

كيف تحمي وقتك،
وتحترم ذاتك، وتعيش حياتك بثقة

نعم
نعم نعم
نعم نعم نعم



تعلم

”قول“ ”لا“



احم وقتك



احترم ذاتك



عش حياتك بثقة

بدر شاشا

كتاب تعلم قول لا

بسم الله الرحمن الرحيم

تمهيد

الحمد لله الذي علّم الإنسان ما لم يعلم، والصلاة والسلام على سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم، الذي كان مثلاً للحكمة، والرحمة، وحسن التعامل مع الناس.

عزيزي القارئ...

بين يديك كتابٌ لم يُكتب ليعلمك كيف ترفض الناس، بل ليعلمك كيف تحترم نفسك دون أن تفقد احترام الآخرين.

لقد عشت، كما يعيش كثير من الناس، مواقف وافقنا فيها على أشياء لا نريدها، فقط خوفاً من إحراج أحد، أو من خسارة علاقة، أو من نظرة المجتمع. ومع مرور الوقت، اكتشفنا أن كلمة "نعم" التي نقولها لإرضاء الجميع، قد تتحول إلى عبء ثقيل يسرق وقتنا وطاقتنا وسلامنا الداخلي.

من هنا جاءت فكرة هذا الكتاب.

لقد كتبته بلغة بسيطة، وأمثلة من واقع الحياة، وتمارين عملية، حتى يكون رقيقًا لكل شخص يريد أن يتعلم كيف يضع حدودًا صحية، وكيف يقول "لا" بثقة، واحترام، وحكمة.

رسالتي من هذا الكتاب ليست أن تصبح شخصًا قاسيًا، بل أن تصبح شخصًا متوازنًا؛ يساعد عندما يستطيع، ويعتذر عندما لا يستطيع، ويمنح نفسه التقدير الذي تستحقه.

أتمنى أن تجد بين هذه الصفحات فكرة تغيّر نظرتك إلى نفسك، أو موقفًا يساعدك على اتخاذ قرار أفضل، أو كلمة تمنحك الشجاعة لتعيش حياتك وفق قيمك، لا وفق توقعات الآخرين.

أسأل الله أن يجعل هذا العمل نافعًا، وأن ينفع به كل من قرأه، وأن يجعله خالصًا لوجهه الكريم.

أخوكم بدر شاشا

كلمة شكر

الحمد لله أولاً وآخرًا، الذي وفقني لإتمام هذا العمل، وأسأله أن يجعله سببًا في نفع الناس وإصلاح حياتهم.

أتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى كل من دعمني
وشجعني على مواصلة الكتابة، وإلى كل قارئ منح هذا
الكتاب من وقته، فأنتم السبب الحقيقي في استمرار أي
كاتب.

وأخص بالشكر أسرتي، التي كانت مصدرًا للصبر
والدعم، وكل معلم، وكل صديق، وكل شخص ترك في
حياتي أثرًا طيبًا، تعلمت منه درسًا أو اكتسبت منه خبرة
ساعدتني في كتابة هذا الكتاب.

وأخيرًا...

أشكر كل قارئ اختار أن يستثمر وقته في تطوير نفسه،
لأن أعظم استثمار يقوم به الإنسان هو الاستثمار في
شخصيته وأخلاقه وطريقة تعامله مع الحياة.

أسأل الله أن يبارك فيكم جميعًا، وأن يجعل هذا الكتاب
بداية لتغيير إيجابي في حياة كل من يقرأه.

المؤلف بدر شاشا

كتاب

تعلم قول "لا"

كيف تحمي وقتك، وتحترم ذاتك، وتعيش حياتك بثقة

تأليف: بدر شاشا

المحتويات

تمهيد الكاتب

كلمة شكر

الفصل الأول

لماذا نخاف من قول "لا"؟

الفصل الثاني

ثمن كلمة "نعم" الدائمة

الفصل الثالث

الفرق بين اللطف والاستسلام

الفصل الرابع

الحدود الشخصية... لماذا يحتاجها كل إنسان؟

الفصل الخامس

التخلص من الشعور بالذنب عند الرفض

الفصل السادس

كيف تقول "لا" بثقة وأدب؟

الفصل السابع

عندما يغضب الآخرون من كلمة "لا"

الفصل الثامن

كيف تقول "لا" في العمل دون أن تخسر احترام الآخرين؟

الفصل التاسع

كيف تقول "لا" للعائلة دون أن تفقد محبتهم؟

الفصل العاشر

كيف تقول "لا" للأصدقاء دون أن تخسر صداقتك؟

الفصل الحادي عشر

كيف تقول "لا" في العلاقات العاطفية دون أن تخسر نفسك؟

الفصل الثاني عشر

الثقة بالنفس... القوة التي تجعل كلمة "لا" سهلة

الفصل الثالث عشر

برنامج عملي لمدة ثلاثين يوماً لإتقان قول "لا"

الفصل الرابع عشر

قصص ملهمة... كيف غيّرت كلمة "لا" حياة أناس عاديين

الخاتمة

خلاصة الكتاب ورسالة إلى القارئ

حقوق التأليف والنشر © بدر شاشا

جميع الحقوق محفوظة.

مقدمة

هناك كلمة صغيرة لا تتجاوز حرفين، لكنها قادرة على تغيير حياة الإنسان تغييرًا جذريًا. كلمة قد تبدو بسيطة في نطقها، لكنها بالنسبة لكثير من الناس أصعب من اتخاذ أعظم القرارات في الحياة. هذه الكلمة هي: "لا."

كم مرة وافقت على أمر لم تكن ترغب فيه؟ وكم مرة ابتسمت بينما كنت تشعر بالضيق؟ وكم مرة وعدت بشيء تعلم في داخلك أنك لا تملك الوقت أو الطاقة لإنجازه، فقط لأنك لم تستطع أن تقول "لا"؟

ربما حدث ذلك في العمل عندما طلب منك زميل أن تتحمل جزءًا من مسؤولياته، فوافقت رغم ازدحام جدولك. وربما حدث داخل أسرتك عندما حملت نفسك ما يفوق طاقتك حتى لا يقال إنك مقصر. وربما حدث مع الأصدقاء عندما خرجت إلى مكان لا ترغب في الذهاب إليه، أو دفعت مالا لم تكن قادرًا على إنفاقه، أو قدمت

تنازلات لم تكن مقتنعا بها، فقط لأن كلمة "لا" بدت ثقيلة على لسانك.

قد تبدو هذه المواقف عادية، بل يمر بها معظم الناس يوميًا، لكن تكرارها يصنع نمطًا من الحياة يفقد الإنسان فيه السيطرة على وقته، وطاقته، وأولوياته. شيئًا فشيئًا، يجد نفسه يعيش وفق توقعات الآخرين أكثر مما يعيش وفق قناعاته، حتى يصبح غريبًا عن ذاته.

قد تستيقظ يومًا وتشعر بالإرهاق، لا لأنك تعمل كثيرًا فقط، بل لأنك تحمل فوق كتفك مسؤوليات لم تخترها أصلًا. وقد تشعر بالاستياء من الآخرين، بينما الحقيقة أن كثيرًا منهم لم يجبرك على شيء؛ أنت من اعتاد أن يقول "نعم" عندما كان يريد أن يقول "لا".

إن المشكلة ليست في الآخرين دائمًا، بل في الحدود التي لم نرسمها، وفي الحقوق التي تنازلنا عنها طواعية، وفي الخوف الذي سمحنا له أن يقود قراراتنا.

يعتقد بعض الناس أن قول "لا" يعني القسوة، أو الأنانية، أو قلة الاحترام، لكن هذا الاعتقاد بعيد عن الحقيقة. فالإنسان الذي لا يعرف متى يرفض، لا يستطيع أن يمنح موافقته قيمة حقيقية. فإذا كانت إجابتك دائمًا "نعم"، فلن يعرف أحد متى تكون موافقتك نابعة من رغبة صادقة، ومتى تكون مجرد محاولة لتجنب الإحراج أو كسب رضا الآخرين.

إن كلمة "لا" ليست جدارًا يعزلنا عن الناس، بل بابًا يحمي ما هو ثمين في حياتنا. إنها وسيلة لحماية الوقت، والطاقة، والصحة النفسية، والعلاقات المتوازنة. وهي لا تعني رفض الآخرين، بل تعني احترام الذات بالقدر نفسه الذي نحترم به من حولنا.

ولعل أكثر ما يجعل قول "لا" صعبًا هو أننا نخاف من النتائج التي قد تترتب عليه. نخشى أن يغضب شخص نحبه، أو أن يخسرنا صديق، أو أن ينظر إلينا الآخرون على أننا غير متعاونين. نخشى أن نشعر بالذنب، أو أن نُتهم بالأنانية، أو أن نفقد مكانتنا في قلوب الناس.

لكن هل سألت نفسك يومًا: ما ثمن الموافقة الدائمة؟

كم حلمًا تأخر لأنك كنت مشغولًا بتحقيق أحلام الآخرين؟
وكم فرصة ضاعت لأنك لم تجد وقتًا لها؟ وكم مرة أهملت صحتك، أو راحتك، أو عائلتك، لأنك لم تستطع الاعتذار عن التزام لم تكن تريده منذ البداية؟

إن كل "نعم" تقولها لشيء لا يخدم حياتك، قد تكون في الوقت نفسه "لا" تقولها لشيء أكثر أهمية. عندما توافق على استنزاف وقتك، فأنت ترفض أن تمنحه لهدفك. وعندما تسمح للآخرين بتجاوز حدودك، فأنت تتخلى عن جزء من احترامك لنفسك.

هذا الكتاب لا يدعوك إلى أن تصبح شخصاً رافضاً لكل شيء، ولا إلى أن تعيش بمعزل عن الناس، ولا إلى أن تقدم نفسك على الجميع في كل موقف. فالحياة لا تُبنى على الرفض المطلق، كما لا تُبنى على القبول المطلق. الحكمة تكمن في معرفة متى تقول "نعم"، ومتى تقول "لا"، ولماذا تقول كل واحدة منهما.

ستكتشف خلال صفحات هذا الكتاب أن الأشخاص الأكثر نجاحاً وإنتاجية ليسوا أولئك الذين يوافقون على كل شيء، بل أولئك الذين يعرفون كيف يختارون التزاماتهم بعناية. وستتعلم أن الحدود الشخصية ليست رفاهية، وإنما ضرورة لكل إنسان يريد أن يعيش حياة متوازنة.

سنسير معاً في رحلة تبدأ بفهم الأسباب النفسية والاجتماعية التي تجعل كلمة "لا" صعبة، ثم ننتقل إلى اكتشاف أثرها في العمل، والأسرة، والصداقة، والعلاقات العاطفية، والحياة اليومية. وستجد أمثلة واقعية، وتمارين عملية، وأساليب تساعدك على الرفض بأدب واحترام، دون عدوانية أو شعور بالذنب.

لن يكون الهدف أن تتغير بين ليلة وضحاها، بل أن تبدأ في ملاحظة نفسك، وأن تراجع قراراتك، وأن تمنح ذاتك الحق في الاختيار. فكل تغيير كبير يبدأ بخطوة صغيرة،

وربما تكون هذه الخطوة هي أن تسمح لنفسك لأول مرة بأن تقول: "لا، هذا لا يناسبني."

عندما تصل إلى نهاية هذا الكتاب، لن تكون قد تعلمت كلمة جديدة، بل ستكون قد اكتسبت مهارة تغير طريقة عيشك، ونظرتك إلى نفسك، وعلاقاتك بالآخرين. وستدرك أن احترام الآخرين لا يكتمل إلا عندما يبدأ باحترامك لنفسك، وأن كلمة "لا" ليست نهاية علاقة، بل قد تكون بداية حياة أكثر صدقًا، وراحة، وحرية.

الفصل الأول

لماذا يصعب علينا قول "لا"؟

"أصعب كلمة قد تقولها في حياتك ليست تلك التي تُنهي علاقة، بل تلك التي تحمي بها نفسك."

لو طلبت من شخص أن يرفع وزنًا ثقيلًا، فسيدرك فورًا أنه يحتاج إلى قوة عضلية. أما إذا طلبت منه أن يرفض طلبًا من شخص يحبه أو يحترمه، فقد يجد المهمة أصعب بكثير، رغم أنها لا تحتاج إلى أي جهد جسدي.

هذا لأن كلمة "لا" ليست مجرد صوت يخرج من الفم، بل قرار يتخذه العقل ويقاومه الخوف.

وراء كل "نعم" لا نريدها، توجد قصة. وربما تختلف القصص من شخص إلى آخر، لكنها غالبًا تدور حول الحاجة إلى القبول، والخوف من الرفض، والرغبة في أن نكون محبوبين.

نحن لا نولد عاجزين عن الرفض

انظر إلى طفل صغير في عامه الثاني أو الثالث. عندما لا يريد الطعام، يرفضه بوضوح. وإذا لم يرغب في مشاركة لعبته، يقول "لا" بكل عفوية. لا يشعر بالذنب، ولا يخشى أن يكرهه أحد.

لكن مع مرور السنوات، يبدأ هذا الطفل في تعلم قواعد المجتمع.

يسمع عبارات مثل:

"لا تكن وقحًا."

"اسمع كلام الكبار."

"الناس الطيبون يساعدون الجميع."

"لا ترفض طلب أحد."

تتكرر هذه الرسائل حتى تتحول إلى معتقدات راسخة. فيكبر الإنسان وهو يظن أن قيمته تأتي من مقدار ما يقدمه للآخرين، لا من شخصيته أو مبادئه.

شيئاً فشيئاً، تصبح الموافقة عادة.
ثم تتحول العادة إلى جزء من الهوية.
فيبدأ الشخص في تعريف نفسه بهذه الجملة:
"أنا لا أستطيع أن أرفض أحداً."

الحاجة إلى القبول

كل إنسان يريد أن يكون محبوباً.
إنها حاجة طبيعية خلقها الله في النفس البشرية. فنحن
كائنات اجتماعية، نشعر بالأمان عندما نجد من يقبلنا
ويقدرنا.

لكن المشكلة تبدأ عندما يصبح القبول أهم من احترام
الذات.

