

UNITED WISDOM

Как сказать «нет» и остаться в разговоре

Отношения и совместная жизнь

Andrey Zarinsh & Maria Evilkut

R12 · RU

@andrey.zarinsh @ilkutki

Как сказать «нет» и остаться в разговоре

Эпиграф

> *«Благородный муж приветлив, но не угодлив; низкий человек угодлив, но не приветлив».*

Конфуций, Лунь юй XIII.23, английский перевод Джеймса Легга; русский перевод наш. Здесь приветливость отличена от угодливости, без обещания понравиться всем.

О чём эта статья

Четверг, вечер. Коллега в третий раз за месяц пишет: «Слушай, выручи, возьми мою субботнюю смену». Человек смотрит на экран и уже знает ответ: на субботу у него свои планы, и он устал от того, что лишние смены всё время достаются ему. Но вместо короткого ответа он начинает печатать длинное сообщение: извиняется, перечисляет семейные дела, объясняет, как вымотался за неделю, обещает «в другой раз обязательно». Стирает, пишет заново. Через двадцать минут отправляет «ну ладно, давай» — и злится весь вечер, на коллегу и на себя. Это условный пример, но в нём узнаётся многое.

Вопрос этой статьи — как отказать так, чтобы отказ был понятен, и при этом не оборвать разговор. Обычно человек видит только два выхода: уступить, чтобы не обидеть, или ответить резко, чтобы отстоять себя. Мы попробуем найти третий. Для этого различим несколько вещей: решение и приговор, объяснение и оправдание, то, что зависит от меня, и то, что от меня не зависит. Отдельно разберём, почему отказывать трудно, что помогает людям говорить «нет» и где отказ перестаёт быть вопросом удачных слов.

Мы опираемся на два психологических исследования, на Аристотеля, Милля и Конфуция, на евангельский, даосский, иудейский, индуистский и буддийский тексты — каждый со своим контекстом. Жизненные сцены придуманы авторами и обозначены как примеры. Статья не предлагает техники управления чужой реакцией и не обещает, что отношения сохранятся при любом отказе. Там, где после «нет» начинаются угрозы или преследование, речь идёт уже о безопасности, а не о формулировках.

I. Почему отказать трудно, даже когда ответ ясен

Начнём с того, что трудность отказа — не редкий личный дефект. Рэйчел Шлунд, Розанна Соммерс и Ванесса Бонс (Scientific Reports, 2024) пишут, что люди часто соглашаются даже с теми просьбами, которые предпочли бы отклонить, — потому что сказать «нет» трудно. Отказ, по их словам, угрожает «лицу» — так в исследованиях вежливости называют общественный образ человека; он неловок и социально рискован, а отклонённая просьба словно намекает на что-то плохое в самом просящем или в его просьбе. Schlund, Sommers, Bohns, 2024.

Авторы говорят о невидимых сценариях вежливости: в обычном разговоре от того, к кому обратились с просьбой, по умолчанию ожидают согласия, и он чувствует себя обязанным этому ожиданию следовать. Есть и более простая сторона дела: «отчасти трудность отказа в том, чтобы найти для него слова, когда тебя застали врасплох» (перевод наш). Человек в нашем примере не лишён решимости: у него нет готовых слов, которые казались бы ему одновременно ясными и вежливыми.

Показательна деталь из более ранних исследований, на которые ссылаются авторы. Участники лабораторного опыта почти все выполняли навязчивую просьбу и при этом говорили, что предпочли бы её не выполнять. А прямое заверение, что отказ ничем им не грозит, не прибавляло им ощущения свободы. Знать, что имеешь право отказать, и чувствовать, что действительно можешь это сделать, — разные вещи.

Отсюда первый вывод для нашей темы. Вымученное «ну ладно» из примера не доказывает ни слабости характера, ни настоящего согласия. Это обычный итог столкновения собственного решения со сценарием вежливости. Авторы исследования различают подлинное согласие и простую уступчивость: внешне поведение одинаково, но в одном случае человек выбрал, а в другом уступил давлению ситуации.

