



Энтони Роббинс

# Разбуди в себе исполина

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

**Ключевые идеи книги: Разбуди  
в себе исполина. Тони Роббинс**

«Смарт Ридинг»

2020

## Smart Reading

Ключевые идеи книги: Разбуди в себе исполина. Тони Роббинс / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Энтони Роббинса «Разбуди в себе исполина». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. О книге У каждого из нас есть мечты, способные изменить мир к лучшему. Почему они не осуществляются? Тони Роббинс, коуч мирового класса, отвечает на этот вопрос так: «Разочарования и повседневная рутина окутывают нас, и мы уже не предпринимаем усилий для осуществления мечты». Успех не зависит от заложенных природой способностей и внешних обстоятельств. Главное – какие негативные или позитивные стратегии управляют нашей жизнью. Об этом автор рассказывает в своей книге. Он ставит амбициозную цель: «Разбудить исполина, использовать безграничные силы, спящие в каждом из нас». Это пошаговая программа позволит найти свою истинную цель, взять жизнь под контроль и обуздать силы, влияющие на судьбу. Хорошо проработанные практические рекомендации помогают концентрировать мысли и волю для достижения цели. Зачем читать · Выйти из состояния приобретенной беспомощности и взять свою жизнь под контроль. · Ознакомиться с авторской концепцией трансформационной лексики для достижения осознанности. · Осознать, что наш мозг способен ответить на любой вопрос, если правильно его задать. Об авторе Тони Роббинс – американский коуч, бизнес-тренер. Известен мотивационными семинарами, на которых слушатели ходят по раскаленным углям. Его приезд в Россию в 2018 году вызвал громкий скандал и неоднозначные отзывы. У него миллионы горячих поклонников по всему миру и не менее горячих критиков, которые сравнивают его с Кашпировским. В 2007 году вошел в список 100 самых влиятельных знаменитостей по версии журнала Forbes. По данным Time, в 2015 году состояние Роббинса равнялось 480 млн долларов.

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

# Содержание

Введение	7
1. Создавайте долгосрочные изменения	8
2. Переосмыслите концепции страдания и удовольствия	9
3. Выстраивайте нейроассоциации	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

# **Краткое содержание книги: Разбуди в себе исполина. Тони Роббинс**

Оригинальное название:

**Awaken the Giant Within: How to Take Immediate Control of Your Mental, Emotional,  
Physical and Financial Destiny**

Автор:

**Tony Robbins**

Тема:

**Личная эффективность**

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма AllMediaLaw  
[www.allmedialaw.ru](http://www.allmedialaw.ru)

## Введение

Тони Роббинс – эксперт в области психологии лидерства, культовый американский писатель, оратор, предприниматель и один из родоначальников индустрии лайф-коучинга. Книги Роббинса по саморазвитию расходятся огромными тиражами, а на семинарах побывали миллионы людей. Его клиентами становились самые известные артисты, политики, спортсмены и предприниматели.

В арсенале Роббинса есть как широко известные методы нейролингвистического программирования (НЛП), так и собственные разработки. Например, он известен тем, что предлагает своим слушателям прямо во время семинара пройти по раскаленным углям. Популярность пришла к Тони 1987 году, когда в свет вышла его первая книга «Беспредельная власть. Как добиться вершин личных достижений».

«Разбуди в себе исполина» – второй бестселлер Роббинса на тему саморазвития. Книга вышла в 1991 году, и с тех пор неоднократно переиздавалась. В ней автор рассказывает о наиболее эффективных стратегиях и конкретных приемах, которые помогут взять под контроль свои чувства и эмоции, привести в порядок здоровье и финансы, а также наладить отношения с окружающими.

