

ТРИ ВЕЛИКІ ПОДАРУНКИ ПОЗИТИВНОГО НІ

Мудреці давньої Індії вважали³, що у всесвіті відбуваються три головні процеси: творення, збереження й трансформація. Висловлення Ні важливе для всіх трьох процесів. Якщо ви навчитеся казати Ні вміло й мудро, то можете створити те, що хочете, захистити те, що цінуєте, і змінити те, що не працює. Це і є три великі подарунки позитивного Ні.

Створити те, що хочете

Щодня кожен із нас постає перед вибором, малим чи великим, де сказати Так одному варіантові означає сказати Ні іншим. Тільки кажучи Ні вимогам, що конкурують за ваш час і енергію, можна створити у своєму житті простір для Так, для людей та діяльності, які справді найбільше важать для вас. Ось такий парадоксальний секрет: *не можна щиро сказати Так, поки щиро не скажеш Ні*.

Я засвоїв цей урок на початку своєї кар'єри від знаного й надзвичайно успішного інвестора Воррена Баффета. Одного разу за сніданком він зізнався, що його секрет накопичення статків полягає у здатності казати Ні. «Цілий день я сиджу й переглядаю інвестиційні пропозиції. Я кажу “Ні, ні, ні, ні, ні, ні” — аж поки не побачу саме *те*, що шукаю. І тоді я кажу Так. Все, що від мене вимагається, — сказати Так кілька разів у житті. Так я й надбав свої статки». *Кожне важливе Так вимагає тисячі Ні*.

Ні — ключове слово для визначення стратегічного фокусу. [Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)
Погляньмо на приклад Southwest Airlines, найуспішніших

авіаліній США та першої моделі лоукостів у світі. Якщо замислитися, їхній секрет полягає в тому, щоб казати позитивне Ні своїм клієнтам. Щоб сказати Так успіхові й прибутковості (перше Так), компанія обирає стратегію Ні резервуванню місць, гарячій їжі та трансферу багажу між авіалініями. Відмовляючись від цих трьох послуг, які раніше вважалися важливими вигодами для пасажирів, Southwest Airlines може забезпечити надзвичайно короткий час перебування літаків у аеропорту. Це, своєю чергою, дає Southwest Airlines змогу сказати Так (друге Так) прийнятним тарифам і зручному розкладу з надійними частими рейсами. Саме ці якості найбільше цінують клієнти компанії.

Захистити те, що цінуєте

Замисліться на мить про все, що важливо для вас: особисте щастя, безпеку дорогих людей, успіх вашої організації, безпеку вашої країни та міцну економічну базу. Практично всьому, про що ми турбуємося, може завдати шкоди або загрожувати поведінка інших. Позитивне Ні дає змогу встановлювати, утримувати й захищати ключові межі, — особисті, організаційні, соціальні, — важливі для захисту наших цінностей.

Погляньмо, як одна група матерів⁴ сказала Ні, здавалося б, нестримній епідемії насильства серед підліткових банд у їхньому районі Лос-Анджелеса. Спершу жінки почувались абсолютно безпорадними, потім знайшли силу в молитві й одного вечора вирушили з церкви на вулиці, де звернулися до підлітків, які чекали на початок бійки. Ці жінки заговорили

зі своїми синами й племінниками, запропонували їм газовану воду й печиво, вислухали їхні гризоти. Як не дивно, того вечора молоді люди не билися. Тож матері прийшли наступного вечора, а потім знову й знову. Щоб вирішити проблеми юнаків, вони започаткували кілька малих бізнесів і запропонували молоді роботу, а також тренінги з розв'язання конфліктів. Насильство в районі значно знизилося. Секрет матерів полягав у позитивному Ні. Спершу вони сказали Так миру й безпеці, потім Ні—насильству, а друге Так—допомога молодим людям у пошуку роботи й розвитку самоповаги.