У этих данных есть границы. Это лабораторные опыты со студентами американских университетов и одной необычной просьбой; переносить их на дружбу, семью или работу нужно осторожно. Но общий вывод достаточно устойчив: часть трудности отказа заключена в словах и сценариях, а не только в характере. Значит, с ней можно работать.

II. Готовые слова: что показал опыт с телефоном

В двух предрегистрированных опытах Шлунд и коллеги проверяли простое вмешательство. Экспериментатор просил участника разблокировать телефон и отдать его, чтобы вынести из комнаты и что-то проверить, — такую просьбу большинство людей предпочли бы отклонить. В контрольном варианте экспериментатор добавлял, что участник вправе отказаться и что отказ не повлияет на оплату. В основном варианте он, кроме того, подсказывал слова, которыми можно отказать: «Мне бы не хотелось» или «Нет, спасибо» (перевод наш). Schlund, Sommers, Bohns, 2024.

Результаты оказались скромными, но последовательными. В первом исследовании (174 участника после исключений) те, кому подсказали слова, чувствовали себя свободнее отказать; размер эффекта d = 0,33. Телефон отдали 70 % из них против 80 % в контрольной группе, но это различие не было статистически значимым. Во втором, более крупном исследовании (323 участника) эффект ощущения свободы повторился (d = 0,24), а доли согласившихся составили 78 % и 83 % — снова без значимой разницы. Внутренний метаанализ обоих исследований дал d = 0,27 для ощущения свободы; влияние на само согласие доказать не удалось.

Авторы подчёркивают, что одно и то же поведение — согласие с просьбой — можно пережить как более или менее добровольное. Подсказанные слова не столько меняли то, что люди делали, сколько то, насколько свободными они себя при этом чувствовали. Для различения настоящего согласия и уступки под давлением это существенно: человек, который знает, как отказать, и всё-таки соглашается, соглашается иначе.

Из этого опыта можно извлечь два вывода для обычной жизни; это уже наше применение. Первый: фраза отказа, подготовленная заранее, — короткая, вежливая, без оценки собеседника — снимает часть трудности «застали врасплох». Второй: облегчить отказ может и тот, кто просит. Коллега из примера мог бы написать: «Если не выходит, просто ответь „не смогу“, я пойму». Тогда тяжесть подбора слов перестаёт лежать целиком на том, кому неудобно отказать.

Ограничения здесь важны. Эффект невелик; слова давал просящий, а не сам отказывающий; опыт шёл в лаборатории, с одной просьбой. Исследование не выясняло, какие слова лучше всего работают в жизни, и не проверяло, помогает ли объяснение причин. Поэтому мы не обещаем волшебной фразы. Мы берём из опыта только то, что он действительно показал: готовые слова делают отказ ощутимо более доступным.

III. Отказ — это решение, а не приговор

Ясный отказ называет решение о просьбе: «В эту субботу я не возьму твою смену». Приговор говорит о человеке: «Ты вечно всё сваливаешь на других». Приговор может быть справедливым или нет, но он меняет предмет разговора. Обсуждалась смена — теперь обсуждается характер. И собеседник начинает защищать себя, а не думать о том, кого ещё попросить.

Аристотель в «Никомаховой этике» описывает две крайности общения. Одни люди чрезмерно угодливы: ради того, чтобы доставить удовольствие, они «соглашаются со всем и никогда не возражают» (перевод наш), полагая, что их дело — никого не огорчать. Другие — сварливые и вздорные: возражают во всём и совсем не заботятся, причиняют ли боль. Обе крайности Аристотель считает достойными порицания. Здесь он цитируется по английскому переводу Д. П. Чейза. Aristotle, Nicomachean Ethics.

Середина между ними, по Аристотелю, не имеет особого имени и больше всего похожа на дружелюбие. Человек этого склада «пропустит то, что следует, и так, как следует, и точно так же возразит» (перевод наш). Он предпочитает доставлять удовольствие и избегает огорчать, но если согласие было бы постыдным или вредным, а его возражение причинит лишь небольшую боль, он «не согласится, а пойдёт наперекор» (перевод наш). С близкими и с незнакомыми, с влиятельными и с обычными людьми он ведёт себя по-разному — так, как подобает в каждом случае.

