

چرا به دنبال راضی نگه داشتن دیگران نباشیم؟

تاریخ روزرسانی: ۲۲ خرداد ۱۴۰۱

آیا شما به دنبال راضی نگه داشتن دیگران هستید و در «نه گفتن» مشکل دارید؟ آیا از این ایده که ممکن است کسی شما را دوست نداشته باشد ناراحت میشوید؟ میخواهیم به شما کمک کنیم تا از جلب رضایت دیگران دست بردارید. چرا همیشه به دنبال تأیید اعتبار هستیم؟ چرا دیگران مرا دوست ندارند؟ چگونه میتوانم از دنبال راضی نگه داشتن دیگران دست بردارم؟ اگر این مفاهیم به نظر آشنا می‌رسد، شما تنها نیستید. سال‌ها پیش، به عنوان یک فرد با روابط اجتماعی پایین که در حال بهبودی بودم، کاملاً از دست خودم ناراحت بودم. من دوستان خوبی نداشتم، نمیتوانستم گفتگوی شگفت‌انگیزی ایجاد کنم و مدام احساس میکردم که بیش از حد خسته کننده هستم. من به همه چیز و همه کس بله میگفتم.

زمان آن فرا رسیده است که حد و مرزهای خود را تعیین کنید و دیگر خشنود کننده دیگران نباشید. این مسئله در مورد این است که بتوانید کنترل زندگی خود را در دست بگیرید!

تعریف شخصی که به دنبال راضی نگه داشتن همه است

خشنود کننده دیگران کسی است که سخت تلاش میکند تا دیگران را خوشحال کند. آنها اغلب برای راضی کردن کسی تلاش میکنند، حتی اگر به این معنی باشد که جهت راضی کردن دیگران، وقت یا منابع ارزشمند خود را از دست بدهند. افراد خشنود کننده، اغلب از روی احساس ناامنی و عدم عزت نفس عمل میکنند. به گفته دکتر روانشناس مکث، افراد راضی کننده، میخواهند که همه اطرافیانشان شاد باشند و هر کاری که لازم باشد انجام میدهند تا آنها را در این راه حفظ کنند. آنها اغلب میتوانند کمال گرا باشند، آنچه را که قرار است قبل از تماس تلفنی بگویند، تمرین کنند، موه‌های خود را با دقت در آینه آرایش کنند و ساعت‌ها صرف گشتن در اینترنت برای یافتن گوشی هوشمند مناسبی کنند که این خصایص در واقع آنها را «تعریف» میکند.

برای بعضی افراد، این تقریباً یک اعتیاد است. اعتبار ثابتی که از خشنود کردن دیگران بدست می‌آید، باعث میشود احساس کنند مورد نیاز و مفید هستند.



۱۱ راه برای حل مشکل راضی نگه داشتن دیگران

شماره ۱: «بعداً بهت می‌گم»

نه گفتن به درخواست شخصی دیگران بسیار سخت است. این موضوع بخصوص برای کسانی که عادت به راضی کردن دیگران دارند، حتی سخت تر است. بنابراین وقتی دوستی از شما می‌خواهد که به او کمک کنید لباس جدیدی پیدا کند، شما به طور پیش فرض «مطمئناً» را انتخاب می‌کنید. و بعداً عذاب می‌کشید: «چرا گفتم بله؟!». یا وقتی یکی از همکاران از شما می‌خواهد که در پروژه اش شرکت کنید، می‌گویید «باشه»، اما بلافاصله پشیمان میشوید. در نتیجه شما عصبانی هستید، هم از آنها و هم از خودتان به خاطر بله گفتن.

کلید اینجاست: نه را به تأخیر بیندازید (یا یک بله متفکرانه بدهید).

برای افرادی که راضی کننده دیگران هستند، ضروری است که فوراً پاسخی ندهند. برای خود قانونی وضع کنید که اگر کسی چیزی از شما درخواست کرد، پاسخ پیش فرض شما همیشه این است: «اجازه بده بعداً می‌گم». می‌توانید بگویید که باید برنامه و لیست کارهایتان را ببینید یا با همسرتان مشورت کنید. هر کاری که لازم است انجام دهید تا کمی زمان بخرید. در این صورت فضایی برای فکر کردن در مورد آن و پاسخ دادن به ایمیل یا پیامک با یک «نه» مؤدبانه خواهید داشت. این کار بسیار ساده تر از انجام آن بصورت حضوری است و به شما زمان می‌دهد تا انتخاب درستی داشته باشید.