عندها يبدأ الإنسان في تقديم التنازلات.

يتنازل عن وقته.

ثم عن راحته.

ثم عن آرائه.

ثم عن أحلامه.

وفي النهاية قد يتنازل عن شخصيته نفسها.

ليس لأنه يريد ذلك، بل لأنه يخشى أن يفقد حب الناس.
لكن الحقيقة التي يكتشفها كثيرون بعد سنوات هي أن
الناس لا يحترمون الشخص لأنه يقول "نعم" دائماً، بل
يحترمونه عندما يعرف قيمة نفسه.

الخوف من الرفض

هناك خوف خفي يعيش داخل كثير من الناس.
إنه السؤال الذي لا يقال بصوت مرتفع:

"ماذا لو غضب مني؟"

"ماذا لو تغيرت صورتي عنده؟"

"ماذا لو لم يعد يحبني؟"

هذا الخوف يجعل الإنسان يوافق حتى عندما يتألم.

قد يعمل ساعات إضافية بلا مقابل.

وقد يقرض المال وهو يحتاج إليه.

وقد يتحمل الإهانة.

وقد يعتذر وهو ليس مخطئاً.

كل ذلك لأنه يظن أن رفض الطلب سيؤدي إلى خسارة
العلاقة.

لكن العلاقات الصحية لا تقوم على الخوف.

إنها تقوم على الاحترام المتبادل.

والشخص الذي يتركك لأنك قلت "لا" مرة واحدة، لم يكن متعلقًا بك، بل بما تقدمه له.

الرغبة في أن نكون مثاليين

هناك أشخاص يعيشون تحت ضغط داخلي مستمر.

يريدون أن يكونوا الموظف المثالي.

والابن المثالي.

والزوج المثالي.

والصديق المثالي.

والجار المثالي.

لكنهم ينسون حقيقة بسيطة:

لا يوجد إنسان يستطيع أن يكون كل شيء لكل الناس.

كلما حاولت إرضاء الجميع، وجدت نفسك تخذل نفسك.

وكلما ركضت وراء الكمال، ابتعدت عن السلام النفسي.

ليس المطلوب أن تكون كاملاً.

المطلوب أن تكون صادقًا.

الشعور بالذنب

من أكثر الأسباب التي تجعل الناس يقولون "نعم"، شعورهم بالذنب.

حتى بعد أن يرفضوا طلبًا منطقيًا، يبدأ العقل في محاكمتهم.

"ربما كان يجب أن أوافق."

"أنا شخص سيئ."

"لقد خذلته."

وهنا تظهر حقيقة مهمة:

الشعور بالذنب لا يعني أنك ارتكبت خطأ.

أحيانًا يكون مجرد أثر لعادات قديمة.

لقد تعودت سنوات طويلة على الموافقة.

وعندما تبدأ في وضع حدود، يشعر عقلك بأنك ترتكب أمرًا غير مألوف.

ومع الوقت، يختفي هذا الشعور تدريجيًا.

عندما تصبح "نعم" عادة

أسوأ ما في الموافقة الدائمة أنها لا تبقى قرارًا، بل تتحول إلى أسلوب حياة.

يبدأ الآخرون في الاعتماد عليك في كل شيء.
ليس لأنهم أشرار.

بل لأنك علمتهم أنك لا ترفض.

إذا وافقت عشر مرات متتالية، فسيتوقع الناس الموافقة في المرة الحادية عشرة.

وعندما ترفض أخيرًا، قد يتفاجئون.
ليس لأنك أخطأت.

بل لأنهم لم يعتادوا رؤية حدودك.

لهذا فإن بناء الحدود يحتاج إلى صبر.

فالناس يحتاجون إلى وقت ليتعلموا النسخة الجديدة منك، كما احتاجوا وقتًا ليتعودوا على النسخة القديمة.

الحقيقة التي تغير كل شيء

اسأل نفسك هذا السؤال:

إذا قلت "نعم" للجميع... فمن سيقول "نعم" لك؟

من سيحامي وقتك؟

ومن سيحافظ على صحتك؟

ومن سيحقق أحلامك؟

لا أحد يستطيع أن يقوم بذلك نيابة عنك.

أنت المسؤول الأول عن حياتك.

ولذلك، فإن تعلم قول "لا" ليس مهارة اجتماعية فحسب، بل هو قرار بأن تعيش حياة تفوقها قيمك وأولوياتك، لا ضغوط الآخرين.

وهذه هي البداية الحقيقية للحرية.

الفصل الثاني

التمن الخفي للموافقة الدائمة

"في كل مرة تقول فيها «نعم» لما لا تريده، تدفع ثمنًا قد لا تلاحظه اليوم، لكنه سيتراكم مع الأيام."

هناك أشخاص يظنون أن قول "نعم" للجميع يجعل حياتهم أسهل، وأن الموافقة الدائمة تبعدهم عن المشكلات

والخلافات. لكن ما لا يدركونه هو أن كل قرار نتخذه له
ثمن، حتى وإن لم ندفعه فوراً.

الموافقة المستمرة ليست مجانية.

قد لا تدفع مائلاً مقابلها، لكنك تدفع من وقتك، ومن
صحتك، ومن راحتك، ومن أحلامك، وربما من سعادتك
أيضاً.

والثمن الحقيقي لا يظهر في اليوم الأول، بل يتسلل
بهدوء إلى حياتك، حتى تستيقظ يوماً وأنت تتساءل: **كيف
وصلت إلى هذا القدر من الإرهاق؟**

الوقت... أثنى ما تملك

يعتقد كثير من الناس أن المال هو أغلى ما يملكون، لكن
الحقيقة أن الوقت أكثر قيمة.

إذا فقدت المال، يمكنك أن تكسبه مرة أخرى.

أما إذا ضاعت ساعة من عمرك، فلن تستطيع استعادتها
أبداً.

ومع ذلك، نجد أنفسنا نتنازل عن ساعات طويلة من أجل
أمور لا نرغب فيها، فقط لأننا لم نستطع أن نقول "لا".

قد تقضي أمسية كاملة في مناسبة لم تكن تريد حضورها،
بينما كان بإمكانك استغلالها في الراحة، أو التعلم، أو
قضاء وقت مع أسرتك، أو العمل على مشروع تحلم به.

وربما توافق على مهمة إضافية في العمل لا تدخل ضمن
مسؤولياتك، فتعود إلى منزلك مرهقاً، غير قادر على
منح أحبائك ما يستحقونه من اهتمام.

كل دقيقة تمنحها لشيء لا يخدم أهدافك، هي دقيقة تُقتطع
من شيء أكثر أهمية.

ولهذا فإن حماية الوقت ليست أنانية، بل مسؤولية.

الطاقة ليست بلا حدود

نحن لا نستيقظ كل صباح بطاقة لا تنتهي.

لكل إنسان حدٌّ من القدرة الجسدية والنفسية والعاطفية.

عندما تستهلك هذه الطاقة في إرضاء الجميع، لن يتبقى
منها الكثير لنفسك.

وقد تلاحظ أنك أصبحت سريع الانفعال، أو كثير
النسيان، أو فاقداً للحماس، أو غير قادر على الاستمتاع
بالأشياء التي كنت تحبها.

ليست المشكلة أنك ضعيف.

بل لأنك استهلكت طاقتك في معارك لم يكن عليك خوضها أصلاً.

تمامًا كما لا يمكن للهاتف أن يعمل طوال اليوم دون شحن، لا يستطيع الإنسان أن يعطي باستمرار دون أن يمنح نفسه فرصة للراحة.

عندما تصبح الأولوية للجميع... إلا أنت

هناك أشخاص يعرفون مواعيد الجميع، ويهتمون بمشكلات الجميع، ويسارعون لتلبية احتياجات الجميع، لكنهم لا يجدون وقتًا لسؤال أنفسهم سؤالًا بسيطًا:

ماذا أريد أنا؟

تمر الأيام، ثم الشهور، ثم السنوات، وهم يؤجلون أحلامهم باستمرار.

"سأبدأ عندما أنتهي من مساعدة فلان."

"سأهتم بصحتي بعد أن أرتاح قليلًا."

"سأحقق هدفي عندما تصبح الظروف أفضل."

لكن الظروف لا تصبح مثالية أبدًا.

وكل تأجيل صغير يتحول مع الوقت إلى حياة كاملة مؤجلة.

الإرهاق الصامت

ليس كل تعب يظهر على الوجه.

هناك إرهاق لا يراه أحد.

إرهاق سببه كثرة المجاملات.

وكثرة الالتزامات.

وكثرة تحمل ما لا يجب تحمله.

قد تبتسم أمام الناس، لكنك في داخلك تشعر بأنك فارغ.

تؤدي واجباتك، لكن دون شغف.

تضحك، لكن قلبك مثقل.

وهذا النوع من الإرهاق هو الأخطر، لأنه يتراكم ببطء،

حتى يصبح أسلوب حياة.

لماذا يستمر الآخرون في طلب المزيد؟

قد تشعر أحيانًا أن الناس يستغلونك.

وربما يكون هذا صحيحًا في بعض الحالات.

لكن في حالات كثيرة، الأمر أبسط من ذلك.

لقد اعتادوا أنك لا ترفض.

حين توافق في كل مرة، فأنت ترسل رسالة غير مباشرة تقول:

"يمكنكم الاعتماد عليّ دائماً، مهما كان الثمن."

وبمرور الوقت، تصبح الشخص الذي يُطلب منه كل شيء.

وليس لأنك الوحيد القادر، بل لأنك الوحيد الذي لا يقول "لا".

لذلك، فإن تغيير هذه الصورة يبدأ منك.

عندما تبدأ بوضع حدود واضحة، سيتعلم الآخرون احترامها.

خسارة الذات

أكبر خسارة قد تسببها الموافقة الدائمة ليست الوقت ولا الجهد، بل خسارة الإنسان لنفسه.

حين تعيش سنوات طويلة وفق رغبات الآخرين، قد تنسى ما تحبه أنت.

قد تنسى أهدافك.

وقد تنسى أحلامك.

بل وقد تنسى شخصيتك الحقيقية.

فتصبح نسخة صُنعت لإرضاء الجميع، لا نسخة تعبّر
عناك.

وعندها تبدأ رحلة البحث عن الذات من جديد.

الفرق بين الكرم واستنزاف النفس

الإنسان الكريم يعطي من قلبه، لكنه لا يعطي حتى يفقد
نفسه.

والإنسان الرحيم يساعد، لكنه لا يحول حياته إلى سلسلة
من التضحيات التي لا تنتهي.

أما الشخص الذي يظن أن عليه إنقاذ الجميع، فسوف
يكتشف عاجلاً أو آجلاً أنه أهمل أهم شخص كان يحتاج
إلى عنايته...

نفسه.

إن الاعتناء بنفسك ليس أنانية، بل هو الشرط الذي يمكنك
من الاستمرار في العطاء. فمن لا يملك طاقة، لا يستطيع
أن يمنحها لغيره.

وقفه مع النفس

قبل أن تنتقل إلى الفصل التالي، خصص بضع دقائق
للإجابة عن هذه الأسئلة بصدق:

- . كم مرة قلت "نعم" هذا الأسبوع وأنت في داخلك تريد أن تقول "لا"؟
- . ما أكثر شيء تخسره بسبب صعوبة الرفض: وقتك، أم طاقتك، أم راحتك، أم علاقاتك؟
- . ما الطلب الذي لو عاد بك الزمن، لتمنيت أنك رفضته بأدب؟
- . وإذا بدأت من اليوم بوضع حدود صحية، كيف ستتغير حياتك بعد عام واحد؟

قد تبدو هذه الأسئلة بسيطة، لكنها بداية مراجعة صادقة للنفس. فكل تغيير حقيقي يبدأ بلحظة وعي، والوعي هو أول خطوة نحو استعادة زمام حياتك. وفي الفصل القادم سننتقل إلى فهم الفرق الدقيق بين اللطف الحقيقي وإرضاء الناس، لأن كثيرًا من الناس يخلطون بينهما، فيدفعون ثمنًا لا يدركونه إلا بعد سنوات.

الفصل الثالث

اللطف الحقيقي أم إرضاء الناس؟

"ليس كل شخص لطيف يعيش بسلام، لكن كل شخص يسعى لإرضاء الجميع يعيش في صراع دائم مع نفسه."

من أجمل الصفات التي يمكن أن يتحلى بها الإنسان اللطف. فالناس بطبيعتهم يميلون إلى الشخص الهادئ، المتعاون، الذي يبتسم في وجوههم، ويعاملهم باحترام، ويحرص على مشاعرهم. واللطف ليس ضعفًا، كما يظن البعض، بل قوة أخلاقية تعكس نضج الإنسان وقدرته على التعامل مع الآخرين برقي.

لكن هناك فرقًا كبيرًا بين أن تكون لطيفًا، وأن تجعل حياتك مشروعًا دائمًا لإرضاء الناس.

وهذا الفرق قد يبدو صغيرًا في البداية، لكنه مع مرور الوقت يصنع فرقًا هائلًا في جودة حياتك.

متى يتحول اللطف إلى عبء؟

تخيل شخصًا يعمل في شركة، وكلما طلب منه زميل المساعدة وافق، حتى لو اضطر إلى تأجيل عمله. وعندما يحتاج المدير إلى من يبقى بعد انتهاء الدوام، يكون أول من يرفع يده. وإذا احتاج أحد إلى تبديل موعد الإجازة، يتنازل عن حقه.

في البداية، يبدو هذا الشخص مثالًا في التعاون.

لكن بعد أشهر، يصبح مرهقًا، ومتأخرًا في إنجاز مهامه، ويشعر أن الجميع يستفيد منه بينما لا يسأل أحد عن حاله.

ماذا حدث؟

اللفظ لم يكن المشكلة.

المشكلة أنه لم يضع حدودًا.

فاللفظ يصبح عبئًا عندما يتحول إلى تضحية مستمرة
بالنفس.

كيف تعرف أنك تحاول إرضاء الناس؟

قد لا تعترف بذلك بسهولة، لكن حاول أن تراقب نفسك
في المواقف اليومية.