Отсюда важное для нашей темы различение. Отказ — не провал дружелюбия, а его часть: дружелюбный человек у Аристотеля умеет возразить. И отказ не требует враждебности: сварливый возражает всему подряд, а человек середины — тогда и так, когда и как нужно. В нашем примере решение о субботе — не оценка коллеги. Если за просьбой стоит настоящая проблема — например, неудобные смены систематически достаются одному человеку, — это отдельный разговор, возможно, с руководителем. Упаковывать его в каждый отказ не нужно.

Граница этой опоры понятна. Аристотель описывает добродетель общения в античном полисе, а не психологию уверенного поведения. Мы берём у него одно различение: соглашаться и возражать по обстоятельствам, а не всегда соглашаться и не всегда возражать.

IV. Объяснить или оправдываться

Обязан ли отказ сопровождаться объяснением? Здесь полезно различить два действия. Объяснение сообщает другому то, что ему полезно знать: когда я буду свободен, что могу предложить, что дело не в нём. Оправдание добивается одобрения: отказ как будто становится действительным, только если другой примет мои причины. Тогда каждая причина превращается в мишень. «Я устал» — «Отоспишься в воскресенье». «У меня планы» — «Перенеси». Отказ незаметно становится торгом, на который человек не соглашался. Это наш довод, а не вывод какого-либо исследования.

Философскую опору этому различению даёт Джон Стюарт Милль. В трактате «О свободе» он пишет, что перед обществом человек отвечает лишь за ту часть своего поведения, которая касается других, а в том, что касается только его самого, его независимость абсолютна: «над собой, над своим телом и разумом индивид суверенен» (перевод наш). В последней главе Милль добавляет, что за такие поступки человек не подотчётен обществу, а выразить неодобрение другие могут лишь средствами вроде «совета, наставления, убеждения и избегания со стороны других людей» (перевод наш). Mill, On Liberty.

Переносить эту мысль нужно осторожно. Милль пишет об отношениях личности с обществом и государством, а не о просьбах между коллегами или друзьями. Но различение работает и здесь: моя суббота — по большей части моё дело, поэтому объяснение причин — любезность, а не обязанность отчитаться. Иначе обстоит дело, когда решение затрагивает законные интересы других: я обещал, это входит в мои обязанности, на меня рассчитывает команда. Тогда объяснение — часть ответственности, а не любезность.

В списке Милля есть и избегание. Другой человек тоже свободен: огорчиться, попробовать переубедить, отдалиться. Поэтому право не оправдываться не гарантирует сохранения отношений. Свобода не отчитываться и свобода другого реагировать по-своему существуют одновременно.

Причина может работать и иначе — как общепринятый знак вежливости. В исследовании Ван Мин и коллег (Frontiers in Psychology, 2022) отмечено: «во многих языках вполне обычно выражать отказ косвенно, называя только причину» (перевод наш). «В субботу я занят» часто само по себе понимается как отказ. В этом случае причина — сигнал, а не прошение о разрешении. Wang et al., 2022.

Отсюда авторский критерий. Объяснять стоит то, что помогает другому понять ситуацию и спланировать свои действия. Не обязательно объяснять то, что служит только завоеванию его одобрения. Короткая причина, сказанная как факт, а не как просьба,

обычно не приглашает к спору. Если собеседник всё же начинает оспаривать причины, можно вернуться к решению: «Понимаю, но ответ тот же».

V. Простое слово без клятв и украшений

В Нагорной проповеди Иисус запрещает клясться небом, землёй, Иерусалимом и собственной головой и завершает это наставление словами: «Но да будет слово ваше: да, да; нет, нет; а что сверх этого, то от лукавого» (Синодальный перевод). Мф. 5:37.