شماره ۲: اضافه کردن تأخیر

متوقف کردن! فقط برای ۵۰ تا ۱۰۰ میلی ثانیه. طبق یک مطالعه در دانشگاه کلمبیا در سال ۲۰۱۴، این زمان اندک تمام چیزی است که برای تصمیم‌گیری بهتر نیاز دارید.

این مطالعه با عنوان «انسان‌ها تصمیم‌گیری را با تأخیر در شروع تصمیم‌گیری بهینه می‌کنند»، نشان داد که مغز انسان فقط به ۵۰ تا ۱۰۰ میلی ثانیه نیاز دارد تا توجه خود را بر روی اطلاعات مربوطه متمرکز کند و جلوی همه

عوامل حواس پرتی را بگیرد. این امر مخصوصاً برای افرادی که راضی کننده دیگران هستند صادق است. بنابراین بهتر است قبل از اینکه تصمیمی برای ایجاد تعهدات بگیرید، کمی بیشتر مکث کنید و نگران سکوت نباشید. سکوت یک بخش کاملاً عادی از هر تعامل اجتماعی است و حتی باعث میشود با اعتماد به نفس و قدرتمندتر به نظر بیایید.

شماره ۳: با اعداد کوچک شروع کنید

گاهی اوقات ترک ناگهانی عادت برای افراد راضی کننده سخت است، بنابراین با «نه گفتن» های کوچک شروع کنید. ساده ترین «نه» های کوچک بوسیله چت یا پیام نوشتاری هستند. زیرا زمان لازم برای پاسخ دادن را دارید. لازم نیست صریح «نه» بگویید. میتوانید پیشنهادهای جایگزین را امتحان کنید. به عبارت دیگر، شما مجبور نیستید مستقیماً کسی را رد کنید. میتوانید راه حل متفاوتی ارائه دهید که میتواند هم شما و هم شخص دیگری را که با او در تعامل هستید راضی کند:

- پیشخدمت میپرسد آیا می خواهید همراه با غذا نوشیدنی سفارش دهید؟ بگویید: «لطفاً فقط یک لیوان آب».
- دوست قدیمی شما را به مهمانی دعوت میکند؟ جواب دهید: «سعی ام را میکنم، اما ممکن است کمی دیر شود».
- شریک راه دور میخواهد هر روز با شما تماس تصویری داشته باشد؟ به او بگویید: «چطور است یک روز در میان صحبت کنیم».

شماره ۴: از گفتن «نمیتوانم» دست بردارید

بزرگترین اشتباهی که یک خشنود کننده دیگران میتواند مرتکب شود نه گفتن نیست، بلکه این است که چگونه نه می گویند.

- من نمیتوانم به مهمانی بروم.
 - من نمیتوانم آن پروژه را انجام دهم.
 - فعلاً نمیتوانم باهات حرف بزنم.
- این مثال ها کسی را دعوت می کند که بگوید «اما چرا؟» و شما را بر روی مرزهای خود تحت فشار قرار دهد. افراد سمی و دوستان غیرمفید دوست دارند مرزها را کنار بزنند. میگویند،
- سریع تمام میشود!
 - فقط برای یک لحظه بیا.
 - من قول میدهم که این موضوع مهمی نخواهد بود.

مطالعه ای که در سال ۲۰۱۲ در مجله تحقیقات مصرف کننده منتشر شد، نشان داد که گفتن «من انجام نمیدهم» به جای «نمیتوانم» به شرکت کنندگان اجازه میدهد تا تعهدات ناخواسته را به خوبی ترک کنند. چرا؟ از آنجا که «انجام نمیدهم» بسیار قدرتمندتر از «نمیتوانم» است. همچنین افراد سمی را سریعتر خاموش میکند. در واقع «انجام نمیدهم» یک مرز واضح ایجاد میکند و باعث میشود شما در نیت هایتان مطمئن تر و واضح تر به نظر برسید. از سوی دیگر، افرادی که میگویند «نمیتوانم»، به نظر میرسد که دارند بهانه ای می آورند و خودشان نیز مطمئن نیستند.

سعی کنید بگویید «من انجام نمیدهم»:

- من نمیخواهم به مهمانی بروم.
- من نمیخواهم شام بخورم.
- الان نمیخواهم صحبت کنم.

در اینجا یک چالش ضد دیگران پسند برای شما وجود دارد: دفعه بعد که تعهدی دارید که نمیخواهید انجام دهید، بگویید «من انجام نمیدهم».



