

# «نه» را به دایره‌ی واژگانت اضافه کن!



محسن آریزی  
دانشجوی دوره‌ی دکترای روان‌شناسی  
تربیتی، دانشگاه شیراز

انسان موجودی اجتماعی و ناگزیر از برقراری ارتباط است؛ اما گاهی در این روابط، دیگران درخواست‌هایی از ما دارند که منطقی نیستند و حتی غیرقانونی یا غیراخلاقی هستند. این درخواست‌ها معمولاً فرد را تحت فشار عصبی قرار می‌دهند و بنابراین، به لحاظ روان‌شناختی می‌توانند پیامدهای نامطلوبی همچون اضطراب را برای فرد در پی داشته باشند. موافقت با چنین درخواست‌هایی، علاوه بر پیامدهای نامطلوب روانی، پیامدهای جدی‌تری همچون افسردگی، اعتیاد، بزهکاری، فرار از خانه و مدرسه، مشکلات بین‌فردی، خشم، ورود به روابط نامتعارف و آسیب‌های ناشی از آن و... را نیز به همراه دارد؛ لذا ضروری است آموزش مهارت «نه گفتن» به‌مثابه ابزار موردنیاز برای زندگی در جامعه، به‌خصوص جامعه‌ی کنونی، فراگیر شود. این مهارت مانند ابزاری است که به‌واسطه‌ی آن می‌توانیم در زندگی روزمره از خودمان و سلامت روانمان محافظت کنیم و با انتخاب‌های درست، زندگی شادتر و ایمن‌تری داشته باشیم. با آموختن مهارت «نه گفتن» به‌موقع و به‌شیوه‌ی صحیح می‌توانیم از پیامدهایی منفی که پیش‌تر به آن‌ها اشاره شد، جلوگیری کنیم و از روابط سالم‌تری برخوردار باشیم.

مهارت «نه گفتن» نیز همانند سایر مهارت‌ها با آموزش و تمرین قابل یادگیری است. برای آموختن این مهارت علاوه بر فنون و روش‌هایی که در ادامه‌ی این نوشتار تشریح می‌شود، شناخت حقوق خود، باور به برابری افراد و برخورداری از حقوق یکسان همه‌ی افراد لازم به نظر می‌رسد. به بیان ساده‌تر، فرد باید بداند که «حق دارد برای خود تصمیم‌گیری کند»، «حق دارد درخواست‌های نامعقول دیگران

درس بخونم. فردا هم امتحان ریاضی داریم. آگه نمره‌ی امتحانم بد شد، تقصیر توست.» در اینجا، سارا با بیان اینکه اگر به خواسته‌اش نرسد، ناراحت می‌شود و عملکرد بدی در آزمون ریاضی خواهد داشت، سعی می‌کند در مریم احساس گناه ایجاد کند تا توبیش را به او بدهد.

**۲. تهدید:** روش دیگری که برخی از افراد برای گرفتن پاسخ مطلوب از آن استفاده

را بدون احساس گناه رد کند، «حق اوست که به شیوه‌ای محترمانه با او برخورد شود»، «حق دارد برای بررسی درخواست دیگران زمان صرف کند»، «حق دارد دیدگاه شخصی خود را داشته باشد» و... با آگاهی از حقوق خود، می‌توانید قاطعانه و بدون اضطراب و احساس گناه به درخواست‌های غیرمنطقی دیگران «نه» بگویید.

علاوه بر آگاهی از حقوق خود، نیاز است به موارد دیگری نیز توجه داشته باشید. برای مثال، گاهی اوقات فرد درخواست‌کننده برای تحمیل درخواست خود سماجت می‌کند و شما را جلب کند. بنابراین، نیاز است با این روش‌ها آشنا شوید. در ادامه روش‌هایی شرح داده می‌شوند که افراد برای متقاعد کردن دیگران به‌منظور موافقت با درخواستشان استفاده می‌کنند. آگاهی از این شیوه‌ها سبب می‌شود در تله‌ی آن‌ها قرار نگیریم.

**۱. القای احساس گناه:** وقتی فرد درخواست‌کننده در مرحله‌ی اول با پاسخ منفی مواجه می‌شود، ممکن است از طریق ایجاد احساس گناه در طرف مقابل که احساسی آزاردهنده است، سعی کند موافقت او را کسب کند.