إذا وجدت أنك:

- . تخشى أن يختلف معك أحد.
- . تعتذر كثيرًا حتى عندما لا تخطئ.
- . تشعر بالذنب إذا رفضت طلبًا بسيطًا.
- . تغير رأيك فقط حتى لا تتزعج المجموعة.
- . توافق على أمور لا تناسبك خوفًا من خسارة الآخرين.
- . تراقب باستمرار ما إذا كان الجميع راضين عنك.

فهذه ليست علامات لطف فقط، بل قد تكون علامات
على أنك تربط قيمتك برضا الآخرين.

وهنا تبدأ المشكلة.

لن تستطيع إرضاء الجميع

مهما كنت مهذبًا، سيجد بعض الناس أنك بارد.

ومهما كنت كريمًا، سيقول آخرون إنك مقصر.

ومهما كنت متعاونًا، سيعتقد بعضهم أنك لم تقدم ما يكفي.

هذه ليست مشكلة فيك.

بل هي طبيعة البشر.

لكل إنسان توقعاته، وخلفيته، واحتياجاته، ونظرته الخاصة.

ولهذا فإن محاولة إرضاء الجميع تشبه محاولة الإمساك بالماء بين أصابعك.

كلما شددت قبضتك، ازداد ما يفلت منها.

عندما تصبح قيمتك مرتبطة برأي الآخرين

هناك سؤال يستحق أن تتوقف عنده:

من يحدد قيمتك؟

إذا كانت إجابتك هي: "رأي الناس."

فستعيش أسيرًا لتقلباتهم.

ستمثلي بالثقة عندما يمدحونك.

وستخسرها عندما ينتقدونك.

ستفرح إذا أعجبوا بك.

وستنهار إذا تجاهلوك.

أما إذا كانت قيمتك نابعة من مبادئك، وأخلاقك، واجتهادك، فلن يصبح رضا الناس هو الميزان الذي تقيس به نفسك.

فالناس يغيرون آراءهم.

أما المبادئ، فهي التي تمنح الإنسان ثباته.

العلاقات الصحية لا تحتاج إلى التمثيل

من المؤلم أن يعيش الإنسان بشخصية ليست شخصيته.

يضحك عندما لا يريد الضحك.

ويوافق عندما يريد الرفض.

ويمدح ما لا يعجبه.

ويخفي رأيه الحقيقي حتى لا يغضب أحد.

في البداية، قد يكسب إعجاب الناس.

لكن مع الوقت، يخسر نفسه.

والعلاقة التي تقوم على التمثيل تحتاج إلى تمثيل دائم.
أما العلاقة التي تقوم على الصدق، فهي أكثر راحة
واستقرارًا.

الأشخاص الذين يحبونك حقًا لن يتوقعوا منك أن توافق
على كل شيء.

وسيتفهمون أن لديك ظروفًا، وأولويات، واحتياجات، كما
لهم هم أيضًا.

لماذا يستاء بعض الناس عندما تبدأ في قول "لا"؟

قد تتفاجأ عندما تبدأ بوضع حدود.

ستجد أشخاصًا يقولون:

"لقد تغيرت."

"لم تعد كما كنت."

"أصبحت أنانيًا."

لكن اسأل نفسك:

هل تغيرت حقًا؟

أم أنك توقفت فقط عن التضحية بنفسك؟

في كثير من الأحيان، لا يغضب الناس لأنك أصبحت سيئاً.

بل لأنهم فقدوا الامتياز الذي كانوا يحصلون عليه دون مقابل.

وليس كل من انزعج من حدودك يستحق أن تتراجع عنها.

اللفظ الحقيقي

اللفظ الحقيقي يعني أن تساعد عندما تستطيع.

أن تعتذر بأدب عندما لا تستطيع.

أن تتحدث باحترام حتى وأنت ترفض.

أن تحترم وقت الآخرين، دون أن تهمل وقتك.

أن تقدر احتياجات الناس، دون أن تلغي احتياجاتك.

إنه توازن.

وليس تضحية بلا نهاية.

تمرين عملي

خلال الأيام الثلاثة القادمة، راقب كل مرة توشك فيها

على قول "نعم."

قبل أن تجيب، توقف لخمس ثوانٍ واسأل نفسك:

- . هل أريد فعل هذا حقًا؟
- . هل أملك الوقت والطاقة؟
- . هل أوافق عن قناعة، أم خوفًا من إحراج الشخص الآخر؟
- . إذا رفضت بأدب، ما أسوأ ما يمكن أن يحدث؟ وهل هو حقًا بهذه الخطورة؟

ستكتشف أن كثيرًا من المخاوف التي تمنعك من قول "لا" موجودة في ذهنك أكثر مما هي موجودة في الواقع.

خلاصة الفصل

اللفظ فضيلة.

أما إرضاء الناس على حساب نفسك، فهو استنزاف. يمكنك أن تكون محترمًا دون أن تكون مطيعًا لكل طلب. ويمكنك أن تكون كريمًا دون أن تستنزف نفسك. ويمكنك أن تقول "لا" بأدب، دون أن تفقد إنسانيتك. فالهدف من هذا الكتاب ليس أن تصبح شخصًا يرفض كل شيء، بل أن تصبح إنسانًا يعرف متى يقول "نعم"

من قلبه، ومتى يقول "لا" وهو مطمئن، لأن احترام الآخرين يبدأ دائماً من احترام الإنسان لذاته.

الفصل الرابع

الحدود الشخصية... الجدار الذي يحمي سلامك

"الناس لا يعبرون حدودك لأنهم سيئون دائماً، بل لأنك في كثير من الأحيان لم تُرهم أين تبدأ حدودك وأين تنتهي."

لو كان لديك منزل جميل، هل ستترك بابه مفتوحاً طوال الوقت؟ وهل ستسمح لأي شخص بالدخول في أي ساعة، والجلوس حيث يشاء، واستخدام ما يريد، ثم يغادر دون أن يستأذن؟

بالطبع لا.

ليس لأنك تكره الناس، بل لأن لكل بيت حرمة، ولكل مكان حدوده.

والغريب أننا نفهم هذه الفكرة جيداً عندما يتعلق الأمر بالمنازل أو الممتلكات، لكننا ننساها عندما يتعلق الأمر بحياتنا الشخصية.

نسمح للآخرين بأن يقرروا كيف نقضي وقتنا، وكيف
نصرف أموالنا، ومتى نرتاح، وماذا نفعل، ثم نتساءل
بعد ذلك لماذا نشعر بالاختناق.

الحقيقة أن الإنسان الذي لا يضع حدودًا واضحة، يشبه
بيتًا بلا أبواب؛ يستطيع الجميع الدخول إليه، لكن صاحبه
لا يشعر بالأمان داخله.

ما المقصود بالحدود الشخصية؟

الحدود الشخصية ليست أسوارًا تبعد الناس عنك، وليست
قوانين صارمة تجعل التعامل معك صعبًا.

إنها ببساطة معرفة ما تقبله وما لا تقبله.

أن تعرف ما يناسبك، وما يضرك.

أن تعرف أين ينتهي حق الآخرين، وأين يبدأ حقك.

الحدود هي اللغة التي تقول بها للناس:

"أحترمك، لكنني أحترم نفسي أيضًا."

إنها إعلان هادئ عن قيمك وأولوياتك، وليست إعلان
حرب على من حولك.

لماذا يخاف الناس من وضع الحدود؟

لأنهم يخلطون بين الحدود والرفض.

يظنون أن وضع الحدود يعني خسارة العلاقات.
ويعتقدون أن قول "لا" سيجعلهم أقل محبة في أعين
الناس.

لكن الحقيقة عكس ذلك.

العلاقات التي لا تتحمل حدودًا صحية، غالبًا لم تكن
متوازنة منذ البداية.

أما العلاقات السليمة، فإن الحدود تجعلها أوضح وأقوى
وأكثر احترامًا.

أنواع الحدود الشخصية

ليست كل الحدود من النوع نفسه، فهناك أكثر من جانب
يحتاج إلى الحماية.

أولاً: حدود الوقت

وقتك هو حياتك.

كل ساعة تمضي لن تعود.

ولهذا فإن من حَقك أن ترفض ما يستهلك وقتك بلا فائدة.

ليس كل دعوة يجب أن تُقبل.

وليس كل اجتماع يجب أن تحضره.

وليس كل اتصال يجب أن يُجاب عنه فورًا.

تعلم أن تسأل نفسك:

هل هذا يستحق جزءًا من عمري؟

إذا كانت الإجابة لا، فلا تشعر بالذنب عند الرفض.

ثانيًا: حدود الطاقة

هناك أشخاص يخرجون من لقاءك بهم وقد ملأوك حماسًا.

وهناك آخرون يغادرون وقد أخذوا منك كل طاقتك.

ليس لأنهم سيئون بالضرورة، بل لأنهم لا يدركون أثرهم.

من حقك أن تقلل الوقت الذي تقضيه مع من يستنزفونك.

ومن حقك أن تحتاج إلى الهدوء.

ومن حقك أن تعتذر عن لقاء عندما تكون مرهقًا.

الراحة ليست رفاهية.

إنها ضرورة.

ثالثًا: الحدود العاطفية

ليس من واجبك أن تحمل هموم الجميع.

يمكنك أن تستمع.

ويمكنك أن تنصح.

ويمكنك أن تواسي.

لكن لا تجعل نفسك مسؤولاً عن حل كل مشكلات الآخرين.

فلكل إنسان مسؤوليته.

وإذا حملت أحمال الجميع، فلن تجد قوة لحمل حياتك أنت.

رابعًا: الحدود المالية

كم من شخص أقرض مالا وهو يعلم أنه يحتاج إليه؟

وكم من إنسان أنفق فوق طاقته حتى لا يُقال إنه بخيل؟

الكرم جميل.

لكن الكرم الذي يهدم استقرارك المالي ليس حكمة.

ليس عيبًا أن تقول:

"أعتذر، لا أستطيع في الوقت الحالي."

هذه الجملة قد تحميك من سنوات من الضغوط.

لماذا يغضب البعض عندما تضع حدودًا؟

عندما تعود الناس على أن يحصلوا منك على كل شيء دون اعتراض، فإن أول "لا" يسمعونها ستفاجئهم.

قد يظنون أنك تغيرت.

وقد يفسرون الأمر بطريقة خاطئة.

لكن اسأل نفسك:

هل كنت سعيدًا عندما لم تكن تملك حدودًا؟

إذا كانت الإجابة لا، فلماذا تعود إلى ما كان يؤذيك فقط حتى يرضى الآخرون؟

الحدود الجديدة تحتاج إلى وقت حتى يعتادها الناس.

كما احتاجوا وقتًا حتى يعتادوا غيابها.

كيف تضع حدودًا دون عدوانية؟

ليست هناك حاجة إلى الصراخ.

ولا إلى القسوة.

ولا إلى تبريرات طويلة.

يكفي أن تكون واضحًا.

على سبيل المثال:

"أشكرك على ثقك بي، لكن لا أستطيع."

"يسعدني مساعدتك هذه المرة، لكن لا أستطيع أن أجعل ذلك عادة."

"أحتاج هذا الوقت لإنجاز التزاماتي."

"أقدر دعوتك، لكنني سأعذر عن الحضور."

هذه العبارات قصيرة، لكنها واضحة ومحترمة.

والوضوح يوفر كثيرًا من المشكلات التي يسببها التردد.

لا تبرر أكثر مما يجب

يقع كثير من الناس في خطأ شائع.

بعد أن يقولوا "لا"، يبدأون في شرح طويل.

ثم يضيفون أذاريًا.

ثم يعتذرون مرة بعد مرة.

وفي النهاية، يبدو وكأنهم ارتكبوا خطأ.

ليس كل رفض يحتاج إلى قصة.
في كثير من الأحيان، يكفي أن تقول:
"لا يناسبني."

أو:

"لن أستطيع."

ثم تتوقف.

كلما أطلت التبرير، منحت الطرف الآخر فرصة ليجادل
في أسبابك، وكأن حقاك في الرفض يحتاج إلى موافقة
منه.

عندما تحترم حدودك...

ستلاحظ شيئاً غريباً.

بعض الناس سيبتعدون.

لكن آخرين سيقتربون أكثر.

سيبدأون في احترام وقتك.

وسياخذون كلماتك بجدية.

وسيقدرون موافقتك، لأنها لم تعد متاحة في كل وقت.

الأهم من ذلك كله، أنك ستشعر براحة داخلية لم تعهدها من قبل.

راحة تأتي من انسجام أفعالك مع قناعاتك.
ومن إدراكك أنك لم تعد تعيش فقط لإرضاء الآخرين.

تمرين الفصل

ارسم دائرة في ورقة، واكتب في وسطها كلمة "أنا".
ثم حولها أربعة عناوين:

- . وقتي.
- . طاقتي.
- . مشاعري.
- . مالي.

تحت كل عنوان، اكتب ثلاثة أشياء تسمح بها للآخرين
رغم أنها تزعجك.
ثم اسأل نفسك:

أي واحد من هذه الأمور سأبدأ بتغييره هذا الأسبوع؟
لا تحاول تغيير كل شيء دفعة واحدة.

يكفي أن تضع حدًا واحدًا.

فالحُدود، مثل العضلات، تزداد قوة كلما مارستها.

خلاصة الفصل

الحدود الشخصية ليست وسيلة لإبعاد الناس، بل وسيلة لتنظيم العلاقات. إنها تمنحك الحق في أن تكون كريمًا دون استنزاف، ومتعاونًا دون استغلال، ولطيفًا دون أن تتخلى عن نفسك. وعندما تتعلم حماية حدودك، ستكتشف أن سلامك الداخلي ليس هدية يمنحها لك الآخرون، بل قرار تتخذه أنت كل يوم.

الفصل الخامس

لماذا تشعر بالذنب عندما تقول "لا"؟

"الشعور بالذنب بعد الرفض لا يعني أنك ارتكبت خطأ، بل قد يعني أنك بدأت تتصرف بطريقة لم يعتدها عقلك."

إذا كنت قد حاولت يومًا أن ترفض طلبًا، فمن المحتمل أنك تعرف ذلك الشعور جيدًا.

