

**Джо ВИТЕЙЛ**

**Утраченное руководство к жизни: Наставления, которые вы должны были получить при рождении**

**Joe Vitale «Life's Missing Instruction Manual. The Guidebook You Should Have Been Given at Birth»**

Витейл Д. Утраченное руководство к жизни: Наставления, которые вы должны были получить при рождении / Перев. с англ. В. Демьянова. — М: ООО Издательство «София», 2006. — 192 с. — ISBN 5-91250-075-6

Люди, не читавшие этого руководства, сосредотачиваются на том, чего они не хотят. И получают ненужное. Но ведь вы умны. Так о, если вы желаете себе богатства, сосредоточьтесь на богатстве, ли вы желаете себе здоровья, сосредоточьтесь на здоровье. Если вы желаете себе счастья, сосредоточьтесь на счастье. Это неочевидная, но действенная тайна Вселенной: вы получаете то, на чем сосредотачиваетесь.

После прочтения этого «Руководства» становится ясно, что Джо Витейл понял в жизни многое. Он формулирует свои выводы с блестящей простотой, и потому любой из нас, ознакомившись с его мудростью, может немедленно ими воспользоваться. А еще — эту книгу просто интересно читать.

Originally published as Joe Vitale. Life's Missing Instruction Manual. The Guidebook You Should Have Been Given at Birth Copyright © 2006 by Hypnotic Marketing, Inc. All rights reserved © «София», 2006 © Издательство «София», 2006

Предисловие

Благодарности

Введение автора

Вы живы Мои поздравления!

Внутренние возможности Осознайте потенциал своей жизни

Внешние связи *Забота о других в вашей жизни*

Диагностика *Забота о себе*

Оптимальное исполнение *Получение наилучшего в вашей жизни*

Перечень *То, что вам нужно знать о других*

Определите свои жизненные цели

Сборка реальности *Создание вашего будущего*

Об авторе

**Предисловие**

Редко в жизни встречаешь книгу, в которой любая идея логична и каждое слово бьет в «десятку»! Именно эти качества я имел счастье открыть в новой книге Джо Витейла «Утраченное руководство к жизни». Предвижу, что вы тоже по достоинству оцените ее и отнесетесь серьезно к сокровищам практических знаний, в ней изложенных. В этом произведении Джо — клады на каждой странице.

Взявшись писать книги, я поклялся себе и Вселенной, что никогда не буду рассказывать о методах и принципах, которые сам не считаю практичными и полезными. Читая «Утраченное руководство к жизни», убеждаешься, что Джо Витейл тоже дал подобную клятву. На мой взгляд, такая клятва особенно важна в сегодняшнем мультимедийном мире, где именем правды прикрывается всякая ерунда. Я получил в Стэнфорде степень доктора по специальности «психолог-консультант» тридцать с чем-то лет назад. И с тех пор я неоднократно разочаровывался, встречая очередного

«эксперта», не имеющего личного опыта работы с методиками, которые он пропагандировал. Оправдываются они обычно тем, что, мол, «важно уметь абстрагироваться». Дескать, «делайте так, как я говорю, а не так, как я делаю». Мудрость, которой делится в этой книге Джо, иного рода. Никаких абстрактных рассуждений тут, слава богу, нет; наоборот, здесь изложена суть практики, отточенной на переднем крае работы с людьми, при решении реальных проблем.

Перечитывая лаконичные идеи, изложенные в «Руководстве...», я снова и снова ловлю себя на мысли: «А ведь я говорю своим клиентам то же самое!» За последние двадцать пять лет, оказав помощь более чем 20000 клиентов и почти 4000 семейных пар, мы с женой сами убедились в истинности и полезности тех самородков мудрости, которыми делится с читателями Джо. Иногда эти истины давались нам непросто, поначалу мы делали не совсем то, что нужно, и я искренне надеюсь, что книга Джо избавит читателей от мучительной необходимости извлекать уроки из собственных ошибок.

Один из моих ранних кумиров, Бакминстер Фуллер, высоко ценил совершенные им ошибки. Он говорил, что его творческий потенциал раскрылся во многом благодаря тому, что он совершал больше ошибок, чем любой другой человек, которого он когда-либо встречал. Однако, если задуматься над его отношением к ошибкам, становится ясно, что он называл ошибками **уроки**, которые извлекал из жизни. Чтобы не повторять бесконечно одни и те же жизненные уроки, их следует выучить как следует. А для этого нужно открыться им навстречу. Баки сказал бы: станьте более открытыми — и качество ваших ошибок начнет повышаться.

После прочтения этого «Руководства...» становится ясно, что Джо Витейл глубоко познал жизнь. Он формулирует свои выводы с блестящей простотой, и потому любой из нас, ознакомившись с этими выводами, может немедленно ими воспользоваться. Кроме того, его книгу просто интересно читать. Как человек, которому присылают на оценку несколько сотен книг в год (и 99 % из них я вынужден отбраковывать), я ценю то, сколь занимательно Джо говорит о достаточно глубоких вещах. В целом «Утраченное руководство к жизни» — мудрое, полезное и интересное произведение, и я охотно рекомендую его всем, кто стремится обогатить свой жизненный опыт.

Гей Хендрикс, доктор философии, автор книг «Сознательная жизнь», «Корпоративная мистика» и (в соавторстве с доктором Кэтлин Хендрикс) «Сознательная любовь», соучредитель «The Spiritual Cinema Circle» и «The Transformational Book Circle»

### **Благодарности**

Идею этой книги подал Мэтт Холт — мой редактор, а ныне уже и близкий друг из «**J. Wiley Publishers**». Я счастлив, что он ко мне с ней обратился. Моя ассистентка, Сюзанна Берне, помогала мне сводить написанное воедино и удерживала меня в здравом уме во время работы. Марк Вейссер занимался редактурой. Меня постоянно поддерживали мои идейные вдохновители — Крейг Перрин. Синди Кэшмен, Пэт О'Брайен, Билл Хибблер, Нерисса Оден и Джиллиан Коул-мэн-Уилер. Благодаря Нериссе, моей любимой супруге, Уол-фи и наши кошки не голодали, и я мог сосредоточиться на работе. Изложению представленных здесь идей способствовали многие люди — они упоминаются в книге. Благодарю также сотрудников «**J. Wiley**» Шеннона Варго, Кейт Линдсей и Кевина Холма — превративших эту книгу в произведение искусства. Прошу прощения, если кого-то не упомянул. Я признателен всем за приложенные усилия и впечатлен конечным результатом. Спасибо.

Уважайте жизнь в любом ее проявлении.

Бену

**Введение автора**

Давным-давно — наверное, лет двадцать назад — я нашел необычную, сшитую вручную тетрадь в переплете из рыжевато-коричневой кожи. Она была из Флоренции, что в Италии. Вполне возможно, в одной из таких старинных тетрадях набрасывал эскизы Леонардо да Винчи. Или Микелан-джело. Или, быть может, мудрый старый маг записывал свои мысли об устройстве Вселенной.

В течение многих лет я вносил в эту маленькую волшебную книжицу свои заметки, причем не столько ежедневные наблюдения, сколько жизненные открытия. Иными словами, я фиксировал то, чему научился, исследуя жизнь. Некоторые из этих идей и открытий вошли в одну из моих предыдущих книг — «Фактор притяжения».

Однако в той книге я не раскрыл всех тайн — мне казалось, что многие их аспекты рядовому человеку непросто понять, а тем более — использовать. Кроме того, я не был уверен, что могу объяснить их как следует, поскольку они достаточно сложны.

Поэтому я держал свою тетрадь при себе и не собирался публиковать накопленные в ней записи. Если бы собирался, то печатал бы собственные мысли, а не держал их в рукописном виде и, конечно, писал бы более внятно. Но вот они перед вами. Один из уроков жизни, обычно остающихся без внимания, таков: никогда не знаешь, что тебя ждет за углом. Бывает, вещь, которую создаешь сегодня, считая, что она не нужна никому, кроме тебя самого, оказывается востребованной — ее покупают и применяют на практике.

Эту книгу можно назвать размышлениями мужчины средних лет (надеюсь, что мои годы — «средние»). Мне еще многому предстоит научиться, что предполагает появление в будущем второго тома. Надеюсь, изложенное здесь сэкономит вам время и уберезет от неприятностей на жизненном пути. Хотя бы на какое-то время.

Поскольку я многого не знаю (чему и сам удивляюсь), я просил поделиться своим жизненным опытом и других людей. Их мысли тоже вошли в эту книгу.

Наслаждайтесь.

Доктор Джо Витейл [www.mrfire.com](http://www.mrfire.com)

**Вы живы Мои поздравления!**

***Источник силы в вашей жизни — настоящее***

Война.

Экономические проблемы.

Неудачный бизнес.

Безработица.

Звучит неприятно, не так ли?

Но я хочу напомнить вам: люди жили, выживали и процветали и в намного более тяжелые времена. Например:

В 1780 году Джордж Вашингтон жаловался: «Мы сидим без денег; и уже так долго...»

Когда он умер, его состояние составляло три четверти миллиона долларов.

В 1840 году один путешественник писал: «Тут жуткая паника и страшное горе: множество фермеров ожидали хорошего урожая, и некоторые из них даже засевали свои поля, а теперь все опустошено, и на фермах — ни одного человеческого существа».

Но и эту беду как-то пережили.

В 1857 году в передовице одной из американских газет сообщалось: «Это грустный момент в истории. Уже очень давно (большинство читателей нашей газеты такого не помнят) нас не мучили такие мрачные предчувствия».

И те времена тоже миновали.

В 1873 году в США царила паника. Газета сообщала:

«Промышленники повсюду закрывают свои предприятия и увольняют рабочих, так как не могут ни продать произведенные товары, ни одолжить денег, чтобы удержать рабочих, пока спрос на товары не оживится».

И эта паника в прошлом.

В 1893 году один человек писал о беспокойных временах, свидетелем которых он был: «За последние тридцать лет мне довелось повидать всякое, но я никогда не видел так много горя, затронувшего столь многих людей, ранее его не знавших, как в 1893 году».

И это горе также позади.

А еще мы пережили Великую депрессию 1929 года, две мировых войны, панику, вызванную «проблемой двухтысячного года», и даже 11 сентября.

То, что воспринимается как мрак и ужас, часто становится объектом внимания СМИ. Но Ганди однажды сказал: «Когда я отчаиваюсь, то вспоминаю, что в конце концов правда и любовь всегда побеждали. Были тираны и убийцы, и какое-то время они казались неодолимыми, но в итоге их всегда свергали. Не забывайте об этом... никогда».

Подобных примеров можно привести множество. Важно понимать, что жизнь состоит из взлетов и падений. Секрет в том, как удержаться на ее гребне. Жалобы на жизнь только мешают находить выход из трудного положения.

Мы знаем, что жизненные трудности заставляли мужчин и женщин всех поколений широко раскрывать глаза и создавать для себя новые возможности. О ком бы ни шла речь — о Джордже Вашингтоне, самостоятельно управлявшем своей фортуной и ставшем президентом, или о П. Т. Барнуме, процветавшем во время Гражданской войны, — факт остается фактом: человека создают не обстоятельства — он создает себя сам. «Тяжелые времена» могут быть для вас периодом наибольшего процветания.

Может быть, нужно лишь умерить свои требования к обстоятельствам. В 1941 году Брюс Бартон писал: «Я трижды в своей жизни оставался без работы. И всякий раз, посмотрев вокруг, я видел, что работа есть, хотя и не та, которую я делал до этого». Бартон — автор бестселлера, конгрессмен, популярный оратор и основатель одного из крупнейших рекламных агентств мира — **BBDO**, в итоге ставший миллионером.

И не попадайтесь на известную удочку, что, мол, прошлое лучше, чем настоящее. В 1907 году знаменитый промышленный магнат Джон Рокфеллер сказал: «Некоторые думают, что мы, «старички», жили во времена особых возможностей, как будто сегодня для молодых уже не осталось никаких шансов совершить то, что совершали мы, как будто все дороги уже пройдены, все великое уже свершилось. Более ошибочного убеждения попросту не может быть. Ведь в то время, когда я открыл глаза, стояла полночная тьма, а сейчас — ослепительный полдень».

Мудрые говорят:

Слушай, действуй и процветай.

Вокруг вас всегда есть возможности.

Какую из них вы заметите первой, какой воспользуетесь сейчас?

Источник силы в вашей жизни — настоящее.

Здесь-и-сейчас — вот ваш ослепительный полдень!

**«Жаль, я не знал...» Джим Эдвардс**

«Жаль, раньше я не знал о том, что мне по плечу любое дело. Вероятно, это звучит банально, но такова основа любого достижения (или неудачи) в жизни

человека. Ныне я верю, что смогу, и потому могу... а раньше я думал, что не смогу, и не мог. Если вы хотите изменить свою жизнь к лучшему, поверьте в собственные силы, в то, на что вы имеете право, в то, чего вы способны достичь, если просто приложите ум. Все вроде бы очевидно... но пока вы не начнете жить этим убеждением, дышать им, пока оно не станет частью вас как личности, вы будете продолжать пользоваться плодами прошлого, которые (я готов держать пари) весьма отличаются от того, чего вы действительно хотите. Поверьте в себя — и ваш мир изменится к лучшему быстрее, чем вы мечтали!»

Джим Эдвардс, автор книги «5 шагов к тому, чтобы стать тем, кем вы хотите», [www.HowToGetAnythingYouWant.com](http://www.HowToGetAnythingYouWant.com).

### ***Вы можете стать счастливым прямо сейчас***

Знайте, счастье — вопрос выбора (хотя, если вы произнесете это вслух, вам вряд ли поверят). Вы можете стать счастливым прямо сейчас.

Да, прямо сейчас!

Как?

Просто решив стать счастливым.

Для этого вам не нужно много денег (хотя, конечно, они не помешали бы).

Вам не нужно худеть (хотя вам это понравилось бы).

Вам не нужно вообще ничего (хотя некоторые вещи вы, вероятно, хотели бы иметь).

Вы можете просто сказать: «Я собираюсь стать счастливым прямо сейчас».

Этот прием известен немногим, так как мало у кого есть руководство к собственной жизни.

Улыбнитесь. И будьте счастливы.

Если вы не счастливы, значит, вы упускаете большие возможности.

### ***Жизнь не должна быть тяжелой***

Жизнь не должна быть тяжелой.

Об этом знают немногие (если не читали это руководство).

Большинство людей считают, что нужно воевать и бороться. Это не так. Можно позволить жизни идти своим чередом. Секрет — в умении сосредоточиваться на своих желаниях, решать текущие задачи и верить в этот процесс.

Да, жизнь может быть тяжелой.

Но она может быть и легкой.

Разница между тем и другим главным образом обусловлена тем, как вы относитесь к происходящим событиям.

Если вы считаете марафон тяжелым делом, то легким он для вас не будет. Но если вам нравится бегать и вы воспринимаете марафонскую дистанцию как личный вызов, который вы приветствуете, пробежать ее вам будет несложно. Да, вы будете потеть, напрягаться и задыхаться, но марафон принесет вам радость.

Везде и всегда выбор — за вами!

### ***Вы — над собой***

Однажды я лежал на операционном столе. Операция была несложной, и потому я пребывал в сознании, пока доктор копался в моей груди — резал и чистил рану.

Ничего страшного не происходило. Мне не оперировали сердце, не пересаживали легкое. Я лежал на столе и бодрствовал; мне казалось, что доктор

ремонтирует какой-то механизм. А я — **внутри** этого механизма. То, что он делал, происходило не со мной, но с чем-то **принадлежащим мне**.

Заметьте:

У вас есть тело.

Но вы — не тело.

У вас есть ум.

Но вы — не ум.

У вас есть чувства.

Но вы — не чувства.

Вы — существо, возвышающееся над всем этим, способное выбирать и действовать по своему желанию.

Выбирайте мудро. (И тут вам поможет данное руководство.)

### ***Ваши чувства — скрытые мысли***

«Чувства — тени мыслей», — писал Майкл Райе в своей книге «Почему это происходит со мной... снова?».

Ваши чувства порождаются мыслями, но иногда это происходит настолько молниеносно, что вы не успеваете услышать мысль до того, как она превратится в чувство.

Райе пишет: «Чувства сообщают вам о природе воздействия энергии ваших мыслей на вашу физиологию. Если вы ощущаете боль, значит, вы заблуждаетесь».

Начните сознавать.

Вы лучше поймете эту идею, когда прочтете данное руководство и начнете применять его в жизни. А пока уясните себе, что ваши чувства не подкрадываются к вам без предупреждения, что они поддаются контролю.

Ваши чувства происходят от ваших мыслей. Измените свои мысли — и вслед за ними изменятся ваши чувства.

Тут нужна некоторая тренировка.

Наслаждайтесь этим процессом.

### ***Все дело в энергии, которую направляют ваши мысли***

Благодаря энергии существует весь наш мир — вы, я, эта книга, стул, на котором вы сидите, комната, в которой вы находитесь, и так далее.

Образ вашего мышления придает энергии форму.

Подумайте, например, о чем-нибудь негативном в течение нескольких минут, а затем посмотрите в зеркало. Вы увидите, что мир вокруг вас потемнел. Вы ссутулились, насупились, ваш взгляд стал хмурым. Негативные мысли изменили вашу энергию.