**مثال:** فرض کنید دو دوست به اسم سارا و مریم در حیاط مدرسه مشغول بازی هستند. مریم توپ دارد و سارا هم دوست دارد با توپ بازی کند. سارا می‌گوید: «مریم، می‌شه توپت رو به من بدی تا من هم بازی کنم؟» مریم جواب می‌دهد: «نه، من خودم می‌خوام بازی کنم.» حالا سارا که دوست دارد با توپ بازی کند، ممکن است با کمی ناراحتی بگوید: «آگه توپت رو به من ندی، خیلی ناراحت می‌شم و وقتی هم ناراحت می‌شم، اصلاً نمی‌تونم

دیگری که برخی برای تحمیل خواسته‌های نامعقول خود به دیگران از آن استفاده می‌کنند، دست‌انداختن یا تحقیر است. بدین صورت که فرد سعی می‌کند، با بیان جملاتی، اعتمادبه‌نفس، عزت‌نفس و اقتدار فرد مقابل را هدف قرار دهد و او را مجبور به موافقت با درخواست خود کند. نمونه‌هایی از آن جملات عبارت‌اند از: «بچه نه‌ای!»، «هنوز دهننت بوی شیر می‌ده!»، «هنوز خیلی مونده مرد بشی!»، «ما با بچه‌ها نمی‌گردیم!»، «نترس مامانت نمی‌فهمه!»، «پس کی می‌خوای ثابت کنی که مرد شدی؟!»، «آخی! مامانت دعوات می‌کنه؟!». **مثال:** فکر کنید رضا می‌خواهد در زنگ ورزش به تیم فوتبال بپیوندد، اما مهارتش در این بازی کم است.

رضا: «منم می‌خوام پیام فوتبال.»  
حالا یکی از بچه‌های دیگر تیم، مثلاً سامان، که نمی‌خواهد رضا به تیمشان بیاید، ممکن است جملاتی از این قبیل بگوید: «تو که بلد نیستی بازی کنی! دست و پا چلفتی‌ها که تو تیم ما جا ندارن! برو همون بازی خودت رو بکن.» در اینجا، سامان با استفاده از کلمات تند و تحقیرآمیز، سعی می‌کند اعتمادبه‌نفس رضا را کاهش دهد و او را مجبور کند که از درخواست خود برای پیوستن به تیم منصرف شود.

#### ۴. عادی‌سازی و کم‌اهمیت نشان‌دادن پیامدهای رفتار

**نامطلوب:** این مورد نیز ترند دیگری است که برخی از آن برای تأمین خواسته‌های خودشان استفاده می‌کنند؛ لذا لازم است از آن آگاه باشید. در این شیوه فرد سعی می‌کند با عادی کردن و ناچیز قلمداد کردن پیامدهای منفی انجام رفتار نامطلوبی که تقاضا دارد، پاسخ مثبت را از فرد مقابل بگیرد. جملاتی از این دست از جمله جملاتی هستند که افراد بدین منظور از آن‌ها استفاده می‌کنند: «سختی‌اش فقط برای دفعه‌ی اوله»، «منم دفعه‌ی اولم خیلی حالم بد شد»، «دو روز که شد، اصلاً یادت می‌ره چه کار کردی»، «بیا تو، قول می‌دم تمام غم و غصه‌هات یادت بره. این جور پیش بری، دو روز دیگه پیر می‌شی»، «منم دفعه‌ی اولم خیلی نگران بودم؛ ولی بعد عادی شد»، «وای تو چقدر حساسی!

از شما می‌خواهد که جزوه یا کتاب خود را در اختیارش قرار دهید. پس از شنیدن توضیح شما که «خودم به آن نیاز دارم. متأسفم!»، چنین می‌گوید: «خیلی هم خوب! پس دوستی‌مان دیگر همین‌جا تمام می‌شود.» بدین طریق شما را به قطع ارتباط تهدید می‌کند.

#### ۳. دست‌انداختن و تحقیر: روش شایع

می‌کنند، تهدید است. آن‌ها تهدید می‌کنند که اگر با درخواستشان موافقت نشود، آسیبی به خودشان یا آن شخص یا شخص دیگری وارد می‌کنند. **مثال:** فرض کنید دوست شما که در طول سال تحصیلی به کلاس‌های درس توجه چندانی نمی‌کرد و برنامه‌ی مطالعاتی هم نداشت، شب امتحان به شما مراجعه می‌کند و



اینکه چیز خاصی نیست. دیگه الان همه ازش استفاده می‌کنن»، «دیگه دوره زمنشه؛ تو هم باید داشته باشی. نداشته باشی، جا می‌مونی»، «تو یکی رو به من نشون بده که اهل این کار نباشه. دیگه همه‌ی جامعه این جوری شده. ویژگی دوره‌ی جدید».

برای مقاومت در برابر درخواست‌های غیرمنطقی دیگران و اصرارهای آن‌ها لازم است که شیوه‌هایی را فراگیریم تا بتوانیم در مقابل آن‌ها مقاومت کنیم. برخی از آن شیوه‌ها عبارت‌اند از:

۱. **رد درخواست یا نه گفتن:** در این شیوه لازم است قاطعانه و بدون هیچ احساس ناخوشایندی پاسخ منفی خود را بیان کنید؛ اما بسته به اینکه ماهیت درخواست چگونه باشد، لازم است از شیوه‌های متفاوتی برای رد درخواست استفاده کرد. دو نوع متداول آن در ذیل توضیح داده می‌شود:

**الف) همراه با تشکر:** در این شیوه فرد دلیل یا دلایل مخالفت خود را با درخواست طرف مقابل بیان می‌کند. این شیوه معمولاً در موقعیت‌هایی استفاده می‌شود که خواسته‌ی طرف جنبه‌ی مثبتی دارد؛ به عبارت دیگر، درخواستی که از فرد می‌شود بیان‌کننده‌ی احترام‌گذاری به اوست. برای مثال، یکی از اقوامتان شما را به یک مهمانی دعوت می‌کند، اما شما فردای آن روز، آزمون مهمی در پیش رو دارید؛ لذا با ذکر

دلیل و تشکر از دعوت آن‌ها، عدم امکان حضور در مهمانی را اعلام می‌کنید.

