شروع می‌کند و همه‌چیز به‌خوبی پیش می‌رود؛ اما این فرد دوستی دارد که همیشه منفی است و دائماً از همه‌چیز ناله می‌کند و غر می‌زند! مسلماً در این شرایط نمی‌تواند در ادامه روز خوبی داشته باشد و حتی صحبت کوتاه با این فرد، تأثیر منفی خودش را می‌گذارد.

پس باید تا جایی که می‌شود ارتباط با این افراد را محدود کرد و به درخواست‌های آن‌ها نه گفت و چه‌بهتر که اگر می‌شود به‌طورکلی ارتباط با آن‌ها را قطع کرد.

## ۴-پیشنهاد به اعتیاد

همیشه افرادی وجود دارند که به دنبال منحرف کردن ما از مسیر هستند. جالب است که معمولاً می‌گویند که:

- ⊗ حالا یک بار که چیزی نمیشه!
- ⊗ یک بار برای تفریحه و تموم میشه!

این‌ها دام‌هایی بیش نیستند. دقیقاً باید به اولین باری که سیگار تعارف می‌شود نه گفت! شاید فکر کنید هیچ‌وقت برای شما پیش نمی‌آید، ولی از قبل باید آماده بود و به هیچ‌وجه بله نگفت.

افرادی بودند که به خاطر همین یک بله ساده‌ای که گفتند به سمت اعتیاد کشیده شدند و این پیغام را به ما می‌رسانند که اولین بله باعث گرفتاری می‌شود.

## ۵-خودگویی‌های ذهنی

در طول روز ما دائماً مشغول فکر کردن هستیم و در ذهنمان موارد مختلفی می‌آید. خیلی از این موارد به‌صورت خودگویی منفی ظاهر می‌شوند که تأثیر خیلی بدی برای ما خواهند داشت.

برای اینکه این گفتگوهای درونی را تغییر داد باید آگاه باشیم و بدانیم که به خیلی از آن‌ها باید نه گفت. می‌توان به آن‌ها بی‌توجهی کرد و همین که آن‌ها را نادیده می‌گیریم نشانه آن است که به آن‌ها نه گفتیم.

## ۶-خطرات سلامتی

خیلی موارد وجود دارند که برای سلامتی خطر دارند، ولی از آن‌ها آگاه نیستیم. ساده‌ترین مورد ورزش نکردن روزانه که باعث می‌شود در بلندمدت عواقب آن را ببینیم.

همین‌طور باید به تغذیه نامناسب نه گفت که درنهایت باعث به خطر افتادن سلامتی و بیماری‌های مختلف می‌شود. همان تغذیه ساده‌ای که روزانه‌ای با آن مواجهه هستیم و هرکسی باکمی اطلاعات در این زمینه می‌تواند در سطح خوبی عمل کند.

گاهی اوقات هم ما با زیاد کار کردن باعث می‌شویم که دچار خستگی خیلی زیاد و بیماری‌های مختلف شویم و در این شرایط هم باید یک نه قاطع به کار کردن زیاد گفت.

## ۷-پیشنهادهای غیراخلاقی

مواقعی است که باید خیلی واضح نه گفت و آن پیشنهادهای غیراخلاقی هستند. ممکن است این موارد کم پیش بیایند ولی همین موارد را هم باید خیلی راحت رد کرد.

راهکار اصلی این است که چارچوبی برای ارتباطات داشت و افراد اجازه همچنین پیشنهادهایی نداشته باشند.

با این حال، شاید به‌طور اتفاقی افرادی این پیشنهادها را بدهند و از قبل باید آمادگی داشت که تصمیم سریع و درست را گرفت و خیلی راحت و بدون استرس نه گفت.

## ۸-تعویق انداختن کارها

کارهایی هستند که دائماً به تعویق می‌افتند و مانع پیشرفت ما می‌شوند. همان اول باید به تأخیر انداختن این کارها نه گفت.