А теперь на несколько минут задумайтесь о чем-нибудь позитивном. Посмотрите в зеркало. Вы увидите свет. Ваши плечи распрямились, глаза блестят, на лице — улыбка. Мысль опять изменила вашу энергию.

Мысли способны изменять исходящую от вас энергию. Чтобы помочь себе, думайте о позитивном. Такие мысли приведут вас к счастью и плодотворной жизни.

***Вы не можете остановить свои мысли, но и прислушиваться к ним не обязательно***

Ваш ум работает день и ночь, то бодрствуя, то засыпая, — всю вашу жизнь.

Ум — полезная штука. Он нужен, чтобы ходить, говорить, водить машину и жить.

Но в процессе жизни вы обнаружите, что одни мысли создают хорошее настроение, а другие — плохое. Одни мысли приятны, другие — нет. Одни мысли воодушевляют вас, другие — разочаровывают.

Но необязательно слушать все свои мысли.

На тенниске, которую я купил много лет тому назад, красовалась надпись: «Медитация — это не то, что вы думаете».

Хорошо сказано.

Медитация — взгляд в пространство позади мыслей. Чем больше внимания вы уделяете этому экрану, на котором появляются мысли, тем более вы от них свободны.

Возможно, сейчас это кажется вам бессмыслицей, поэтому просто запомните:

«Вы не можете остановить свои мысли, но и прислушиваться к ним не обязательно».

### ***Все вокруг вас — проекция вас самих***

Все в вашей жизни — проекция теневой стороны вашего ума.

Я предупреждал — понять такое достаточно трудно.

Легко упрекать и оправдываться. И то и другое дает возможность избежать ответственности.

Но вы должны строить свою жизнь на полной ответственности.

Все, что вы видите, оглядываясь вокруг, вы воспринимаете своим умом, который действует как своего рода фильтр. Поэтому, чтобы что-то изменить в своей жизни, нужно измениться изнутри.

Это сложно понять, потому что большинство людей не читали данное руководство. Им никогда не говорили, что их жизнь определяется тем, что у них внутри.

Когда вас кто-нибудь разочаровывает, он как будто нажимает внутри вас кнопку.

Когда вы оказываетесь в ситуации, которая вам не нравится, знайте: это произошло потому, что вы так запрограммированы.

Если это так (а это так), то как можно все изменить?

Вам придется признать, что вы спровоцировали эту ситуацию сами.

И не только ее.

И еще вам придется принять собственные мысли и дать им выход.

Если кто-нибудь вас расстроил, посмотрите на себя, расстроенного, полюбите себя и расслабьтесь. Изменившись внутри, вы обнаружите, что изменились и снаружи.

Это великий принцип.

Воспользуйтесь им.

### ***Ваша натура — это ваши действия в данный момент***

Когда я учился в колледже, мой друг сказал мне, что я по натуре пессимист. Он пришел к такому выводу, обратив внимание на мое хронически плохое настроение, на мой угрюмый взгляд, на мои постоянные жалобы.

Спустя тридцать лет у меня брали интервью на радишоу, и ведущая поинтересовалась, почему я излучаю оптимизм. Она обратила внимание на мою улыбку, на свет в моих глазах, на мои постоянные благодарные восклицания и заключила, что по своей природе я оптимист.

Так кто же я в действительности?

И оптимист, и пессимист.

Ваша натура — это всего лишь роль, которую вы играете, когда принимаете те или иные решения. Играйте другую роль — и ваши поступки станут иными. Ведите себя иначе достаточно долго — и вам покажется, что новое поведение стало частью вашей натуры.

Уолли Минтос в своей «Книге результатов» писал: «Если ваша роль еще не вошла у вас в привычку, вы будете понимать, что играете. Если же вы как следует усвоили ее, вам будет казаться, что она — часть вашей натуры».

Хотите изменить свою натуру — начните действовать по-новому. Возможно, поначалу вам будет неловко, как если бы вы действительно играли. Но через некоторое время подобное поведение станет вашей второй натурой, и окружающие будут думать, что вы таким и родились.

### ***Как узнать, чего вы хотите***

Некоторые люди говорят, что они сами не знают, чего хотят.

Так вот, они лгут.

Вы всегда знаете, чего хотите. Хотя не исключено, что вам попросту не хочется это признавать.

Если вы осознали свои желания, вам следует либо приступить к их осуществлению, либо поискать причины, почему они не осуществляются.

Иногда легче просто сказать, что вы не знаете, чего хотите.

Но это ложь.

И вы это знаете.

Согласитесь с этим.

За вами никто не поглядывает.

Вас никто не подслушивает.

Ну, так чего же вы хотите?

### ***Вы получаете то, на чем сосредоточиваетесь***

Люди, не читавшие это руководство, сосредоточиваются на том, чего они не хотят. И получают ненужное.

Вы — умнее. (Верно?)

Если вы желаете себе богатства, сосредоточьтесь на богатстве.

Если вы желаете себе здоровья, сосредоточьтесь на здоровье.

Если вы желаете себе счастья, сосредоточьтесь на счастье.

Вот неочевидная, но действенная тайна Вселенной: вы получаете то, на чем сосредоточиваетесь.

### ***Слова, которыми вы себя характеризуете, определяют, кем вы становитесь***

Важно осознавать, что, характеризуя себя, вы тем самым себя формируете.

Я говорю не о тех словах, которые вы произносите вслух, хотя они тоже имеют значение. Я говорю о тех словах, которые вы произносите мысленно, про себя.

Фразы «я толстый» или «я глупая» звучат как самооценка. На самом же деле это команды, из-за которых вы и стали такими, какие вы есть.

Начните утверждать, какими вы хотите стать, — и ваши слова вскоре превратятся в факты.



## ***К вам притягивается то, что вы любите и ненавидите***

К вам главным образом притягивается то, что вы любите, и то, что вы ненавидите. Это пример проявления закона притяжения.

Иначе говоря, если вы ненавидите какую-либо политическую партию или образ жизни, вы будете сталкиваться с ними повсюду. Ваша ненависть — сгусток энергии, притягивающий к себе такую же энергию.

Точно так же, испытывая к чему-либо истинную любовь — будь то какой-либо вид деятельности или даже автомобиль, — вы заманиваете объект своей любви в собственную жизнь.

Вывод: к выбору предметов страсти нужно подходить с осторожностью. Понимание того, что магнитом управляете вы, поможет вам осознать свою силу.

### ***Видоизменять свое тело не нужно***

Взгляните в зеркало.

Все видно?

У вас есть руки, ноги, глаза, уши, не правда ли?

Бывает, что у некоторых людей чего-то не хватает, но они все равно живут прекрасно. Так что не волнуйтесь, если что-то у вас слишком маленькое, слишком большое или вообще отсутствует.

У вас все на месте.

Если «эта штука» у вас есть, вы — мужчина.

Если нет, вы — женщина.

В любом случае, поздравляю вас.

Все, что нужно для нормальной жизни, у вас есть.

Никаких видоизменений не требуется.

### ***«Прекрасная прическа. Прекрасный день»***

Последняя из моих жен обожала делать макияж и прически. На ее визитке была всего одна фраза: «Прекрасная прическа. Прекрасный день».

Мораль: относитесь к себе хорошо. Если это подразумевает наличие хорошей прически или хорошей рубашки — замечательно. Чем лучше вы к себе относитесь, тем добрее к вам мир.

### ***Вы не можете запомнить все в деталях***

Всего вы запомнить не сможете.

Вы ничего не запомните в точности.

Лучшее, что можно тут сделать, — вести записи.

Однажды в Сан-Антонио я читал лекцию по маркетингу. В зале присутствовал один из лучших маркетологов всех времен — Тед Николас, мой кумир и наставник. Я заметил, что он, слушая меня, яростно черкает замечания в блокноте.

Когда я выступал в Лас-Вегасе, в аудитории находился Джек Кенфилд, автор гениальной идеи, воплотившейся в серии бестселлеров. Он тоже строчил замечания страницами. [Книги: Джек Кэнфилд, Жанет Свитцер «Думать и богатеть! Правила успеха» («THE SUCCESS PRINCIPLES»), Дж. Кэнфилд, М.В. Хансен «Осмелитесь преуспеть», «Куриный бульон для души®»]

Оба этих легендарных человека добились успеха в жизни и имели чудесную память. Но они знали, насколько важно делать записи. Заметки помогают закрепить услышанное в памяти. Их можно просмотреть позже и освежить воспоминания.

Человеческий ум обманчив. Вам кажется, что вы запомнили все — например, основные тайны, раскрытые в данном руководстве, — но через несколько часов вы их забудете. Даже если вы их потом и вспомните, то станете истолковывать уже в другом свете.

Делайте записи.

### **Любовь**

Любовь сбивает с толку самым восхитительным образом.

Наслаждайтесь ею. Не избегайте ее, предавайтесь ей — и она продлится дольше.

Любовь к людям, животным, местам и даже вещам — естественна.

Старая, вы будете вспоминать все, что любили и чему радовались.

### **Секс**

Вы этого хотите.

Вам это нравится.

Найдите того, кто относится к этому так же, как и вы, и наслаждайтесь.

Секс — не порок.

Секс не грязен.

Секс без любви — акробатика.

Секс с любовью — блаженство.

### **Пища**

Ваше тело-машина требует «высокооктановой» пищи.

Требует каждые три часа.

Требует, впрочем, немного.

Малость белка, множество овощей и фруктов, большое количество воды — и полный порядок.

Предупреждение: некоторые социально обусловленные привычки, связанные с потреблением пищи, например переизбыток, вредны. Добавочное топливо вам не нужно. Будете есть слишком много — и ваша «машина» не уместится у вас в гараже.

### **Упражнения**

Нужно упражняться.

Ваше тело — это транспортное средство, которое везет вас в течение всей вашей жизни. За транспортным средством нужно следить. Ваше тело не утрачивает форму благодаря движению.

Упражнения не должны быть изнурительными.

Спокойные упражнения, такие, как йога, полезны не меньше напряженных видов спорта, таких, как регби.

Важно испытывать наслаждение от выбранного упражнения.

Упражнение не должно также длиться долго.

Упражняйтесь каждый день в течение получаса.

Остальные двадцать три с половиной часа делайте то, что вам нравится.

За восемь месяцев я сумел сбросить больше семидесяти фунтов, удержать этот вес и принять участие в четырех конкурсах по фитнесу. Я делал упражнения, не пропустив ни одного дня. Если мне это удалось после пятидесяти лет борьбы с полнотой, вам тоже удастся.

## **«Три жизненных урока, которые мне следовало усвоить раньше» Доктор Пол Хартунион**

Оглядываясь назад, я вижу три жизненных урока, оставивших глубокий след в моей душе.

1. У меня никогда не было причин чего-либо бояться. И все-таки я приносил свою жизнь в жертву страху. Я упускал многие возможности, не наслаждался женщинами, не стал рок-звездой.

2. Худшие из моих решений и действий объяснялись моей недалекостью, слабостью и сомнением. Чем более грубыми я считал людей, тем более негативные внешние воздействия испытывал.

3. На этой планете есть гораздо более высокие цели, чем накопление богатств. Тринадцать лет назад мою жизнь изменила собака по кличке Мило. Она направила меня по другому жизненному пути. Я стал тратить деньги на помощь бездомным брошенным псам и в конце концов по-

нял, что благодаря этому скопил довольно приличное состояние.

Кроме того, Мило научила меня сдержанности. Стоя на трибуне после полуторачасовой речи и слушая бурные овации сотен человек (и получив чек на сумму, сравнимую с годовым доходом многих людей), я ни на минуту не забываю, что на следующий день в это же время буду у себя во дворе убирать экскременты, оставленные дюжиной собак, находящихся на нашем попечении.

Спасибо, Мило.

Подпишитесь на БЕСПЛАТНЫЙ электронный журнал Пола Хартуниана **«Million Dollar Publicity Tactics»** (<http://www.Hartunian.com/ezine>) и узнайте, как БЕСПЛАТНО получить известность где угодно — на радио и телевидении, в газетах и журналах.

### **Внутренние возможности Осознайте потенциал своей жизни**

#### **Возможно всё**

подавляющее большинство людей не догадывается, что они сами хозяева своей судьбы. Их образ мыслей — это образ мыслей жертвы. Так легче обвинять и избегать ответственности. Ничего плохого тут нет. Всем нужно с чего-то начинать.

Следующая ступень — мысль, что жизнь может быть иной. Человек понимает, что можно больше делать, иметь и быть кем-то большим.

Далее — зарождение веры в то, что ничего невозможного нет. Вас увлекает идея, что жизнь может быть лучше и прекраснее, а возможно, лучше и прекраснее может стать именно ваша жизнь.

И наконец, высший уровень — вы начинаете осознавать, что на самом деле возможно все, что только можно пожелать. Единственное ограничение — ваши собственные умственные способности.

Выходите на высший уровень.

Возможно **всё!**

#### **Вы сочиняете свое будущее сами**

Тайна всех времен состоит в том, что вы сами можете создать свое будущее при помощи авторучки и воображения!

Возьмите бумагу или включите компьютер. Представьте себе, что с сегодняшнего дня прошел год. Напишите письмо своему другу, как если бы вы уже достигли всего, чего хотели. Почувствуйте радость. Поделитесь своим восторгом, описывая в подробностях собственный успех.

Одно это действие, которое можно проделывать когда угодно, способно подтолкнуть Вселенную к тому, чтобы обеспечить вас всем необходимым для воплощения ваших желаний в жизнь.

Ваше будущее начинается прямо сейчас — с авторучки.

### ***Достигать своих целей легко***

Вот как достичь своих целей с легкостью:

Вы должны знать, чего хотите.

Вы должны чувствовать себя так, как будто уже достигли своего.

Вы должны делать то, что необходимо для достижения цели.

Вот и все.

Легко, не правда ли?

### ***Ваш ум исходит из собственной концепции***

«Ум исходит из собственной концепции».

Лучше прочтите эту фразу еще раз.

Так сказал А. К. Мозумдар. Понятия не имею, кто он и откуда. Это строка из книги «Плюс процветание» Джона Симена Гарнса.

Что означает эта фраза?

Она означает следующее: то, во что вы верите, становится концепцией, которая питает ваш ум.

О чем вы думаете сейчас, после того, как прочли фразу «Ум исходит из собственной концепции»?

Что бы вы ни ответили, это и есть та концепция, которая направляет ваш ум.

Нравится ли вам то, о чем вы думаете?

«Хватит думать, что вы — всего лишь следствие чего-либо: знайте, что вы — Причина самого себя!»

Франсис Леример Уорнер. «Наши незримые ресурсы: часть 2», 1909

### ***Как улучшить самочувствие за одну минуту***

Жизнь заботится о нас не всегда.

Однако есть один секрет, а именно — как почувствовать себя лучше всего за одну минуту.

Вот этот секрет: медленно, глубоко вдохнуть и затем выдохнуть.

Вот как это сделать:

Глубоко вдохните. Почувствуйте свои легкие.

Задержите дыхание на несколько секунд.

Сделайте выдох (медленно, с облегчением).

Повторите вдох и выдох.

Если нужно, повторите еще раз.

Вместе с выдыхаемым воздухом из вас выйдет и плохое настроение.

### ***Улыбку понимают везде***

В какой бы стране вы ни оказались, на каком бы языке ни говорили люди вокруг вас, все поймут вашу улыбку и ответят на нее.

Попад в Италию и встретив там людей, не говорящих на английском, мы всегда можем улыбнуться и наладить с ними контакт.

Идя по улице, улыбнитесь незнакомцу. Возможно, он обрадуется — вам, миру, дню.

Улыбку понимают везде.

Улыбайтесь открыто и часто.

Улыбка пробуждает в людях любопытство.

### ***Упражнение: смейтесь, как ребенок, до слез***

Смейтесь.

Начните смеяться прямо сейчас.

Поначалу ваш смех будет притворным. Подстегните его, и вы заметите, что он рождается уже сам по себе. Он уже набрал скорость.

Смейтесь трижды в день — глубоко, от души. Смейтесь в автомобильных пробках. В кровати. В душе. Повсюду.

Смейтесь прямо сейчас.

Вам нужна причина?

Эта задача смешна сама по себе.

Смеяться можно и без причины.

Смейтесь.

Покажите, как вы это делаете.

### ***Ваши слова способны претворяться в жизнь***

Не клянитесь.

Давая клятву, вы посылаете отрицательную энергию, привлекающую к вам негатив.

Держите свое слово.

Пообещав и не сделав обещанного, вы тем самым сообщаете людям (включая и самого себя), что вам нельзя доверять.

Наблюдайте, как ваши слова становятся реальностью.

Все, что вы говорите, стремится стать явью. Утверждая, что вы можете или не можете что-либо сделать, вы воплощаете такое утверждение в жизнь.

Следите за своими словами.

### ***Любое поведение определяется убеждениями***

Каждый раз, когда вы что-то натворили, обращайтесь внимание на свои убеждения.

Именно они вынуждают вас делать то, что вы сами, возможно, считаете глупостью. Убеждения — это просто убеждения. Измените их, и изменится ваше поведение.

