

خلاصه کتاب

## موفقیت نامحدود

نویسنده: آنتونی رابینز

تهیه شده توسط تیم آموزشی رابینز



## مقدمه

امروز می‌خواهم تو رو به یه دنیای جدید ببرم-جایی که هیچ محدودیتی برای چیزی که می‌تونی به دست بیاری وجود نداره. من، تونی رایبیز، تو کتاب *Unlimited Power* بهت نشون می‌دم چطور می‌تونی ذهنت، بدنت، و احساساتت رو کنترل کنی، باورات رو عوض کنی، و زندگی‌ای بسازی که همیشه آرزوش رو داشتی. این کتاب درباره قدرت درون توئه-قدرتی که وقتی بفهمیش و به کار بندیش، هر هدفی رو می‌تونی به واقعیت تبدیل کنی. بیا با هم این اصول رو بررسی کنیم، از ابزارهایی مثل برنامه‌ریزی عصبی-زبانی (NLP) گرفته تا استراتژی‌های عملی، و با مثال‌های واقعی ببینیم چطور می‌تونی زندگیت رو متحول کنی.

## قدرت ذهن: کلید موفقیت تو

همه چیز از ذهنت شروع می‌شه-اینو خوب یادت باشه. موفقیت یا شکست، شادی یا ناراحتی، همه به این بستگی داره که چطور فکر می‌کنی. ذهنت مثل یه کامپیوتره که می‌تونی برنامه‌ریزی‌اش کنی. از خودت بپرس: «الان چه افکاری داره منو هدایت می‌کنه؟» یه اصل کلیدی رو بهت می‌گم: کیفیت زندگیت به کیفیت ارتباطت بستگی داره-چه با خودت، چه با بقیه. برای اینکه اینو بهتر کنی، باید افکارت رو زیر ذره‌بین ببری و ببینی چه باورهایی داره تو رو جلو می‌بره یا عقب نگه می‌داره.

بذار از خودم برات بگم. وقتی 23 سالم بود، تو یه آپارتمان کوچیک با اجاره 120 دلار در ماه زندگی می‌کردم. وضع مالییم افتضاح بود، اضافه وزن داشتم، و هیچ امیدیه به آینده نمی‌دیدم. اما یه روز تصمیم گرفتم اینو عوض کنم. از خودم پرسیدم: «چه باورهایی منو اینجا نگه داشته؟» فهمیدم فکراییه مثل «من به اندازه کافی خوب نیستم» یا «پول فقط برای آدمای خاصه» ذهنم رو مسموم کرده بود. پس شروع کردم به بازنویسی این برنامه‌ها. هر روز جلوی آینه می‌ایستادم و به خودم می‌گفتم: «تو قدرتمندی، تو می‌تونی هر چیزی رو تغییر بدی.» فقط حرف نبود-احساسش می‌کردم. تو چند هفته، انرژیم عوض شد، و تو یه سال، از اون آپارتمان به یه زندگی با درآمد شش‌رقمی رسیدم. وقتی ذهنت رو دوباره برنامه‌ریزی کنی، دنیا هم برات تغییر می‌کنه.

## برنامه‌ریزی عصبی-زبانی (NLP): ابزار تغییر تو

یکی از قوی‌ترین ابزارهایی که تو این کتاب یاد می‌گیری، برنامه‌ریزی عصبی-زبانی یا NLP نه. این تکنیک بهت کمک می‌کنه الگوهای ذهنی و رفتاریت رو بشناسی و عوضشون کنی. بیا یه روش کلیدی رو ببینیم: مدل‌سازی موفقیت. از خودت بپرس: «بهترین آدمای تو زمینه‌ای که می‌خواهم موفق شم کی‌ان؟» برو پیدااشون کن، رفتاراشون، باوراشون، و استراتژی‌هاشون رو بررسی کن، و بعد همون رو تو خودت پیاده کن.

مثلاً ریچارد بندلر، یکی از خالقان NLP، می‌خواست بفهمه چرا بعضی درمانگرا انقدر موفقت. اون ساعت‌ها با کسانی مثل میلتون اریکسون-یه روان‌درمانگر افسانه‌ای-وقت گذروند. از خودت بپرس: «چی اونو متفاوت می‌کرد؟» بندلر حرکاتش رو نگاه کرد: چطور حرف می‌زد؟ تن صداش چطور تغییر می‌کرد؟ چه کلماتی انتخاب می‌کرد؟ اریکسون با یه صدای آرام و ریتمیک مریضاش رو هیپنوتیزم می‌کرد و با داستان‌های ساده

ناخودآگاهشون رو عوض می‌کرد. منم اینو امتحان کردم-یه بار که دوستم مضطرب بود، به جای نصیحت مستقیم، با تن آروم یه داستان درباره یه رودخونه گفتم که آروم از بین سنگ‌ها می‌گذره. دوستم ناخودآگاه آروم شد NLP-کارش رو کرده بود.

یا خودم رو ببین-وقتی می‌خواستم سخنران بزرگی شم، از جیم ران، مربی‌م، مدل‌سازی کردم. جیم با اعتماد به نفس رو صحنه می‌رفت، با طنز حرف می‌زد، و داستان‌های شخصیش رو با درس‌های بزرگ قاطی می‌کرد. منم همین کار رو کردم: هر روز جلوی آینه تمرین کردم، تن صداهای مختلف رو تست کردم، و تا وقتی رو صحنه نرفتم، ول نکردم. اولین سمینارم تو سال 1983 فقط 30 نفر اومدن، ولی ادامه دادم. با هر سخنرانی، لحنم رو تنظیم کردم، بازخوردها رو سنجیدم، و چند سال بعد، هزاران نفر برای شنیدنم صف کشیدن. وقتی موفقیت رو مدل‌سازی کنی، می‌تونی دوباره بسازیش.

### قدرت باورها: ساختن یا شکستن تو

برای اینکه قدرتمند شی، باید باورات رو زیر و رو کنی. باورها مثل فیلترهایی‌ان که واقعیت رو شکل می‌دن. از خودت بپرس: «چه باورهایی داره منو محدود می‌کنه؟» بعد اونا رو با باورهای توانمند عوض کن. بذار برات از دو برادر بگم که تو یه خونه الکلی بزرگ شدن. یکیشون معتاد شد و گفت: «با این پدر، چاره‌ای نداشتم.» اون یکی مدیر یه شرکت موفق شد و گفت: «با این پدر، تصمیم گرفتم بهتر باشم.» از خودت بپرس: «چطور یه موقعیت یکسان، دو زندگی متفاوت ساخت؟» جواب تو باورهاشونه.

منم اینو امتحان کردم. وقتی اولین کسب‌وکارم تو سال 1984 ورشکست شد، می‌تونستم بگم: «من شکست‌خورده‌م، این آخر خطه.» ولی به جاش از خودم پرسیدم: «چه درسی می‌گیرم؟» فهمیدم شکست فقط یه بازخورده. هر روز یادداشت کردم چه اشتباهاتی کردم-مثلاً بودجه رو بد مدیریت کرده بودم یا مشتری‌ها رو خوب نشناخته بودم-و برنامه نوشتم: «از فردا، هر هفته حساب‌ها رو چک می‌کنم و با 10 مشتری حرف می‌زنم.» تو شش ماه، یه کسب‌وکار جدید ساختم که 50 هزار دلار سود داد. این باور که «شکست معلم منه» نجاتم داد.

### انرژی و فیزیولوژی: موتور حرکت تو