

*«Єдина складна річ у творенні – це початок;
створити травинку не легше, ніж дуб».*

Джеймс Рассел Ловелл

Можливо, єдина величезна помилка під час висловлення Ні – це *починати* з Ні. Наше Ні походить із того, *проти* чого ми виступаємо, – вимоги чи поведінки другої сторони. Позитивне Ні закликає робити цілком протилежне – засновувати Ні на тому, *за* що ми виступаємо. Замість починати з Ні, починайте з Так. Укорінійте Ні у глибшому Так – у Так, сказаному вашим ключовим інтересам та справді важливим речам.

Найкраще мене переконав у цьому родич, який страждав від серйозної алкогольної залежності, що мало не коштувала йому й іншим людям життя в автомобільній аварії. Він багато разів намагався кинути цю звичку, але завжди безуспішно. Потім, у шістдесятирічному віці, коли здавалося, що все безнадійно, він знайшов у собі сили сказати Ні й кинути пити. У чому секрет? «Коли народився мій перший онук, – каже він, – я понад усе захотів прожити достатньо довго, щоб побачити, як він виросте. Саме його народження мотивувало мене пройти лікування й припинити пити. Відтоді – на сьогодні це вже п'ятнадцять років – я не випив ані краплі». Його Так присутності в житті онуків – можливості гратися з ними й бачити, як вони ростуть, – стало мотивацією твердого Ні алкоголю.

Його історія слугує ілюстрацією щоденної парадоксальної правди: сила вашого Ні походить безпосередньо від сили вашого Так.

Ваше Так – це глибинна мета, заради якої ви кажете Ні. Перший крок у цьому методі – усвідомити Так, що лежить в основі Ні. Чим глибше ви досягнете свою сокровенну мотивацію, тим сильнішим буде ваше Так – а отже й Ні.

ВІД РЕАКТИВНОСТІ ДО ПРОАКТИВНОСТІ

Головна перешкода на шляху успішного висловлення Ні – не друга сторона, хоч якою незговорливою вона може бути. Це ми самі. Це наша занадто людська схильність реагувати – діяти дуже емоційно, однак без чіткої мети. Ми, люди, реагуємо автоматично. І наші Ні тяжіють до реактивності. Ми пристосовуємося через страх та провину. Нападаємо через гнів. Ухиляємося через страх. Щоб вибратися з цієї потрійної пастки, необхідно стати проактивними, завбачливими й цілеспрямованими.

Цю проблему яскраво змальовано в давній японській історії про самурая та рибалку².

Одного дня самурай прийшов отримати від рибалки борг.
– Вибач мені, – сказав рибалка, – однак минулий рік був для мене дуже тяжкий, і мені прикро це казати, але я не маю грошей заплатити тобі.

Гнівливий самурай вихопив меч і намірився негайно вбити рибалку. Недовго думаючи, рибалка сміливо промовив:

– Я вивчав бойові мистецтва, і мій учитель каже, що ніколи не слід завдавати удару в гніві.

Самурай дивився на нього якусь хвилину, потім повільно опустив меч.

— Твій учитель мудрий, — спокійно сказав він. — Мій учитель давав мені таку саму настанову. Часом гнів змагає мене. Я дам тобі ще рік на сплату боргу, однак якщо не повернеш бодай гріш, я точно тебе вб'ю.

Пізно ввечері самурай повернувся додому. Він тихо прокрався до кімнати, щоб не розбудити дружину, однак був уражений, бо побачив у ліжку двох людей — свою дружину й незнайомця, вдягненого в самурайський одяг. У нападі гніву й ревнощів він вихопив меча, щоб убити їх обох, але раптово згадав слова рибалки: «Не завдавай удару в гніві». Самурай спинився на мить, глибоко вдихнув, а потім навмисно зчинив гуркіт. Його дружина миттю прокинулася, як і «незнайомиць», котрий виявився матір'ю самурая.

— Що це означає? — залентував самурай. — Я ледь не вбив вас обох!

— Ми боялися грабіжників, — пояснила дружина. — Тож я вдягла твою матір у самурайський одяг, щоб відлякати їх.

Минув рік, і рибалка прийшов до самурая.

— Мені щастило цього року, тож ось твої гроші, із відсотками, — радісно сказав рибалка.

— Забери свої гроші, — відповів самурай. — Ти давно сплатив свій борг.

Коли хочете сказати Ні, згадайте урок самурая: не реагуйте під впливом гніву чи будь-яких інших негативних емоцій, як-от страх чи провина. Глибоко вдихніть і сфокусуйтеся на своїй меті — своєму Так — у цій ситуації. Спитайте себе, чого насправді хочете і що зараз справді важливо. Інакше кажучи, переключіться з реактивності й зосередженості на Ні на проактивність і зосередженість на Так.

У цьому розділі окреслено процес, який може вам допомогти. Як той самурай, насамперед зупиніться й отямтесь. Потім спитайте себе: «Чому?». Чому ви хочете сказати Ні? Які інтереси, потреби, цінності лежать в основі цього бажання? Коли відповісте на ці питання, ви зможете викристалізувати своє Так! – намір захистити найважливіше для вас.

ЗУПИНІТЬСЯ: «ВИЙДІТЬ НА БАЛКОН»

Нам не вдасться вплинути на другу сторону, поки ми не зможемо контролювати спершу власні природні реакції та емоції.

Коли хочеться сказати Ні образливій поведінці чи неадекватній вимозі, цілком природно сердитися. Однак гнів може засліпити. У прагненні сказати Ні гнівно й часом мстиво, надто легко втратити бачення мети – просування своїх інтересів. Страх також може перешкодити руху до мети. Ми заздалегідь уявляємо реакцію другої сторони на наше Ні. Що вони про нас подумають чи зроблять нам? Що буде зі стосунками, угодою, а отже – з нашими інтересами? Паралізовані цим, ми пристосовуємося, відмовляємося від своїх потреб. Так само діє провина. «Хто я такий, щоб казати Ні?», «Я не заслужив часу на себе», «Їхні потреби важливіші за мої».

Гнів може засліплювати, страх – паралізувати, а провина – ослаблювати. Тож перший виклик, який постає перед нами, – внутрішній. Згадайте приклад чоловіка, який сказав Ні своєму владному батькові, котрий був водночас його керівником. За словами Джона, він «виступив не проти свого батька, а проти своїх *страхів!*». Як зізнався Джон, справжньою перешкодою на шляху до бажаного був не його батько –