Большинство людей даже не догадываются, что их жизнь обусловлена присущими им убеждениями. Люди стремятся винить других — президента, экономику, свою семью, друзей, детство и т. п. Обвинять легко. Это дает возможность избежать ответственности.

Осознание того, что любой поступок обусловлен убеждениями, поможет вам выбрать те из них, которые действительно нужны.

Вдобавок вам будет легче понимать других людей.

**«Заново оцените себя: измените свое отношение к себе с негативного на позитивное» Д-р Джо Рубино**

Мы, как человеческие существа, по своей природе замечательны. Мы обладаем способностью преодолевать препятствия, достигать значительных успехов, чтить наиболее важные ценности, быть счастливыми и дарить другим людям особенные, уникальные подарки. Одним словом, мы способны нести ответственность за то, чтобы жить оптимальным образом. К сожалению, мы часто об этом забываем, сталкиваясь с проблемами, которые ставит перед нами жизнь. С самого рождения и в течение всей своей жизни мы переживаем бесчисленное множество происшествий, способных как усилить наше уважение к себе, так и ослабить его. Процесс утраты чувства собственного достоинства начинается с простого наблюдения, что нам чего-то не хватает. Мы приходим к выводу, что не отвечаем каким-либо требованиям. В дальнейшем наша жизнь приходит в соответствие с этим выводом. Итак, мы испытываем либо радость, которую способна доставить нам хорошая жизнь, либо вызванные заниженной самооценкой боль и страдания.

Оценивая себя слишком строго, мы поразительным образом утрачиваем способность вызывать у окружающих любовь и достигать успеха и достатка. Основывая свои действия на убеждении, что нам недостает того, благодаря чему достигаются плодотворные взаимоотношения, материальная обеспеченность и счастье, мы получаем то, чего больше всего боимся: наша самооценка продолжает незаметно снижаться, и мы оказываемся неспособными направлять свою жизнь к удаче. Чувство покорности развивается исподволь, как древесный гриб, убивая наши души. Образуется порочный круг: отношение к себе как к ничтожеству находит подтверждение в жизни и тем самым усиливается. Чем ниже самооценка человека, тем менее вероятно, что ему удастся каким-либо образом достичь положительных результатов и остановить процесс дальнейшего снижения самооценки.

Ключ к повороту вспять процесса развития неуверенности в себе состоит в умении не давать пищу чувству собственной неполноценности и трактовать слова и действия других людей позитивно. Научитесь отличать факты от их толкований.

Слишком часто мы неадекватно воспринимаем те или иные произнесенные слова или совершенные действия. Человек, страдающий заниженной самооценкой, склонен приписывать событиям негативный смысл, даже если в них и не было ничего дурного. Такая губительная трактовка сразу же порождает гнев, уныние или страх. Эти эмоции быстро входят в привычку. И хотя они ненавистны нам, мы сами беспрестанно выдумываем такие объяснения событий, которые заставляют нас их испытывать. Мы постоянно подменяем факты их трактовками.

Чем сильнее эмоции, тем менее корректны трактовки и тем ниже наша самооценка.

Отрадно, что любой человек способен научиться вести себя иначе. Иными словами, он может отказаться от привычных негативных интерпретаций и развить свою способность придавать тому, что произнесено или же совершено, позитивное или нейтральное значение. Для начала следует научиться отличать **факты** от приписываемых им **трактовок**. Такое умение особенно полезно во время стресса и разочарования, когда возникают чувства гнева, уныния или страха. Эти эмоции, как красные флажки, сигнализируют нам, что мы перепутали факты с их интерпретациями, из-за чего и ведем негативные беседы с собой, разьедающие нашу самооценку.

Рассмотрим деструктивную внутреннюю беседу подробнее. Представьте, что ваш негативный внутренний собеседник — некое циничное существо, прилепившееся к

вашему плечу; назовем его **Крошка**. Важно понимать, что унижительный голос **Крошки** исходит от него, а не от вас. **Крошка** может быть мальчиком или девочкой, он способен принимать облик осуждающего родителя или клеветника. Важно различать пессимистические советы **Крошки** и мудрые наставления собственной интуиции и совести. Первые скептически и замешены на страхе, тогда как последние пронизательны и преисполнены мудрости. Ваша интуиция никогда не ошибается. Это внутренний светоч знаний, ведущий вас через штормы жизни.

*Встречайте Крошку! Изобразите сами своего клязника как существо, стремящееся заставить вас молчать, разрушающее ваши отношения с людьми и убеждающее вас, что вы — ничтожество.*

**Крошка** бывает настырным, но редко помогает достигнуть превосходства или ощутить радость. Его задача — либо удерживать вас в положении ничтожества, либо обречь на сизифов труд — постоянные усилия стать лучше и достойнее. Наибольших результатов он достигает, нашептывая вам на ухо всякий бред, вынуждающий вас считать себя неудачником. Далее возможны два сценария. Первый: вы забываете о своих потребностях и мечтах, избегаете неведомого и чураетесь собственной красоты. Второй: вы доказываете, что утверждения **Крошки** о вашей ничтожности лживы. Не исключено, вы заметите, что в различные периоды своей жизни отработывали оба эти сценария.

Рассмотрим первую ситуацию. **Крошке** нравится представлять вас жертвой — так ему легче выполнить свою задачу. С жертвами никто не общается. Они не нравятся людям и плохо выглядят. Жертвы не рискуют выходить за пределы зоны своего комфорта и не стремятся к большим (и опасным) достижениям. Они уступают всем и вся, что делает их неспособными к игре.

**Крошка** может внушить вам ошибочную веру, что безопаснее отступить, чем тянуться к звездам или искать золото. Он будет склонять вас к убеждению, что лучше действовать осторожно, избегать риска и неудач. Он будет с легкостью подбрасывать вам любые причины, согласно которым вы должны думать о себе плохо. Он постарается, чтобы вы поверили его оскорблениям и считали себя не способным пуститься в новые рискованные предприятия в поисках успеха и свободы. Не рискуя, вы не потерпите фиаско — вот как **Крошка** защитит вас от неприятностей. Прислушиваясь к его рекомендациям, вы испортите отношения с другими людьми и не достигнете успеха, ведь он считает и то и другое бессмысленным риском. **Крошка** — перестраховщик, он советует вам оставаться дома и прятаться под кроватью. Ему удобнее, чтобы вы винили в своих неудачах себя и не дерзали стремиться к достижениям. Кроме того, **Крошка** умеет искусно обвинять. Напоминая вам обо всех случаях, когда вы дали маху, были эгоистичны, причиняли боль другим и попадали впросак, он принуждает вас к постоянному самобичеванию. Следуя его советам, вы испытываете облегчение, зная, что справедливо наказаны за свои преступления.

**Крошка** может убеждать вас, что жизнь не так уж плоха, если прожить ее спокойно, без стрессов, сопровождающих великие достижения. Вероятно, вам даже кажется рациональным объяснение, что, живя тихоней и не реализовывая свой потенциал, вы избегаете опасных крайностей. Увы, скорее всего, при этом ваша жизнь тускла, ей недостает силы и страстей; вы могли бы их испытать, если бы жили активнее. Восстановив здоровое чувство самоуважения, вы вернете былое величие своей жизни и увидите все разнообразие возможностей новых достижений и счастья.

**Крошка** также может управлять вашей жизнью, убеждая вас, что вам удастся преодолеть свою никчемность, если вы будете стремиться к совершенству, восходя по лестнице безупречности, конец которой скрывается в облаках. Как только вы достигаете того, что казалось вам верхней ступенью этой лестницы, неизменно обнаруживается следующее: вы еще не достаточно сделали для преодоления своей никчемности и должны взбираться еще выше. Разумеется, лестница никогда не

заканчивается. К сожалению, совершенство всегда призрачно. Вам приходится беспрестанно себя насиловать, так как подобные цели в жизни недостижимы. Чем больше **Крошка** бранит вас за несовершенство, тем настойчивее вы силитесь быть достойным, что означает для вас — быть совершенным. Пребывая в этом состоянии бессильного самобичевания, вы вряд ли проявите свои лучшие качества и реализуете собственный потенциал. Такая установка не приводит к умиротворению.

И в том, и в другом сценарии **Крошка**, лишив вас способности отличать факты от трактовок, с успехом подрывает вашу самооценку и вынуждает смириться с мыслью, что «достаточно хорошим» вы не станете никогда. Вернуть чувство собственного достоинства вам поможет умение распознавать те моменты, когда **Крошка** болтает вздор, и осознание того, что его советы, умаляющие ваши таланты, счастье и великолепие, вводят вас в заблуждение. Тогда, вместо того чтобы упрекать себя за промахи, вы — действуя в соответствии с вашими взглядами, ценностями, обязательствами и жизненной целью — проявите свои таланты.

Многие из уничижительных суждений, нашептываемых нам **Крошкой**, не имеют к нам ни малейшего отношения. Наше чувство собственного достоинства страдает, когда мы слышим унижительные фразы или неправильно трактуем чьи-то слова или действия. Окружающие действительно неоднократно говорили нам, что мы чему-то не соответствуем, что мы несимпатичны и недостойны большего. Но ведь мы **приняли** этот обман и **согласились** с ним. Возможно, отец, дедушка или другой человек указывал вам на какой-либо ваш изъян и вы ему поверили. **Крошка** может воспользоваться словами этого человека и напомнить вам о вашей неполноценности. Что бы ни порождало уничижительные мысли — ваши собственные ошибочные толкования или неосторожные слова других, вы способны осознать: эти мысли ошибочны и не приведут вас к счастью. Вы обладаете необычайной властью заглушать скепсис вашего внутреннего критика.

Пока вы живы, **Крошка** от вас не отцепится. Цель его существования — порождать в вас неудовлетворенность собой и своей жизнью. Чем больше разочарований, споров и страданий он провоцирует, тем более самоутверждается и тем большей бездарностью вы себе кажетесь. Особенно многословен **Крошка** при стрессах. Он использует их, чтобы указать вам на то, сколь малого вы достигли. Лучшее, что можно тут сделать, — осознать притворность его намерения защитить вас или же побудить стать лучше. Затем воспользуйтесь «эмоциональными бе-рушами», чтобы не слышать его подстрекательств. Распознавайте голос **Крошки**, когда он начинает выражать свое мнение, и помните, что не стоит прислушиваться к его словам. Его безрассудные советы становятся причиной испорченных отношений и душевных расстройств. Самый эффективный способ временно заглушить **Крошку** — грозно приказать ему ЗАТКНУТЬСЯ и ОТВАЛИТЬ! Заглушать его циничную трескотню нужно с таким же упрямством, какое проявляет он сам. Способность отличать вездесущий презрительный голос **Крошки** от кратких и мудрых советов вашей интуиции не позволит вам утратить чувство собственного достоинства.

-----

**Упражнение:** Всю следующую неделю замечайте в течение дня все те моменты, когда **Крошка** заставляет вас молчать, сбивает с толку и провоцирует чувство беспомощности. Отмечайте любую свою негативную мысль о себе. Четко отличайте голос **Крошки** от голоса своей безошибочной интуиции. Обратите внимание: любая ваша циничная мысль служит определенной цели **Крошки**. Возможно, она приносит вам неоправданное чувство собственной правоты и позволяет доминировать над другими людьми. Или наоборот, она становится причиной жалости к себе, помогает избежать ответственности и ведет к неудаче. Умение распознавать, когда к вам обращается **Крошка**, и понимание того, что его советы вздорны, — половина дела в борьбе с ним. Разносите **Крошку** в пух и прах всякий раз, когда слышите его сбивающий с толку голос. Заглушайте его скептический шепот позитивными утверждениями, подчеркивающими ваши достоинства.



-----  
Доктор Джо Рубино — успешный специалист по изменению жизни к лучшему, признанный во всем мире бизнес-консультант, оратор, автор бестселлеров — восьми книг и двух комплектов кассет на различные темы — например, о восстановлении чувства собственного достоинства, развитии личных и лидерских качеств, максимизации продуктивности бизнеса и достижении успехов в сфере сетевого маркетинга. Он приобрел известность благодаря работам по развитию лидерских качеств, лекциям об умении слушать и навыках общения, о реорганизации жизни и бизнеса, а также о формировании коллективов.

Наиболее популярные его книги и кассеты переведены на 18 языков и доступны в 48 странах мира. К их числу относится книга «Восстанавливайте ваше величие: Жизнь, изменяющая Справочник По Восстановлению Вашего Само Уважения», откуда взята вышеприведенная глава.

Чтобы получить информацию о курсах, книгах и аудиопрограммах д-ра Рубино и заказать бесплатный информационный буклет, посетите его сайт или свяжитесь с ним по адресу: ***DrJRubino@email.com***.

### ***Три секрета управления временем***

Секрет умения добиваться своей цели состоит в правильной организации времени.

Секрет правильной организации времени состоит в умении составить список своих дел и определить очередность их выполнения.

Для начала сделайте эти первые два шага.

А вот секрет, известный немногим: пока вы сами делаете что-то одно, ваш ум может работать над другими делами.

Составьте список дел, которые вам нужно сделать сегодня. Займитесь самыми неотложными из них. Пока вы их делаете, пусть ваше подсознание работает над другими делами.

Например, когда мне нужно что-нибудь написать — статью или главу книги, — я часто прошу свое подсознание заняться прежде всего этим. Возможно, такой подход покажется вам малореальным, но он работает. Возьмитесь за столько задач, сколько может осилить ваше подсознание.

В умении управлять временем есть еще больший секрет: некоторые дела из вашего списка сделает за вас Вселенная, если вы не будете ей препятствовать.

Составляя список дел, я помещаю в правой колонке те из них, которые планирую сделать сам. В левой колонке я располагаю те дела, которые планирую поручить Вселенной.

Например, звонить по телефону, писать статьи, оплачивать счета, ездить в командировки буду я. Но найти хорошего покупателя для продаваемого мной дома, хороший контакт для моего нового проекта и т. п. можно поручить Вселенной.

Это действительно величайший и малоизвестный секрет жизни: Вселенная будет вам помогать, если вы дадите ей такую возможность.

### ***Польза сна***

Когда мир кажется вам жестоким, когда вы не в духе, когда вы обессилены и сходите с ума, иногда достаточно хорошо выспаться.

### ***«Избавление от страхов» Синди Кэшмен***

Страх иногда парализует. Порой из-за него вы не решаетесь назначить свидание. Другим людям он не позволяет заняться своей карьерой. В любом случае важно

понимать, что ключом к управлению вашими страхами является четкое **осознание** своих желаний.

Чтобы помочь вам достичь такого осознания и поддерживать его, я предлагаю три ключа: **Вопрос, Ответ и Действие**.

### Вопрос

Предположим, вы стремитесь сбросить вес и перепробовали множество диет, пилуль и низкокалорийных продуктов. Но вы все равно весите больше нормы и потому расстроены. Задайте себе **вопрос**: «Что не дает мне сбросить вес?» Следует отметить, что от вас потребуется абсолютная честность и для определения стоящих перед вами препятствий вам придется выйти из своей «зоны комфорта».

Вот пример действенности вопроса. Однажды, будучи матерью-одиночкой без гроша в кармане, я спросила себя:

«Что не дает мне получить то, чего я хочу?» (В то время я хотела иметь уйму денег.)

Так вот, этот вопрос круто изменил мою жизнь к лучшему.

Как задавать «правильные» вопросы, я рассмотрела детально в своей небольшой, но очень практичной книге «Вопросник на миллион долларов».

Если вы, например, спрашиваете себя: «Почему это всегда случается со мной?» или «Почему другие люди удачливее, чем я?», ваша жизнь отреагирует на ваши вопросы тем, что явит вам еще больше нужды, невезения и несчастий.

И напротив, задав себе вопрос: «Что не дает мне использовать свои таланты и способности для создания достатка, хорошего здоровья и радости?», вы предоставите себе возможность определить препятствия, не позволяющие вам жить той жизнью, которой хотели бы. Кроме того, спросите себя: «Что удерживает меня от выхода из «зоны комфорта?»» Тогда вы начнете понимать, что вас сдерживает, и сможете измениться.

### Ответ

Задав себе вопрос, дайте на него максимально честный **ответ**. Поймите, только такой ответ способен изменить всю вашу жизнь! Иначе вы не поймете, что не дает вам сбросить вес, заработать много денег или создать семью.

### Действие

Действие, по сути, состоит из двух шагов: принятия и разрешения. Чтобы совершить необходимое действие, нужно принять новую перспективу и разрешить себе воспользоваться ее плодами. Не сделав хотя бы одного из этих двух шагов, вы вряд ли совершите требуемое действие.

### Принятие

Я уверена, что глубоко в душе каждый из нас знает, что именно не дает ему получить желаемое... И это хорошо! Это значит, вы можете изменить свою точку зрения! **Примите** новую точку зрения и откажитесь от старой, так вы обретете свободу двигаться вперед, к новой жизни.

### Разрешение

А теперь **разрешите** себе воспользоваться благами, которые вы уже имеете. Да, именно **разрешите** себе это! Поскольку сейчас вы уже должны понимать, что препятствием к достижению вами желаемого были **вы сами**.

### **Конкретный пример преодоления страха**

В один прекрасный день я наконец ЭТО ПОНЯЛА! Я устала жить изо дня в день, едва сводя концы с концами. Я вознамерилась найти выход из создавшегося положения и решить свои финансовые проблемы.

