

ТОНИ РОББИНС

ЛУЧШИЕ

ИДЕИ ИЗ КНИГ

Разбуди в себе
исполина

Мастерство
управления
деньгами

Непотопляемый
(впервые на русском)



Smart Reading

Smart Reading
Тони Роббинс.
Лучшие идеи из книг
Серия «Сборники
саммари Smart Reading»

Издательский текст
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57175623
Тони Роббинс. Лучшие идеи из книг:

Аннотация

Этот сборник – подборка саммари лучших книги Тони Роббинса, включая последнюю «Непотопляемый...» (2017), которая еще не увидела свет на русском языке.

Тони Роббинс – фигура, вызывающая крайне полярное к себе отношение. Это явный признак уникальной личности. Можно любить Тони Роббинса, можно ненавидеть, но однозначно стоит признать – это феномен современной международной культуры. Ни один психолог и мотивирующий спикер не собирал до него стадионы десятков раз в год в разных уголках планеты.

Воспользуйтесь возможностью с минимальным уровнем рисков и затрат познакомиться с этим феноменом и составить свое личное впечатление о нем. За час чтения вы получите подборку мотивирующих идей и дельных советов от человека,

которому доверяют политические лидеры, спортивные звезды и бизнесмены с мировым именем.

Содержание

Разбуди в себе исполина	6
Введение	7
1. Создавайте долгосрочные изменения	9
2. Переосмыслите концепции страдания и удовольствия	12
3. Выстраивайте нейроассоциации	14
4. Отформатируйте убеждения	18
5. Определитесь с принципами	23
6. Сформулируйте ценности	25
7. Ищите подтверждения	27
8. Задавайте качественные вопросы	28
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Тони Роббинс.

Лучшие идеи из книг



Smart Reading

Ценные идеи из лучших книг

www.smartreading.ru

Разбуди в себе исполина

РАЗБУДИ В СЕБЕ ИСПОЛИНА



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 пройтись по раскаленным углям. Популярность пришла к Тони в 1987 году, когда в свет вышла его первая книга «Беспредельная власть. Как добиться вершин личных достижений».

Книга «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 внеш-

них 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.

- Поднимите свои стандарты и действуйте в соответствии с ними, раз и навсегда решив, что меньшего вы не приемлете.
- 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.
- 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 отсечь все пути к отступлению.

1.3. Ваша стандартная система для принятия решений состоит из пяти компонентов:

1) истонные 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 явля-

ется 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 \Rightarrow совершите действие \Rightarrow
отметьте, что срабатывает, а что нет \Rightarrow 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: прийти к «финишу» вторым.

Исполнины 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. Большие 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 ни 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 действующему 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 логиче-

скую 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.

Например, деньги часто ассоциируются как с удовольствием (свобода, защищенность, возможность путешествовать), так и со страданием (жадность, опасность, стресс). В результате человека будто разрывает на части: он и хочет добиться финансового успеха, но при этом сам же саботирует привлекательные возможности.

3.3. Чтобы переформулировать конструкции, связанные со страданием и удовольствием, воспользуйтесь системой из шести шагов.

1. Решите, чего вы действительно хотите и что мешает вам получить желаемое прямо сейчас. Помните, что мы получаем то, на чем сосредотачиваем внимание. Чем конкретнее вы определите свои желания, тем чаще мозг будет давать команды в нужном направлении. Фокус внимания – в ваших руках, это и есть контролируемая сосредоточенность.

2. Используйте метод рычага – переключите полюса в своей голове. Пусть самое сильное страдание ассоциируется с отсутствием изменений, и наоборот. Успех зависит не от способностей, а от силы побуждения. Вызовите у себя такое ощущение срочности, которое не даст вам усидеть на месте.

Или сделайте что-нибудь на спор. Только цена, которую вы обязуетесь заплатить в случае неудачи, должна быть очень существенной. Например, если вы хотите похудеть, пообещайте съесть огромную банку собачьего корма на глазах у того, кто заметит вас с шоколадкой.

