

# Психология успеха.

## Как победить внутреннего саботажника.

**Кто такой внутренний саботажник?** Это негативная сторона вашей личности. Он хитер и опасен, ибо появляется тогда, когда вы его не ждете. Он может отговорить вас от нового перспективного дела или развалить уже начатое. Умение распознать и понять своего саботажника является важным этапом в работе над собой. Как только вы задумали что-то важное, саботажник сразу же возникает из глубин вашей души и вкрадчиво проговаривает: **«Зачем стараться, зачем приниматься за дело? Все бесполезно», «Тебе что, больше всех надо?», «Ты не способен стать лучшим, оставь это дело».**

Эти и другие высказывания, которые прорываются иногда с негативной стороны вашей личности, способны отвлечь вас от новых начинаний, убить интерес к любой деятельности.

**Например,** вы менеджер некой фирмы. Вы молоды и полны сил, стремитесь сделать карьеру, реализовать себя. Разработали новое перспективное начинание (новый и оригинальный метод продаж, техническую новинку, etc) Но как только вы собираетесь приступить к делу, внутренний голос (саботажник) моментально начинает запугивать вас, мешать и отбивать охоту работать.

Он говорит вам:

- ***А что, если ничего не получится?***
- ***А вдруг ты не найдешь поддержки среди коллег и начальства? Они тебя просто засмеют.***
- ***Ты слишком занят другими делами, и у тебя нет времени для этого.***
- ***Каждый дурак тебе скажет, что это невозможно.***
- ***Ты еще молодой для таких дел, успеешь.***
- ***Ты не сможешь преодолеть так много трудностей и препятствий.***

Эти и другие слова внутреннего саботажника отбивают охоту и интерес ко всем начинаниям.

**Еще одна любимая уловка вашего саботажника — откладывание «на потом».** Он часто прибегает к ней, подсовывая вам разумные оправдания: **«Не сейчас, я еще успею», «Не надо спешить», «Я обязательно начну это делать со следующего понедельника»** и т.д. Будьте уверены: когда наступит следующий понедельник, внутренний саботажник найдет разумные оправдания, чтобы опять отложить дела до «следующего понедельника». Он будет ссылаться на что угодно: обстоятельства, нехватку времени, плохую погоду, — лишь бы не дать вам достигнуть успеха.

## Как же избежать негативного влияния внутреннего саботажника?

Здесь вам помогут упражнения, придуманные гештальтпсихологами.

### Контратакуй!

В первую очередь внутренний саботажник стремится лишить вас уверенности в себе. Главное — не дать ему возможности господствовать над вашими стремлениями. Противопоставьте ему свои весомые аргументы.

Вот примеры контраргументов, которые можно использовать, контратакуя своего саботажника.

Внутренний саботажник	Контраргумент
1. Этого невозможно достичь	Но всегда можно попробовать! И мы еще посмотрим!
2. У меня много других дел и обязанностей	Но один час я всегда могу выделить на это!
3. Не торопись, еще есть время	Время не ждет, нужно работать, чтобы не было поздно.
4. Нужно преодолеть очень много трудностей и препятствий	Трудности для того и существуют, чтобы их преодолевать!

Своего внутреннего саботажника не легко победить и заставить замолчать. Ведь саботажник — это не только ваш личный голос. Это еще и продукт влияния других людей — родителей, друзей, окружающих, тысячу раз говоривших вам: «Не высовывайся, будь как все». Психологи называют его внутренним цензором (Сверх-Я). Но с ним можно и нужно дискутировать, убеждать, делать все, чтобы другое ваше «Я» (активное, действенное, уверенное в успехе) взяло верх. Другой метод, который мы предлагаем для работы со внутренним саботажником, заключается в активном эмоциональном диалоге с ним.

### Переформулирование

Убедите своего саботажника. Не идите у него на поводу. Приведите контраргументы, которые преодолели бы его негативное действие. Пример:

Внутренний саботажник	Ваше истинное «Я»
1. Ты слабак. У тебя ничего не выйдет	Врешь! У меня все получится!
2. У тебя и без этого есть много важных дел	Но я всегда могу найти немного времени. Это дело очень важное. Я не лентяй и не буду искать оправданий своей лени!
3. А стоит ли браться за это дело?	Стоит, потому что...

## **Конструктивные переговоры**

1. Подумайте о деле, которое вы хотели бы осуществить. Представьте себе, что ваш план удался. Теперь попробуйте придумать что-то, что может причинить вред вашим начинаниям, помешать осуществить планы. Вообразите эту картину.

2. Опишите, нарисуйте саботажника или ту силу, которая толкает на саботаж, противодействует выполнению задуманного.

3. Теперь сами побудьте в роли саботажника и целеустремленно пытайтесь помешать осуществлению своего проекта. Расскажите, какую пользу вы получите от этого. Зачем вам это нужно?

4. С точки зрения своего истинного «Я» вообразите встречу с саботажником и проведите с ним конструктивные переговоры. Поразмышляйте и запишите, что бы вы сказали ему? Какие аргументы смогут его убедить?

## **Анализ оправданий**

1. Запишите подробно все оправдания вашего саботажника.

Например: **«Я не смогу воплотить задуманное, потому, что:**

- **я слишком занят;**
- **у меня недостаточно способностей;**
- **я слишком молод (стар) для этого;**
- **меня никто не поддержит».**

2. Проанализируйте эти оправдания. Подумайте: почему вы используете именно их? Действительно ли обстоятельства столь непреодолимы, как их рисует ваше воображение? Часто люди прибегают к самооправданиям просто потому, что боятся рисковать, ошибиться, т.е. боятся неудачи. В этом случае вмешиваются механизмы психологической защиты: человек стремится поддержать свое самомнение на соответствующем уровне. А возможное поражение, неудача могут снизить самооценку и самоуважение. Это и определяет стремление избежать неудачи. А не ошибается только тот, кто ничего не делает. В результате развивается жизненная пассивность, избегание любых начинаний. Не удивительно, что эти люди никогда ничего не достигнут. Ведь они молча признают поражение еще до начала. Не бойтесь возможных неудач! Неудачи должны бояться вас, и никак иначе!

Использованы материалы дистанционных курсов:  
[«Имидж лидера и психология лидерского поведения»](#)  
[«Технологии эффективного общения»](#)