Тот момент, когда я решила, что мне осточертело быть «временно на мели», стал поворотным пунктом в моей жизни.

Я уселась и пообещала себе, что буду сидеть, пока не найду ответ на свой вопрос: «Что не дает мне заработать кучу денег?». Взяв лист бумаги, я разбила его на две колонки.

В шапке левой колонки я написала: «Что именно не позволяет мне разбогатеть?»

В шапке же правой колонки написала: «Что мне нужно сделать для того, чтобы преодолеть эти препятствия?»

Вопрос: Что именно не позволяет мне разбогатеть?

Вопрос: Что мне нужно сделать для того, чтобы преодолеть эти препятствия?

Первый ответ я получила мгновенно. Я сразу же поняла, в чем дело, причем точно **знала**, что именно меня останавливало. Важно иметь в виду: каждый раз, когда формулируете вопрос, ваш ум находит на него ответ.

Подобным же образом работает поисковая система в Интернете. Когда вы вводите определенные ключевые слова или фразы, она выдает вам списки ссылок, соответствующих вашим запросам. Человеческий ум работает по такому же принципу. Вот почему нужно тщательно формулировать вопросы. Задайте хороший вопрос — и вы получите на него хороший ответ.

Я получила такой ответ: материально разбогатеть мне не удавалось из-за одного моего знакомого (назовем его «Боб»). Длительное время он звонил мне и умолял разрешить ему временно пожить у меня и одолжить ему денег. Как мать-одиночка, не имеющая свободных денег, я не хотела чувствовать себя ответственной за **его** проблемы. Но, с другой стороны, я также не хотела испытывать чувство вины за то, что не проявила себя «хорошим» другом и не помогла ему решить его проблемы.

До меня вдруг дошло, какие проблемы передо мной встали бы, если бы я была при деньгах. Мне что, пришлось бы позволить ему жить у меня и вдобавок его содержать? И вот тут я наконец поняла, из-за чего мне не удавалось достичь успеха: **я не хотела чувствовать себя обязанной делать то, чего делать не хочу.**

Я осознала, что нужно быть честной с собой. Для меня это был важный поворотный пункт, ведь я и не догадывалась, что не желала признавать очевидное и оправдывала себя тем, что действия «Боба» по отношению ко мне «были не так уж страшны». Подобные оправдания способны остановить поток ответов и информации, необходимой для избавления от преград и препятствий.

Итак, в левой колонке оказалось слово «Боб». Для меня стало очевидным, что мне нужно научиться говорить ему «НЕТ» — я записала это в правой колонке. Теперь я понимала, что за **свои** проблемы Боб должен отвечать сам.

Как только мне надоело мое материальное положение, как только я стала задавать себе «правильные» вопросы и осознала очевидное, я обрела силы разом избавиться от своих страхов.

Вот как это выглядело:

### **Вопрос, ответ, принятие и разрешение**

Вопрос: Что именно не позволяет мне разбогатеть?

Ответ: Боб

Вопрос: Что мне нужно сделать для того, чтобы преодолеть эти препятствия?

Ответ: Сказать ему «Нет».

Принять: Я не отвечаю за его проблемы.

Разрешить себе двигаться вперед и преуспевать.

Сделав то же самое, что и я, вы осознаете, что источник всех обстоятельств вашей жизни — вы сами. Я пришла к выводу, что мне не удастся разбогатеть из-за Боба, и поняла: мне нужно научиться решать проблемы сразу же, как только они возникают, и тогда никто не будет иметь надо мной власти. Это невероятно мощный процесс, который меня освободил.

Теперь очередь за вами. Возьмите лист бумаги и начните процесс изменения. Создайте свое новое восприятие! Вот несколько вопросов, которые помогут вам:

Что не позволяет мне...

- сбросить вес?
- разбогатеть?
- обзавестись полезными связями?
- начать собственный бизнес?
- сделать карьеру?
- реализовать свои мечты?
- поверить в себя?

Затем спросите себя: «Что нужно сделать для того, чтобы это преодолеть?»

**Найдите ответ, примите новую точку зрения и разрешите себе достичь успеха!**

Автор вышеизложенного материала — Синди Кэшмен. Данный текст — часть ее программы, изложенной на сайте [www.creatingandbuildingwealth.com](http://www.creatingandbuildingwealth.com).

***«Как преодолеть скрытое препятствие, отвращающее вас от ваших истинных желаний» Крейг Перрин ([www.easymiracles.com](http://www.easymiracles.com))***

Чего вы хотите прямо сейчас в своей жизни, чего вам не хватает? Любви? Денег? Успеха? Уважения? Здоровья?

Я знаю простое упражнение, благодаря которому вы сможете выявить Скрытое Препятствие, которое вас сдерживает.

Готовы? Возьмите лист бумаги и найдите время, чтобы обрисовать то, чего вы действительно жаждете.

Затем перечислите все, что, как вам кажется, мешает вам получить это. Очень важно прояснить для себя, через что вам придется пройти на пути к достижению желаемого. Поэтому не поленитесь уделить несколько минут составлению такого списка.

Готово? Итак, что оказалось в вашем списке? У вас не престижная работа? Вы живете не в той части города или общаетесь не с теми людьми? У вас нет средств, чтобы начать бизнес, о котором вы мечтали? У вас нет времени на то, чтобы приобрести новые навыки или взяться за новый проект? Лично меня эти препятствия в какой-то момент попросту замучили, если не сказать больше.

Возможно, вы сталкиваетесь с чем-то подобным. По сути, почти всем в тот или иной момент препятствуют одни и те же вещи.

А теперь, в завершение упражнения, напишите: «На самом деле ни одно из этих препятствий не мешает мне получить то, что я хочу».

Длительное время общаясь с мудрыми наставниками и прочтя бесчисленное количество книг, я открыл секрет, который помог преодолеть эти препятствия и мне, и многим другим.

Подумайте, и вы поймете: чего бы вы ни желали, чтобы получить это — вам придется преодолеть определенные препятствия. Только вообразите себе, насколько полезно научиться справляться с любыми препятствиями и исполнять свои желания.

Таков секрет, которым поделились со мной мудрые наставники (я признаю, что мне потребовались годы, чтобы его принять):

**Единственное, что не позволяет вам получить желаемое, — ВЫ САМИ.**

Все описанные вами препятствия — всего лишь «признаки» настоящего препятствия... Просто вы верите, что они способны вас сдерживать и подавлять.

Многие свои убеждения вы механически переняли от окружающих вас людей и почерпнули из событий собственной жизни со дня своего рождения. К сожалению, львиная доля оказавшихся в вашей голове убеждений несовместима с тем, что обеспечивает счастливую жизнь. По сути, в 99 % случаев отсутствие у вас желаемого объясняется именно этим.

Вам нужно осознать, что ваше истинное «Я» скрыто, погребено под наслоениями убеждений, которые вы, сами того не замечая, переняли у других. Ваше истинное «Я» обладает невероятной силой и способно выполнять ваши желания — быстро, легко и без трудностей, вероятно кажущихся вам неизбежными.

Взрослея, мы учимся «быть серьезными» и забываем о своих фантазиях и вере в волшебство окружающего нас мира. Мы начинаем поклоняться науке, фактам и принципу «реальность есть то, что мы видим», потому что так поступают все вокруг нас.

Но волшебство в мире все же присутствует, и многие книги — например, бестселлер Джо Витейла «Фактор притяжения» — демонстрируют, как взять и в буквальном смысле привнести в свою жизнь то, чего вы желаете.

Услышав, что ответственность за все события своей жизни несую я сам, я сразу же с этим согласился и стал винить за любую неудачу и провал лишь самого себя. Сложнее было признать свою потенциальную эффективность и согласиться, что я способен совершить все, что только захочу.

С годами я понял, что отвечать за все в своей жизни означает не винить себя и не хвастаться каждым своим достижением, а просто сознавать связь между своими действиями или бездействием и полученными результатами.

Поначалу вы, возможно, будете испытывать страх и нежелание опускать щит, и станете обвинять в своих бедах окружающих и «неконтролируемые» события. Но дело в том, что полная ответственность — наиболее быстрый и действенный способ избавиться от нежелательного и получить желаемое.

Но как все-таки поступать, если вопреки вашей воле происходит что-либо нехорошее? Вы, как творец собственной реальности, должны сосредоточиться на том, что приводит к желательным результатам, и научиться избегать нежелательных.

Представьте себе, насколько трудно было бы вам учиться ездить на велосипеде, обвиняя в своих неуклюжих падениях на тротуар велосипед и препятствия, оказавшиеся на вашем пути. Вы же вместо этого учились балансировать, управлять, тормозить — ездить.

Говорят, что, научившись однажды ездить на велосипеде, уже не разучишься. С ответственностью за свою жизнь и умением преодолевать препятствия дело обстоит точно так же. Осознав однажды, как создавать собственную реальность, вы обретете

способность прокладывать курс к своим желаниям. Эта способность кажется волшебной — она изумит вас.

Удивительный пример реализации данного принципа — фильм *«Матрица»*. В одной из его сцен главный герой, Нео, осознает, что способен совершить что угодно, и впоследствии действительно совершает действия, которые раньше считал невозможными. Если вы не смотрели этот фильм, посмотрите его — вы сразу поймете, о чем я говорю.

Каждый раз, когда я угнетен и забываю, как создавать собственную реальность, я представляю себе Нео, осознавшего свою настоящую неограниченную власть.

Я пишу об этом, потому что обычно, слыша формулировки принципа успеха: «Ты становишься тем, во что веришь» или «Если ты уверен, что можешь, то сможешь, а если уверен, что не можешь, то не сможешь», мы остаемся глухими к смыслу, который они несут.

Наша культура пичкает нас всякой утешительной ерундой. При этом мы упускаем из виду подлинную, бесконечно более важную истину: нас ограничивают лишь нами же возведенные стены; за веру в возможность осуществления наших желаний ответственны только мы сами.

Умение ездить на велосипеде лишь поначалу кажется сложным. Так и в жизни: почувствовав себя водителем, вы сможете устремлять себя в нужном жизненном направлении и объезжать любые препятствия, возникающие на вашем пути.

### **«Вы видите, кем станете...» Кевин Хоган**

Если бы мне предложили назвать семь тайн успешной жизни и достижения успеха, которые я открыл бы своим детям, одна из них была бы такая: **нужно тщательно выбирать людей, с которыми проводишь время.**

Научные исследования свидетельствуют: генетика и воспитание играют большую роль, но не следует забывать и о влиянии на поведение (и успешность) человека окружающей его обстановки.

Сформулируем конкретнее.

Общаясь с неудачниками, вы будете тяготеть к неудачам. Общаясь с преуспевающими людьми — к успеху. Причина этого феномена проста. Все мы стремимся сотрудничать или конкурировать с теми, кто нас окружает. На одном уровне это может быть культура и общество. На другом — наши ровесники или соседи.

Определить, кто победитель, а кто проигравший, не так-то просто. Не каждый, чье мнение для вас важно, считает достижением то же, что и вы. Но так или иначе мы сравниваем свои успехи с достижениями тех, кто, с нашей точки зрения, преуспевает.

Я считаю, что преуспевающий человек необязательно должен быть богат. Преуспевание — один из признаков самосовершенствования.

Другое признак самосовершенствования — доброта. Я не преувеличиваю. С недобрыми людьми я не общаюсь. Отсутствие доброты — что-то сродни болезни. С хорошими людьми приятно общаться и недолго, и долго; вот путь к успеху.

Обязательный элемент моего окружения — люди, добивающиеся своего. Мне неинтересно общаться с теми, кто начинает множество проектов. Мне интересны те, кто завершает свои проекты. «Братся за все сразу» — штука заразная. Люди же, способные разглядеть завершение своей работы еще до ее начала, развиваются в гораздо большей степени, чем большинство других. Перед таким качеством я преклоняюсь. А стоит ли уделять время тем, кто не завершает своих проектов? Вряд ли.

Поскольку совершенных людей не бывает (у любого «совершенного» хватает скелетов в шкафу, уверяю вас), следует выбирать тех людей, которые хотя бы стараются добиться своего. Не обращайтесь внимания на саморекламу. Пустые разговоры

порождают большие проблемы. Оптимистичная болтовня хуже пессимизма, ведь пессимист хотя бы видит проблемы, требующие решения.

Ваш истинный союзник тот, кто **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** изменяет собственную жизнь и реализует свои мечты.

Кем еще вы хотите себя окружить? Наверное, вам хочется видеть себя рядом с тем, кто предвидит надвигающиеся проблемы, заранее находит их решения и готов применить эти решения в нужный момент, чтобы продолжать двигаться дальше. Такой человек — один из самых ценных людей в вашей команде... и развитие у себя присущих ему качеств даст вам возможность также продвигаться дальше.

И наконец, вам нужен тот, кто мыслит реалистично. Жизнь не должна превращаться в лотерею. Бог — не игорный автомат. Практически все, чего вы в конце концов достигаете в жизни, — результат ваших собственных действий.

Да, возможно, вы получите наследство (лично я, между прочим, его не получал). Конечно, не исключено, что вы воспитывались в семье со средним или высоким достатком (мои родители были бедны). Вы можете получить высокую должность в крупной компании, потому что Мамочка или Папочка знают нужного человека. Но спустя какое-то время, каким бы ни было полученное вами наследство и где бы вы ни работали, ваша страсть заведет вас именно туда, куда она завела бы вас и без всего этого.

Вы не смогли бы молитвами предотвратить падение башен Всемирного торгового центра или вернуть здоровье смертельно больному. Однако вы способны породить в собственной жизни и вокруг себя одно радостное событие за другим. Не вы создали мир, но именно вы формируете то, что видите вокруг себя. Своих детей вы сотворили сами (хотя большинство положительных и отрицательных черт их характера сформировали соседские дети). У большинства людей есть банковские счета, а те, у кого жизнь не заладилась, в конце концов тоже смогут их открыть.

Вероятно, все существующее в мире изначально было мыслью. Это сказал не я, а Будда. Я же использую его тезис в качестве закона или жизненной истины. Размышляя о чем-либо, я, как

Эдисон или Форд, понуждаю свою мысль воплотиться и, когда это происходит, убеждаюсь в своей способности совершать подобные чудеса регулярно.

Не водитесь с мечтателями. Водитесь с **вершителями**. Вы верите в Бога? Предположим, что верите. Какой Бог нравится вам больше? Такой: «В начале Бог мечтал сотворить небо и землю, но был настолько занят, что никак не мог взяться за это дело...»? Или такой: «В начале сотворил Бог небо и землю... И увидел Бог, что **это** хорошо»?

Мне нравится второй из них. Я не утверждаю, что Бог есть. Это решать вам. Но я точно знаю, что вам нужно быть рядом с людьми, которые **ДЕЛАЮТ**. Люди, которые **ДЕЛАЮТ**, **ИМЕЮТ**. Такие люди — причина всего; они помогут вам сформировать свою судьбу.

Выбирайте людей тщательно. От этого зависит ВСЁ в вашей жизни.

### **«Все́му свое́ время» План Бехтолд**

Я вырос в 1960-х годах и с тех пор люблю удивительную песню Пита Сигера **«Поворот! Поворот! Поворот! (Все́му свое́ время)»**, которую исполняла рок-группа **«The Byrds»**.

Сейчас я не устаю удивляться, как много лет до меня доходил истинный смысл этой песни. Очень жаль, что я, слушая ее раньше, фактически не слышал.

До тех пор пока это не произошло, я был жертвой собственной жизни. Обремененный обстоятельствами. Обреченный тащиться по одной и той же колее, какой бы извилистой она ни была и сколько бы ухабов ни преграждало мой путь.

Когда приключалось что-нибудь плохое — у меня ломалась машина, я терял работу или, например, не удавалась устраиваемая мной вечеринка, — я считал, что жизнь «имеет на меня зуб» и что вряд ли мне удастся свернуть с пути, по которому я иду.

Теперь, поняв песню Сигера до конца, я обрел свободу. Отныне я наслаждаюсь ВСЕМИ происходящими со мной событиями — и хорошими, и плохими. Я извлекаю опыт, знание и мудрость из всего, что со мной происходит.

Смысл этой замечательной красивой песни не так уж и сложен: всему свое время. Однако не имея за плечами определенного количества лет, его часто не замечают.

Существует **Замысел**, намного превосходящий воображение любого из нас. Все, что открывает нам жизнь, соответствует этому замыслу и является неотъемлемой частью общей картины, которая всегда остается за пределами нашего понимания. Ничто не происходит «случайно»: все происходящее каким-либо замысловатым образом причастно к намного более общей картине.

Осознание этого придает всем жизненным событиям — и трагичным, и радостным — абсолютно иное значение. Кроме того, изменяется и наш подход к решению жизненных проблем.

Сегодня, зная истинный смысл этой песни, я всегда пребываю во всеоружии и полностью готов к ЛЮБОЙ проблеме — и большой, и маленькой, — потому что в душе понимаю: даже самые крупные неудачи — часть большого сюжета, благодаря которому мы обретаем опыт, мудрость и развиваемся.

