



КАК СКАЗАТЬ «НЕТ»,

когда предлагают сигареты, алкоголь, наркотики

Сказать «нет» - можно ли этому научиться? Да, конечно можно! Если захотеть.

И немного поработать над собой.

Например, нас просят сделать то, что мы делать не обязаны или же что просто запрещено, не принято, чего, по нашему мнению, делать нельзя.

Именно в этих случаях *официальный* отказ, наверное, самая простая форма, с которой имеет смысл начать.

ИНСТРУКЦИЯ

Шаг 1. Внутренняя решимость. Это безусловная предпосылка всякого успешного самоутверждения (а ведь отказ - это одна из форм самоутверждения). По крайней мере, для Вас самих должно быть абсолютно ясно, что в данный момент Вы собираетесь отказаться от предложения или требования. Скажите сначала самому себе: «Нет, я этого делать не буду и сейчас скажу об этом».

Пояснение к шагу 1. Если у Вас нет внутренней решимости, если Вы сами для себя не решили, стоит ли отказываться, то партнер это наверняка почувствует и решит, что Вы «ломаетесь», «набиваете цену», «хотите получить дополнительные выгоды», и наверняка будет настаивать на своем. Даже если он не достигнет своего, он обидится на Вас, решит, что его «водят за нос» и т. д. То есть без внутренней решимости отказ либо не удастся, либо будет неполноценен.

Шаг 2. Скажите «нет». Используйте местоимение «Я»: «МНЕ это не подходит»; «МЕНЯ это не устраивает»; «МНЕ это не нужно»; «МЕНЯ это не интересует»; «Я этого делать не буду». КРАТКО и ЧЕТКО поясните, почему это именно так, дайте краткое обоснование Вашему отказу.

Пояснение к шагу 2. Использование местоимения «Я» вместо неопределенных формулировок, сослагательного наклонения - одна из ключевых характеристик уверенного поведения. Следите за этим! Если Вы не называете себя, это всегда интерпретируется как неуверенность. Краткое и четкое обоснование

своего отказа также является признаком уверенности. Агрессивный отказ вообще не содержит обоснования, неуверенные люди начинают с обоснования, увязают в нем и, в конечном счете, вообще забывают произнести ключевое слово «нет» («Ведь и так все ясно!» — в том то и дело, что не ясно!). Итак: сначала отказ, потом — краткое и четкое обоснование.

Шаг 3. Пауза. Она нужна для выслушивания провокаций партнера. Вы делаете паузу (то есть молчите), спокойно выслушиваете партнера, пока он не замолчит. (Перебивать в данном случае значит только затягивать разговор и злить оппонента.)

Пояснение к шагу 3. С первого раза отказ ни один человек не принимает, если он решил на вас надавить. Это закон. Остаются неясности, которые партнер захочет разрешить. Намеренно или случайно он будет использовать одну из двух стратегий:

1) Провокация неуверенностью: «Но я же сам с этим не справлюсь», «Без тебя ведь ничего не получится» и т. д.

2) Провокация агрессивностью: «Ах так! Тогда мы тебе...»; «Вы упускаете свой шанс...» (Скрытое запугивание) и т. д.

Провокации будут сменять друг друга. Попробуйте не реагировать, а переждать и выслушивать оппонента.

Не возражайте!

Не задавайте вопросов!

Не вступайте в дискуссии!

Говорите четкое «НЕТ»!

Шаги 4 - 6. Повторы. Дайте понять собеседнику, что Вы его услышали («Я Вас внимательно выслушал и понял, что...»; «Это - новая для меня информация...») и переходите к шагу 1 — «НО Я ЭТОГО ДЕЛАТЬ НЕ БУДУ, ПОТОМУ ЧТО...». Вам потребуется минимум 3 раза повторить отказ. Если Вы к этому не готовы, то и начинать не стоит. В среднем эффективный отказ включает в себя 4 «дубля».