شماره ۵: داستان خود را بازنویسی کنید

بسیار خوب، وقت آن رسیده است که لحظه ای ارزشمند داشته باشیم. می خواهیم به زمانی فکر کنید که در آن یک شوخی میکردید یا سعی می کردید بامزه باشید و هیچ کس نمیخندید. یا شاید زمانی که خیلی تلاش کردید جدی گرفته شوید و کاملاً نادیده گرفته شدید. آیا سناریوی خاصی را به خاطر دارید؟ این چه حسی را به شما می دهد؟ خجالت زده؟ مشتاق؟ عصبی؟

بسیار خوب است! زیرا اینجا جایی است که میتوانید داستان خود را تغییر دهید.

به گفته انجمن روانشناسی آمریکا، مطالعه ای انجام شد که در آن ۲۶۹ بزرگسال و ۱۲۵ دانشجوی کالج داستان هایی با پایان باز درباره زمانهای معنادار زندگی خود گفتند. داستان ها سپس در ۲ دسته مختلف قرار گرفتند: داستان هایی با «سکانس های رستگاری»، که در آن رویدادهای بد نتایج خوبی داشتند و داستان هایی با «سکانس های سمی» که در آن رویدادهای خوب منتهی به رویدادهای بد شدند. اینجاست که این داستان در مورد شما صدق می کند. محققان دریافتند افرادی که داستان هایی با دنباله های رستگاری بیشتری تعریف

میکنند، شادتر از کسانی هستند که این کار را نمیکنند. یعنی روایت خود را بازنویسی کرده اند. حالا به لحظه سخت خود فکر کنید. به افرادی که در آن زمان اطراف شما هستند فکر کنید و از خود بپرسید:

- چه حسی به آنها دادم؟
- آیا آنها خندیدند یا ارزش یافتند؟
- آیا آنها حتی اهمیت میدهند؟

من از شما میخواهم تمرکزتان را از خود دور کنید. وقتی خاطره بدی از شکست در راضی نگه داشتن دیگران دارید، عیبی ندارد و این مشکل شما نیست.

شماره ۶: اهداف خود را بشناسید

نه گفتن به درخواستهای دیگران بسیار آسان تر است، وقتی بدانید در زندگی تان به چه چیزی باید بله بگویید. نه گفتن وقتی آسانتر است که چیزهای عالی زیادی برای بله گفتن دارید. هفته ای یک بار بنشینیم و اهداف بلندمدت و کوتاه مدت هفتگی را ارزیابی کنیم. میخواهیم بدانیم این هفته چه کار کنیم که ۵ سال دیگر به جایی که میخواهیم باشیم، نزدیک تر شویم. وقتی این را در ذهن خود روشن کنیم، نه گفتن به یک درخواست بسیار آسان تر است، زیرا باید همین الان برای اهدافمان وقت بگذاریم.