Контекст этих слов — правдивость речи и клятвы, а не вежливый отказ. Применение к нашей теме — уже наше: слово, которому для веса нужны клятвы и нагромождение доводов, теряет собственную силу. Простое «нет», которое означает «нет», — форма честности. Это не призыв к грубости: речь о том, чтобы слово значило то, что говорит.

Похожую мысль, на совсем ином основании, высказывает последняя глава «Дао дэ цзин» в переводе Джеймса Легга: «Искренние слова не изящны; изящные слова не искренни» (перевод наш). Дальше сказано: «Умелые (в Дао) не спорят (о нём); спорящие не умелы в нём» (перевод наш); слова в скобках — пояснения переводчика. Tao Te Ching, 81.

Наше применение таково. Отказ, украшенный чрезмерными любезностями и извинениями, нередко становится менее ясным: собеседник слышит в нём «может быть». А готовность спорить с каждым возражением — тот самый спор, который превращает отказ в дебаты. Короткие искренние слова при этом не обязаны быть холодными: «Нет, в эту субботу не получится, извини» может прозвучать тепло.

Граница сопоставления: у этих двух традиций разные основания. Евангелие говорит о правде перед Богом и о запрете клятв, даосский текст — о Дао и простоте мудреца. Мы не утверждаем, что они учат одному и тому же. Мы отмечаем лишь, что обе ценят простое слово выше украшенного и подкреплённого.

VI. Что значит «остаться в разговоре»

Остаться в разговоре — не значит сохранить отношения любой ценой. Это значит сделать то, что зависит от меня. Признать просьбу и нужду другого: «Понимаю, что тебе нужна замена». Ясно назвать решение. Предложить то, что могу вместо, — только если действительно могу и хочу: «В воскресенье утром могу выйти на два часа». Остаться доступным для разговора, который последует. И выдержать чужое недовольство, не превращая его в повод для уступки.

Конфуцианские «Беседы и суждения» («Лунь юй») дают точное различение. В переводе Легга сказано: «Благородный муж приветлив, но не угодлив; низкий человек угодлив, но

не приветлив» (перевод наш). Приветливость обращена к человеку, угодливость — к его одобрению. Можно быть доброжелательным и не соглашаться. Analects, XIII.23–24.

В соседнем изречении ученик Цзы-гун спрашивает, что сказать о человеке, которого любят все в округе. Учитель отвечает, что этого ещё недостаточно для одобрения; как и того, что его все ненавидят, недостаточно для осуждения. И добавляет: «лучше, чтобы его любили добрые люди округи, а дурные ненавидели» (перевод наш). Наше применение: желание нравиться всем — не мерило правильного поступка. Отказ, который кому-то не понравился, от этого ещё не становится неверным.

Вспомним и свободу, о которой писал Милль: если я вправе не отчитываться в своём решении, то и другой вправе огорчиться, переубеждать или держаться на расстоянии. Остаться в разговоре — значит признать и эту его свободу, не требуя, чтобы он одобрил мой отказ. Mill, On Liberty.

Я не могу полностью управлять чувствами другого, его выводами и дальнейшим поведением, хотя мои слова могут на них влиять. Отношения могут измениться. Статья не обещает их сохранения; она предлагает не разрушать их собственными средствами — приговором, презрением, ультиматумом — и оставлять дверь открытой там, где я хочу, чтобы она оставалась открытой. Иногда человек этого не хочет, и это тоже решение; о границе и ультиматуме нужен отдельный разговор.

VII. Своё и чужое: традиции о собственном выборе

В «Пиркей Авот», трактате Мишны с изречениями мудрецов, приведены слова Гиллеля: «Если не я за себя, то кто за меня? Но если я забочусь только о себе, то что я?» (перевод наш). Затем следует третий вопрос: а если не сейчас, то когда? Переводчик Джозеф Горфинкль поясняет это изречение в примечании так: «Полагайся на себя, но не будь эгоистом» (перевод наш); это его толкование, а не текст Мишны. Pirke Avot 1:14.