Таким образом, самые трагичные события — всего лишь шаги к чему-то важному. Это испытания, которые необходимо не только выдержать, но и обратить себе на пользу — если вы желаете расти и соответствовать неведомому **Замыслу**, разворачивающемуся перед всеми нами.

Сопротивляться этому замыслу невозможно. Но можно согласовать С НИМ свои действия — учась на собственных ошибках и извлекая уроки из всех приятных и неприятных событий своей жизни.

И поверьте мне — уроков **МОЖНО** извлечь огромное количество!

Ничто не случайно. Все испытываемые нами переживания так или иначе помогают нам осознать свое место в общем замысле и пробуждают нашу способность обращать происходящее себе на пользу.

Вы подвластны не жизни. Вы подвластны собственной готовности принимать жизнь — во ВСЕХ ее проявлениях — и извлекать уроки из всего, что она вам предлагает.

Говорят, нет худа без добра. Не ведая печали, вы не сможете по достоинству оценить радость.

А вот самый важный вывод: то, как вы переживаете печальные события, — т. е. то, как вы их преодолеваете и какой опыт из них извлекаете, по сути, определяет количество и продолжительность радостных событий в вашей жизни!

Я не требую от вас постижения всего грандиозного **Замысла** целиком. На это не способен никто. Он всегда будет непостижим — так и должно быть. Но мы СПОСОБНЫ постигнуть крошечные кусочки большой тайны, с которой сталкиваемся, и найти свое место в ней, и извлечь пользу из обилия сокровищ, которые она предлагает тем из нас, кто стремится сложить мозаику воедино.

Пренебрегая **Замыслом**, игнорируя радости и уроки, которые дает вам жизнь, вы превращаетесь в ее жертву. Следуя **Замыслу**, извлекая опыт из самых скорбных жизненных событий и, как результат, развиваясь, вы приобщаетесь к этому **Замыслу** и заставляете жизнь работать НА СЕБЯ, о чем не могли раньше и подумать.



В 1984 году, когда я только начинал публиковаться в онлайн, существовали так называемые «электронные доски объявлений». Я был убежден, что будущее — за ними. И именно с ними я связывал весь свой дальнейший бизнес.

Оказалось, что я был прав лишь отчасти. Будущее действительно принадлежало онлайн-средствам передачи информации, но я не мог предугадать, что оно будет основываться отнюдь не на электронных досках объявлений, которые стали лишь одной из ступенек развития компьютерной индустрии.

И моего развития тоже.

Изменения, происходящие во Всемирной паутине, я игнорировал, однако не догадывался об этом, пока мой бизнес чуть не потерпел крах. И вот в 1996 году, имея более \$40 000 личного долга и стремительно идущую ко дну компанию, я прозрел и извлек важный урок.

Я решил двигаться вместе с потоком, а не сопротивляться ему, перестал игнорировать прогресс и нашел способ согласовывать с ним действия своей компании.

Результат: я полностью поменял методы работы и применил свои знания онлайн-маркетинга и издательского дела с учетом новой фазы развития средств оперативной передачи информации. Через пять лет прямым результатом моих усилий стал более чем ДВЕНАДЦАТИМИЛЛИОННЫЙ объем продаж!

Не имей я предварительного опыта работы с ранними системами удаленного доступа — электронными досками объявлений, — ничего этого не случилось бы. Благодаря такому опыту я нашел компаньона, с которым и добился результата, решительно взявшись за дело и используя для продаж Всемирную паутину.

Я никогда не встретил бы своего компаньона, если бы не потерпел той неудачи! Она и привела меня к небывалому успеху!

Уясните себе то, что я уяснил позднее, чем мне хотелось бы, — и вы будете лидировать в игре под названием «жизнь» с самого старта. Не бойтесь неудач, ведь даже в неудачах содержится ключ к вашим будущим успехам. Пусть вас не останавливает боязнь ошибиться. Даже большие ошибки, если их проанализировать и правильно применить полученные уроки, становятся мостами к достижениям.

Не забывайте также анализировать и свои успехи. Не относитесь к успеху как к должному. Электронные доски объявлений принесли мне большой успех слишком рано.

Порой ранний успех оказывается лишь преддверием неудачи, из которой необходимо извлечь урок, чтобы преуспеть впоследствии. Любой успех содержит как ключи, которые позволяют его развивать, так и ключи к преодолению неудач, которые неизбежно ждут вас в будущем.

Научитесь этому сейчас. Воспринимайте жизнь такой, какова она есть. Осознайте, что вы контролируете только вашу крошечную часть большой мозаики. Поймите также, что, правильно составив свой фрагмент великого Целого, вы принесете благо всем.

И тогда вы обретете внутреннее умиротворение и удовлетворение во всем, что предлагает вам жизнь.

***«По большому счету, на ЛЮБОЙ вопрос есть только два ответа — положительный и отрицательный. Какой из них выбрать — решать вам».***

Нерисса Оден ([www.TheVideoQueen.com](http://www.TheVideoQueen.com))

## **«Вещи, которых я, к сожалению, не знал в молодости» Боб Шайнфельд**

Когда мне было 12 лет, мой дед помог мне понять, что существуют как видимые, так и невидимые силы, определяющие события, которые происходят с нами ежедневно, и что реальная власть принадлежит скорее невидимым силам.

Эта мысль предопределила мой дальнейший жизненный путь. Движимый ею, я в своих поисках знаний и вдохновения обращался к традиционной науке, эзотерике, метафизике, идеям Нью-Эйдж, квантовой физике и т. п.

Меня волновали три фундаментальных вопроса, требовавшие ответа:

**1. Кто я?**

**2. Зачем я здесь?**

**3. Какова моя цель?**

Найти ответ на первый вопрос мне не составило труда. Я считаю, что все мы — удивительные существа, потенциально обладающие бесконечной властью, мудростью и богатством. Другими словами, по своей сути мы подобны Богу.

Второй вопрос также не вызвал проблем. На мой взгляд, мы живем затем, чтобы играть и испытывать приключения, — т. е. затем же, зачем мы смотрим фильмы и посещаем в парках аттракционы.

Ответ на третий вопрос тоже нашелся легко. Как мне кажется, наша цель — просто испытать и пережить как можно больше.

Однако, изучая тайну жизни глубже, особенно после того, как мне довелось получить некий личный опыт и вдобавок познакомиться с недавними исследованиями в области квантовой физики, я столкнулся с еще одним ключевым вопросом:

**«Реальна в полном смысле этого слова человеческая жизнь и, точно так же, реально ли все, что мы видим вокруг себя!»**

Говоря о реальности чего бы то ни было, я имею в виду, является ли все это надежным, осязаемым? Существует ли все, что нас окружает само по себе, независимо от нас? Имеет ли оно реальную силу? Подобные вопросы могут показаться слишком теоретическими, но ответы на них оказывают на нашу жизнь огромное практическое влияние.

Я пришел к выводу, что множество эзотерических учений говорят о том же, что и недавние исследования в квантовой физике (хотя то, как использовать подобные знания на практике, не конкретизируется). К сожалению, в молодости я понятия не имел о том, что весь человеческий опыт и вся физическая Вселенная, в которой мы все живем, реальными не являются.

Физическая Вселенная — иллюзия, голограмма. Я называю это опытом полного погружения в фильм, созданный совместными усилиями нашего сознания и невероятной силы, благодаря которым он выглядит реальным. Жизнь — игра, происходящая в нашем сознании. Мы участвуем в этой игре как конечные существа, каковыми себя считаем.

К сожалению, раньше я не ведал, что понимание этого факта приводит к таким изменениям в сознании, которые открывают доступ к источнику невероятной силы, способной переделывать и преобразовать буквально все, с чем сталкивается человек в своей жизни.

Это похоже на так называемое «осознанное сновидение». Вы как будто просыпаетесь в своем сне и обнаруживаете, что полностью контролируете все происходящие в нем события. Как бы мне хотелось «проснуться» гораздо раньше!

Боб Шайнфельд — автор бестселлеров «Незримый путь к успеху» и «Одиннадцатый элемент». Уже больше двадцати лет он помогает людям из более чем 170 стран добиваться невероятных результатов — за меньшее время, с меньшими усилиями и гораздо большей радостью. Его страсть — помогать другим найти самих себя и вы — работать, по его выражению, «окончательный стиль жизни». За дополнительной информацией обращайтесь: <http://www.7powercentersoflife.com>.

### ***Великие философы лишь формулировали свое мировоззрение***

Вам приходилось слышать о великих философах и психологах. Все они имеют собственное мнение о том, как устроен мир. У каждого из них собственная система представлений, которая отнюдь не обязательно истинна. Всякое представление о мире — лишь мнение.

Вы можете сформировать собственное мнение о мире. Вы можете выбрать чью-либо философскую или психологическую систему или создать свою. Немногие сознают, что могут выбирать.

### ***Внешние связи Забота о других в вашей жизни***

***«Самый важный жизненный урок, который вы когда-либо извлечете»***

***Чип Тарвер***

Вот этот урок. Помните и используйте его, даже если вы забудете все остальное, чему когда-либо научились:

***«Золотое Правило:*** Относись к другим так, как они, по твоему мнению, должны относиться к тебе, и так, как они хотят, чтобы относились к ним».

Это — фундаментальный основополагающий принцип. В буквальном смысле.

Лучшего базиса, на котором можно было бы основывать свою жизнь, не существует. Когда вы забываете о себе и думаете в первую очередь о других, люди стремятся быть рядом с вами.

Почему?

Применение этого принципа свидетельствует, что вы умеете слушать. Очень многие слишком много говорят сами и потому не слышат, что хотите сказать им вы. Очень многие не замечают ваших потребностей и нужд потому, что поглощены собственными. Мы ежедневно наблюдаем, какие проблемы возникают из-за этого на работе и в семейной жизни людей.

Выделитесь из толпы, заботьтесь в первую очередь о других, будьте отзывчивым и активным слушателем, стремитесь разрешать конфликты, не ущемляя ничьих интересов, — и вы станете победителем. Возьмите этот принцип на вооружение — в буквальном смысле.

Постарайтесь помочь людям получить то, чего они хотят, — и они, в соответствии с законом действия и противодействия, постараются помочь вам получить то, чего хотите вы. Ничего эгоистичного здесь нет... это просто мудрость. Вы приводите в действие Духовный закон, и ему никто не сможет противиться. Таков основополагающий принцип жизни, осчастливливающий всех людей вокруг вас, непосредственным образом устанавливающий теплые взаимоотношения и приносящий вам выгоду.

Итак, не забывайте: всегда давайте первым, всегда — отныне и в дальнейшем — без колебаний применяйте наиглавнейший жизненный принцип — Золотое Правило. Свою эффективность это Правило уже доказало. И каждый раз ее подтверждает.

Желаю самого наилучшего —

Чип Тарвер

<http://www.FirstContactSecrets.com>

<http://www.FirstContactSecrets.com/blog>

<http://www.Free-Targeted-Traffic.com>

### ***Ваши личностный рост определяют ваши взаимоотношения с другими людьми***

Не следует думать, что длительные взаимоотношения будут складываться гладко. Посредством конфликтов, взлетов и падений жизнь помогает нам развиваться. Сдаться и отступить часто означает пропустить важный урок (закончится это тем, что какие-либо иные взаимоотношения преподнесут вам этот урок в гораздо более драматичной форме).

Вывод такой: нужно быть вместе и расти, а не обижаться и разлучаться. Возможно, настанет момент, когда вы, спокойно и не теряя уважения друг к другу, решите пойти разными дорогами. Но выскакивать на ходу из мчащегося автомобиля глупо и больно. Оставайтесь на месте и наслаждайтесь ездой.

Прощайте, проявляйте терпимость и сочувствие. Это не всегда легко. Но это всегда будет способствовать вашему личностному росту.

### ***Ваши родители сделали все от них зависящее***

Мне не нравилось, как воспитывал меня мой отец. Он был бывшим моряком, армейским сержантом-инструктором по строевой подготовке и профессиональным боксером. И он обращался со мной так, как во время Второй мировой войны обращались с новобранцами. Я рос в постоянном страхе, негодуя на наказания и побои.

В колледже меня потрясла фраза моего друга: «Когда ты был младенцем, твой отец мог вышвырнуть тебя в мусорный бак. Но он этого не сделал. Он воспитывал тебя, как умел».

Тогда я понял, что так действуют все отцы и матери. Никто из них не учился в школе для родителей. Мало кто из них читал книги по воспитанию детей. Большинство воспитывает своих детей либо так же, как воспитывали их самих, либо, наоборот, совсем иначе. Тем не менее ни один человек, воспитывая своего ребенка, не имеет злого умысла. Все действуют наилучшим известным им образом.

Ваши родители делали лучшее, на что были способны, исходя из своих убеждений, своего воспитания и представлений о том, как следует с вами управляться.

Простите их. Поймите их. Любите их. Сейчас они ждут от вас понимания того, что они желали вам добра. Скажите им об этом. Не лишайте их тех слов, которые они мечтают от вас услышать.

### ***Ваши дети найдут свое место в жизни***

Разве можно предсказать, станет ли ваш ребенок следующим Далай-Ламой?

Невозможно.

У моей сестры родились мальчики-близнецы. Они воспитывались в одних условиях, учились в одной школе у одних и тех же преподавателей и встречались с сестрами.

Несмотря на это, у них совершенно разные характеры и цели.

Окружите своих детей любовью и позвольте им стать теми, кем они хотят.

И не забудьте вручить им по экземпляру данного руководства.

### ***При поддержке можно достичь многого***

Понятно, что достичь чего-либо в жизни легче, если другие вас поддерживают.

Речь идет не о финансовой поддержке, хотя, вероятно, она тоже не помешала бы. Имеется в виду поддержка эмоциональная.

К чему бы вы ни стремились — похудеть, бросить курить, увеличить свои доходы, основать собственное дело, обзавестись семьей, — решить эти и большинство других задач будет намного легче при наличии команды поддержки.

Большинство людей стремятся достичь всего самостоятельно. В конечном счете любое ваше достижение будет результатом ваших собственных усилий. Но поощрения со стороны окружающих облегчают усилия, необходимые для успеха. Есть разница — бежать марафон в полном одиночестве или при поддержке зрителей.

Верно также и то, что, помогая другим, поощряя их, вы тем самым помогаете себе. Предлагая что-либо другим, вы будете радоваться их победам и расширите собственные возможности.

Одним словом, будьте готовы просить и предлагать помощь — и ваши мечты осуществляются.

### **«Умение слушать» Джон Милтон Фогг**

Согласно Писанию, вначале было слово. Увы, проблема в том, что никто никого не слушает. Если не считать общего, как мне кажется, для всех людей стремления — любить и быть любимым, я желал бы научиться **слушать** еще в самом начале.

Моя наставница Кэрол МакКолл говорила: «Слушайте! Весь мир ждет, когда его услышат». Дабы понять, что люди, сообщества, корпорации, страны не слышат друг друга и платят за это огромную цену, достаточно почитать любой журнал, газету, веб-лог или (убийственный сам по себе акт) включить телевизор.

Хотя восемьдесят пять процентов наших знаний мы получаем благодаря слуху, исследователи установили следующее: три четверти времени мы невнимательны — нас что-то отвлекает, мы поглощены своими мыслями. Да, мы слушаем, что нам говорят, но не **слышим**. Это действительно так. Где доказательства? Вот дальнейшие исследования: мы запоминаем всего лишь двадцать процентов того, что слышим. Почему? Потому что за одну минуту мы успеваем услышать от 125 до 250 слов, а подумать — от 1000 до 3000 слов, и пока другие нам что-то говорят, мы думаем... думаем... думаем... Вот что писал Вильям Стринг-феллоу в ежемесячном квакерском журнале **«Friend's Journal»**:

-----

«Умение слушать у людей встречается редко. Человек не слышит собеседника, если он озабочен своей внешностью, или силится произвести впечатление на кого-то, или дискутирует о том, верно ли, уместно ли, приемлемо ли сказанное. Нечто подобное происходит повсеместно. Умение слушать — простейший акт любви, во время которого человек отдается словам своего собеседника, становясь тем самым доступным и уязвимым для них».

-----

Простая наука учит: две вещи не могут одновременно находиться в одном и том же месте. Это справедливо и по отношению к умению **слушать**. Невозможно думать и слушать... читать и слушать... мечтать и слушать... писать и слушать... соглашаться, не соглашаться, спорить, трактовать, оценивать, рассказывать, рисовать, планировать, успокаивать и слушать... и даже слушать и **слушать** (извините за тавтологию). Умение **слушать** требует полного внимания и сосредоточенности на другом человеке. Настоящее умение **слушать** — человеческая добродетель. Истинное умение **слушать** способно исцелять.

Больше всего в приведенной выше цитате мне нравится фраза **«Умение слушать — простейший акт любви»**. Она имеет для меня особое значение потому, что помогает мне вернуться обратно, к истокам. Я утверждаю и верю: поскольку все человеческие существа стремятся к одной и той же жизненной цели — любить и быть любимым, — то умение **слушать** предоставляет им простое (хотя и не

такое уж легкое для освоения), эффективное и изящное средство достижения желаемого.

К сожалению, из сотни тех, кто имеет формальные навыки **слушания**, едва ли двое умеют слушать по-настоящему. Научиться **слушать** мне следовало бы давным-давно.