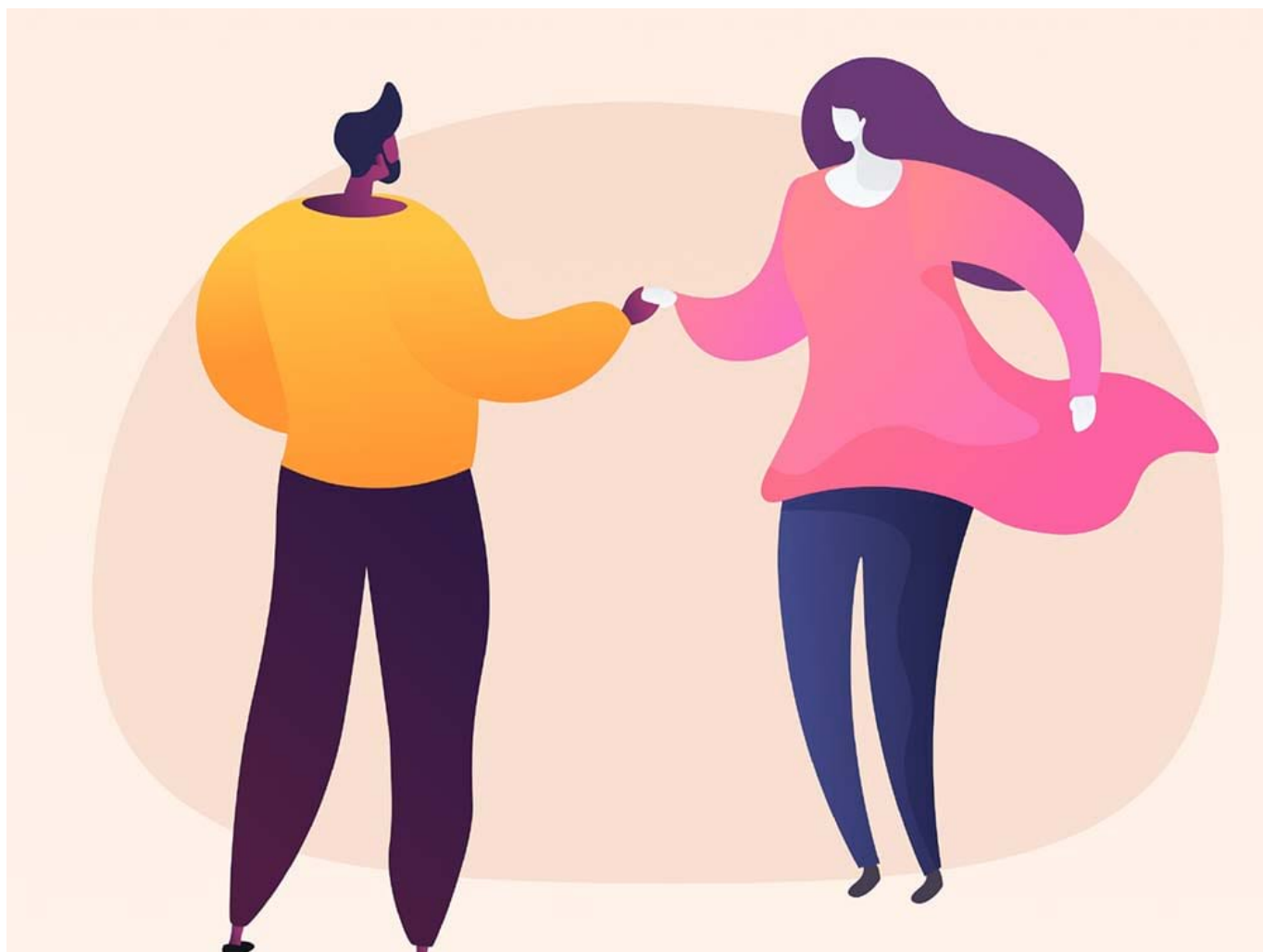
بنابراین سوالات من از شما این است:

- ۵ سال دیگر میخواهید کجا باشید؟
- در حال حاضر چکار میکنید تا خود را به آنجا برسانید؟
- به چه چیزی می خواهید بله بگویید؟

این پاسخ ها تمرکز شما را بر روی خود آسان تر میکند.

شماره ۷: از شر افراد سمی خلاص شوید

در حین خواندن این مقاله، آیا فرد خاصی وجود دارد که به او فکر کرده باشید؟ کسی که دائماً از شما چیزهایی میخواهد که در آن غرق شده اید؟ کسی که وقت و انرژی شما را تلف میکند؟ نگران نباشید، شما تنها نیستید. همه ما در آن موقعیت بوده ایم و همچنان افراد سمی وارد زندگی مان میشوند. شیطنت های کوچک خود را انجام میدهند و آسیب هایی که قبلاً انجام داده اند را پشت سر می گذارند. مگر اینکه بدانید چگونه آنها را تشخیص دهید. اگر فرد سمی دارید، لطفاً او را از خود دور کنید.



۸: عذرخواهی را متوقف کنید

به احتمال زیاد، شما احتمالاً حداقل چند بار در هفته گذشته عذرخواهی کرده اید. طبق نظرسنجی کوکاکولا از ۲۰۰۰ لندن: مردم بطور متوسط تا ۷ بار در روز عذرخواهی میکنند. یعنی حدود ۲۰۰۰۰۰ بار در طول عمر، یا در کل ۵۶ ساعت. دفعه بعد که نه گفتید، آن را با معنی بگویید. عذرخواهی نکنید چون باید اولویت داشته باشید. از اینکه چیزی برای مراقبت دارید احساس بدی نداشته باشید. شما برای خود ایستادگی میکنید و به یاد داشته باشید، اگر شما از خود دفاع نکنید، هیچ کس دیگری این کار را نخواهد کرد.

من می دانم که شما می توانید آنرا انجام دهید. وقت آن رسیده است که راضی کردن دیگران را متوقف کنید و کاری را که برای شما مناسب است شروع کنید.