Часто кажется, что наша жизнь – череда неудачных внешних обстоятельств, а страдания и боль – ее неизбежные составляющие. Тони Роббинс утверждает, что это не так, и предлагает взять на себя ответственность за собственные убеждения, чувства и поступки. Звучит легко и даже банально, однако все мы знаем, как сложно бывает претворить этот план в жизнь. «Разбуди в себе исполина» дает конкретные инструменты для реализации этого плана. Энтони Роббинс убежден, что ресурсы, необходимые для того, чтобы преобразовать мечты в реальность, находятся в нас самих и лишь ждут, когда мы примем решение воспользоваться ими.

Цель этой книги – побудить читателей к действию и предложить стратегии, которые помогут достичь конкретных и долгосрочных изменений. Из саммари вы узнаете, как добиться обусловленного успеха, что такое контролируемая сосредоточенность и как правильно задавать вопросы себе и другим, чтобы почувствовать себя настоящим исполином.

## 1. Создавайте долгосрочные изменения

1.1. **Чтобы изменения имели истинную ценность, они должны быть устойчивыми и рассчитанными на долгосрочную перспективу.** Добиться этого можно за три шага.

1.1.1. Поднимите свои стандарты и действуйте в соответствии с ними, раз и навсегда решив, что меньшего вы не приемлете.

1.1.2. Измените свою систему убеждений и поверьте в то, что вы действительно можете соответствовать новым стандартам. Все ваши действия, мысли и чувства напрямую зависят от того, во что вы верите. Нельзя выйти на новый уровень, сомневаясь, что вы в принципе на это способны.

1.1.3. Измените свою стратегию. Книга предлагает множество стратегий для решения разнообразных задач, однако наилучшей автор считает следующую: **в любой затруднительной ситуации ищите человека, который уже добился желаемых результатов, и перенимайте его знания и опыт.**

1.2. **Одно из главных умений в жизни – умение подтолкнуть себя к действию. А все наши действия определяет сила интенции.** Причем важно решить не только чего я собираюсь добиться, но и кем обязуюсь быть. Именно поэтому нужно установить достаточно высокие жизненные стандарты, которые помогут сформировать новый тип поведения.

*Хороший пример – случай Эда Робертса, который из-за полиомиелита с 14 лет оказался прикован к инвалидному креслу. С тех пор как Эд принял решение бороться против сложившихся обстоятельств и жить полной жизнью, он стал первым из пятерки лучших выпускников Калифорнийского университета в Беркли и со временем занял место директора отдела реабилитации штата Калифорния, оказавшись первым инвалидом, когда-либо занимавшим эту должность.*

Однако вместо того, чтобы принимать решения, люди предпочитают формулировать предпочтения. Фраза «Я хотел бы бросить курить» никогда не приведет вас к желаемому результату, так как это не решение. Принять решение – значит взять на себя обязательство достичь результата, а затем отсесть все пути к отступлению.

1.3. **Ваша стандартная система для принятия решений состоит из пяти компонентов: 1) исконные убеждения и неосознанные принципы; 2) жизненные ценности; 3) подтверждения; 4) привычные вопросы; 5) эмоциональное состояние.** Ниже мы подробно рассмотрим каждый из них. Изменение любого из этих пяти элементов немедленно скажется на всей вашей жизни.

1.4. Главное препятствие в процессе принятия решений – страх ошибиться. Однако стоит помнить, что успех является результатом правильной интерпретации событий. Правильная интерпретация – результат опыта, а опыт часто оказывается результатом ошибочной интерпретации, то есть изначально неправильно принятого решения. Учитесь на собственных ошибках и не занимайтесь самобичеванием: в жизни нет неудач, только опыт и результаты. **«Качайте мускулы» – чем чаще и больше вы принимаете решений, тем качественнее они становятся.**

1.5. «Формула решающего успеха» звучит так: решите, чего вы хотите —> совершите действие —> отметьте, что срабатывает, а что нет —> изменяйте свой подход до тех пор, пока не достигнете желаемого.

