مهم‌ترین واژه‌ای که زندگی شما را متحول می‌کند!

به دلیل وجود فشارهای اجتماعی مهارت یافتن در این راز برای بسیاری از افراد دشوار است. اما استادان زمان و بهره‌وری می‌دانند باید به درخواست‌های بی‌شمار «نه» بگویند، مگر اینکه با یک اولویت ارزشمند مواجه شوند.

شاید برای بعضی ماهیت درخواست‌ها، اجتماعی یا شخصی باشد. میای امشب بریم بیرون؟ می‌خواهی اوقات خوشی را با هم بگذرانیم؟ میای ناهار بریم بیرون؟

و افرادی که به درجه‌ای از موفقیت رسیده‌اند، روزانه سیلی از ایمیل‌ها با درخواست‌های گوناگون دریافت می‌کنند:

- من دارم شغلم را عوض می‌کنم، آیا می‌شود تلفنی صحبت کنیم تا ببینیم کسی هست که بخواهد از استعدادهای من استفاده کند؟
- من دارم شرکت جدیدی تاسیس می‌کنم تا شرکت فعلی را گسترش دهم و می‌خواهم از دانش شما هم استفاده کنم، آیا می‌شود ناهار را با هم بخوریم تا از اطلاعات شما استفاده کنم؟

- می‌خواهم کتابی بنویسم، می‌شود ناهار را با هم بخوریم تا از شما مشاوره دریافت کنم؟
- من به دنبال چند سرمایه‌گذار می‌گردم، می‌شود قراری بگذاریم تا از اطلاعات شما استفاده کنم؟
- من یک پیشنهاد عالی برای همکاری دارم. ناهار را با هم بخوریم تا روش همکاری‌مان را تشریح کنم.
- شرکت من در حال تولید یک محصول جدید است و فکر می‌کنم شما عاشقش شوید. آیا می‌شود زمانی را برای معرفی سریع محصول تعیین کنیم؟

به یاد داشته باشید که فقط ۱۴۴۰ دقیقه در روز دارید. حتی هدردادن ۳۰ دقیقه، به معنی انجام‌ندادن کاری دیگر است. شاید همین ۳۰ دقیقه‌ها باعث شود هیچ‌گاه نوشتن کتاب خود را به پایان نرسانید، یا یک مشتری ارزشمند از دست برود. شاید اگر این ۳۰ دقیقه‌ها را صرف پیاده‌روی کنید پس از مدتی سلامتی و شادابی بسیار بیشتری داشته باشید و هنوز هم نه گفتن بسیار سخت است. دلایل زیادی برای این موضوع وجود دارد.

درست است که طوری پرورش‌یافته و اجتماعی شده‌ایم که می‌خواهیم به افراد نیازمند کمک کنیم و برای کمک به دیگران ارزش قائلیم. اما پاسخ خارج از کنترل به درخواست‌ها در درازمدت، مانع انجام همه کارهای دیگری می‌شود که برای آن‌ها هم ارزش قائلیم و باعث موفقیت ما می‌شوند. وقتی نه می‌گوییم، احساس فشار و گناه می‌کنیم.

گذاشتن پیغام برای یک بازیگر معروف

این مثال را در نظر بگیرید. به یکی از بازیگران معروف سینما یا نویسنده‌ای سرشناس یا هر فرد معروف دیگری زنگ بزنید و پیغامی برای او بگذارید که مایلید نظرش را درباره ایده‌ای که در ذهن دارید، بدانید و بگویید که واقعا از این بابت ممنون

هستید.

آیا فکر می‌کنید هیچ‌یک از آن‌ها به پیغام شما جواب می‌دهند؟ حتی اگر دستیاری برای پاسخ‌گویی به تماس‌ها داشته باشند، آیا هیچ‌یک از آن‌ها با درخواست شما موافقت می‌کنند؟ البته که نه.

اما نکته اینجاست: آیا از اینکه زمانی را برای پاسخگویی به درخواست شما اختصاص نداده‌اند، متعجب یا عصبانی می‌شوید؟ البته که نه. فقط حدس می‌زنید که آن‌قدر سرگرم انجام کارهای مهمشان هستند و میلیون‌ها نفر مزاحمشان می‌شوند که نمی‌توانند به همه درخواست‌ها پاسخ دهند.

بنابراین وقتی درخواست‌های موجود را رد می‌کنید، فرد درخواست‌کننده باید همین واکنش را داشته باشد: آه فکر می‌کنم او خیلی پرمشغله است، اما ارزش تلاش کردن را داشت یا ممکن است فکر کنند که: فلانی مهم شده است و دیگر حتی با تلفن هم صحبت نمی‌کند.

البته اگر نظر عده‌ای این باشد که او چقدر مغرور و ازخودراضی است که وقت خود را در اختیارم قرار نمی‌دهد، خیلی نگران نباشید. این مشکل شما نیست. شما هیچ‌گاه نمی‌توانید همه را راضی و خوشحال نگه دارید.

فیل‌ها از دور کوچک هستند!

هنگامی‌که درخواست‌های دریافت شده را بررسی می‌کنید، مراقب فیل‌های دور باشید. به‌عبارت‌دیگر، حتی فیل‌ها هم از دور کوچک به نظر می‌آیند.
یک استاد دانشگاه از من دعوت کرد که رایگان در کلاسش صحبت کنم. رفتن به آنجا، ایراد سخنرانی و بازگشتن، یک روز کامل طول کشید. اگر از من می‌خواست هفته آینده این کار را انجام دهم، به‌سادگی به او جواب منفی می‌دادم و می‌گفتم که برنامه‌ام پر است. اما وقتی چهار ماه پیش از من درخواست کرد، نگاهی به تقویم انداختم و دیدم که در آن هفته، کار خاصی ندارم. بنابراین گفتم خیلی خوشحال

می‌شوم که برای دانشجویان صحبت کنم.

ناگهان دیدم که از آن چهار ماه، یک ماه و سپس فقط یک هفته باقی‌مانده است و تعداد زیادی کار دیگر هم در تقویمم ظاهر شده است. پروژه‌هایی که قبلا وجود نداشتند، فرصت‌های جدید سخنرانی، تعمیرات خانه و بسیاری کارهای دیگر. در نتیجه تمام روز را غر می‌زدم که یک روز با ارزشم را هدر داده‌ام.

البته نمی‌گوییم که باید به هر چیزی نه بگویید، اما به یاد داشته باشید که برنامه آینده‌تان هم به‌اندازه برنامه امروزتان فشرده خواهد بود، اما هنوز برایش برنامه‌ریزی و زمان‌بندی نکرده‌اید.

در طول زمان، «نه» گفتن با تمرین آسان‌تر می‌شود. فقط به یاد داشته باشید که هر پاسخ مثبت، یک پاسخ منفی به کاری دیگر است.