تغلق الهاتف بعد أن تعتذر عن تلبية دعوة، ثم تبدأ
الأسئلة في الهجوم عليك.

"هل كنت قاسيًا؟"

"ربما كان يجب أن أوافق."

"ماذا لو شعر أنني لا أحترمه؟"

"هل أسأت التصرف؟"

وربما تقضي بقية اليوم تفكر في الموقف أكثر من
الشخص نفسه.

الغريب أن كثيرًا من الناس يشعرون بالذنب حتى عندما
يكون رفضهم منطقيًا تمامًا.

يكونون متعبين، أو مشغولين، أو غير قادرين على
المساعدة، ومع ذلك يعذبهم ضميرهم وكأنهم ارتكبوا
خطيئة.

لماذا يحدث ذلك؟

الجدور الأولى للشعور بالذنب

لا يولد الإنسان وهو يشعر بالذنب لأنه قال "لا."

هذا الشعور يتشكل مع التربية والتجارب.

فقد يكبر الطفل وهو يسمع عبارات مثل:

"الولد المؤدب لا يرفض."

"البنيت الطيبة تساعد الجميع."

"من يعتذر كثيرًا لا يحبه الناس."

"إذا استطعت أن تساعد ولم تفعل فأنت أناني."

تتكرر هذه الرسائل سنوات طويلة حتى تصبح جزءًا من طريقة التفكير.

فيكبر الإنسان معتقدًا أن الرفض يعني التقصير.

وأن الموافقة هي الطريق الوحيد ليكون شخصًا صالحًا.

لكن الحياة أكثر تعقيدًا من ذلك.

فالإنسان الصالح لا يعني أنه متاح في كل وقت، ولا أنه قادر على تلبية كل طلب.

الفرق بين الذنب الحقيقي والذنب الوهمي

ليس كل شعور بالذنب صادقًا.

هناك نوعان من الذنب.

الذنب الحقيقي

وهو الذي يظهر عندما تؤذي شخصًا، أو تظلمه، أو تكذب عليه، أو تخون أمانته.

هذا النوع من الذنب صحي.

لأنه يدفعك إلى تصحيح الخطأ.

الذنب الوهمي

وهو الذي تشعر به لأنك وضعت حدًا صحيحًا.

رفضت طلبًا لا تستطيع تنفيذه.

اعتذرت عن أمر لا يناسبك.

اخترت الراحة بعد فترة طويلة من الإرهاق.

هنا لا يوجد خطأ أخلاقي.

لكن عقلك، المعتاد على إرضاء الجميع، يرسل لك إنذارًا كاذبًا.

وكانه يقول:

"أنت تفعل شيئًا جديدًا... إذن لا بد أنه خطأ."

لماذا يببالغ العقل في الخوف؟

العقل يحب المألوف.

حتى لو كان المألوف متعبًا.

لذلك عندما تبدأ في تغيير عاداتك، سيقاومك.

ليس لأنه يريد إيذاءك.

بل لأنه يفضل ما اعتاد عليه.

لهذا السبب، قد تشعر بعد أول رفض براحة ممزوجة بالقلق.

وكان جزءًا منك سعيد لأنه دافع عن نفسه، بينما جزءًا آخر خائف من النتائج.

وهذا أمر طبيعي.

كل عادة جديدة تمر بهذه المرحلة.

هل أنت مسؤول عن مشاعر الجميع؟

من أكبر الأخطاء التي يقع فيها كثير من الناس أنهم يحملون أنفسهم مسؤولية مشاعر الآخرين.

إذا غضب أحدهم...

قالوا: "أنا السبب."

إذا حزن...

قالوا: "لو أنني وافقت لما حدث هذا."

إذا انزعج...

قالوا: "كان يجب أن أضحى أكثر."

لكن الحقيقة مختلفة.

أنت مسؤول عن أسلوبك.

عن احترامك.

عن صدقك.

أما مشاعر الآخرين، فهي مسؤوليتهم هم.

يمكنك أن ترفض بلطف، ومع ذلك قد يغضب الطرف الآخر.

ويمكنك أن توافق، ومع ذلك قد لا يرضى.

رضا الناس ليس شيئاً تملكه أو تتحكم فيه.

لا تجعل الذنب يقود حياتك

تخيل أنك تقود سيارة في طريق طويل.

الذنب يشبه ضوءاً صغيراً في لوحة القيادة.

إذا أضاء لأن هناك مشكلة حقيقية، فمن الحكمة أن تتوقف وتفحص السيارة.

لكن إذا كان الضوء معطلاً ويضيء باستمرار، فلن تقضي حياتك كلها متوقفاً.

ستصلحه، ثم تكمل الطريق.

وهكذا هو الشعور بالذنب.

استمع إليه.

لكن لا تجعله السائق.

كيف تتعامل مع الذنب بعد قول "لا"؟

عندما تشعر بالذنب، لا تتصرف بسرعة.

بل اسأل نفسك أربعة أسئلة:

هل كان الطلب مناسباً لقدراتي؟

إذا كانت الإجابة لا، فالرفض منطقي.

هل رفضت باحترام؟

إذا كانت الإجابة نعم، فقد قمت بما عليك.

هل كنت سأشعر بالاستياء لو وافقت؟

إذا كانت الإجابة نعم، فالرفض كان أفضل للطرفين.
هل أنا حزين لأنني أخطأت، أم لأن الشخص الآخر لم
يحصل على ما يريد؟
هذا السؤال وحده يكشف الحقيقة في كثير من المواقف.

القوة الهادئة

مع مرور الوقت، ستلاحظ أن الذنب يقل.

ليس لأنك أصبحت أقل لطفًا.

بل لأنك أصبحت أكثر توازنًا.

ستتعلم أن تقول:

"أعتذر، لا أستطيع."

ثم تكمل يومك.

دون ساعات من التفكير.

ودون محاكمات داخلية.

ودون محاولة إرضاء الجميع.

وهذه ليست قسوة.

بل نضج.

قصة قصيرة

كان هناك رجل معروف بين أصدقائه بأنه لا يرفض طلبًا أبدًا.

إذا احتاج أحد إلى مال، أعطاه.

وإذا احتاج إلى وقت، منحه.

وإذا طلب منه خدمة، ترك كل ما في يده.

كان الجميع يمدحونه.

لكن أحدًا لم يكن يعرف أنه كل ليلة ينام مرهقًا، ويشعر بأن حياته لا تخصه.

وذات يوم، طلب منه صديق خدمة في وقت كان قد وعد فيه ابنه أن يصحبه في رحلة.

لأول مرة، قال بهدوء:

"أعتذر، لن أستطيع اليوم."

غضب الصديق.

واتهمه بأنه تغير.

عاد الرجل إلى منزله وهو يشعر بوخز الضمير.

لكنه عندما رأى ابتسامة ابنه طوال ذلك اليوم، أدرك حقيقة لم يفهما من قبل:

لم يكن يختار بين خدمة صديقه ورفضه.

بل كان يختار بين أن يخيب وعدًا لابنه، أو يحافظ عليه.

وفي تلك اللحظة فهم أن كل "لا" يقولها لشيء، هي في الحقيقة "نعم" يقولها لشيء آخر أكثر أهمية.

خلاصة الفصل

الشعور بالذنب ليس دائمًا دليلًا على أنك مخطئ، بل قد يكون دليلًا على أنك بدأت تكسر عادة قديمة. لا تجعل هذا الشعور يمنعك من حماية وقتك، أو صحتك، أو كرامتك. تذكر أن الرفض المهذب لا يُنقص من أخلاقك، بل يؤكد أنك تعرف قيمة نفسك وقيمة الآخرين في الوقت نفسه.

في الفصل القادم، سننتقل من الفهم إلى التطبيق، وسنتعلم كيف تقول "لا" بثقة، وبأدب، ومن دون أن تتحول إلى شخص قاسٍ أو عدواني، مع أمثلة عملية من مواقف الحياة اليومية.

كيف تقول "لا" بثقة وأدب؟

"ليس المهم أن تقول «لا» فقط، بل أن تقولها بطريقة تحفظ كرامتك وتحترم الطرف الآخر."

يعرف كثير من الناس أن عليهم قول "لا"، لكنهم يتوقفون عند السؤال الأصعب:

كيف؟

كيف أرفض طلبًا من مدير في العمل دون أن أبدو غير متعاون؟

كيف أعتذر لصديق دون أن أجرح مشاعره؟

كيف أرفض طلبًا من أحد أفراد العائلة دون أن أتهم بالعقوق أو الأنانية؟

وكيف أقول "لا" وأنا أشعر بالاحترام للطرف الآخر، ولنفسي في الوقت نفسه؟

هذه الأسئلة طبيعية، لأن قول "لا" ليس مجرد كلمة، بل مهارة في التواصل تحتاج إلى تدريب، وصبر، وثقة بالنفس.

والخبر السار أن هذه المهارة يمكن تعلمها.

الخطأ الأول: الاعتقاد أن الرفض يحتاج إلى القسوة

عندما يسمع بعض الناس كلمة "لا"، يتخيلون أنها يجب أن تُقال بصوت مرتفع، أو بنبرة حادة، أو بطريقة دفاعية.

لكن الحقيقة أن الرفض لا يحتاج إلى عدوانية.

يمكنك أن تكون حازماً ولطيفاً في الوقت نفسه.

الحزم يعني أن تكون واضحاً.

أما القسوة، فهي أن تتعمد إيذاء الطرف الآخر.

وهما أمران مختلفان تماماً.

فمن الممكن أن تقول:

"أشكرك على ثقتك بي، لكنني لن أستطيع."

بهذه الجملة البسيطة، رفضت الطلب، وأظهرت احترامك للشخص في الوقت نفسه.

الخطأ الثاني: تقديم أعذار لا تنتهي

يرفض بعض الناس الطلب، ثم يبدأون في الحديث.

يشرحون ظروفهم.

ثم يضيفون تفاصيل أخرى.

ثم يعتذرون مرة بعد مرة.

ثم يخترعون أذاريًا جديدة حتى يقتنع الطرف الآخر.

لكن كثرة التبرير قد تعطي انطباعًا بأنك غير مقتنع بقرارك.

وفي بعض الأحيان، تمنح الطرف الآخر فرصة لمناقشة كل سبب قدمته.

إذا قلت:

"لا أستطيع لأن لدي عملاً."

قد يجيبك:

"يمكنك إنهاؤه لاحقًا."

فتقول:

"الكنني متعب."

فيقول:

"لن يستغرق الأمر سوى دقائق."

وهكذا يتحول الرفض إلى مفاوضات.

أما عندما تقول بهدوء:

"أقدر طلبك، لكنني لن أستطيع."

فإنك تترك مساحة أقل للجدال.

ليس لأنك قاسٍ، بل لأنك واضح.

الخطأ الثالث: الاعتذار عن كل شيء

الاعتذار خلق جميل عندما نرتكب خطأ.

لكن بعض الناس يعتذرون حتى عن حقوقهم.

يقول:

"أنا آسف لأنني لا أستطيع الحضور."

"أنا آسف لأنني أحتاج إلى الراحة."

"أنا آسف لأن لدي التزامات."

اسأل نفسك:

هل ارتكبت خطأ لأنك تحتاج إلى النوم؟

هل أخطأت لأن لديك موعدًا مع أسرتك؟

هل أخطأت لأنك لا تستطيع تحمل مسؤولية إضافية؟

إذا كانت الإجابة لا، فلا تجعل الاعتذار عادة دائمة.

يمكنك أن تقول:

"للأسف، لن أتمكن من الحضور."
دون أن تحمل نفسك ذنبًا غير موجود.

قاعدة الجملة الواحدة

من أفضل الطرق لتعلم الرفض أن تعتمد على جملة واضحة ومختصرة.

كلما كانت إجابتك أقصر، كانت أكثر قوة.

مثلًا:

- . "لن أتمكن هذه المرة."
- . "لا يناسبني هذا الموعد."
- . "لدي التزامات أخرى."
- . "أشكرك، لكنني سأعتذر."
- . "لا أستطيع أن ألتزم بذلك."

هذه الجمل لا تحتاج إلى صفحات من الشرح.

لا تجعل كلمة "لا" قابلة للتفاوض

هناك فرق كبير بين الرفض، والتردد.

عندما تقول:

"ربما."

"سأحاول."

"دعني أفكر."

وأنت تعلم أنك لا تريد الموافقة، فإنك تؤجل المشكلة فقط.

بل وقد تمنح الشخص أملاً كاذباً.

إذا كنت تعرف قرارك، فقله باحترام ووضوح.

فالوضوح رحمة للطرفين.

لغة الجسد تتحدث أيضاً

قد تقول "لا"، لكن تعابير وجهك أو نبرة صوتك توحى
بأنك غير مقتنع.

لذلك احرص على أن تكون:

. هادئاً.

. نبرة صوتك ثابتة.

. تنتظر إلى الشخص باحترام.

. لا تبتسم ابتسامة مرتبكة.

. لا تتراجع عن كلماتك بعد ثوانٍ.

الثقة لا تعني رفع الصوت.

بل تعني الاتزان.

أمثلة من الحياة اليومية

المثال الأول: في العمل

يقول زميلك:

"هل يمكنك إنهاء هذا التقرير بدلاً مني؟"

إذا كنت مشغولاً، يمكنك أن تقول:

"أعتذر، لدي مهام يجب أن أنهيا اليوم، ولن أستطيع تحمل مهمة إضافية."

رفضت.

لكنك لم تهاجمه.

ولم تبرر أكثر من اللازم.

المثال الثاني: مع صديق

يطلب منك صديق الخروج، لكنك تحتاج إلى الراحة.

يمكنك أن تقول:

"أقدر دعوتك، لكنني سأبقى في المنزل اليوم. نلتقي في وقت آخر بإذن الله."

رفض مؤقت.

واحترام كامل.

المثال الثالث: مع أحد أفراد العائلة

يطلب منك أحد أقاربك خدمة لا تستطيع القيام بها.
قل:

"أتمنى لو كنت أستطيع، لكن ظروفى الحالية لا تسمح
بذلك."

لا تدخل في جدال.

ولا تخرع أعذارًا.