В «Бхагавадгите» Кришна наставляет Арджуну; в конце третьей главы, в месте, соответствующем стиху 3.35, стихотворный перевод Эдвина Арнольда говорит: «лучше исполнять своё дело, как сумеешь, даже если потерпишь неудачу, чем браться за чужие дела, пусть они и кажутся хорошими» (перевод наш). Контекст — свадхарма, долг по рождению и положению, и решение воина накануне битвы; это не совет делать только то, что хочется. Bhagavad Gita, III.

В «Дхаммападе», сборнике изречений палийского канона, стих 166 в переводе Макса Мюллера звучит так: «Пусть никто не забывает своего долга ради чужого, как бы велик тот ни был» (перевод наш). Слово «долг» — выбор переводчика XIX века; в монашеском контексте речь идёт о собственном пути к освобождению. Dhammapada, 166.

Основания у этих текстов разные. Гиллель удерживает оба полюса — себя и других; «Гита» говорит о религиозно-общественном долге; «Дхаммапада» — о собственном пути. Общего учения о «личных границах» здесь нет. Но в каждом тексте своё дело не подчинено автоматически чужой просьбе, а у Гиллеля ответ «только за себя» тоже не годится.

Для отказа это значит следующее. Просьба другого, даже серьёзная, не отменяет по умолчанию моего собственного дела. Но «моё дело» — не синоним моего удобства: в вопросе Гиллеля забота о других входит в то, кто я есть. Поэтому отказ — решение о равновесии, а не утверждение себя ради самого утверждения.

VIII. Возражение: прямой отказ бывает грубостью

Сильное возражение против всего сказанного: во многих культурах и отношениях прямое «нет» звучит грубо. Здесь важно не смешивать ясность и прямоту. В том же исследовании Ван Мин и коллег разбирается японская конвенция отказа. Отказ на приглашение угрожает «лицу» пригласившего, и носители японского языка, как пишут авторы, «предпочитают оставлять предложения незаконченными» (перевод наш): говорят что-то вроде «В тот день я занят, так как...» и не договаривают. Wang et al., 2022.

Для носителей такое незаконченное предложение не двусмысленно — это общепринятая форма. Авторы сравнили 28 носителей японского и 28 носителей китайского, которые свободно владели японским и сдали экзамен высшего уровня. По реакциям мозга у неносителей была видна дополнительная нагрузка: незаконченная фраза воспринималась ими как синтаксическая странность, а косвенность требовала больших усилий. Авторы делают вывод, что людям с иными культурными конвенциями приходится «полагаться на явные словесные сигналы» (перевод наш).

Наш вывод отсюда: ясность — это понятность в общей конвенции, а «прямо» не всегда значит «ясно». Косвенный отказ может быть совершенно ясен одному слушателю и сбивать с толку другого. Поэтому важно знать, с кем говоришь. Если конвенция не общая — другая культура, новый коллега, человек, который понимает сказанное буквально, — стоит добавить явное решение. Если общая, мягкая форма может быть и ясной, и бережной.

Ограничения: это одно небольшое лабораторное исследование с одной парой языков; оно измеряет реакции мозга, а не ход реальных разговоров. Мы не выводим из него «национальных характеров», а перенос на русскоязычные или другие контексты — наше предположение.

Возражение не отменяет главной линии статьи. Цель — понятное решение без приговора, а не наибольшая резкость. Но и косвенность, которая оставляет собеседника с ложной

надеждой, — не доброта: если другой продолжает рассчитывать на моё согласие, стоит сказать яснее.

IX. Возражение: когда отказ недоступен без риска

Второе возражение касается зависимости. Деньги, работа, статус, забота: отказ начальнику, арендодателю, тому, кто ухаживает за тобой, или партнёру, от которого ты зависишь финансово, может стоить очень дорого. Слова не уравнивают силы.

Авторы исследования о готовых словах сами отмечают, что их опыты не меняли отношений власти между просящим и тем, к кому обращаются. Власть и статус, как показывали другие работы, повышают уступчивость. Поэтому, допускают авторы, когда у адресата просьбы меньше власти, чем у просящего, подсказанной фразы отказа «может оказаться недостаточно, чтобы преодолеть давление, которое испытывают люди с меньшей властью» (перевод наш). Это их предположение, а не результат опыта. Schlund, Sommers, Bohns, 2024.