3. Реорганизуите невральные пути и физически разрушите привычную модель. Скажем, вы по-прежнему хотите отказаться от шоколада. Заключите с кем-нибудь пакт и несколько дней ешьте только шоколад. Воду пить можно. Вскоре вам станет так плохо, что связь шоколад-страдание перевесит связь шоколад-удовольствие.

4. Создайте новую, стимулирующую альтернативу. Если вы отказались от сигарет, то должны придумать новый способ получать удовольствие. Воспользуйтесь главной стратегией: изучите успешный опыт других людей.

5. Сделайте установку на новую модель, пока она не станет постоянной. Если вы будете повторять стимулирующую альтернативу снова и снова, то вскоре нервная система образует новую супермагистраль, которая станет частью вашего привычного поведения. Обязательно закрепите свой успех. Не ждите год, чтобы вознаградить себя за отказ от курения, это не работает. Сначала хвалите себя за каждый день, а потом через день и так далее. Таким образом ваша нервная система научится связывать удовольствие с процессом изменений. Это и есть обусловленная модель успеха. Но ни в коем случае не награждайте себя тем, от чего пытаетесь отказаться.

ся, иначе нервная система будет ждать новых стимулов того же рода. Получается, вы только укрепите связь между сигаретой и удовольствием и лишний раз поддержите вредную привычку.

6. Протестируйте модель в уме: изучите возможные последствия, задайтесь вопросом, как изменения, которые вы произвели в себе, повлияют на жизнь окружающих, и будут ли они способствовать развитию бизнеса и личных отношений.

4. Отформатируйте убеждения

4.1. Как мы уже выяснили, жизнь определяют не обстоятельства, а то, как мы их интерпретируем.

Почему, попав в плен, один солдат гибнет, а другому удастся сбежать? Или, скажем, почему одни люди в 70 лет пишут завещание и не выходят из дома, а другие ходят в походы и бегают за внуками? Потому что первые отчаиваются и принимают решение умереть, а вторые воспринимают обстоятельства как вызов.

4.2. Убеждения – это обобщенные суждения о том, что могло бы привести к страданию и удовольствию. Они-то и руководят нашей жизнью. На бытовом уровне обобщения полезны (дверная ручка может быть любой формы, однако мы знаем, что принципиально у нее одна функция – открывать дверь), однако в более сложных областях они ведут к чрезмерным упрощениям и ставят ограничения.

Убеждения бывают узкие (например, как мы оцениваем свои способности к пению) и глобальные (например, «мир жесток»). Последние касаются людей, работы, времени, денег. Проблема в том, что: а) мы редко сознательно выбираем, во что верить; б) часто убеждения базируются на неправильной интерпретации полученного опыта; в) как только мы в чем-то убеждаемся, мы тут же забываем, что это всего лишь интерпретация, а не истина, высеченная в граните.

Еще мы склонны придавать даже незначительным событиям такое колоссальное значение, что отнимаем у себя всякую энергию жить дальше.

Пока вы бессознательно во что-то верите, мозг работает на автопилоте: он намеренно отфильтровывает любую альтернативную информацию и ищет подтверждения вашему убеждению вне зависимости от того, вдохновляет оно вас или тянет на дно.

4.3. Убеждение можно представить себе в форме стола: основная мысль – это столешница, а ножки – подтверждения, жизненный опыт, который эту мысль поддерживает и делает ее устойчивой. Мы можем самостоятельно выбирать, какие убеждения поддерживать, надо только найти им достаточное количество «ножек». Подтверждения можно брать из личного опыта, из достоверных источников, а можно обойтись и силой воображения. Чем больше ножек поддерживают столешницу, тем лучше. Самые крепкие ножки получаются из личного опыта, но здесь придется действовать максимально аккуратно, так как обычно мы слишком фиксируемся на негативном опыте и прикрываемся фразой «Будем реалистами». Когда в следующий раз захотите сказать нечто подобное, вспомните, что великие лидеры умны и точны, а вот «реалистами» бывают редко.

4.4. Если вы собираетесь сделать в жизни одну ошибку, то ошибитесь в сторону переоценки своих возможностей. И помните, что то, как мы справляемся с поражениями и на-

сколько точно устанавливаем их причину, влияет на нашу жизнь гораздо сильнее, чем сами неудачи.