ولا تشعر بالذنب.

ماذا لو أصر الطرف الآخر؟

سيحدث هذا أحيانًا.

سيقول:

"مرة واحدة فقط."

"أنت الوحيد الذي يستطيع مساعدتي."

"لم أتوقع منك هذا."

هنا تذكر قاعدة مهمة:

التكرار أقوى من التبرير.

أعد الجملة نفسها بهدوء.

"أتفهم موقفك، لكنني لن أستطيع."

إذا كررتها بثبات، سيدرك الطرف الآخر أن قرارك نهائي.

ليس كل رفض يحتاج إلى تفسير

هناك أشخاص يعتقدون أن لهم الحق في معرفة كل تفاصيل حياتك.

لماذا لن تأتي؟

إلى أين ستذهب؟

مع من؟

لماذا رفضت؟

في الحقيقة، ليس كل سؤال يحتاج إلى إجابة مفصلة.

خصوصيتك حق.

يمكنك أن تكون مؤدبًا، دون أن تكشف كل شيء.

عندما تقول "لا" ... ماذا تقول في الحقيقة؟

في كل مرة ترفض فيها طلبًا لا يناسبك، فأنت لا تقول "لا" للشخص.

بل تقول:

"نعم لوقتي."

"نعم لصحتي."

"نعم لعائلي."

"نعم لأهدافي."

"نعم لراحتي."

وهذا يغير نظرتك إلى الرفض بالكامل.

لم يعد الرفض حرمانًا للآخرين.

بل أصبح اختيارًا واعيًا لما يستحق أن تمنحه من حياتك.

تمرين عملي

خلال الأسبوع القادم، اختر موقفًا واحدًا فقط كنت ستقول فيه "نعم" بدافع الإحراج، وبدلاً من ذلك استخدم إحدى الجمل التالية:

- . "أشكرك، لكنني لن أستطيع."
- . "هذا لا يناسبني في الوقت الحالي."
- . "لدي التزامات أخرى."
- . "أفضل أن أعتذر هذه المرة."

بعد انتهاء الموقف، اكتب في دفتر صغير:

- . ماذا شعرت قبل أن ترفض؟
- . ماذا حدث فعلاً؟
- . هل كانت النتيجة سيئة كما توقعت؟

ستندهش من اكتشاف أن كثيرًا من المخاوف كانت أكبر في خيالك منها في الواقع.

خلاصة الفصل

قول "لا" ليس فن الرفض، بل فن الاختيار. عندما تتعلم أن ترفض بوضوح واحترام، فإنك لا تخسر الناس، بل تكسب احترامهم، والأهم من ذلك، تكسب احترامك لنفسك. فالكلمة التي كانت تبدو صعبة في البداية، ستصبح مع الممارسة واحدة من أكثر الكلمات التي تمنحك راحة وحرية في حياتك.

عندما يغضب الآخرون من كلمة "لا"

"ليس كل غضبٍ دليلاً على أنك أخطأت، فبعض الناس يغضبون لأنهم اعتادوا أن تكون حدودك مفتوحة دائماً."

من أكثر الأسباب التي تجعل الناس يخشون قول "لا"، خوفهم من رد فعل الآخرين.

ليس من الكلمة نفسها.

بل مما سيأتي بعدها.

قد يقول أحدهم:

"لقد تغيرت."

أو:

"لم أكن أتوقع هذا منك."

أو:

"كنت أظنك أفضل من ذلك."

وربما يستخدم الصمت، أو التجاهل، أو اللوم، أو حتى الغضب الصريح.

وهنا يبدأ الصراع داخل الإنسان.

هل أترجع عن قراري حتى يعود كل شيء كما كان؟

أم أتمسك بحقي، حتى لو انزعج الآخرون؟

هذا الفصل سيجيب عن هذا السؤال.

لماذا يغضب الناس؟

ليس كل من يغضب شخصًا سيئًا.

أحيانًا يكون الغضب مجرد رد فعل طبيعي لأن الشخص كان يتوقع شيئًا مختلفًا.

إذا اعتاد أحدهم أن توافق دائمًا، فمن الطبيعي أن يفاجأ عندما ترفض لأول مرة.

لكنه مع الوقت سيتعلم أن يحترم قرارك.

وهناك نوع آخر من الناس.

أشخاص لا يغضبون لأنك رفضت.

بل لأنهم فقدوا السيطرة عليك.

كانوا يعلمون أنك ستوافق مهما طلبوا.

وكانوا يعتمدون على ذلك.

وعندما بدأت تضع حدودًا، شعروا أن الأمور لم تعد كما يريدون.

في هذه الحالة، المشكلة ليست في رفضك.
بل في توقعاتهم.

لا تجعل غضب الآخرين مقياسًا لصحة قرارك

كثير من الناس يقيسون قراراتهم بردود أفعال الآخرين.
إذا ابتسم الطرف الآخر، قالوا:

"إذن قراري صحيح."

وإذا غضب، قالوا:

"لا بد أنني أخطأت."

لكن الحقيقة أن رد الفعل لا يحدد دائمًا صحة القرار.

قد تغضب لأن الطبيب منعك من طعام يضرك.

وهل يعني ذلك أن الطبيب كان مخطئًا؟

قد يغضب الطفل لأن والده رفض شراء لعبة جديدة.

وهل يعني ذلك أن الأب ظلمه؟

ليس كل رفض ظلماً.

وليس كل غضب دليلاً على وجود ظلم.

لا تفسر كل شيء على أنه خسارة

يظن البعض أن أول خلاف يعني نهاية العلاقة.

لكن العلاقات الناضجة تمر بالخلافات، وتستمر.

إذا كان شخص يحبك ويحترمك، فسيتعلم مع الوقت أن يتقبل كلمة "لا".

وربما ينزعج في البداية، لكنه لن يبني علاقته بك على الموافقة الدائمة.

أما إذا كانت العلاقة تنهار عند أول رفض، فاسأل نفسك:

هل كانت علاقة قائمة على المحبة؟

أم على المنفعة؟

الابتزاز العاطفي

هناك أشخاص يستخدمون المشاعر وسيلة للحصول على ما يريدون.

قد لا يفعلون ذلك بوعي، لكنه يحدث.

يقول أحدهم:

"إذا كنت تحبني، لفعلت ذلك."

أو:

"بعد كل ما فعلته من أجلك؟"

أو:

"واضح أنني لم أعد مهمًا بالنسبة لك."

هذه العبارات لا تناقش الطلب.

بل تحاول أن تجعلك تشعر بالذنب.

وهذا ما يسمى بالابتزاز العاطفي.

الرد الحكيم لا يكون بالغضب.

بل بالهدوء.

يمكنك أن تقول:

"محبتي لك لا تعني أنني أستطيع الموافقة على كل

شيء."

أو:

"أقدر مشاعرك، لكن قراري لن يتغير."

بهذه الطريقة، تحترم الشخص، وتحافظ على حدودك.

لا تدخل في معركة لإثبات أنك على حق
عندما يرفض البعض طلبًا، يتحول الموقف إلى جدال
طويل.
كل طرف يحاول أن ينتصر.
لكن ليس كل خلاف يحتاج إلى فائز وخاسر.
إذا كان قرارك واضحًا، فلا تجعل هدفك إقناع الجميع
به.
يكفي أن تكون مقتنعًا أنت.
ليس مطلوبًا أن يوافق الناس على حدودك.
المطلوب فقط أن يحترموها.
الصمت أحيانًا أقوى من الجدل
قد يحاول شخص أن يستفزك بعد رفضك.
يرفع صوته.
أو يكرر الكلام.
أو يوجه لك الاتهامات.
في مثل هذه اللحظات، يظن كثير من الناس أن عليهم
الدفاع عن أنفسهم.

لكن في الواقع، كلما دخلت في جدال طويل، زادت
احتمالية أن تتراجع عن قرارك أو تقول كلمات تندم
عليها.

أحياناً يكون الرد الأكثر قوة هو:

"أتفهم أنك منزعج."

ثم الصمت.

الصمت ليس ضعفاً.

بل دليل على أنك لا تريد تحويل الاختلاف إلى خصومة.

لا تعاقب نفسك لأن شخصاً آخر لم يعجبه قرارك

هناك فرق بين التعاطف وتحمل المسؤولية.

يمكنك أن تتفهم أن الشخص الآخر يشعر بخيبة أمل.

لكن لا تجعل هذه الخيبة سبباً لتدمير راحتك.

من حق الناس أن يشعروا بما يشعرون.

ومن حقك أن تتخذ قرارات تناسب حياتك.

هاتان الحقيقتان يمكن أن تتعايشا معاً.

ماذا لو قالوا: "لقد تغيرت"؟

ابتسم.

ثم اسأل نفسك:

هل تغيرت فعلاً؟

أم أنك أصبحت أكثر وعياً؟

إذا كان التغيير يعني:

- . أن تحترم وقتك.
- . وأن تحافظ على صحتك.
- . وأن تفي بوعودك لنفسك.
- . وأن ترفض الاستغلال.

فهذا تغيير يستحق أن تفخر به.

النضج لا يعني أن تبقى كما كنت دائماً.

بل أن تتعلم، وتنمو، وتصحح ما كان يرهقك.

ليس الجميع سيقون

هذه حقيقة قد تكون مؤلمة.

عندما تبدأ في وضع حدود، قد يبتعد بعض الناس.

لكن لا تنظر إلى هذا على أنه فشل.

أحياناً تكون خسارة العلاقة التي قامت على الاستغلال،
مكسباً لسلامك النفسي.

وفي المقابل، ستكتشف أن الأشخاص الذين يحبونك
بصدق سيبقون.

بل ربما يحترمونك أكثر.

لأنهم يرون إنساناً يعرف قيمته، ويحترم نفسه دون أن
يسيء إلى غيره.

قصة قصيرة

كان أحد المعلمين معروفاً بأنه يساعد جميع زملائه في
إعداد الدروس والأنشطة. في البداية كان يفعل ذلك عن
طيب خاطر، لكن الطلبات ازدادت حتى أصبح يعود إلى
منزله متأخراً كل يوم.

قرر أن يعتذر عن بعض الطلبات.

في الأسبوع الأول، انزعج بعض الزملاء، وقال أحدهم:

"لم تعد متعاوناً كما كنت."

شعر المعلم بالضيق، لكنه لم يتراجع.

بعد أشهر قليلة، حدث أمر لم يتوقعه.

بدأ زملاؤه يخططون لأعمالهم بأنفسهم.

وتوقفوا عن الاعتماد عليه في كل صغيرة وكبيرة.
أما هو، فقد وجد وقتًا لقراءة الكتب، والجلوس مع
أسرته، وممارسة هواياته.

اكتشف أن المشكلة لم تكن في الناس وحدهم.
بل في الرسالة التي كان يرسلها لهم طوال سنوات:
"يمكنكم الاعتماد عليّ مهما كان الثمن."
وعندما غيّر الرسالة، تغيّر تعامل الناس معه.

خلاصة الفصل

لن يرحب الجميع بحدودك الجديدة، وهذا أمر طبيعي. لا
تجعل غضب الآخرين سببًا للتخلي عن احترامك لنفسك.
فالحدود الواضحة قد تزعج البعض في البداية، لكنها في
النهاية تصنع علاقات أكثر صدقًا، وأكثر توازنًا، وأكثر
احترامًا. وتذكر دائمًا أن الشخص الذي يستحق البقاء في
حياتك، لن يطلب منك أن تخسر نفسك حتى يربح هو.

كيف تقول "لا" في العمل دون أن تخسر احترام الآخرين؟

"النجاح في العمل لا يعني أن توافق على كل مهمة، بل أن تعرف ما تستطيع إنجازه بجودة، وما يجب أن تعتذر عنه باحتراف."

يقضي الإنسان جزءًا كبيرًا من حياته في العمل، ولذلك فهو أكثر الأماكن التي يجد فيها صعوبة في قول "لا".
هناك المدير.

وهناك الزملاء.

وهناك العملاء.

وهناك الرغبة في إثبات الكفاءة.

وهناك الخوف من أن يُنظر إليك على أنك كسول، أو غير متعاون، أو لا تستحق الفرص.

كل هذه العوامل تجعل كلمة "لا" تبدو مخاطرة.

لكن الحقيقة أن المشكلة ليست في قول "لا"، بل في الطريقة التي تُقال بها.

فالموظف المحترف لا يرفض العمل لأنه لا يريد أن يعمل، بل لأنه يريد أن يعمل بطريقة صحيحة.

لماذا يوافق الموظفون على أكثر مما يستطيعون؟

عندما يبدأ الإنسان عملاً جديداً، يكون متحمساً لإثبات نفسه.

فيوافق على كل مهمة.

ويبقى بعد انتهاء الدوام.

ويرد على الرسائل في الإجازات.

ويحمل أعمال زملائه.

ويظن أن هذا هو الطريق الوحيد للنجاح.

وفي البداية، قد يحصل على كلمات الشكر.

لكن بعد فترة، يحدث أمر غريب.

كل ما كان يُنظر إليه على أنه "مساعدة إضافية"، يتحول إلى "توقع دائم".

لم يعد أحد يقول:

"هل تستطيع؟"

بل أصبح السؤال:

"متى ستنتهي منه؟"

وهنا يبدأ الضغط الحقيقي.

الفرق بين التعاون والاستغلال

العمل الجماعي يحتاج إلى التعاون.

ولا توجد مؤسسة ناجحة دون موظفين يساعد بعضهم بعضًا.

لكن التعاون شيء، والاستغلال شيء آخر.

التعاون يعني أن تساعد عندما تستطيع.

أما الاستغلال فيبدأ عندما تصبح أنت الحل الدائم لمشكلات الآخرين.

إذا كان زميلك يطلب مساعدتك أحيانًا، فهذا أمر طبيعي.

أما إذا أصبحت تتجز جزءًا من عمله كل أسبوع، بينما يتفرغ هو لأمواره الخاصة، فهذا يجب أن تتوقف وتسال نفسك:

هل أنا أساعده... أم أقوم بعمله؟

لا تعد بما لا تستطيع إنجازه

من أكبر الأخطاء المهنية أن توافق على مهام تعرف مسبقاً أنك لن تنهيها في الوقت المطلوب.