شماره ۹: عذرخواهی خود را بهینه کنید

گاهی همه ما مرتکب اشتباه می شویم و باید خودمان اعتراف کنیم. اما آیا میدانستید که یک راه خوب برای عذرخواهی و یک راه بد وجود دارد؟ وقتی واقعاً روی «نه» گفتن بدون عذرخواهی کار کردید، میتوانید به روش درست «عذرخواهی» کنید!

به نظر شما کدام یک از این جملات روش «بد» برای عذرخواهی است؟

- من دیگر هرگز آن را انجام نخواهم داد.

• من از خودم خجالت میکشم.

• پیچیده بود.

اگر پاسخ سوم را دادید، درست می گوئید یک عذر خواهی بد است. بر اساس یک مطالعه در سال ۲۰۱۴، گفتن «ببخشید، پیچیده بود» برای ایجاد یک موقعیت بد، عذرخواهی حاوی طفره رفتن است. این تحقیق که ۱۸۳ عذرخواهی افراد مشهور را مورد تجزیه و تحلیل قرار داد، نشان داد که عذرخواهی حاوی انکار (تقصیر من نیست) و فرار (پیچیده بود) بدترین عملکرد را داشته است. عذرخواهی های حاوی اقدام اصلاحی (دیگر این کار را نمی کنم) و دلخراش (من از خودم خجالت میکشم) مطلوب تر تلقی میشدند.

واقعا متاسفید؟

در اینجا یک چالش برای شما وجود دارد: یک عذرخواهی حاوی اقدام اصلاحی یا ترغیب را یادداشت کنید یا یکی از موارد بالا را انتخاب کنید. برای دفعه بعدی که می گوئید متاسف هستم آنرا در پس ذهن خود نگه دارید.

شماره ۱۰: اعتبارسنج داخلی خود را آزاد کنید

سخت ترین بخش در مورد بازسازی داستان های قدیمی این است که آنها تمایل دارند روحیه شما را تضعیف کنند (یا از آنها برای تضعیف روحیه خود استفاده میکنید). وقتی اعتماد به نفس پایینی دارید یا حس ضعیفی نسبت به خود دارید، نه گفتن سخت است. اکثر افراد خشنود کننده دیگران، در این موقعیت مانند من هستند: ناامید از تأیید و قدردانی. یک مطالعه که توسط دانشگاه کالج لندن و دانشگاه آرهوس در دانمارک انجام شد در واقع نشان داد که ما میتوانیم به سادگی با نگاه کردن به اسکن مغز آنها بفهمیم که چه کسانی جویای اعتبار هستند.

این چیزی است که اتفاق افتاد: محققان ۲۸ داوطلب را جمع آوری کردند و از آنها خواستند فهرستی از ۲۰ آهنگی که دوست داشتند، اما نسخه ای از آنرا نداشتند، تهیه کنند. سپس از آنها خواسته شد بسته به اینکه چقدر میخواهند آهنگ را داشته باشند، به آهنگ ها از ۱ تا ۱۰ امتیاز بدهند. سپس محققان دو متخصص موسیقی را معرفی کردند که نظرات خود را در مورد آهنگ ها بیان کردند.

حالا قسمت جالب اینجاست...

هنگامی که نظرات کارشناسان با نظرات شرکت کنندگان مطابقت داشت، بخشی از مغز آنها که با پاداش مرتبط است، با فعالیت روشن میشد. هر چه شرکت کنندگان اعتبار بیشتری دریافت میکردند، مغز آنها فعالیت بیشتری نشان میداد. برخی از افراد طوری برنامه ریزی شده اند که دیگران را راضی کنند. اما مشکل بزرگ اینجاست: تکیه بر تأیید دیگران به این معنی است که اعتماد شما صرفاً مبتنی بر نیروهای خارجی است. من از شما میخواهم که به اعتبار داخلی تکیه کنید، نه خارجی. بهترین راه برای مبارزه با راضی نگه داشتن دیگران، این است که چیزی را بسازید که به شما احساس خوبی دهد. اگر احساس خوبی دارید، نیازی ندارید که دیگران احساس خوبی به شما بدهند.

- فعالیت هایی را انجام دهید که به شما احساس یک برنده را میدهد.
- دور افرادی باشید که به شما احساس عالی بودن میدهند بدون اینکه کاری برای آنها انجام دهید.
- از شادی خود لذت ببرید و بابت آن احساس گناه نکنید.

منبع: scienceofpeople.com