Джон Милтон Фогг ([www.GreatestNetworker.com](http://www.GreatestNetworker.com))

### ***Ваши действия влияют на всю цепочку***

Не многие задумываются о том, что их отношение к другим — звено цепочки, влияющее на всех людей.

Вот самый простой для понимания уровень этого феномена: улыбнувшись на улице незнакомцу, вы можете настолько поднять ему настроение, что он тоже кому-нибудь улыбнется, а тот, в свою очередь, — кому-нибудь еще, и так далее, по цепочке. Одна ваша улыбка способна поднять настроение множеству людей.

Подобным же образом, если вы бросите на кого-нибудь хмурый взгляд, этот человек заразится вашим плохим настроением, передаст его следующему человеку, на которого посмотрит, а тот — следующему, и так далее. Эмоции передаются подобно вирусам.

Посылайте положительные сигналы и тем самым влияйте на всю мировую цепочку.

Она начинается с вас.

### ***Всем нравятся интересные люди***

Я знавал нескольких знаменитостей. Когда я упоминал о них на своих семинарах или дома, меня всегда спрашивали: «А это интересный человек?»

Всем нам нравятся интересные люди — то есть люди приятные, улыбающиеся, отзывчивые, дружелюбные.

Вот вам рецепт, как прожить жизнь.

Будьте интересны.

### ***Люди ищут любви***

Когда мой отец строил для нашего семейства дом, его лучшим другом стал нанятый им электрик. Они вместе обедали, вместе делали вино, вместе его пили, смеялись и беседовали. Мой отец слушал своего нового друга, потому что хотел чувствовать себя любимым. Разумеется, он хотел также, чтобы наш дом был надежен, и собирался нанять только того электрика, которому доверял, — это, конечно, был электрик, который выказал моему папе наибольшую любовь. Все мы в глубине души хотим, чтобы нас любили. Дайте людям почувствовать свою любовь — и они вас озолотят.

### ***Образец для подражания помогает проявить ваши лучшие качества***

Большинство людей подражают окружающим — близким, друзьям, преподавателям, телеведущим, киногероям. Проблема в том, что далеко не всех из этих людей следует считать образцами для подражания. Если вы действительно стремитесь добиться большего, подражайте лучшим. Не исключено, что ими окажутся ваши близкие, ваши друзья или кто-то из знаменитостей. Или, быть может, вам придется поискать кого-нибудь еще.

Например, увлекшись бодибилдингом, я стремился подражать лучшим атлетам. В качестве образца я выбрал Стива Ривса — в фильмах он выглядел настоящим Геркулесом. И хотя мне так и не удалось стать таким, как Ривс, подражая ему, я избавился от полноты.

Другие в качестве примера для подражания могли бы выбрать Роя Роджерса — веселого поющего ковбоя. Вполне вероятно, что со временем выбранные вами люди вас разочаруют. Искать нужно человека с качествами, которые вы хотите развить в себе, и затем пробуждать в себе именно эти качества. Вам нужно не превращаться в человека, которому вы подражаете, а развивать присущие ему черты.

Конечно, если вы избрали образцом для подражания Супермена, держитесь подальше от криптонита\*.

### ***Как прекратить спор***

Скажите первым: «Мне жаль».

Как только вы произнесете эти слова, ваш оппонент взглянет на вас, чтобы понять, искренни ли вы. И если вы действительно искренни, напряженность спадет.

\* По сюжету фильма, криптонит — единственное вещество, угрожающее жизни Супермена. — **Прим. перев.**

### ***Как вести себя с недругом***

Спросите у него совета.

Немногие люди отказывают, когда у них просят совета.

Так вы продемонстрируете свою открытость, и в ответ «недруг» тоже откроется вам.

### ***Человек, предложивший меня избить***

Сегодня я получил пространное письмо от человека, разработавшего новую систему самозащиты. Он заявляет, что расправится с кем угодно в течение трех минут.

Этот человек предложил мне продвигать его метод. Кроме того, он заявил, что был бы рад встретиться со мной и продемонстрировать свое умение.

Что он имел в виду?

Он хочет меня избить.

Это не шутка.

В своем письме он пишет: «Обещайте мне, что, если я расправлюсь с Вами в течение трех минут, Вы будете продвигать меня и мою систему. Идет?»

Мало того: он оставил мне координаты своего агента, с которым я должен обсудить условия поединка.

Наверно, это было бы захватывающее событие для Интернета. Представляю себе заголовок:

«51-летний специалист по интернет-маркетингу, страдавший когда-то от полноты, встретится в смертельном поединке с 30-летним Суперменом, мастером боевых искусств. Регистрируйтесь прямо сейчас!»

Вот это да! И кто, интересно, победит?

Думаю, я проиграл бы, даже если бы имел при себе оружие.

Как поступили бы на моем месте вы?

Как бы вы ответили на такое предложение?

Если вы не боец и не ищите себе соперника, то, вероятно, выбросили бы подобное письмо в мусор.

Логика людей меня часто удивляет. Он что, всерьез думал, что я буду с ним драться и затем, проиграв, с радостью брошусь его «раскручивать»?

Я не претендую на лавры бойца и не рвусь на ринг. Новых клиентов я тоже не ищу. Особенно стремящихся расквасить мне нос, чтобы доказать свое превосходство надо мной.

Ища подход к кому-либо, помните: никому не нравится, когда ему указывают на его второсортность. Таким способом вряд ли можно обрести друзей или познакомиться с влиятельными людьми. Так вообще ничего нельзя добиться.

Вывод: у каждого из нас есть свое «Я». Наилучший подход к людям состоит в том, чтобы не возвышать свое «Я» над их «Я».

Другими словами, будьте готовы понизить свой статус. Не выставляйте себя напоказ. Наоборот — продемонстрируйте свою слабость и попросите помощи.

Тот нервный боец поступил бы куда лучше, если бы предложил мне освоить его новый метод, а не запугивал меня им.

Обратите на это внимание.

### ***У каждого свои проблемы***

Возможно, вам кажется, что вы — единственный человек, страдающий от одиночества, нехватки денег... этот перечень продолжите сами.

Вы не правы. С проблемами сталкивается любой человек. Знание этого факта поможет вам лучше понять других. Возможно, человека, «подрезавшего» вас на трассе, только что выгнали с работы, или его сын что-нибудь натворил, а может, этот человек нездоров.

У вас бывают тяжелые дни, случаются события, вынуждающие вас бороться. Бывают они и у других.

Вы хотите, чтобы другие вас понимали, а они хотят, чтобы вы понимали их.

Взаимопонимание приносит миру мир.

### ***«Жизненные промахи» Билл Харрис (www.centerpointe.com)***

Я неоднократно проваливал самые простые жизненные экзамены, пока не понял причины своих проблем. Чаще всего неудачи постигали меня в отношениях со слабым полом.

Я — копия своего отца и перенял многие его замашки. Моя мать, которая в конце концов в нем разочаровалась (они развелись, когда мне было три года), всю мою юность твердила мне: «Ты — вылитый отец; с тобой не поладит ни одна женщина».

Поскольку всякое глубоко укоренившееся убеждение стремится проявить себя в реальности (в то время я этого не знал), я постоянно имел дело с женщинами, которые, казалось, были специально созданы для того, чтобы доказать мне правоту моей матери. Драма разыгрывалась по одному из двух сценариев: либо я привлекал женщину, которая из-за собственных качеств оказывалась неспособной ладить с мужчинами, имела множество проблем личного характера и испытывала злобу по отношению ко всему мужскому полу, либо, если мне каким-то образом удавалось случайно сойтись с эмоционально здоровой женщиной, я сам отталкивал ее собственными психологическими проблемами.

За свою сознательную жизнь я разыгрывал этот сценарий минимум двадцать раз. По сути, я неизменно имел дело с одной и той же женщиной, только всякий раз облаченной в новое тело. История наших отношений развивалась по одной и той же схеме, с незначительными вариациями, и имела один и тот же печальный исход.

В итоге, силясь решить эту и другие свои психологические проблемы, я научился медитировать, а со временем стал использовать мощную звуковую технику **«Holosync»**, которую ныне предлагаю через свою компанию — **«Centerpointe Research Institute»**. Ежедневно медитируя в течение нескольких лет, я начал



постепенно понимать глубинные мотивы своих действий и причины настигавших меня эмоциональных катастроф.

Я начал видеть весь процесс в его развитии — с первого милого румянца и ухаживаний до проявления как у меня, так и у моей партнерши разных, но взаимосвязанных эмоциональных проблем и окончательного язвительного и печального расставания. По мере того как я все больше абстрагировался от происходящих событий и оценивал их с новых позиций, происходили две вещи. Во-первых, мне становилось все сложнее проявлять в подобных начинаниях свой былой безграничный энтузиазм. Роль стороннего опытного наблюдателя, заранее знающего, чем закончится новый роман, все больше лишала меня желания его продолжать.

Во-вторых, я понял, что сильное манящее чувство, которое, как я всегда считал, означало: «Вот претендентка на новый роман!», в действительности предполагало совсем иное, а именно: «Вот та, которая снова подтвердит правдивость слов твоей матери — что ни одна женщина с тобой не уживется».

Для моей души такой новый взгляд на любовные романы оказался мучительным. В результате я стал совсем иначе реагировать на собственную влюбленность. Сознывая, к чему она приводит и что будет происходить дальше, я научился не поддаваться ей.

Парадоксальным образом, спустя очень короткий промежуток времени моя способность сознавать свои чувства и не поддаваться им стала привлекать ко мне женщин совершенно иного типа — чутких, любящих и благонравных, не настроенных отыгрывать известный мне печальный сценарий. Сегодня я счастлив в браке с удивительной и глубоко любящей меня женщиной.

Из всего описанного выше я извлек несколько уроков и искренне жалею, что не имел возможности извлечь их тридцатью годами раньше. Первый урок такой: обстоятельства и реалии жизни, которой мы живем, действительно определяются нашими убеждениями. Утверждение, что ни одна женщина со мной не уживется, было ложным, но, полагая, что оно истинно, я воплощал его в реальность. Осознав это вовремя, я мог бы избавиться от многих проблем и в других сферах своей жизни.

Во-вторых, я понял, что любое осознаваемое убеждение (если вы способны наблюдать за развитием вызванного им процесса от самого первого импульса до конечного результата) исчезает, если не идет вам на пользу. Действуя неосознанно, вы можете десятилетиями порождать негативные последствия, но, как только в вас просыпается осознанность, неприятные вам убеждения исчезают как по волшебству.

И в-третьих, человек оказывает гораздо большее влияние на то, что он создает в своей жизни, чем кажется на первый взгляд. Долгие годы отношения, которые я налаживал, были мучительными; я чувствовал себя жертвой случайностей, непорядочных людей и других внешних обстоятельств. Но как только до меня дошло, что происходящие со мной события я провоцирую сам (хотя и ненамеренно) и что они являются неизбежным продуктом засевавших в моей голове убеждений, я осознал, что все необходимое для формирования жизни, о которой я мечтаю, находится в моих руках.

Как сказал великий Наполеон Хилл: «Единственное, что может полностью контролировать любой человек, — это свою способность сосредоточиваться». К счастью, эта маловажная, на первый взгляд, способность — ключ ко всему остальному, и я испытываю радость от того, что наконец понял это.

### **Диагностика**

#### **Забота о себе**

#### ***Вселенная всегда соглашается***

Вселенная (иными словами, энергия всего, что случается в вашей жизни) всегда соглашается с вашими мыслями.

Если вы скажете, что это утверждение ошибочно, Вселенная ответит: «Да, я с тобой согласна» — и предоставит вам соответствующие факты.

Если вы скажете, что это утверждение истинно, Вселенная ответит: «Да, я с тобой согласна» — и предоставит факты, свидетельствующие о его истинности.

Вселенная согласится в любом случае.

### ***Если вы уже извлекли опыт, повторять не нужно***

Если вы извлекли опыт из какого-либо события, повторять это событие вам уже не нужно.

Пока у вас нет навыков, вы будете продолжать учиться, накапливая болезненный опыт.

Скажем иначе: обратите внимание на то, что люди, судя по всему, имеют обыкновение без конца бороться с одной и той же проблемой. Один женится в седьмой раз. Другой постоянно на мели. Третьего мучает хроническая болезнь.

Этих людей никто ни на что не обрекал, их судьба не predetermined. Извлеките опыт из происходящих событий — и эти события не повторятся.

Не забывайте о полученных уроках.

### ***Отдавайте то, что желаете получить***

Вас будут отговаривать следовать этому принципу, и все-таки истина остается истиной: отдавайте то, что желаете получить.

Хотите денег — отдавайте деньги.

Хотите любви — дарите любовь.

Фокус в том, чтобы отдавать, не ожидая ничего взамен.

Пусть отдача вас удивит.

Отдавайте с радостью, любовью в сердце и ясным умом.

### ***Вы получаете то, что рассчитывали получить***

Возможно, мои слова вызовут возражения, но вы получаете именно то, что предполагали получить.

Другими словами, то, что вы делаете прямо сейчас, приносит вам результаты, которые вы получаете прямо сейчас.

Если вы склонны к полноте, то, вероятно, сами ее провоцируете. Отправьтесь в пустыню или концентрационный лагерь — и вы наверняка похудеете.

Если вы одиноки, вероятно, вы сами отталкиваете от себя людей. Посещайте интернет-чаты, ходите на вечеринки, и у вас появятся друзья.

Если вы без гроша, не исключено, что вы тратили больше, чем могли себе позволить, или не воспользовались возможностью заработать.

Посмотрите на свою жизнь объективно, и вам станет ясно: условия, в которых вы сейчас оказались, именно те, которых и следовало ожидать.

Действуйте иначе — и иной станет ваша жизнь.

На самом деле это довольно просто.

### ***«Все пройдет»***

Что бы вы ни испытывали прямо сейчас — нечто хорошее или что-то плохое, радость или печаль, — все пройдет.

Мне нравится фильм «Вечное сияние страсти», потому что в нем (во всяком случае, с моей точки зрения) есть следующая идея: мы бежим от настоящего. Вместо

того чтобы наслаждаться им (каким бы оно ни было), мы изо всех сил стремимся в будущее или в прошлое.

Осознав, что настоящий момент (каким бы он для вас ни был) минует, вы сможете его оценить.

Если вам нравится этот момент, восторгайтесь им, потому что он скоро пройдет.

Если он вам не нравится, расслабьтесь, ведь он скоро пройдет.

### ***Не пугайтесь***

Философия и религиям вновь и вновь твердят нам: жизнь не страшна. Из-за страха в людях часто возникает желание остановиться. Страх останавливает вас, когда вы хотите назначить свидание, попросить повышения на работе, взять займы.

Великая тайна состоит в том, что бояться на самом деле нечего.

Согласиться с этим не так-то легко, потому что ваш ум, стремясь вас запугать, тут же начинает рисовать вам ужасные картины.

Повторяю: не бойтесь.

Делайте то, что задумали, и пройдите через свой страх.

По другую сторону от него — свобода.

### ***В том, чего вы боитесь, часто кроется то, что вы ищете***

Может статься, предмет ваших поисков кроется как раз в том, чего вы страшитесь.

В течение долгих лет я боялся открыть миру свой внутренний мир. Я написал множество книг для различных компаний — для Американской маркетинговой ассоциации, а также для Американской ассоциации управления и компании **«Nightingale-Conant»**. Но мне не хотелось сообщать миру, что у меня как человеческой сущности есть мягкая, любящая сторона. Я боялся, что меня станут критиковать.

Затем я решился. Реакция на книги, которые я наконец издал (главным образом благодаря настоянию моих друзей), — например, на «Фактор притяжения» — оказалась ошеломительной. В **«Amazon»** и **«Barnes & Noble»** «Фактор притяжения» стал бестселлером. Такого успеха не достигала ни одна из моих предыдущих книг.

Возможно, мир жаждет именно того, чем вы боитесь с ним поделиться. Попробуйте поделиться своим страхом — и, быть может, мир вознаградит вас тем, что вы ищете.

### ***Будьте готовы отказаться от удовольствия, и вы достигнете удивительных результатов***

Заметьте: большинство людей идут на поводу у своих прихотей и побуждений, не задумываясь о будущем.

Заметьте также, что наградой за отказ от сиюминутного удовольствия становится более длительное удовольствие — вы почувствуете себя сильнее, счастливее и достигнете больших результатов.

Например, лучший способ сбросить вес — игнорировать порывы к нездоровой пище и сосредоточиться на конечном результате: на стройном теле и долгой жизни.

Мне несложно отказаться от десерта, потому что я понимаю: съев его сейчас, я испытаю непродолжительное удовольствие, длящееся всего одну минуту, а сожалеть о проявленной слабости буду долгие недели, месяцы или даже годы.

Если сосредоточиться на долгосрочной выгоде и удерживаться от соблазнов, осуществлять свои решения становится намного легче.