قد يبدو الرفض صعباً.

لكن عدم الوفاء بالموعد أصعب.

المدير غالباً يفضل أن يسمع منك منذ البداية:

"أحتاج إلى وقت أطول."

على أن يسمع بعد انتهاء الموعد:

"لم أستطع إنهاء المهمة."

المصداقية تبني الثقة أكثر من الموافقة السريعة.

عندما يطلب منك المدير مهمة إضافية

هذا من أكثر المواقف حساسية.

ليس من الحكمة أن ترفض بطريقة حادة.

لكن ليس من الحكمة أيضاً أن توافق على شيء يفوق طاقتك.

يمكنك أن تقول:

"يسعدني تنفيذ هذه المهمة، لكن لدي حاليًا ثلاثة مشاريع قيد التنفيذ. ما المهمة التي تفضل أن أوجلها حتى أركز على هذه؟"

بهذه الجملة، لم تقل "لا" مباشرة.

لكنك أوضحت الواقع.

وجعلت المدير يشارك في ترتيب الأولويات.

وهذا تصرف احترافي.

لا تجعل اجتهادك يتحول إلى توقع دائم

إذا بقيت يومًا بعد انتهاء الدوام لإنهاء مشروع مهم، فهذا اجتهاد يُشكر عليه.

لكن إذا بقيت كل يوم، فسيصبح الأمر طبيعيًا في نظر الآخرين.

وإذا غادرت في الوقت المحدد مرة واحدة، قد يسألك البعض:

"لماذا خرجت مبكرًا؟"

مع أنك خرجت في موعدك الحقيقي.

لهذا، لا تجعل الاستثناء يتحول إلى قاعدة.

تعلم أن تقول: "سأحتاج إلى وقت للتفكير"

ليس مطلوبًا أن تجيب فورًا على كل طلب.

إذا عرض عليك مشروع جديد، أو مسؤولية إضافية، أو مهمة كبيرة، فلا تشعر بأن عليك اتخاذ القرار في اللحظة نفسها.

يمكنك أن تقول:

"أشكرك على الثقة، دعني أراجع جدول أعمالي، ثم أعود إليك."

هذه الجملة تمنحك فرصة للتفكير بعيدًا عن ضغط اللحظة.

وكثير من الموافقات التي نندم عليها، كانت بسبب أننا لم نمنح أنفسنا وقتًا للتفكير.

لا تجعل الخوف يقودك

قد تقول في داخلك:

"إذا رفضت، ربما أخسر الترقية."

"إذا اعتذرت، ربما يظنون أنني ضعيف."

لكن اسأل نفسك:

هل الموظف الجيد هو من يقبل كل شيء؟
أم من يعرف قدراته، وينجز ما يلتزم به بإتقان؟
الاحتراف لا يقاس بعدد المهام التي تقبلها.
بل بجودة النتائج التي تقدمها.
احذر من الاحتراق الوظيفي
هناك مرحلة يصل إليها بعض الموظفين.
يستيقظون وهم متعبون.
يذهبون إلى العمل دون حماس.
يفقدون التركيز.
ويشعرون أن أبسط مهمة أصبحت ثقيلة.
هذا ما يسمى بالاحتراق الوظيفي.
وفي كثير من الحالات، لا يكون سببه كثرة العمل فقط.
بل عدم القدرة على الرفض.
كل مهمة إضافية تبدو صغيرة.
لكن عشرات المهام الصغيرة تتحول إلى جبل يصعب
حملة.

ليس كل شخص المجتهد... ناجح

قد تعرف موظفًا يعمل اثنتي عشرة ساعة يوميًا.

لكنه لا يجد وقتًا للتطوير.

ولا للراحة.

ولا لأسرته.

ولا لنفسه.

وقد تعرف موظفًا آخر يعمل ساعات أقل، لكنه أكثر تنظيمًا، وأكثر إنتاجًا، وأكثر هدوءًا.

الفرق ليس في عدد الساعات.

بل في طريقة إدارة الوقت والحدود.

قصة قصيرة

في إحدى الشركات، كان هناك موظف اسمه سامر.

كان أول من يصل إلى المكتب، وآخر من يغادر.

لا يرفض طلبًا.

ولا يؤجل مهمة.

كان الجميع يثنون عليه.

لكن بعد سنوات قليلة، بدأ يشعر بالإرهاق.

أصبح ينسى المواعيد.

وكثر أخطاؤه.

وترجع أداؤه.

جلس معه مديره يومًا، وقال له:

"أنت لا تحتاج إلى أن تعمل أكثر، بل تحتاج إلى أن تختار ما تعمل عليه."

كانت تلك الجملة نقطة تحول في حياته.

بدأ يحدد أولوياته.

ويعتذر عن المهام التي لا يستطيع إنجازها.

ويغادر في مواعيد معظم الأيام.

وبعد أشهر، لم تنخفض إنتاجيته كما كان يخشى.

بل تحسنت.

لأنه أصبح يعمل بعقل حاضر، لا بجسد مرهق.

في الأسبوع القادم، إذا طلب منك عمل إضافي، فلا تُجب فوراً.

بدلاً من ذلك، استخدم إحدى العبارات التالية:

- . "دعني أراجع أولوياتي، ثم أؤكد لك."
- . "يسعدني المساعدة، لكن أحتاج أولاً إلى معرفة كيف ستؤثر هذه المهمة على الأعمال الحالية."
- . "يمكنني القيام بها، لكن سأحتاج إلى تأجيل مهمة أخرى. ما الأولوية بالنسبة لك؟"

ستلاحظ أن كثيراً من الطلبات تصبح أوضح عندما تتحول من رد فعل سريع إلى حوار مهني هادئ.

خلاصة الفصل

العمل ليس سباقاً لمن يقول "نعم" أكثر، بل لمن ينجز أفضل. الموظف المحترف لا يقيس قيمته بعدد المهام التي يحملها، بل بقدرته على إدارة وقته، واحترام حدوده، والوفاء بما يلتزم به. وعندما تتعلم أن تقول "لا" في الوقت المناسب، فإنك لا تحمي نفسك فقط، بل تحافظ أيضاً على جودة عملك وسمعتك المهنية.

كيف تقول "لا" للعائلة دون أن تفقد محبتهم؟

"أصعب كلمة «لا» ليست التي نقولها للغرباء، بل تلك التي نقولها لمن نحب."

لا توجد علاقة أكثر تعقيدًا من العلاقة مع العائلة.

فنحن لا نختار آباءنا، ولا إخوتنا، ولا أقاربنا، لكننا نحمل تجاههم مشاعر عميقة، وذكريات طويلة، ومسؤوليات متبادلة.

ولهذا، عندما يطلب منك أحد أفراد العائلة شيئًا، لا يكون القرار بسيطًا.

قد تشعر أن الرفض خيانة.

أو عقوق.

أو تقصير.

وقد تسمع عبارات مثل:

"نحن عائلة."

"ألا تفعل هذا من أجلي؟"

"الغريب يساعد، فكيف بك وأنت من أهل البيت؟"

فتجد نفسك توافق، حتى وإن كنت منهكًا أو غير قادر.

ليس لأنك تريد ذلك، بل لأنك تخشى أن تُفهم نواياك بطريقة خاطئة.

لكن هل المحبة تعني أن تلغي نفسك؟

وهل بر الوالدين، أو صلة الرحم، أو الوفاء للأسرة، يعني أن تتخلى عن حقك في الراحة، أو في الاختيار، أو في وضع حدود صحية؟

الإجابة: لا.

المحبة ليست إغاءً للذات

هناك فرق بين أن تحب عائلتك، وأن تعيش حياتك كلها لإرضاء كل فرد فيها.

الحب يدفعنا إلى العطاء.

لكن العطاء يحتاج إلى حكمة.

فإذا أعطيت فوق طاقتك، ستصل إلى مرحلة لا تستطيع فيها أن تعطي أحدًا.

الإنسان المنهك لا يقدم أفضل ما لديه.

بل يقدم ما تبقى منه.

ولهذا، فإن الاعتناء بنفسك ليس ابتعاداً عن عائلتك، بل وسيلة لتبقى قادرًا على خدمتهم عندما تحتاج الظروف فعلًا إلى ذلك.

عندما تصبح "الواجبات" بلا نهاية

في بعض الأسر، تتوسع كلمة "الواجب" حتى تشمل كل شيء.

يجب أن تحضر كل مناسبة.

ويجب أن تلبى كل دعوة.

ويجب أن تحل كل مشكلة.

ويجب أن تتنازل دائمًا لأنك الأصغر... أو الأكبر... أو لأنك "تفهم أكثر."

ومع مرور الوقت، لا يبقى لك وقت لحياتك الخاصة.

هنا يجب أن تتوقف وتسأل نفسك:

هل كل ما أفعله واجب فعلًا؟

أم أنني أخلط بين الواجب، وما تعود الناس أن يطلبوه مني؟

ليس كل طلب من الأسرة واجبًا شرعيًا أو أخلاقيًا.
هناك فرق بين البر، وبين الاستنزاف.

لا تجعل الذنب يقود قراراتك

قد تشعر بالذنب عندما تعتذر عن حضور مناسبة عائلية
لأنك تحتاج إلى الراحة.

أو عندما ترفض تحمل مسؤولية يستطيع غيرك القيام
بها.

لكن اسأل نفسك:

هل لو وافقت، سأكون حاضرًا بجسدي فقط، بينما عقلي
وقلبي مرهقان؟

الحضور الحقيقي لا يقاس بعدد المناسبات التي تشارك
فيها.

بل بصدق وجودك عندما تكون حاضرًا.

تعلم أن تفرق بين الطوارئ والعادات

إذا اتصل بك أحد أفراد الأسرة لأنه في أزمة حقيقية،
وكان بإمكانك المساعدة، فهذه مواقف تستحق أن تبذل
فيها جهدًا إضافيًا.

أما إذا كانت الطلبات اليومية أصبحت عادة، وكل مشكلة صغيرة تتحول إلى مسؤوليتك، فمن حَقك أن تعيد ترتيب الأمور.

ليس لأنك أقل حبًا.

بل لأن الحياة لا يمكن أن تستمر إذا حمل شخص واحد كل الأعباء.

قول "لا" لا يعني قلة الاحترام

الطريقة التي تقول بها الكلمة تصنع فرقًا كبيرًا.

بدلًا من أن تقول:

"لن أفعل."

يمكنك أن تقول:

"أتمنى أن أستطيع، لكن ظروفِي لا تسمح."

أو:

"أحتاج إلى إنهاء التزاماتي أولًا."

أو:

"لن أتمكن هذه المرة، وأتمنى أن تعذروني."

هذه العبارات تحفظ كرامتك، وتحافظ على الاحترام المتبادل.

ماذا إذا لم يتقبلوا رفضك؟

قد يحدث ذلك.

وقد يظن بعض أفراد الأسرة أنك تغيرت.

لا تدخل في معركة لإثبات أنك ما زلت تحبهم.

فالمحبة لا تثبتها الكلمات، بل تثبتها السنوات.

إذا كنت معروفًا بحسن خلقك، وحرصك على أسرتك، فلن يمحوا رفض واحد كل ذلك.

أما إذا كان قبولهم لك مشروطًا بأن توافق دائمًا، فالمشكلة ليست في "لا"، بل في طبيعة التوقعات.

لا تحمل ما ليس مسؤوليتك

في بعض العائلات، يصبح أحد الأبناء أو البنات هو الشخص الذي يحل كل المشكلات.

يتدخل في كل خلاف.

ويقرض المال للجميع.

ويقوم بجميع الإجراءات.

ويتحمل مسؤوليات لا تخصه.

ثم ينهار نفسيًا، لأنه لم يعد يملك وقتًا أو طاقة لنفسه.

تذكر دائمًا:

المساعدة فضيلة.

لكن تحمل مسؤوليات الآخرين باستمرار قد يمنعهم من تحمل مسؤولية أنفسهم.

عندما تكون أبًا أو أمًا

إذا كنت والدًا، فإن قدرتك على قول "لا" للأبنائك جزء من التربية.

ليس كل طلب يجب أن يُلبى.

الأبناء يحتاجون إلى الحب.

لكنهم يحتاجون أيضًا إلى تعلم الصبر، وتحمل المسؤولية، واحترام الحدود.

الوالد الذي لا يرفض أبدًا، قد يربي أبناء لا يعرفون كيف يتعاملون مع الرفض عندما يكبرون.

أحيانًا تكون كلمة "لا" التي تقولها لطفلك اليوم، هدية تحميه في المستقبل.

قصة قصيرة

كانت مريم هي الابنة الكبرى في أسرتها.
بعد وفاة والدها، شعرت أن عليها أن تعوض الجميع.
كانت تقضي معظم وقتها في حل مشكلات إخوتها،
ومرافقة والدتها، وإنجاز معاملات الأسرة، حتى نسيت
حياتها الخاصة.
أجلت دراستها.
وتركت هواياتها.
واعتذرت عن فرص عمل جيدة لأنها كانت تشعر أن
الأسرة تحتاجها دائماً.
وذات يوم، قالت لها والدتها بهدوء:
"يا ابنتي، نحن نحبك، لكننا لا نريد أن نخسر حياتك
من أجلنا."
توقفت مريم طويلاً أمام هذه الجملة.
كانت تظن أن الحب يعني أن تضحي بكل شيء.
ثم أدركت أن الأسرة التي تحبك حقاً، لا تريد أن ترى
نورك ينطفئ.
بدأت تنظم وقتها.

وتوزع المسؤوليات.
وتعتذر عندما لا تستطيع.
ولم تقل محبة أسرتها لها.
بل أصبحت أكثر هدوءًا، وأكثر قدرة على العطاء عندما
يحتاجونها حقًا.

تمرين عملي

اكتب قائمة بثلاثة طلبات عائلية تتكرر باستمرار وتسبب
لك ضغطًا.

ثم أمام كل طلب، اكتب إجابة مهذبة وواضحة يمكنك
استخدامها، مثل:

- . "أحتاج إلى إنهاء التزاماتي أولاً."
- . "لن أستطيع هذه المرة."
- . "يمكنني المساعدة لمدة ساعة، ثم يجب أن أغير."