**ب) همراه با عذرخواهی:** در این شیوه نیز همراه با ذکر دلیل از موافقت با درخواست سر باز می‌زنید، با این تفاوت که استفاده از این روش مربوط به درخواست‌هایی است که جنبه‌ی منفی یا ناخوشایندی دارند. برای مثال، دوستان از شما می‌خواهد مبلغی پول به او قرض دهید؛ اما شما خود به آن نیاز دارید؛ در اینجا با ذکر دلیل و ضمن عذرخواهی، بیان می‌کنید که قادر به پرداخت آن پول نیستید.

## ۲. خلع سلاح

همان‌طور که گفته شد گاهی اوقات افراد برای جلب موافقت طرف مقابل، سعی در زدن برجسب‌های منفی به او می‌کنند. در اینجا فرد باید برجسب موردنظر در مورد خود را تأیید کند تا فرد مقابل دیگر ابزاری برای وارد آوردن فشار روانی به او نداشته باشد. برای مثال، می‌گویید: «بله، تو درست می‌گی. من پاستوریزه‌ام»، «بله، تو درست می‌گی، من خسیسم»، «بله، تو درست می‌گی، من بچه‌نهام».

## ۳. نه گفتن پیوسته و قاطع

در مواردی که فرد درخواست‌کننده برای گرفتن پاسخ اصرار و پافشاری می‌کند، لازم است از این شیوه استفاده شود. در این روش

باید پس از یک یا دو بار نه گفتن قاطعانه و همراه با دلیل، به تدریج از همدلی‌کردن و بیان دلایل بکاهید و تنها به «نه گفتن» اکتفا کنید. پس از هر بار تکرار درخواست از سوی او، شما فقط «نه» بگویید. برای مثال، دوستان از شما می‌خواهد مبلغ زیادی به او پول قرض دهید؛ در حالی که می‌دانید او برای پس دادن پول با مشکل مواجه می‌شود. شما پس از چند بار توضیح دادن اینکه چرا نمی‌توانید این مبلغ را به او بدهید، در اصرارهای بعدی او تنها می‌گویید: «نه نمی‌توانم!»، «نه نمی‌شه!».

## ۴. ایجاد وقفه

یکی دیگر از روش‌های مؤثر در «نه گفتن» روش وقفه است. بدین صورت که وقتی درخواستی از شما می‌شود، در همان لحظه به درخواست‌کننده پاسخ نمی‌دهید؛ بلکه از او می‌خواهید که در زمان دیگری به درخواست او پاسخ دهید و بدین ترتیب برای خود زمان می‌خرید. با این کار شما می‌توانید هیجان‌ها و حالاتی همچون کم‌رویی، رودربایستی و احساس گناه را کنار بگذارید و شیوه و ادبیاتی جرئت‌مندانه برای «نه گفتن» خود بیابید.

تمامی موارد و نکات گفته‌شده در این نوشتار فقط بخشی از اطلاعات مربوط به این مهارت است. در اینجا برای پرهیز از طولانی‌شدن مطلب، از ذکر شیوه‌ها و راهکارهای بیشتر خودداری می‌شود؛ اما با توجه به اهمیتی که مهارت «نه گفتن» در زندگی اجتماعی دارد، آموختن شیوه‌های بیشتری که افراد سعی می‌کنند از طریق آن‌ها موافقت شما را با درخواست‌های غیرمنطقی خود به دست آورند، همچنین شیوه‌های بیشتر و خلاقانه‌تر برای «نه گفتن» ضروری به نظر می‌رسد. شایان ذکر است برای یادگیری هر مهارتی باید در سه سطح دانش، نگرش و مهارت اقدام کنیم؛ یعنی علاوه بر یادگیری و کسب اطلاعات در مورد این مهارت، تقویت و ایجاد نگرش‌های مثبت به آن و تمرین و تکرار در موقعیت‌های متعدد و استفاده از روش‌هایی همچون ایفای نقش برای یادگیری اساسی لازم و ضروری است.

منبع

۱. محمدخانی، شهرام؛ نوری، ربابه و موتایی، فرشته، ۱۳۹۶، مهارت‌های زندگی (مهارت‌های رفتاری، ویژه‌ی دانش‌آموزان)، تهران: طلوع دانش.