قانون ۵ ثانیه که یادتان می‌آید؟ این قانون اینجا هم به کار می‌آید و اگر همان اول نگذاریم که تنبلی سراغمان بیاید و اقدام کنیم، دیگر کار به تعویق نمی‌افتد.

## ۹-افراد زورگو

افرادی هستند که به‌زور می‌خواهند خواسته خود را به ما تحمیل کنند و به هیچ‌وجه نباید زیر بار حرف آن‌ها رفت. یک نه قاطع به آن‌ها گفت تا یاد بگیرند که به‌زور هیچ کاری پیش نمی‌رود.

اگر این افراد از آشناها بودند باید به آن‌ها متذکر شد که اگر این رفتار را ادامه بدهند، ممکن است منجر به قطع رابطه شود.

اگر هم افرادی غریبه بودند تا جایی که می‌شود از آن‌ها دوری کرد. در شرایطی که کارشان به سمت اذیت کردن رفت، می‌توان از افراد دیگر مشورت گرفت و یا از مراجع قانونی استفاده کرد.

## ۱۰-دوری از چالش‌ها

همه ما یک جاهایی برای خودمان درست کردیم که به آن‌ها مناطق امن می‌گویند و وقتی در آن‌ها باقی بمانیم هیچ‌وقت پیشرفت نمی‌کنیم.

خروج از منطقه امن نیاز به چالش دارد و چالش هم خودش نیازمند تحمل سختی‌هاست و معمولاً خیلی افراد قبول نمی‌کنند که این چالش‌ها را انجام دهند.

اگر دنبال پیشرفت نیستیم که چیزی نمی‌شود گفت و تکلیف مشخص است! اما اگر می‌خواهیم پیشرفت کنیم به دوری از چالش‌ها نه گفت و از مناطق امن خود خارج شویم.

www.takbook.com


## چک لیست تمرینات

به پایان کتاب رسیدم و امیدوارم تمرینات را تا به اینجا انجام داده باشید. یادآوری می‌کنم که این تمرینات گفته شد:

- ☐ تشکیل لیست زشته‌های نه گفتن
- ☐ استفاده از روش ۴ مرحله‌ای نه گفتن
- ☐ استفاده از تصویرسازی ذهنی نه گفتن
- ☐ تشکیل لیست چالشی نه گفتن
- ☐ نوشتن جملات زمان خریدن
- ☐ تمرین کردن سناریوهای نه گفتن
- ☐ استفاده از قانون ۵ ثانیه برای موقعیت‌های نه گفتن

www.takbook.com


## معرفی کتاب خجالت نکش

در این کتاب در مورد راهکارهای رفع خجالت (خجولی) مفصل توضیح داده می‌شود. افرادی هستند که اطمینان دارند که فردی خجول هستند و به خاطر همین این کتاب می‌تواند برای آن‌ها یک منبعی ارزشمند باشد که مسئله‌شان را حل کند.

ممکن است افرادی هم مطمئن باشند که به هیچ‌وجه دچار خجولی نیستند و حتی به اصطلاح فردی «پررو» شناخته می‌شوند! این کتاب حتی برای این افراد هم کاملاً مفید است و راهکارهایی برای آن‌ها وجود دارد.

به اعتقاد من همه کشور ما به این آموزش نیاز دارند و با استفاده از آن در یک سری دام‌ها نمی‌افتند و از اعتماد به نفس و زندگی خیلی بهتری برخوردار خواهند بود.

از لینک زیر می توانید به صفحه کتاب خجالت نکش هدایت شوید:

http://vahidzamani.com/product/خجالت-نکش/

www.takbook.com


## سخن پایانی

بسیار خوشحال می‌شوم که تجربیات و داستان‌های موفقیت خودتان در زمینه نه گفتن را از طریق زیر با من به اشتراک بگذارید.

---

www.vahidzamani.com

info@vahidzamani.com

صفحه اینستاگرام

---

دوستدار شما

وحید زمانی