ستكتشف أن وضع حدود لا يعني قطع العلاقات، بل
تنظيمها.

خلاصة الفصل

العائلة تستحق الحب، والاحترام، والاهتمام، لكنها لا تطلب منك أن تفقد نفسك. الإنسان المتوازن هو الذي يجمع بين بر أسرته، واحترام وقته، ورعاية صحته، والوفاء بمسؤولياته. وعندما تتعلم أن تقول "لا" داخل الأسرة بلطف وحكمة، فإنك لا تقلل من محبتك لهم، بل تجعل عطاءك أكثر صدقًا واستمرارًا، لأنه يصدر من قلب مطمئن، لا من نفس منهكة.

الفصل العاشر

كيف تقول "لا" للأصدقاء... دون أن تخسر صداقتك؟

"الصديق الحقيقي لا يقيس محبتك بعدد المرات التي تقول فيها «نعم»، بل بصدقك معه واحترامكما المتبادل."

الصداقة من أجمل العلاقات الإنسانية. ففيها نضحك، ونتشارك الأحلام، ونقف إلى جانب بعضنا في أوقات الشدة والفرح. والصديق الحقيقي قد يصبح أقرب إلينا من كثير من الأقارب، لأن الصداقة تُبنى على الاختيار، لا على القرابة.

لكن، كما هو الحال في كل علاقة، تحتاج الصداقة إلى حدود واضحة.

فالمحبة لا تعني أن يكون أحد الطرفين متاحًا في كل وقت، ولا أن يوافق على كل طلب، ولا أن يضحي براحة حياته حتى يحافظ على صداقته.

ومع ذلك، يقع كثير من الناس في هذا الفخ. يقولون "نعم" خوفًا من أن يخسروا صديقًا. ويكتشفون بعد سنوات أنهم خسروا أنفسهم.

هل الصداقة اختبار دائم؟

بعض الأشخاص يحولون الصداقة إلى سلسلة من الاختبارات.

إذا لم تخرج معي اليوم...
فأنت لا تهتم بي.

إذا لم تقرضني المال...

فأنت لست صديقًا حقيقيًا.

إذا لم تترك كل أعمالك من أجلي...

فأنا لست مهمًا في حياتك.

لكن هل هذه هي الصداقة؟

الصداقة ليست امتحانًا مستمرًا لإثبات الولاء.

الصداقة ثقة.

واحترام.

وتقدير لظروف الطرف الآخر.

إذا اضطر صديقك إلى الاعتذار عن لقاء، فلا يعني أنه لم يعد يحبك.

وإذا رفض طلبًا لأنه مشغول، فلا يعني أنه تخلى عنك.

لا تجعل الخوف من الوحدة يدفعك للموافقة

من أكثر الأسباب التي تجعل بعض الناس يوافقون على كل شيء خوفاً من أن يبقوا وحدهم.

يظنون أن رفض طلب واحد قد ينهي العلاقة.

ولهذا يقبلون ما لا يناسبهم.

يخرجون إلى أماكن لا يرغبون فيها.

ينفقون أموالاً لا يستطيعون تحملها.

ويتجاهلون راحتهم، فقط حتى لا يشعروا بأنهم مرفوضون.

لكن اسأل نفسك:

إذا كانت الصداقة تنتهي لأنك اعتذرت مرة واحدة، فهل كانت صداقة متينة من الأساس؟

الصديق الحقيقي يحترم ظروفك

تخيل أنك اتصلت بصديقك، فقال لك:

"كنت أتمنى أن أراك، لكنني متعب اليوم."

هل ستكرهه؟

أغلب الظن أن إجابتك ستكون:

"لا، سأفهم ظروفه."

إذن لماذا تعتقد أن الآخرين لن يفهموا ظروفك أنت؟

في كثير من الأحيان، نحن أكثر قسوة على أنفسنا مما يكونه الآخرون علينا.

لا تخلط بين الكرم والمجاملة

الكرم أن تعطي مما تستطيع.

أما المجاملة المرهقة فهي أن تعطي مما تحتاج إليه.

قد يدعوك أصدقاؤك إلى رحلة لا تناسب ميزانيتك.

فتوافق حتى لا تبدو بخيلاً.

ثم تقضي الشهر كله تحت ضغط الديون.

هل هذا تصرف حكيم؟

يمكنك أن تقول بكل احترام:

"أتمنى أن أشارككم، لكن ميزانيتي لا تسمح في الوقت الحالي."

هذه ليست قلة كرم.

بل إدارة مسؤولة لحياتك.

ليس من واجبك أن تكون متاحاً طوال الوقت

مع انتشار الهواتف الذكية ووسائل التواصل، أصبح بعض الناس يتوقعون الرد الفوري.

إذا لم ترد خلال دقائق، بدأوا يسألون:

"أين كنت؟"

"لماذا لم تجب؟"

لكن الحقيقة أن من حقا أن يكون لديك وقت بلا هاتف.

ووقت للراحة.

ووقت للعائلة.

ووقت لنفسك.

كونك لا ترد فورًا لا يعني أنك لا تهتم.

بل يعني أن لديك حياة تحتاج إلى أن تعيشها.

عندما يطلب منك صديق مالاً

هذا من أصعب المواقف.

لأن المال قد يختبر الصداقة.

إذا كنت تستطيع المساعدة دون أن تتضرر، فهذا أمر جميل.

أما إذا كان المبلغ سيضعك في ضيق، فمن حقك أن تعتذر.

ولا تجعل الحرج يدفعك إلى قرار تندم عليه لاحقاً.

تذكر أن الصداقة لا تُقاس بالمبالغ التي تدفعها.

بل بالمواقف الصادقة.

عندما يطلب منك صديق وقتاً لا تملكه

قد يمر صديق بظرف صعب يحتاج فيه إلى من يستمع إليه.

إذا كنت قادرًا، فكن معه.

لكن إذا كنت مرهقًا أو لديك التزامات لا يمكن تأجيلها،
فلا تعد بما لا تستطيع الوفاء به.

يمكنك أن تقول:

"أهتم لأمرك، لكنني مشغول الآن. هل يمكن أن نتحدث
مساءً؟"

بهذا، لم ترفض الشخص.

بل نظمت الوقت.

وهذا أكثر احترامًا من أن تعده ثم تخلف وعودك.

احذر من الصديق الذي لا يحترم حدودك

إذا كررت الرفض بأدب، وكان الشخص يصبر، أو
يغضب، أو يسخر، أو يجعلك تشعر بالذنب في كل مرة،
فتوقف قليلًا.

الصداقة الصحية تقوم على الأخذ والعطاء.

أما إذا كانت العلاقة تسير في اتجاه واحد، حيث تعطي
دائمًا وتتنازل دائمًا، فربما تحتاج إلى مراجعتها.

ليس كل من يرافقتك صديقًا.

الصديق الحقيقي يفرح لراحتك، كما يفرح لمصلحته.

لا تعتذر عن أولوياتك

إذا كنت تدرس، أو تعمل على مشروع، أو تقضي وقتًا مع أسرتك، أو تحتاج إلى الراحة، فلا تشعر بالخجل من ذلك.

الأصدقاء الحقيقيون لا يريدون أن تصبح حياتهم هي محور حياتك.

بل يريدون أن يروك ناجحًا، ومتوازنًا، وسعيدًا.

قصة قصيرة

كان خالد معروفًا بين أصدقائه بأنه لا يرفض أي دعوة.

إذا خرجوا، خرج معهم.

إذا سافروا، سافر.

إذا أرادوا السهر، بقي حتى الفجر.

وكان يقول لنفسه:

"الحياة مع الأصدقاء لا تُعوّض."

لكن مع مرور الوقت، بدأت صحته تتأثر.

وترجع أدائه في عمله.

وأصبح يشعر بالتعب المستمر.

وذات مساء، دعاه أصدقاؤه للخروج، لكنه كان مرهقًا.
لأول مرة قال:

"سامحوني، سأبقى في المنزل الليلة."

توقع أن يغضبوا.

لكن أحدهم رد عليه مبتسمًا:

"ارتح، نلتقي الأسبوع القادم."

في تلك الليلة، اكتشف خالد أن معظم المخاوف التي
عاشها كانت من صنع خياله.

وأن الأصدقاء الحقيقيين لا يطلبون منك أن تؤذي نفسك
حتى تثبت لهم محبتك.

تمرين عملي

في المرة القادمة التي يدعوك صديق إلى أمر لا يناسبك،
لا تقل:

"سأرى."

وأنت تعرف أنك لن تذهب.

بل جرّب أن تقول:

. "أشكرك على الدعوة، لكنني سأعتذر هذه المرة."
. "أتمنى لكم وقتًا ممتعًا، وسأشارككم في فرصة
أخرى."
. "اليوم أحتاج إلى الراحة."

راقب النتيجة.

قد تكتشف أن قول الحقيقة بلطف أسهل بكثير من اختلاق
الأعذار.

خلاصة الفصل

الصداقة الحقيقية لا تحتاج إلى موافقات لا تنتهي، بل
تحتاج إلى الصدق والاحترام. عندما تقول "لا" لصديقك
بأدب، فأنت لا تهدم العلاقة، بل تبنيها على أساس أكثر
صحة. فالإنسان الذي يحترم حدودك، هو الشخص الذي
يستحق مكانه في حياتك، أما الذي لا يقبل منك إلا
الموافقة، فهو لا يبحث عن صديق، بل عن شخص يلبي
رغباته دائمًا.

الثقة بالنفس... القوة التي تجعل كلمة "لا" سهلة

"أنت لا تعجز عن قول «لا» لأن الكلمة صعبة، بل لأنك أحياناً لا تثق بأن من حقك أن تقولها."

بعد أن تحدثنا عن الخوف، والذنب، والحدود، والعمل، والعائلة، والأصدقاء، والعلاقات العاطفية، قد يبدو أن المشكلة في الآخرين.

لكن الحقيقة أن أصل المشكلة في كثير من الأحيان يبدأ من الداخل.

فالشخص الذي يعرف قيمته، ويؤمن بحقه في الاختيار، يجد أن كلمة "لا" تصبح أسهل مع الوقت.

أما الشخص الذي يقيس قيمته برضا الناس، فسيبقى أسيراً لكلمة "نعم"، مهما قرأ من كتب أو حضر من دورات.

ولهذا، فإن تعلم قول "لا" يبدأ من بناء الثقة بالنفس.

ما هي الثقة بالنفس؟

الثقة بالنفس ليست أن ترفع صوتك.

وليست أن تنتصر في كل نقاش.
وليست أن تكون أفضل من الآخرين.
الثقة بالنفس هي أن تعرف من أنت.
أن تعرف قيمك.
وأن تعرف ما تقبله وما ترفضه.
وأن تكون مستعدًا لتحمل نتائج قراراتك، دون أن تتخلى
عن احترامك لنفسك.
إنها هدوء داخلي، لا ضجيج خارجي.
لماذا نهتز أمام آراء الناس؟
منذ الصغر، نتأثر بكلمات من حولنا.
إذا امتدحونا، شعرنا بالسعادة.
وإذا انتقدونا، شعرنا بالحزن.
وهذا طبيعي.
لكن المشكلة تبدأ عندما يصبح رأي الناس هو المصدر
الوحيد لتقديرنا لأنفسنا.
حينها نعيش في انتظار الإعجاب.
ونخاف من الرفض.

ونحاول أن نرضي الجميع.

فنصبح مثل سفينة تغير اتجاهها مع كل موجة.

أما الإنسان الواثق من نفسه، فيستمع إلى النقد، ويستفيد منه إن كان صحيحًا، لكنه لا يسمح لكل رأي أن يهدم صورته عن نفسه.

لا تبحث عن قيمتك في عيون الآخرين

تخيل أن معلمًا أخطأ أحد طلابه في تقييمه.

هل تتغير حقيقة علم هذا المعلم؟

بالطبع لا.

كذلك الإنسان.

قد يسيء أحدهم فهمك.

وقد يظلمك آخر.

وقد لا يقدرك شخص ثالث.

لكن كل ذلك لا يغير حقيقتك.

قيمة الإنسان لا تُمنح له من الناس.

بل تُبنى بأخلاقه، وعمله، وصدقه، واجتهاده.

وحيث تدرك هذه الحقيقة، ستتوقف عن مطاردة رضا الجميع.

الثقة بالنفس لا تعني الكمال

يظن البعض أن الشخص الواثق من نفسه لا يخطئ.

لكن الواقع عكس ذلك.

الواثق بنفسه يعترف بخطئه إذا أخطأ.

ويعتذر إذا أساء.

ويتعلم إذا جهل.

ولا يشعر أن الاعتراف بالنقص يقلل من قيمته.

لأن ثقته ليست مبنية على الكمال.

بل على النمو.

إنه يعرف أن الإنسان يتعلم طوال حياته.

لا تقارن رحلتك برحلة غيرك

المقارنة المستمرة تسرق الثقة.

تنظر إلى شخص ناجح، فتشعر أنك متأخر.

وتنظر إلى شخص محبوب، فتشعر أنك أقل قيمة.

وتنظر إلى شخص غني، فتتسى نعمك.

لكنك لا ترى الصورة كاملة.

لا تعرف حجم التضحيات.

ولا الظروف.

ولا الصعوبات.

ولا القصص التي لا تظهر للناس.

كل إنسان يسير في طريق مختلف.

فلماذا تحاسب نفسك على رحلة لم تعيشها؟

من حقا أن تخطئ

كثير من الناس يخافون من قول "لا" لأنهم يخافون من اتخاذ قرار خاطئ.

لكن هل يوجد إنسان لم يخطئ؟

إذا انتظرت حتى تصبح متأكدًا من كل قرار، فلن تتخذ أي قرار.

الثقة بالنفس لا تعني أنك لن تخطئ.

بل تعني أنك إذا أخطأت، ستتعلم، ثم تكمل طريقك.

احترم وعودك لنفسك

إذا وعدت نفسك أن ترتاح، ثم ألغيت الراحة لإرضاء الآخرين...