Что отличает исполина от неудачника:

- исполин никогда не воспринимает проблему как нечто перманентное, зато неудачник отчаивается так, будто она останется с ним навсегда;
- для исполина проблема – это только проблема на конкретном участке пути, а неудачник уверен, что если где-то что-то пошло не так, то «вся жизнь под откос»;
- исполин воспринимает неудачу как вызов извне, а неудачник винит во всем только себя и свой личный дефект, из-за чего проблема полностью его подавляет.

4.5. Самые сильные и прочные убеждения касаются нашей личности. Вся наша индивидуальность сплошь состоит из убеждений, кто мы такие и что из представленного набора делает нас уникальными. Реальные жизненные результаты редко являются прямым следствием истинных способностей человека. Скорее, это следствие внутренней убежденности в том, где находится его предел.

В ходе одного исследования группе учителей указали на нескольких учеников в классе и сообщили, что те – по-настоящему одаренные дети. Учителей попросили всячески способствовать развитию маленьких гениев, хотя раньше эти дети не показывали хоть сколько-

нибудь выдающихся результатов, а некоторые считались откровенно слабыми (о чем учителя, конечно, не знали). Вскоре по итогам независимого тестирования именно эти дети заняли первые места по успеваемости в классе. В результате поощрения у «гениев» появилось убеждение, что они действительно превосходят других.

Все мы испытываем сильную потребность в соответствии. Раз заняв какую-то позицию и создав определенное представление о себе (кто мы есть и что о нас думают другие), мы испытываем отчаянную потребность защищать свои иллюзии, хотя в долгосрочной перспективе такая негибкость дорого обходится. Однако есть в этом и положительная сторона: если вы сознательно выберете новые убеждения относительно собственной личности, то вскоре изменится и курс поведения, так как вы будете испытывать потребность соответствовать новым стандартам. Ваша индивидуальность ограничена не опытом, а интерпретацией этого опыта. Вы становитесь тем, кем себя назвали. Вначале было слово, и именно то слово, которым вы себя определяете, определяет и всю вашу жизнь.

4.6. Как избавиться от деструктивных убеждений.

- Свяжите деструктивное убеждение с эмоцией страдания: заставьте себя осознать, что оно не только стоило вам переживаний в прошлом, но приносит боль и в настоящем.

- Впустите новый опыт и дайте волю сомнениям: если вы тщательно рассмотрите старые убеждения, то увидите, что многие из них принимались на веру в ситуации нехватки знания, от ложного источника или просто основаны на ряде ошибочных выводов.

- Используйте главную стратегию: найдите кого-нибудь, кто уже получает нужные вам результаты, и выясните, какие вдохновляющие убеждения стоят за его успехами.

5. Определитесь с принципами

5.1. На любую ситуацию мы реагируем в соответствии со своими принципами – убеждениями относительно того, что нужно делать, чтобы почувствовать себя хорошо в заданных условиях. Принципы – это жестко заданные стандарты, что хорошо, а что плохо, что следует делать, чтобы получить удовольствие, а чего стоит избегать. Чаще всего это ответ на вопрос «Что должно у меня быть / Как должны вести себя другие люди и мир в целом, чтобы я почувствовал себя хорошо?».».

Например, вы можете жить по принципу «Все запланированное мной должно сбываться точно и в срок». Но дает ли вам такой принцип достаточно пространства, чтобы чувствовать себя уверенно в любых, даже не идеальных условиях? Вы также можете выбрать широко распространенный принцип «Я буду счастлив, когда заработаю миллион». Все ли из тех, кто заработал миллион, действительно обрели счастье? Нет, так как наше самоощущение и удовлетворение жизнью не может зависеть от чего-то извне.

5.2. Принципы, как и убеждения, бывают двух типов: вдохновляющие и тормозящие. К тормозящим принципам относятся те, что: а) невозможно удовлетворить; б) опреде-

ляют вашу оценку себя исходя из того, что вы сами контролировать не можете; в) дают вам мало возможностей почувствовать себя хорошо, и много – чтобы почувствовать себя плохо.