**«Мудрость, устраняющая из вашей жизни множество препятствий»**

**Энн Тейлор**

Если бы у меня была возможность начать все сначала и внести в мою жизнь только одно изменение или извлечь только один хороший урок, я хотела бы научиться верить своей интуиции, или «шестому чувству». У этой моей способности много имен, и она всегда искренне заботится обо мне, советует и наставляет. Моя жизнь была бы совсем иной, если бы я знала, что чувство тревоги — сигнал самой обдумать свои дальнейшие действия. Слишком часто я слепо следовала тому, что считали правильным другие, авторитетные люди — например, родители и учителя, рассуждавшие абсолютно логично и располагающие знаниями, позволяющими судить, почему нужно действовать так, а не иначе. Иногда их советы оказывались полезными, но порой — никчемными. Я, как и многие другие люди, руководствовалась мнениями авторитетов и оставляла в стороне собственные знания и интуицию, или, как мне хотелось бы это сейчас называть, — Бога.

Я выросла в семье со средним достатком, в которой ценили традиционное образование и очень многого от меня ожидали.

И я принимала такие ожидания безоговорочно. Моя сестра стала фармацевтом, а брат — юристом; их обучение в основном оплачивал мой отец. Мы с отцом не ладили, но я изо всех сил старалась не отставать от сестры и брата и целых два года проучилась в колледже, хотя мне там и не нравилось. Покидая колледж, я еще не знала, чем буду заниматься дальше. У меня даже был человек, готовый покрыть значительную часть расходов, связанных с продолжением моего обучения. И хотя я испытывала благодарность к нему, тем не менее своего решения отказаться от дальнейшего обучения не изменила.

Я всегда верила, что смогу сделать все, что захочу, и достигну успеха. Так и оказалось. Однажды вечером (мне было девятнадцать лет) я решила пройти курс обучения у Меррилл Линч, потому что меня восхищала фондовая биржа. Затем я вышла замуж и переехала на Нейплз, штат Флорида, где стала работать сметчицей в Министерстве транспорта. Такая работа меня не увлекала. И тут мой (ныне уже бывший) муж наткнулся на объявление о двух вакантных должностях биржевых маклеров. Требовались люди старше сорока лет, имеющие соответствующий опыт. Мне только-только исполнилось двадцать пять, и никакого опыта у меня не было, но я очень хотела получить эту работу, страшно хотела. Я до сих пор помню то собеседование, как будто оно произошло вчера. Мне предложили половину той зарплаты, которую я имела на прежнем месте работы. Меня трясло. Остальное — уже история. Я начала карьеру, о которой мечтала, жила своим делом. Биржевым маклером я стала только через пять лет, когда в этой сфере работали всего два процента женщин. Об интуиции — этом «самонаводящемся устройстве», которое так часто мне помогало, я тогда не имела ни малейшего представления. Вспоминаю один из многих случаев: я посоветовала своему клиенту приобрести некие акции, так как считала это неплохим вложением денег. Получив хороший доход, он свои акции продал. Через некоторое время он снова захотел их купить. Ничего хорошего это не предвещало, и я посоветовала ему подождать. Но он все равно поступил по-своему. Что было дальше, вы догадываетесь. Акции упали в цене и уже никогда не достигли прежнего уровня.

Сколько раз вы говорили: «Я знал, что так будет!»? Сколько раз вы восклицали: «Я знал, что не надо было этого делать!»? Если вы мало чем отличаетесь от меня, это случалось не раз. Мне потребовалось много лет и большой опыт, чтобы начать доверять собственным решениям, которые я изначально получаю от Бога. В конце концов я поняла, что моя связь с Богом и Его советы неоценимы. Руководствуясь Его указаниями, я получила степень доктора философии, чего я никогда не забуду. Добиваясь своего, я бываю крепче кирпича, может быть потому, что в детстве мне уделяли больше всего внимания.

Недавно я имела возможность убедиться в следующем: есть люди, которые лгут настолько смело и убедительно, что способны выдержать проверку на детекторе лжи. Это не шутка. Такие люди весьма обаятельны. Единственный (подчеркиваю: единственный) способ узнать, лгут они или нет, — тщательная проверка. В книге на эту тему, которую я прочла, одна женщина, изучавшая подобных людей больше двадцати лет, пишет, что «раскусить» такого человека можно, только если изучать его подноготную в течение длительного времени. Для меня такой путь неприемлем, поскольку он требует огромных затрат времени и сил. Я использую намного более быстрый способ — свою интуицию.

Выступая перед группой, я всегда говорю: муравью кажется горой то, что человек среднего роста воспринимает как булыжник, и они оба правы. Это вопрос перспективы. Интересуясь мнением человека, вы выясняете его перспективу. Оказывается, любой успешный человек верит своей интуиции. И чем успешнее он, тем больше ей верит. Случается, вы изучили все, что только можно, получили все факты, проконсультировались с людьми, мнению которых доверяете, и определили дальнейшую линию поведения, которая кажется вам очевидной и логичной, и все-таки... вас не покидает ощущение: что-то тут не так. Наверняка каждый, кто читает этот текст, хорошо понимает, о чем я говорю. Мой опыт подсказывает, что в таких ситуациях в моих же интересах — поступать не так, как кажется «правильным», а так, как подсказывает мне интуиция, даже если это противоречит очевидному.

Спустя годы напряженной работы мне довелось на собственном опыте убедиться, что значит «прогореть». Я знала: мне нужно время, чтобы подумать о том, чего я хочу и как мне жить дальше. Ощувив готовность вернуться в бизнес, я обратилась за советом к своей интуиции и получила указание поступить на работу в зал молитв **«Неизреченного Единения»**, принадлежащий Церкви Единения, действующей уже более 100 лет. Здесь молятся в три смены примерно по двадцать пять человек одновременно. Получив такой совет, я удивилась: «Мне что, действительно нужно ему следовать? Это какая-то ошибка». Во время следующего сеанса медитации я повторила свой вопрос и снова получила тот же ответ. Мне было сказано: «Ты полюбишь это дело больше, чем любую работу, которой когда-либо занималась, и долго это не продлится». Я задавала еще какие-то вопросы, но интуиция сказала: «Иди туда — и ты получишь ответы на все свои вопросы». Я не последовала этому совету. Однако интуиция упрямовала, что раньше случалось очень редко. Она твердила: «Ты ведь до сих пор не сходила в зал молитв **«Неизреченного Единения»!**» В конце концов я таки туда пришла, и меня взяли на работу. За \$7,10 в час я отвечала на телефонные звонки и произносила: «Неизреченное Единение, давайте помолимся вместе». И вы знаете, я полюбила это дело и даже не воспринимала его как работу.

Спустя восемь месяцев после того Церковь Единения отозвала у нас своего пастыря. Интуиция подсказала мне: «Займи эту должность!» Я так и поступила. Крис Джексон, наш старший руководитель, во время заключительной беседы сказал: «Энн, кто-нибудь читал ваше резюме, когда вы стали работать в зале молитв?» Я ответила: «Крис, прийти сюда мне подсказала моя интуиция, а сейчас она подсказывает мне взяться вот за эту работу». Как и следовало ожидать, меня взяли. Именно благодаря этой должности началась моя нынешняя карьера. Я владею искусством исцелять, имею опыт ведения бизнеса и охватила этим бизнесом весь земной шар. Но больше всего меня радует мое умение использовать свой необычайный дар. Меня изумляет, сколь велика роль Бога в моей жизни и в жизни других людей через меня.

Научиться верить своей интуиции могут все. Лучший из известных мне способов — медитация. Большинство людей ею не занимаются — вероятно, потому, что они не способны остановить поток болтовни в своем уме. Я занималась трансцендентальной медитацией около двадцати пяти лет тому назад. Это было потрясающе. Сейчас я работаю над созданием компакт-диска, который поможет вам избавиться от мысленной болтовни и вдобавок физически расслабиться за пять минут. К тому моменту, когда вы будете читать этот текст, компакт-диск уже выйдет на рынок. Лучше всего я слышу голос своей интуиции, когда мой ум молчит, когда я пребываю в покое и

не забочусь о результатах своих действий. Необходимо выбросить из головы представления о том, каким «должен быть» голос интуиции. Много лет назад мне казалось, что я ищу ответы сама; это чувство сохраняется до сих пор. Разница в том, что со временем я научилась ему доверять. Я научилась осознавать, о чем я спрашиваю, и когда мне действительно это важно, я записываю полученные ответы на бумаге и перечитываю написанное, пока оно не станет для меня кристально ясным. Я не променяла бы эту способность даже на капиталы Билла Гейтса. Что бы я без нее делала? Меня носило бы, как корабль без руля.

Когда я работаю с клиентами, они часто говорят о проблемах, от которых хотели бы избавиться, — например, жалуется на то, что их жизнь проходит в борьбе. Список проблем обычно содержит 20-25 пунктов. Наше общение складывается по-разному. Я полностью отрешаюсь от себя и верю, что Бог определит необходимые действия и их порядок значительно лучше, чем это удалось бы мне самой. Много раз в моей практике люди спрашивали: «Откуда вы знали, как от этого избавиться?» Говорили также: «Вы разрешаете серьезные проблемы одну за другой» или «Именно это записано в моем списке». Я отвечаю им: «Я узнала это, когда произносила те слова». Более всего я верю своей интуиции, когда стою перед аудиторией, обучая и исцеляя ее, или во время телесеминара, или когда нахожусь наедине с клиентом. У меня это получается естественно, ведь я занимаюсь подобными вещами уже больше десяти лет. Ежедневно я как минимум два часа посвящаю самосовершенствованию, и часто эти два часа оказываются лучшими часами этого дня.

Вера в свою интуицию — один из самых действенных из известных мне способов устранить из своей жизни множество препятствий. Я узнала, что человек, основавший знаменитый супермаркет *«Lord and Taylor»*, назвал его так потому, что носил фамилию Тейлор, а Господь (*Lord*) его наставлял. Этот человек первым поступил так.

Энн Тейлор, президент «Inner Healing, Inc.» ([www.innerhealing.com](http://www.innerhealing.com)).

### ***Чудеса происходят постоянно — без перерыва***

Чудеса происходят постоянно.

Вы принимаете их как должное.

Ваше существование — само по себе чудо.

Чудеса — это то, что выходит за рамки понимания.

Ученый может объяснить, почему трава зеленая. Его объяснение кажется логичным. Однако на самом деле он всего лишь составляет вместе слова, силясь дать рациональное объяснение необъяснимому. Объяснение чуда не умаляет.

Ищите чудеса.

### ***Путаница — удивительное состояние по сравнению с ясностью***

Порой в своей жизни вы будете путаться.

Это хорошо.

Путаница — удивительное состояние по сравнению с ясностью.

### ***Чем больше беспорядка вокруг вас, тем больший беспорядок у вас внутри***

Вот великая тайна: чем больше беспорядка у вас в комнате, тем больший беспорядок в вашем уме.

Уберите в своих шкафах. Уберите в своем гараже. Уберите на своем рабочем месте. Уберите в своих комнатах.

Энергия движется, когда нет препятствий.

Беспорядок — это препятствия.

Если нужно, наймите кого-нибудь для уборки своего места обитания. Или позвоните по телефону 1-800-GOT JUNK?\*, чтобы к вам пришли и разгребли ваш хлам.

\* «Накопилось старье?» — *Прим. перев.*

### ***Ночное окно — возможность высказать просьбу***

Немногие знают, что, отходя ко сну, человек поглощает энергию всего сущего, называемого Вселенной. В эти мгновения вы можете высказать Вселенной свои пожелания или просьбы, и она начнет их выполнять.

Поэтому, ложась спать, загадайте желание.

Пожелайте что угодно, лишь бы при этом вы испытывали радость.

Обязательно пожелайте другим того же, что и себе.

А затем идите спать — улыбаясь, веря и зная, что ваше желание исполнится.

**«Вы формируете свое будущее прямо сейчас».** Доктор Джо Витейл

### ***Желанные призраки***

В своей жизни я видел трех призраков. Последнего из них — в прошлом месяце. Понятия не имею, почему они выбрали именно меня, но мои отношения с ними обычно сопровождаются кратковременными проблесками славы и удачи. Возможно, так будет и далее.

Первого призрака я увидел в 1989 году. Я читал знаменитую «Книгу писем Роберта Коьера» и наткнулся на имя «Брюс Бартон». Я уверен, что тысячи человек прочли ту же книгу и видели это имя, но не ощутили того, что ощутил я.

А у меня мурашки по спине побежали. Внутри меня как будто что-то проснулось. В течение двух лет я разыскивал все, что только можно узнать об этом ныне забытом гении рекламы и авторе бестселлера.

Результатом моих поисков стала книга «Семь утраченных секретов успеха», которая выдержала 11 переизданий. Один человек купил 19 500 ее экземпляров. Написать эту книгу меня подвиг призрак Бартона. Он затрагивал и продолжает затрагивать жизни многих людей во всем мире.

Но это был лишь первый призрак.

Вторым призраком стал П. Т. Барнум. Знаменитый шоумен и цирковой промоутер пришел ко мне как раз в тот момент, когда я читал его автобиографию. Как следствие, я стал искать его секреты ведения бизнеса и через год написал книгу «Потребитель рождается ежеминутно». Кроме того, вышла моя аудиопрограмма **«Сила неустового маркетинга»**, которая уже пять лет остается бестселлером.

Третий призрак явился мне в прошлом месяце.

Десять лет или даже больше я остаюсь почитателем Невилла — мистика, автора нескольких книг. Я упоминаю и цитирую его в своей последней книге, «Фактор притяжения». Одна из глав этой книги, посвященная проявлению чувств, даже названа мной «Невиллизировать» (**«Nevillize»**). Невиллизировать цель означает чувствовать себя так, как будто вы уже ее достигли. Но, судя по всему, для самого Невилла этого маловато.

Несколько недель назад я заметил в серьезном журнале статью об этом мистике из Барбадоса, которая возродила во мне интерес к нему. Я стал искать и нашел некоторые из его аудиозаписей. Это были записи выдержек из его речей 1950-х и ! 960-

х годов. Я также нашел человека, владевшего всеми известными записями речей Невилла, я купил их у него — 106 штук. Когда я слушал голос Невилла, мне казалось, что он обращается ко мне.

Затем я нашел еще пять редких записей лекций Невилла, прочтенных им в 1948 году. Они посвящены практической метафизике и тому, как проявлять желания своего сердца. Это чистое золото. Я наслаждался самим фактом своей причастности к этим лекциям. И вдруг произошло нечто невероятное.

Невилл рассказывал, как искал судно, чтобы вернуться на родину. Судно называлось «Нерисса». Что? Ведь именно так зовут мою любимую, которая рядом со мной уже шесть лет. Мистика какая-то.

Однако мистические события на этом не закончились.

На той же неделе, когда я нашел редкие записи лекций Невилла, кто-то выставил на электронном аукционе «**eBay**» первоиздания пяти его книг. Все пять экземпляров в идеальном состоянии и подписаны автором. Появление Невилла на аукционе «**eBay**» довольно удивительно. А пять подписанных им книг — еще удивительнее. Разумеется, я купил их все.

Приключения продолжались.

Несколькими днями позже «**eBay**» уведомил меня, что заявлен еще один раритет Невилла. Я смотрел и не верил своим глазам. Это был оригинал плана лекций 1948 года, записи которых я обнаружил, — он тоже был подписан.

Через несколько дней на «**eBay**» появился еще один раритет (1939 года) Невилла под названием «**По вашему приказу**». Это была настоящая библиографическая редкость.

Раньше я никогда о ней не слышал. Вдобавок, у Невилла нашлись почитатели, до сих пор себя не проявлявшие, и потому цена лота росла и всего за один день дошла до \$500. Я, конечно, не мог ее упустить и получил за \$515.

Стоит ли эта книга таких денег? Да. Она подарила мне новую машину: прямо сейчас в Германии для меня собирают «**BMW 645G**». Так что присутствие в моей жизни призраков весьма плодотворно: я заплатил \$515 за небольшую книгу, наделившую меня силой осуществлять свои желания — например, иметь роскошный спортивный автомобиль стоимостью \$90 000.

Странно, не правда ли. Эти события напомнили мне о Брюсе Бартонс и П. Т. Барнумс. Понятия не имею, контактировали со мной призраки этих великих людей фактически или же нет, но следует признать: последовательность событий, в результате которых я написал свои книги, сверхъестественна.

Я не знаю, зачем Невилл со мной контактирует. Возможно, он это делает просто для того, чтобы отереть пыль со своего послания и передать его новой аудитории (то есть вам). Может быть, он расскажет мне об этом сегодня вечером или завтра. Я знаю, что он хотел поделиться своими идеями со многими людьми, и потому выкладываю некоторые из них в Интернете по адресу: <http://www.AttractANewCar.com>.

Из всего этого вытекает некий важный урок.

Радость в жизни приносит следующую радость. Я хочу сказать, что не так уж важно, сопровождаются ли подобные «совпадения» написанием новой книги, — важнее радостная возбужденность, которую они приносят. Приключения переживаются во время путешествия, а не в пункте прибытия. Пункт прибытия — лишь пауза перед следующим путешествием.

Реагируете ли вы на получаемые вами стимулы, даже если не представляете, куда они вас приведут?

Если да, ваша жизнь будет приносить вам радость. Возможно, вы даже встретите одного-двух призраков.



## ***Не гонитесь за совершенством***

Погоня за совершенством будет препятствовать вам в достижении целей в течение всей жизни. Поймите, «совершенство» — понятие относительное. В том, что кажется совершенством вам, другие найдут изъяны, а то, что считают совершенством те, кто вас окружает, вам может показаться смешным. Это дело вкуса.