## 2. Переосмыслите концепции страдания и удовольствия

**2.1. Побуждающая сила, формирующая нашу жизнь, состоит из двух компонентов: страдания и удовольствия.** Все, что мы делаем, мы делаем только для того, чтобы избежать страданий или получить удовольствие, третьего не дано. Причем для большинства людей желание избежать страдания гораздо сильнее, чем желание что-то приобрести.

*Впрочем, все зависит от того, с чем именно вы связываете наибольшее страдание. Миллиардер, который достиг высот в бизнесе и познал все виды удовольствий, часто продолжает работать не потому, что гонится за еще большими материальными благами, а потому что стремится избежать худшего для себя страдания: придти к «финишу» вторым.*

**Исполины же связывают наибольшее страдание с самим фактом бездействия. Для них хуже упустить возможность что-то изменить, чем ошибиться.**

**2.2.** По сути, чтобы изменить жизнь, нужно переформатировать для себя концепции удовольствия и страдания. Надо намеренно укоренить в нервной системе такую эмоциональную ассоциацию (нейросвязь), которая впоследствии будет четко направлять все ваши решения. Механизм простой: связывая сильную боль с какими-то поступками, мы ни за что не будем их повторять.

*Автор рассказывает, как в подростковом возрасте он очень хотел походить на отца и спешил попробовать пиво. Мать согласилась удовлетворить его желание, если он пообещает действительно следовать примеру отца и выпить все 6 банок разом. Больше Роббинс за всю жизнь не сделал ни глотка пива.*

Если вас не устраивает текущее положение дел, вспомните, какие события сформировали ваши нейроассоциации (см. пункт 3) и создали такую цепь причин и следствий, которая задала направление всем вашим действиям. Конечно, нам хочется думать, что обычно мы сознательно управляем своим поведением, однако в реальности это не так. **К действию нас побуждают эмоции: восприятие реальности, а не сама реальность; страх, как бы чего не случилось, а не действительная боль; не само по себе удовольствие, а надежда его испытать.**

**2.3. Необходимость преодолеть то или иное кратковременное страдание ради долгосрочного удовольствия – ключевое правило большой игры.** Этого требует любая мало-мальски значимая цель. Например, чтобы выйти из нездоровых отношений, вам придется переступить через страх неизвестности, даже если сейчас кажется, что шагать в неизвестность больнее и опаснее, чем сидеть и терпеть. В сущности, чтобы добиться успеха, мы должны выступить против обусловленности своей нервной системы.

### 3. Выстраивайте нейроассоциации

3.1. Ученые обнаружили, что нейроны пересылают электрохимические сигналы по невральным каналам и создают таким образом устойчивые связи – нейроассоциации. Всякий раз, когда мы испытываем острую боль или сильную радость, наш мозг выискивает причину и записывает ее в нервную систему, чтобы в будущем принимать решения на основе полученной информации. Сначала образуется тонкая физическая связь, невральная нить, которая обеспечивает повторный доступ к той или иной эмоции. **Поначалу эта связь похожа на тропинку, однако если мы возьмемся повторять одно и то же действие, потакать одним и тем же эмоциям, то из тропинки она превратится в настоящую нейромагистраль.**

*Нейроассоциация – биологическая сущность. Человек, который уже не получает удовольствия от курения, все равно чувствует тягу к сигаретам, так как он физически «привязан» к действию-удовольствию. Разбить сеть сильных нейроассоциаций очень сложно, но можно – с течением времени.*

3.2. Критерии, по которым мозг строит нейроассоциации, не отличаются особой точностью. Всякий раз, когда вы испытываете сильное чувство, ваш мозг: 1) ищет в ситуации то, что отличает ее от остальных; 2) ищет, что произошло одновременно с ярким переживанием; 3) создает логическую связь. Однако первые два пункта далеко не всегда имеют причинно-следственную зависимость, так что ассоциация может оказаться ложной. А ведь бывают еще и противоречивые случаи, когда страдание и удовольствие ассоциируются с одной и той же ситуацией.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.