5.3. Когда вы злитесь на другого человека, помните, что на самом деле вы расстраиваетесь из-за того, что он нарушил ваши принципы, а вовсе не из-за конкретных поступков. Сообщайте близким о своих принципах и интересуйтесь их личной иерархией. То, что кто-то что-то сделал или, наоборот, не сделал и обманул тем самым ваши ожидания, еще не значит, что отношениям пришел конец.

6. Сформулируйте ценности

6.1. Ценности – это то, что мы наделяем наивысшей значимостью. Они бывают двух типов: цели и средства. Семья и деньги – это средства, а любовь и безопасность – это цели.

6.2. Лидером общества становится тот, кто знает свои ценности и живет в соответствии с ними. Все мы уважаем людей, которые отстаивают свою точку зрения и открыто поддерживают то, во что верят, даже если расходимся с ними во взглядах. Мы называем их цельными натурами. Проблема большинства в том, что мы знаем, что хотим иметь, но не имеем ни малейшего представления о том, кем хотим быть. Всякий раз, когда вы сталкиваетесь с трудностями в принятии решения, будьте уверены, что это результат непонимания собственных ценностей.

6.3. Когда вы принимаете решение, мозг сначала оценивает, к чему оно может привести – к удовольствию или страданию, а потом выдает результат, исходя из двунаправленной иерархии ценностей: есть ценности, к которым вы отчаянно стремитесь (например, к успеху), а есть те, которых вы больше всего стремитесь избежать (например, отказа). Противоборство ценностей – главный источник самосаботажа. Разве может человек, пытающийся добиться успеха, ни разу не испытать той или иной формы отказа? В долгосрочной перспективе – нет. Он либо смирится с тем, что отказ – неотъ-

емлемая часть пути, либо будет заниматься самосаботажем, что более вероятно, так как мы помним, что люди всегда делают больше, чтобы избежать страданий, чем чтобы получить удовольствие.

6.4. Как изменить собственный характер, если раньше его формировали случайные обстоятельства.

1. Выясните, в чем состоят ваши нынешние ценности; к какому эмоциональному состоянию вы стремитесь, а какого хотите избежать. Затем разместите их в порядке значимости. Подумайте, от каких можно избавиться, а какие стоит добавить.

2. Примите сознательные решения, в соответствии с какими ценностями вы хотите действовать, чтобы сформировать качественно другой уровень жизни.

7. Ищите подтверждения

7.1. Подтверждения – жизненный опыт, зарегистрированный в нервной системе. Все, что вы когда-либо видели, слышали, к чему прикасались и так далее, накапливается внутри огромного хранилища. По сути, это кирпичи, из которых строятся убеждения, принципы и ценности. Чем больше у вас кирпичей и чем они качественнее, тем шире диапазон потенциальных возможностей, а все вместе это дает возможность выстроить более эффективную систему оценки значения происходящих с нами событий.

7.2. Одни подтверждения мы выбираем осознанно, другие – подсознательно. Как мы уже выяснили в пункте 4.3., подтверждения – это ножки, поддерживающие столешницу мысли, так что ваша задача состоит в том, чтобы сознательно выискивать случаи, которые могли бы расширить ваше представление о себе и о том, на что вы способны, и активно их использовать. Из прожитого опыта можно выкроить что угодно: хоть ширму, за которой удобно прятаться, хоть ковер-самолет. Помните, что вы – хозяин своих интерпретаций.

8. Задавайте качественные вопросы

8.1. По сути, мышление – это процесс постановки вопросов и поиск ответов на них, а каков вопрос – таков ответ. Основная разница между исполинами и неудачниками в том, что исполины задавали лучшие вопросы, а значит, получали лучшие ответы. Помните, что мозг «запрограммирован» давать ответ на любой вопрос. И если вы спросите: «Почему я не могу добиться успеха?», ответ будет соответствующий. Задавать правильные вопросы – это искусство.

8.2. Вопросы выполняют три конкретные функции: 1) они немедленно переключают фокус внимания, а следовательно, меняют душевное состояние; 2) помогают перейти к поиску ресурсов, которые позволят избежать подобного в будущем; 3) изменяют наше восприятие себя: кто мы есть, на что способны и что хотим сделать ради достижения поставленной цели.

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.