Змінити те, що вже не працює

Про що б не йшлося—про здійснення організаційних змін на роботі, про особисті зміни вдома чи про політичні та економічні зміни на рівні суспільства—кожна креативна зміна починається з продуманого Ні поточній ситуації. Це може бути Ні недбалості й застою в організації, нечесності й поганому ставленню в сімейному житті чи несправедливості та нерівності у суспільстві в цілому.

В одній сім'ї син руйнував своє життя й життя родини залежністю від азартних ігор. Тож батьки й решта дітей одного дня всі разом здійснили так звану «інтервенцію»* й конструктивно виступили проти сина. Спершу сказали, як багато він значить для кожного з них (перше Так), далі за-

* Цей термін використовується для позначення дій, спрямованих на переконання людини, котра перебуває в залежності, пройти лікування.

явили, що він має припинити грати в азартні ігри (Ні), інакше втратить їхню підтримку. Вони попросили його звернутися по допомогу до програми лікування гравців за місцем проживання (друге Так). Зіткнувшись із позитивним Ні, молодик погодився, отримав терапевтичну допомогу й вилікувався від залежності.

Метод позитивного Ні допомагає відмовити не лише другій стороні, але й самому собі. Майже перед кожним іноді постає такий виклик – сказати Ні спокусам та саморуйнівній поведінці – наприклад переїданню, випивці чи надмірному споживанню. Часто в такій ситуації ми пристосовуємося до спокус чи йдемо в атаку, засуджуючи самих себе, або просто продовжуємо заперечувати, що з нами це відбувається (ухилитися). Якщо навчитися говорити позитивне Ні самим собі (захищаючи свої вищі інтереси й водночас виявляючи до самих себе повагу й емпатію), це може надзвичайно допомогти змінитися на краще.

ЯК КОРИСТУВАТИСЯ ЦІЄЮ КНИЖКОЮ

Метод позитивного Ні я називаю нестандартним мисленням: дещо ми розуміємо інтуїтивно, але надто рідко використовуємо на практиці, оскільки це іде врозріз із нашими звичними імпульсами й реакціями, коли хочеться сказати Ні. У книжці цей підхід оформлено в практичну схему, яку кожен може використати, аби захистити себе й не зіпсувати цінні стосунки.

Як ви побачите, книжку поділено на три частини або етапи. У першій описано, як *підготувати* позитивне Ні, у другій

пояснюється, як *донести* позитивне Ні, а в третій показано, як *довести справу до результату*, перетворюючи опір другої сторони вашому Ні на прийняття. Для успіху важливий кожен етап.

Ви побачите, що кожному з цих етапів присвячено три розділи книжки — перший зосереджено на вашому глибинному Так, другий — на вашому Ні щодо вимог чи поведінки іншого, а третій — на Так, яке ви кажете позитивному результату.

Спочатку ви *готуєте* позитивне Ні — усвідомлюєте своє Так, наснажуєте силою своє Ні й прокладаєте свій шлях до Так із повагою. Потім ви *доносите* позитивне Ні — висловлюєте своє Так, проголошуєте Ні й пропонуєте Так. Нарешті, і це найважливіше, ви *доводите своє позитивне Ні до результату* — залишаєтеся вірні своєму Так, наголошуєте на Ні й домовляєтеся про Так.

Переконалий, читання цієї книжки буде кориснішим, якщо ви триматимете в голові принаймні одну проблемну ситуацію зі свого життя, у якій хотіли б сказати Ні. Поки розділи книжки крок за кроком висвітлюватимуть процес позитивного Ні, пропоную приміряти цей процес до своєї ситуації й використати його для вироблення ефективної стратегії.

Висловлення Ні — це проблема, з якою кожна людина стикається вдома, на роботі та будь-де в світі. Усе, що вас турбує, — ваше щастя й благополуччя родини, ваш успіх на роботі та процвітання громади загалом, — тісно пов'язане зі спроможністю казати Ні, коли це важливо. Це може бути важко, однак процес позитивного Ні полегшує завдання, оскільки пропонує спосіб захистити себе, не шкодячи стосункам. Як би важко вам не було сказати Ні — можна навчитися