إذا وعدت نفسك أن تبدأ مشروعًا، ثم أجلته لأن الجميع طلبوا منك وقتًا...

إذا وعدت نفسك أن تهتم بصحتك، ثم أهملتها بسبب كثرة المجاملات...

فمع الوقت، ستفقد الثقة بنفسك.

ليس لأنك ضعيف.

بل لأنك علمت نفسك أن وعود الآخرين أهم من وعودك.

ابدأ من اليوم.

إذا وعدت نفسك بشيء، فاجتهد في الوفاء به كما تجتهد في الوفاء بوعودك للناس.

لا تخف من أن تكون مختلفًا

قد لا يعجب الجميع أسلوب حياتك.

وقد يستغربون أنك لم تعد توافق على كل شيء.

وربما يسألك بعضهم:

"لماذا أصبحت هكذا؟"

ابتسم.

وقل في نفسك:

"لأنني بدأت أعيش حياتي بوعي."

الاختلاف ليس عيبًا.

العيب أن تعيش نسخة لا تشبهك فقط حتى يصفق لك الناس.

كيف تبني ثقتك بنفسك؟

الثقة لا تأتي في يوم واحد.

بل تُبنى من مواقف صغيرة.

كل مرة تحترم فيها وقتك...

تزداد ثقتك بنفسك.

كل مرة تلتزم بقرار اتخذته...

تزداد ثقتك بنفسك.

كل مرة تقول "لا" بأدب دون أن تتراجع خوفًا...

تزداد ثقتك بنفسك.

إنها مثل العضلة.

كلما استخدمتها، أصبحت أقوى.

رسالة إلى نفسك

قد تكون قضيت سنوات طويلة وأنت تحاول أن ترضي الجميع.

وقد تعبت.

وقد شعرت أحياناً أنك غير مرئي.

وأن كل ما تفعله أصبح متوقعاً.

لكن لا بأس.

لم يفت الأوان.

كل يوم يمنحك فرصة جديدة لتبدأ.

ليس لكي تصبح شخصاً مختلفاً.

بل لكي تعود إلى الشخص الذي كنت تستحق أن تكونه منذ البداية.

شخص يحترم الآخرين...

ولا ينسى احترام نفسه.

قصة قصيرة

كان هناك نجار مسنّ يعمل منذ أربعين عامًا.

سأله أحد المتدربين يومًا:

"كيف أصبحت بهذه المهارة؟"

ابتسم النجار وقال:

"لم أبنِ آلاف البيوت فقط... لقد بنيت نفسي مع كل بيت."

ثم أضاف:

"في البداية كنت أخاف أن أرفض أي طلب، حتى لو كان غير منطقي. لكنني مع الوقت تعلمت أن الحرفي الذي يقبل كل شيء، ينتهي به الأمر وهو لا يتقن شيئًا."

هذه الحكمة لا تنطبق على النجارة فقط.

بل على الحياة كلها.

فكل مرة تحمي فيها وقتك، وتختار أولوياتك، فإنك لا تبني جدولك فقط...

بل تبني شخصيتك.

تمرين الفصل

قف أمام المرآة، وانظر إلى نفسك لدقيقة كاملة.

ثم قل بصوت هادئ:

- . من حقي أن أرفض ما لا يناسبني.
- . من حقي أن أختار أولوياتي.
- . لست مضطراً لإرضاء الجميع.
- . أستطيع أن أكون لطيفاً، وأن أقول "لا" في الوقت نفسه.
- . قيمتي لا تعتمد على موافقة الآخرين.

قد تبدو هذه الجمل بسيطة.

لكن تكرارها مع العمل بها يغيّر الحوار الداخلي الذي يرافقك كل يوم.

خلاصة الفصل

الثقة بالنفس ليست أن يراك الناس قوياً، بل أن تشعر في داخلك أنك لست بحاجة إلى التنازل عن مبادئك حتى تنال قبولهم. وعندما تصبح قيمتك نابعة من نفسك، لا من تصفيق الآخرين، ستكتشف أن كلمة "لا" لم تعد معركة، بل أصبحت تعبيراً طبيعياً عن شخص يعرف نفسه،

ويحترمها، ويعيش وفق ما يؤمن به. وفي الفصل القادم، سنحوّل كل ما تعلمته إلى خطوات عملية من خلال برنامج تدريبي لمدة ثلاثين يومًا، يساعدك على ترسيخ هذه المهارة حتى تصبح جزءًا من شخصيتك.

الفصل الثالث عشر

برنامج عملي لمدة ثلاثين يومًا لإتقان قول "لا"

"لا تتغير الحياة بقرار واحد، بل بعادة صغيرة تتكرر كل يوم."

بعد أن قرأت الفصول السابقة، ربما أصبحت مقتنعًا بأن قول "لا" مهارة ضرورية، وأن الحدود الشخصية ليست أنانية، وأن احترام النفس لا يتعارض مع احترام الآخرين.

لكن المعرفة وحدها لا تغيّر الإنسان.

كم من شخص يعرف أن الرياضة مفيدة، ولا يمارسها؟
وكم من شخص يعرف أن القراءة توسع العقل، ولا يقرأ؟
المشكلة ليست في المعرفة.
بل في التطبيق.

ولهذا جاء هذا الفصل.

ليس ليضيف معلومات جديدة، بل ليحول الأفكار إلى أفعال.

ستجد هنا برنامجًا بسيطًا يمتد ثلاثين يومًا، هدفه أن يجعل قول "لا" عادة صحية، لا موقفًا استثنائيًا.

لا تحاول أن تنجز كل شيء دفعة واحدة.

تقدم بخطوات صغيرة.

فالخطوات الصغيرة المستمرة، أقوى من القفزات الكبيرة المؤقتة.

الأسبوع الأول

الوعي قبل التغيير

هدف هذا الأسبوع: أن تلاحظ عاداتك دون أن تحاول تغييرها كلها.

اليوم الأول

احمل معك دفترًا صغيرًا أو استخدم هاتفك.

وفي كل مرة تقول فيها "نعم"، اسأل نفسك:

هل وافقت لأنني أريد؟

أم لأنني خفت من الرفض؟

لا تحكم على نفسك.

فقط راقب.

اليوم الثاني

اكتب خمسة مواقف في حياتك ندمت لأنك لم تقل فيها
"لا".

ثم اسأل نفسك:

ماذا كانت النتيجة؟

وما الذي تعلمته؟

اليوم الثالث

راقب عدد المرات التي تعتذر فيها دون سبب حقيقي.

هل تعتذر لأنك أخطأت؟

أم لأنك تمارس الاعتذار كعادة؟

اليوم الرابع

اختر ساعة واحدة في يومك لا ترد فيها على الهاتف أو الرسائل، إلا في الحالات الضرورية.

لاحظ شعورك.

هل شعرت بالراحة؟

أم بالذنب؟

اليوم الخامس

اكتب قائمة بأكثر ثلاثة أشخاص تجد صعوبة في رفض طلباتهم.

ثم اكتب السبب.

هل هو الخوف؟

أم الحب؟

أم الشعور بالواجب؟

اليوم السادس

خذ عشر دقائق من الهدوء.

واسأل نفسك:

ما الأشياء التي أضحي بها دائماً من أجل الآخرين؟

وقتي؟

راحتي؟

صحتي؟

أهدافي؟

اليوم السابع

راجع الأسبوع كله.

ولا تنتقد نفسك.

فقط لاحظ الأنماط المتكررة.

فالوعي نصف الحل.

الأسبوع الثاني

قول "لا" في المواقف الصغيرة

هدف هذا الأسبوع: تدريب العضلة، لا رفع الأثقال.
ابدأ بالمواقف السهلة.

اليوم الثامن

ارفض طلبًا بسيطًا لا يناسبك.
بأدب.

ودون أعذار طويلة.

اليوم التاسع

إذا عرض عليك أحد أمرًا لا تريده، لا تجب فورًا.
قل:

"سأفكر في الأمر."

ثم امنح نفسك وقتًا حقيقيًا للتفكير.

اليوم العاشر

إذا طلب منك شخص وقتًا لا تملكه، اقترح موعدًا آخر يناسبك.

تعلم أن تنظم.

لا أن ترفض فقط.

اليوم الحادي عشر

امتنع عن تقديم تبريرات طويلة.
جرب أن تستخدم جملة واحدة فقط.

اليوم الثاني عشر

اختر موقفًا كنت ستوافق فيه بدافع المجاملة.

ثم اعتذر عنه بلطف.

اليوم الثالث عشر

إذا شعرت بالذنب بعد رفض طلب، لا تتراجع.

راقب الشعور فقط.

ستلاحظ أنه يختفي مع الوقت.

اليوم الرابع عشر

اكتب في نهاية اليوم:

هل كانت النتائج سيئة كما توقعت؟

غالبًا ستكون الإجابة:

لا.

بناء الحدود

هدف هذا الأسبوع: حماية وقتك وطاقتك.

اليوم الخامس عشر

حدد وقتًا لنفسك لا تسمح لأحد أن يقطعه إلا للضرورة.

اليوم السادس عشر

أغلق إشعارات الهاتف لمدة ساعتين.
ولا تشعر أنك ملزم بالرد الفوري.

اليوم السابع عشر

إذا طلب منك أحد خدمة تستطيع القيام بها، لكن على حساب راحتك، ففكر أولاً:
هل أملك الطاقة فعلاً؟

اليوم الثامن عشر

قل "لا" لشيء يستهلك وقتك بلا فائدة.

مثل اجتماع غير ضروري.

أو مناسبة لا ترغب فيها.

اليوم التاسع عشر

خصص ساعة لهواية تحبها.

دون أن تشعر بالذنب.

اليوم العشرون

قل لشخص تثق به:

"أحتاج إلى بعض الوقت لنفسي."

راقب كيف تشعر بعد ذلك.

اليوم الحادي والعشرون

احتفل بتقدمك.

حتى لو كان بسيطاً.

فالإنسان يتغير بالتقدير، لا بالجلد المستمر للذات.

الأسبوع الرابع

الثبات

هدف هذا الأسبوع: أن تصبح الحدود جزءاً من شخصيتك.

اليوم الثاني والعشرون

عندما ترفض، لا تعدل قرارك بسبب أول اعتراض.

اليوم الثالث والعشرون

إذا حاول أحدهم أن يجعلك تشعر بالذنب، اسأل نفسك:

هل أنا مخطئ فعلاً؟
أم أنه لا يجب سماع كلمة "لا"؟

اليوم الرابع والعشرون
اختر أولويات الأسبوع القادم.
ولا تسمح للطلبات العشوائية أن تسرقها.

اليوم الخامس والعشرون
مارس قول "لا" أمام المرأة.
قد يبدو الأمر غريباً.
لكنه يزيد ثقتك بنفسك.

اليوم السادس والعشرون
اشكر نفسك على كل مرة احترمت فيها حدودك.

اليوم السابع والعشرون

ساعد شخصًا لأنك تريد ذلك.

لا لأنك خفت أن ترفض.

لاحظ الفرق بين العطاء الحر، والعطاء تحت الضغط.

اليوم الثامن والعشرون

اكتب رسالة إلى نفسك القديمة.

تلك التي كانت توافق على كل شيء.

اشكرها.

ثم أخبرها أن الوقت قد حان لتستريح.

اليوم التاسع والعشرون

تأمل كيف أصبحت قراراتك أكثر هدوءًا.

وكيف أصبح احترامك لنفسك أكبر.

اليوم الثلاثون

اليوم ليس نهاية البرنامج.

بل بداية حياة جديدة.

خذ ورقة.

واكتب في أعلاها:

**"من اليوم، سأقول نعم لما يضيف قيمة إلى حياتي،
وسأقول لا لكل ما يستنزفني، دون خوف أو شعور
بالذنب."**

ثم وقع باسمك.

واحتفظ بهذه الورقة.

ليس لأنها وثيقة رسمية.

بل لأنها وعد منك... لنفسك.

بعد الثلاثين يومًا

قد لا تصبح شخصًا مثاليًا.

وربما ما زلت تشعر بالحرَج أحيانًا.

وربما تتراجع في بعض المواقف.

وهذا طبيعي.

التغيير ليس خطأ مستقيمًا.

ستنجح يومًا.

وتتعثر يومًا آخر.

لكن المهم ألا تعود إلى النسخة التي كانت تعيش لإرضاء الجميع.

كل مرة تحترم فيها نفسك، فإنك تبني عادة جديدة.

ومع مرور الشهور، ستكتشف أن كلمة "لا" لم تعد تحتاج إلى شجاعة كبيرة.

بل أصبحت جزءًا طبيعيًا من شخصيتك.

خلاصة الفصل

لا يتغير الإنسان لأنه قرأ كتابًا، بل لأنه طبق فكرة واحدة بصدق، ثم كررها حتى أصبحت عادة. هذا البرنامج ليس اختبارًا للنجاح أو الفشل، بل تدريبًا على أن تجعل احترام نفسك ممارسة يومية. وبعد ثلاثين يومًا، قد تكتشف أن أعظم تغيير لم يكن في عدد المرات التي قلت فيها "لا"،

بل في عدد المرات التي قلت فيها "نعم" لنفسك،
ولصحتك، ولوقتك، وللحياة التي تريد أن تعيشها.

قل "لا" بلطف... وعش حياتك بسلام.

هذا الكتاب ليس عن الرفض فقط،
بل عن احترام نفسك وحدودك.
ستتعلم كيف تقول "لا" دون شعور بالذنب،
وكيف تضع حدوداً صحية في عملك،
وعلاقتك، وحياتك اليومية.
ستكتشف أن كلمة صغيرة واحدة
قد تغير حياتك بالكامل.



افهم

أسباب خوفك
من قول "لا"



تعلم

استراتيجيات عملية
للرفض بثقة



طبق

في العمل والعائلة
والأصدقاء




احم

وقتك وطاقتك
وسلامك النفسي

”
أنت لست مضطراً لإرضاء الجميع،
لكنك مسؤول عن احترام نفسك.

 Badr Shasha

 badr.shasha

 badr.shasha



ISBN 978-977-1234-56-7



حقوق التأليف والنشر © بدر شاشا
جميع الحقوق محفوظة