В зависимости отказ — решение о риске. Возможны промежуточные шаги: частичный отказ («не в эту субботу, но в следующую»), выбор времени, письменная форма, ссылка на правила и график, поддержка коллег или руководителя, записи о происходящем, если вести и хранить их безопасно. Иногда «да, пока» при подготовке выхода из зависимости — разумное решение, а не трусость. Это авторские соображения, а не проверенный протокол.

Здесь мы лишь касаемся темы: как деньги, статус и зависимость меняют разговор, заслуживает отдельной статьи. Но одно стоит сказать прямо: человека, который не смог отказать в положении зависимости, не следует обвинять в слабости.

Есть и обратная сторона. Если я сильнее — начальник, родитель, тот, кто платит, — моя просьба может оказаться трудной для отказа, даже если я этого не хочу. Тогда в моих силах сделать отказ возможным: прямо сказать, что «нет» допустимо, и подсказать слова, как в описанном опыте.

X. Повторная просьба и давление: где кончается вопрос формулировки

Если просьбу повторяют после отказа, обычно достаточно повторить то же решение — новых причин не нужно. Каждая новая причина приглашает к новому возражению. Можно назвать сам повтор: «Ты спрашиваешь уже третий раз; мой ответ прежний». Как отвечать на повторные просьбы подробно — отдельная тема.

Но в какой-то момент дело перестаёт быть вопросом слов. Если за отказом следуют угрозы, запугивание, высмеивание или помехи в работе, это давление. Комиссия США по равным возможностям при трудоустройстве (EEOC) относит к оскорбительному поведению на работе угрозы, запугивание, насмешки, унижения и вмешательство в выполнение работы; притеснителем может быть и руководитель, и коллега. По закону США такое поведение незаконно, если оно связано с защищёнными признаками и если терпеть его становится условием сохранения работы или оно настолько тяжело или систематично, что делает обстановку запугивающей или враждебной; в других странах действуют свои законы. EEOC, Harassment.

В близких отношениях Центры по контролю и профилактике заболеваний США (CDC) называют психологической агрессией «использование вербального и невербального общения с намерением причинить партнёру психический или эмоциональный вред или установить над ним контроль» (перевод наш). Преследование CDC описывает как повторяющееся нежелательное внимание и контакты, которые вызывают страх или тревогу за собственную безопасность или безопасность близких. CDC, About Intimate Partner Violence.

Если после «нет» появляется страх за безопасность, контроль, угрозы или упорное преследование, вопрос уже не в том, как сформулировать отказ. Это вопрос безопасности. Следующий ориентир — авторское предложение, а не протокол CDC или EEOC: стоит опереться на людей, которым доверяешь, сохранять записи о происходящем, если это безопасно, обратиться в профильные службы помощи или в полицию, а при непосредственной опасности — в экстренные службы своей страны.

Отдельная тема — чувство вины после отказа. Здесь мы лишь назовём его: вина сама по себе не доказывает, что отказ был неправильным.

Статья не ставит диагнозов отношениям. Перечисленные признаки — не список для того, чтобы навесить ярлык на собеседника. Они показывают, где советов о словах перестаёт быть достаточно.

Что это значит на практике

Вернёмся к коллеге и субботней смене. Прежде чем отвечать, полезно спросить себя: что именно я сейчас решаю? Не «какой я коллега» и не «хороший ли я человек», а только одно — беру ли я эту смену.

Затем можно сказать решение одной фразой, без оценки собеседника: «В эту субботу я не смогу взять твою смену». Если хочется, перед ней можно признать просьбу: «Понимаю, что тебе нужна замена».

Дальше стоит решить, что объяснять. Только то, что полезно другому: «В воскресенье утром могу выйти на два часа» — если действительно могу и хочу. Или: «Сразу предупреждаю: в ближайший месяц по субботам я не беру смены» — это сведения для планирования. Подробности семейных планов и доказательства собственной усталости объяснять не обязательно.

Потом — реакция. Коллега может огорчиться, настаивать, искать других. Это его свобода. Если он повторяет просьбу, можно повторить те же слова. Если начинаются насмешки или угрозы, действует сказанное в десятом разделе.

Если проблема системная — неудобные смены всё время достаются одному человеку, — её стоит поднять в другом месте: в разговоре с руководителем, в правилах составления графика. Не нужно решать её внутри каждого отдельного отказа.

Эти вопросы — авторское предложение для размышления, а не техника, которая гарантирует результат. Их польза проверяется просто: понятно ли решение, не прозвучал ли в нём приговор, сказал ли я, что могу, а не только чего не могу.

В начале человек двадцать минут подбирал оправдания и в конце написал «ну ладно». Теперь он может написать одну фразу и оставить разговор открытым. Останется ли коллега доволен, зависит не только от него. Но ясность его ответа — зависит.

Ключевая цитата

> *«Предмет этой добродетели, по-видимому, — удовольствие и огорчение, возникающие в общении. Но всякий раз, когда доставлять удовольствие неблагородно или даже вредно для него, он в этих случаях возразит и предпочтёт причинить огорчение».*

Аристотель, Никомахова этика IV.6 (в издании Чейза — кн. IV, гл. VIII), английский перевод Д. П. Чейза; русский перевод наш.

В этом рассуждении общение соотнесено с благородным и целесообразным, а не с обязанностью всегда доставлять удовольствие. Мы читаем его как смысловой итог отказа без угодливости: огорчить человека решением иногда допустимо. Это не разрешение причинять вред и не универсальная техника отказа.

Связи между традициями

Это сопоставление конкретных текстов, а не доказательство общего учения об отказе. Современное применение к просьбе коллеги принадлежит авторам статьи.

Тексты и традиции	Сходство, полезное для этой темы	Граница сравнения
Христианство: Мф. 5:33–37 ↔ даосизм: Дао дэ цзин, 81, перевод Легга	Простое правдивое слово ценится выше речи, которой нужны клятвы или украшения. В нашем применении «нет» должно означать отказ, а не неопределённое обещание	Евангелие запрещает клятвы в наставлении о правде перед Богом; даосский текст говорит о Дао и простоте мудреца. Это разные основания, а не общий совет о вежливости
Иудаизм: Гиллель, Пиркей Авот 1:14, перевод Горфинкля ↔ индуизм: Гита 3.35, перевод Арнольда, конец гл. III ↔ буддизм: Дхаммапада 166, перевод Мюллера	Своё дело не отменяется автоматически чужой просьбой; у Гиллеля забота только о себе также недостаточна	Гиллель удерживает себя и других; Гита — религиозно-общественный долг воина; Дхаммапада — собственный путь к освобождению в монашеском контексте. Это не единая теория личных границ и не оправдание безразличия
Античная этика: Аристотель, Никомахова этика IV.6, перевод Чейза ↔ конфуцианство: Лунь юй XIII.23–24, перевод Легга	Доброжелательное общение совместимо с возражением; одобрение всех не служит единственным мерилом поступка	Аристотель описывает середину общения, Лунь юй — нравственный облик благородного мужа. Ни один текст не даёт экспериментальной гарантии, что собеседник примет отказ

Эмпирические исследования в этой статье отвечают на другие вопросы: что происходило с ощущением свободы и обработкой речи в конкретных опытах. Они не подтверждают единство религиозных оснований этих текстов.

Сопоставления и границы

Различение	Что оно позволяет увидеть	Чего из него не следует
Решение и приговор	Отказ касается просьбы, а не ценности человека	Что отказ ничего не стоит другому
Объяснение и оправдание	Причина может быть сведением, а не прошением	Что объяснять никогда не нужно
Ясность и прямота	Понятность отказа зависит от общей конвенции	Что косвенный отказ всегда неясен
Приветливость и угодливость	Можно быть доброжелательным и не соглашаться	Что доброжелательность гарантирует согласие другого
Своё дело и чужая просьба	Традиции не подчиняют своё дело автоматически чужому	Что чужие нужды можно не учитывать
Готовые слова и неравенство сил	Подготовленная фраза облегчает отказ	Что слова уравнивают власть и зависимость
Повторная просьба и давление	После угроз и преследования дело уже не в формулировке	Что настойчивость другого обязывает уступить

Это карта различений внутри статьи. Сходство традиций и данных исследований ограничено указанными местами; религиозные положения отнесены к своим текстам, а жизненные сцены — авторские примеры.

Источники и использованные места

Использованы издания и переводы, находящиеся в общественном достоянии, статьи под лицензиями Creative Commons Attribution и материалы правительства США (общественное достояние). Цитаты из английских переводов и статей даны в нашем переводе на русский; евангельская цитата — по Синодальному переводу. Современные сцены и практические вопросы — авторские примеры.

1. Schlund R., Sommers R., Bohns V. K. Giving people the words to say no leads them to feel freer to say yes. Scientific Reports, 2024, 14:576 (PMC). Аннотация, введение, исследования 1 и 2, внутренний метаанализ, обсуждение; CC BY 4.0.

2. Wang M., Tokimoto S., Song G., Ueno T., Koizumi M., Kiyama S. Different Neural Responses for Unfinished Sentence as a Conventional Indirect Refusal Between Native and Non-native Speakers. Frontiers in Psychology, 2022, 13:806023. Аннотация, введение, участники, обсуждение; CC BY.

3. Mill J. S. On Liberty, 1859 (Project Gutenberg). Гл. I и V.

4. Aristotle. The Nicomachean Ethics, пер. D. P. Chase (Everyman's Library; Project Gutenberg). Кн. IV, гл. 6 (в издании Чейза — гл. VIII).

5. The Confucian Analects, пер. J. Legge (Project Gutenberg). Кн. XIII, 23–24.

6. Lao-tse. The Tao Teh King, пер. J. Legge (Project Gutenberg). Гл. 81.

7. Евангелие от Матфея, гл. 5, Синодальный перевод (azbyka.ru). Ст. 33–37. 1876 — исторический год полного Синодального перевода, не дата цифровой страницы; точная редакция этой копии и дата её обновления не установлены.

8. Pirke Avot: The Sayings of the Jewish Fathers, пер. J. I. Gorfinkle, 1913 (Project Gutenberg). Гл. 1, 14, и примечание переводчика.

9. The Song Celestial, or Bhagavad-Gîtâ, пер. E. Arnold, 1885 (Project Gutenberg). Конец гл. III, место, соответствующее стиху 3.35.

10. The Dhammapada, пер. F. Max Müller, 1881 (Project Gutenberg). Ст. 166.

11. Centers for Disease Control and Prevention. About Intimate Partner Violence (обновлено и пересмотрено 19 августа 2026). Виды насилия, определения психологической агрессии и преследования; общественное достояние США.

12. U.S. Equal Employment Opportunity Commission. Harassment. Определение и примеры оскорбительного поведения на работе; общественное достояние США.

Теги

Отказ, как сказать «нет», ясный отказ, объяснение и оправдание, просьба, согласие и уступчивость, вежливость, сохранение лица, разговор, отношения на работе, повторная просьба, давление, безопасность, зависимость и власть, межкультурная коммуникация, косвенный отказ, Аристотель, «Никомахова этика», Джон Стюарт Милль, «О свободе», Конфуций, «Лунь юй», «Дао дэ цзин», Нагорная проповедь, «Пиркей Авот», Гиллель, «Бхагавадгита», «Дхаммапада».

Про авторов

Andrey Zarinsh — автор и основатель проекта United Wisdom. Исследует темы внутренней трансформации, единства традиций, межкультурного диалога и современной духовной дисциплины. Instagram: @andrey.zarinsh.

Maria Evilkut — соавтор United Wisdom. Помимо исследовательской работы, она стремится проверять эти идеи на практике и наблюдать, как принципы единства и взаимопонимания работают в реальной жизни между людьми и культурами. Instagram: @ilkutki.