Делайте все от вас зависящее и ни о чем не заботьтесь. Оценку вам поставит история. Причем, вероятнее всего, она забудет ваши прегрешения или же простит их вам.

Наслаждайтесь путешествием.

Оно совершенно само по себе.

Все хорошо.

### ***«Совершенны сами по себе» Джон Бортом***

Несколько десятилетий моей жизни ушло на осознание того, что все в этой жизни совершенно и в то же время нет. Позвольте объяснить. Долгие годы я пользовался искаженной логикой, в которой причины и следствия поменялись местами, и потому страдал. Затем я пришел к выводу, что такого понятия, как причина, не существует, но об этом поговорим в другой раз. Итак, долгое время я, как и многие другие, был уверен: чтобы обрести самоуважение, необходимо принимать совершенные решения и поступать безупречно. И вот погоня за самоуважением началась! Однако успехи, достигаемые таким способом, в лучшем случае бывают временным побочным продуктом совершаемых поступков, из-за чего мое самоуважение то и дело оказывалось под вопросом и требовало все больших усилий.

Спустя много лет, отданных погоне за самоуважением, отчаянной борьбе с самим собой и поиску нужных решений с помощью друзей, книг и профессионалов, на меня, можно сказать, снизошло откровение. Я осознал, что на самом деле самоуважение должно предшествовать любым моим мыслям и поступкам. После этого мир для меня преобразился. Я пересмотрел свои бесчисленные убеждения о себе самом, жизни и других людях. Мое сознание расширилось, как будто исчезла затемняющая его вуаль. Понимание того, что самоуважение должно предшествовать мыслям и поступкам, избавляет вас от потребности гнаться за совершенством, ведь и я, и вы, и вообще все люди совершенны от рождения. Как жаль, что я не узнал эту истину давным-давно.

Аналогией самоуважению может служить луна. Однажды ночью, найдя ее среди звезд, вы увидите лишь узкий серп. Пройдет неделя, и вы увидите в ночном небе светящийся полумесяц. Спустя еще некоторое время там будет сиять полная луна. Если бы вы не знали, чем объяснить этот феномен, то клялись бы, что в течение месяца луна увеличивается и уменьшается. Но вам хорошо известно, что от ночи к ночи варьируется лишь площадь освещенной части луны, сама же луна не меняется. С самоуважением происходит то же самое. Вы просто осознаете его в большей или меньшей степени.

Ни я, ни любой другой человек не совершенны, хотя все мы созданы совершенным образом. Самое наше существо возникает благодаря самоуважению и «состоит» из него. Существовать иначе мы не можем. Сознывая это, чувствуя это и убеждаясь в этом ежедневно, я понимаю, что мои достоинства сохраняются неизменными и неизменяемыми. Я могу пользоваться ими, не подвергая их риску. Таким образом, многие, если не все ошибочные жизненные решения, умаляющие нас и других, зиждутся на убеждении, что мы можем утратить или уже утратили самоуважение. Уверенность в своих достоинствах приводит к конструктивным положительным результатам. Теперь я понимаю, что я, вы, любое дерево, любая травинка, любая дождевая капля и снежинка совершенны.

Пересказ неопубликованной рукописи «Миф о первородном грехе: напоминание об исконном единстве» под ред. Джона Бартона.

### **«На самом деле важно ваше самоощущение» Мэнди Эванс**

Многие люди откровенно не желают иметь эмоций, попросту не хотят их ощущать и не любят о них говорить.

Это не удивительно. Если вам довелось родиться человеком на планете Земля, вы, вероятно, рано поняли, что выражение своих чувств порождает проблемы. Вы пробовали когда-нибудь радостно визжать, смеяться или прыгать в классе или за обеденным столом, будучи второклассником?

К третьему классу большинство из нас уже понимали, что не стоит проявлять чувство безысходности из-за своей неспособности освоить деление в столбик, гнев по отношению к учителю, а также свое разочарование тем, что на перемене нам не позволили поиграть. Мы учились прятать и любым способом подавлять и притуплять свои чувства, даже если это достигалось за счет алкоголя, наркотиков или многочасового и бездумного сидения перед телевизором. С каждым днем мы узнавали все больше правил, касающихся надлежащего проявления наших эмоций, и все меньше ощущали эмоциональную свободу.

Но чувства все равно прорывались. Поначалу я думала, что для изменения своих чувств необходимо изменить обстоятельства своей жизни. Большинство моих знакомых пришли к такому же выводу. Так началась бесконечная борьба: сбросить вес, зарабатывать больше денег, приобрести машину получше, найти настоящую любовь, избавиться от своей предыдущей настоящей любви, переехать в дом побольше.

Вот вывод, который мне нужно было сделать намного раньше: **на самом деле важно самоощущение**. Все зависит от наших чувств.

Перед тем как вы, стремясь улучшить свое самоощущение, решитесь на важный шаг, изменяющий вашу жизнь, обратитесь к собственным чувствам. Прежде чем бросить работу или разрушить в гневе свой брак, задумайтесь об испытываемом вами гневе. Чем он вызван? Почему вы его испытываете? Точно так же, обратитесь к своим чувствам до того, как «сесть» на диету, покинуть город, купить новую машину или жениться лишь для того, чтобы унять эмоциональную боль. Возможно, вы не измените свое решение и ввяжетесь в очередную авантюру, но это будет совсем другой опыт с совсем другим исходом.

Ведь, хотим мы того или нет, эмоции — это «топливо» для «двигателя» нашей жизни. Чего бы вы ни намеревались достичь, сначала вам нужно это почувствовать.

Этот загадочный закон Вселенной работает независимо от того, знаете ли вы о нем и верите ли в него. Неважно, сознательно или нет вы применяете этот закон, — ваше душевное состояние всегда оказывает и будет оказывать огромное влияние на все, что с вами происходит.

Решения и действия, обусловленные страхом, приводят к совсем иным последствиям, чем решения и действия, обусловленные счастьем. Если вы чувствуете за собой вину, ваши решения будут отличаться от решений, принятых в состоянии безмятежности.

По сути, чувства — причины событий. Замечательно что-либо получать, делать, иметь. Среди жизненных целей наиболее популярны известность, удача и милость. Но между достижением таких целей и счастьем, которое пропагандируют нам Голливуд и Уолл-Стрит, зависимости не наблюдается.

Мы все знаем людей, обладающих выдающимся талантом, богатством, красотой и влиянием, но не испытывающих счастья.

Самое удивительное то, что, обладая всем этим, они не хотят быть счастливыми! Они не знают, что счастье — реальный результат их выбора, и не представляют, как сделать нужный выбор.

Важен также ваш эмоциональный жизненный опыт. Когда вы испытываете любопытство, благодарность, любовь или счастье, жизнь кажется вам бесценным даром. Когда же вы подавлены чувством вины, преисполнены опасений, рассержены настолько, что любовь не может зародиться в вашем сердце, или так оскорблены, что вас раздражает само слово **радость**, жизнь кажется вам адом на земле. Кому в аду нужны известность, удача и миловидность?

Мы странствуем по нашему земному раю, воспринимая его исходя из собственных мыслей и убеждений. Постоянно изменяющаяся комбинация наших представлений о происходящем порождает те или иные эмоциональные реакции. Расценивая события и обстоятельства как благоприятные для нас, мы обычно испытываем что-то похожее на счастье. Расценив их как негативные, мы реагируем гневом, страхом, чувством вины, печалью и другими так называемыми отрицательными эмоциями.

А что будет, если не торопиться с выводами? Когда ваша жизнь превращается в увлекательную тайну, раскрывающуюся на фоне бесконечных возможностей, вы обретаете свободу **выбирать** свои чувства. Вы впускаете в свою жизнь любовь, творчество и радость, о чем раньше даже не мечтали. Просто время от времени спрашивайте себя: «Если бы я мог выбирать свои чувства, что бы я выбрал?» Возможно, собственные ответы вас изумят.

Реализация эмоционального выбора дает вам реальную возможность самому определять условия, в которых будет протекать ваша жизнь. Это похоже на волшебство. Вы сможете заранее формировать результат и будете счастливы еще до того, как измените все, что хотите изменить.

Мэнди Эванс — автор книг «Эмоциональные альтернативы: справочник по счастью» и «Путешествуя свободно: как оправиться от прошлого, изменив свои убеждения». Дополнительная информация о ее работе и тест, с помощью которого можно определить степень свободы своих убеждений, размещены на сайте [www.mandyevans.com](http://www.mandyevans.com).

### **«Умение прощать» Джереми Ликнесс**

Я жалею лишь о том, что не обрел раньше одного дара, а именно — умения прощать.

Большую часть своей жизни я тащил за собой ржавые якоря. Трудно двигаться вперед, когда на сердце горечь. Сейчас я вспоминаю со смехом те времена, когда держался за свое недовольство и в буквальном смысле купался в собственных ядовитых мыслях. Сейчас я осознаю, что эти мысли, по сути, не имели отношения к тому человеку, на которого они были направлены. Они лишь тащили меня назад, не позволяя мне стать лучше.

Прощение касается не только людей. Иногда нам тяжело простить окружающие нас вещи. Я привык просыпаться в страхе, злым на весь мир. Начиная день в борьбе, испытываешь напряжение. Меня тревожили счета, возможная автомобильная авария или другие гипотетические неконтролируемые события.

Открыв для себя прощение, я быстро понял, что оно — процесс. Нельзя просто сказать: «Я прощаю» — и выкинуть проблему из головы. Якоря держали меня прочно, и мне приходилось постоянно напоминать себе, что от них нужно избавляться. Я представлял себе лицо человека, по отношению к которому испытывал недовольство, и говорил: «Прощаю и отпускаю тебя». Это великолепное чувство.

Следующим моим шагом было простить окружающий мир. Я вдруг перестал винить в своих бедах Вселенную. Дорожные пробки, льющий как из ведра дождь. Все это — часть жизни.

Когда я подружился со Вселенной, она ответила мне взаимностью, обеспечив достаток. Это произошло после того, как я начал изучать успех. Оказалось, что к

эгоистичным людям он не приходит. Не-прощение — очень эгоистичный акт (если вы думаете, что успех — это деньги, посмотрите на богатого человека, не умеющего прощать, и вы наверняка обнаружите, что для него быть богатым — всего лишь дорогостоящее несчастье).

И затем, прощая, я натолкнулся на самый большой дар. Я простил себя! Я, привыкший быть себе врагом, узнал, что могу любить себя и прощать свое несовершенство. Теперь жизнь доставляет мне удовольствие, ведь тот, чье отражение я вижу в зеркале, — мой друг.

Джереми Ликнесс научился прощать себя и сбросил 65 фунтов лишнего веса. Затем он стал сертифицированным тренером по фитнесу и специалистом по сбалансированному питанию. Джереми специализируется на помощи другим людям посредством избавления от мыслей, порождающих избыточный вес и тучность. Важная составляющая этого процесса — прощение.

### ***Логика нет***

**[См. также критику логики: Марселька из Казани «Чисто критика разума»]**

Логика как таковой нет. Логикой мы называем рациональность. Ведь аргумент, абсолютно логичный для одного человека, часто не имеет смысла для кого-то другого. Если бы логика существовала, все мы были бы во всем друг с другом согласны. Этого не наблюдается. Мы покупаем разные машины, одежду и дома, голосуем за разных политиков и по-разному относимся к жизни. При этом каждый из нас имеет абсолютно «логичные» причины для всего, что он делает, говорит и во что верит.

Возьмем, например, умение отдавать. Оно противоречит логике. Однако, отдавая что-либо, вы воплощаете в жизнь высший духовный закон. Делать нужно немного — отдавать, ждать и получать. Возможно, такое поведение покажется вам странным. Оно не логично, а интуитивно. Оно духовно. Это один из законов функционирования Вселенной. Необходимо лишь не мешать этому закону проявляться.

Позвольте мне для примера рассказать вам историю. Человек, прочитавший одну из моих последних книг, «Самая большая в мире тайна получения прибыли», решил попробовать отдавать. Этот человек увидел аудиоцентр, который, как он знал, хотел приобрести его друг, купил его и отдал другу. Хороший поступок. На том все могло и закончиться. Но вскоре наш даритель получил работу с окладом свыше \$117 000 в год.

Как такое могло случиться?

Если оценивать это событие с точки зрения логики, оно невозможно. «Разумный» человек может заявить, что новая работа не имеет ничего общего с подарком.

А что будет, если логику отбросить?

Вот еще один пример: другой человек, читавший мою книгу, тоже начал отдавать. Впоследствии он мне писал: «За последнюю неделю моя еженедельная прибыль выросла на 113%. С точки зрения финансов это лучшая моя неделя в году. Ко мне отовсюду звонят новые клиенты. У меня никогда не было столько новых клиентов».

Действительно ли дары привели его к таким успехам в бизнесе?

Безусловно, да. Хотя это опять-таки противоречит логике. Мы так привыкли давать с условием возврата, что если отдаем и ничего не ждем взамен, то думаем, что возврата не будет. Во всяком случае, таков наш «логический» аргумент. На самом деле это не так. Не в реальной жизни. Не на планете Земля. Отдавая, вы получаете. И точка.

Что действительно нужно, так это **верить**. Я ношу на пальце древнеримское золотое кольцо. По оценкам, ему примерно 2500 лет. На нем выгравировано слово «**Fidem**», что по латыни означает «вера». Это кольцо напоминает мне о том, что нужно доверять и что, отдавая, я получу — когда-нибудь, как-нибудь, от кого-нибудь. Нужно лишь следовать высшему духовному закону.

Это — самая большая в мире тайна получения прибыли.

Она не логична.

### **Как принять решение**

Не многие знают, что, когда вы не можете ни на что решиться, приемлемо любое решение.

Фокус здесь в том, чтобы сделать решение правильным **самим фактом того, что вы его приняли**.

Другими словами, когда вы разрываетесь между двумя дорогами, выберите одну из них, а затем сделайте ее правильной.

В грандиозной системе событий не имеет никакого значения, какой именно дорогой вы пойдете. Если вы не могли предвидеть, к каким результатам приведет решение, никто не сможет обвинить вас в его ошибочности.

В трудную минуту вы всегда можете подбросить монету.

### **Вы всегда стремитесь быть правым, но редко им бываете**

В жизни вы часто можете наблюдать, как люди, стремясь доказать свою правоту, лгут, воруют, мошенничают и, возможно, даже убивают. Это стремление — часть нашего механизма жизнеобеспечения. Но дело в том, что оно больше не нужно.

В жизни необходимо умение определять, что работает, а что — нет. Не пытайтесь доказать свою правоту — вместо этого сосредоточьтесь на достижении желаемых результатов. Будьте готовы отказаться от старых привычек и прежнего образа жизни ради новых привычек и нового образа жизни, которые приведут вас к желаемым результатам.

Вы хотите, чтобы в спорах правота была на вашей стороне. Но даже если ваши оппоненты прекратят вам возражать, они все равно будут считать вашу точку зрения ошибочной. Они считают правыми себя. Вы — себя. Для Вселенной правы вы все.

Отказавшись от стремления доказывать свою правоту, вы обретете счастье, мир и короткий путь к успеху.

Согласны?

### **Все, что вы слышите, неверно**

Не верьте ничему из того, что слышите.

Если вы слышите что-нибудь позитивное о ком-либо, примите это.

Если вы слышите что-нибудь негативное о ком-либо, оставайтесь спокойны. Наблюдайте. Выясните истину сами.

Если вы хотите научиться сдержанности, вот полезный совет: всегда говорите о других так, как будто они находятся в одной комнате с вами и слышат вас.

Так вы быстро поймете, что стоит и чего не стоит произносить.

**«Осуждение — не зло» Брюс М. Бернс (Пока еще не открытый будущий автор многих бестселлеров)**

Многие люди говорят, что «решили» больше никого не осуждать, как будто осуждение — это разновидность зла. Важно видеть разницу между осуждением (неодобрением чьей-либо несообразности) и переборчивостью. Предположим, вы выбираете продукты, полезные для вашего здоровья. Любовь к салатам не означает

осуждения людей, относящихся к своему здоровью безопасно. Это свободный выбор. Если вы не желаете, чтобы вас окружали курильщики, и не хотите дышать выдыхаемым ими дымом, — вы не осуждаете курильщиков, а проявляете свою волю совершать выбор самостоятельно.

### ***Слова действительно причиняют боль***

Вы часто будете слышать фразу: «Словцо не обух — в лоб не бьет».

Это ложь.

Слова во многих отношениях бьют гораздо сильнее любого обуха, а причиненная ими боль длится гораздо дольше.

### ***Предсказывая конец света, вы попадете впросак***

Люди предсказывали конец света во все времена. И все эти люди ошиблись. Исключений не было. Ни одного.

Мудрые говорят: хотя иногда вам будет казаться, что конец света вот-вот наступит, этого не случится. Поэтому не будьте предвестником мрака и смерти — так вы не найдете новых друзей и не обретете радость. Говорите миру «да». Предсказывайте лучше, что он будет существовать долго.

Мир просуществует как минимум дольше, чем проживете вы.

### ***Время существует сейчас***

Время — иллюзия.

Возможно, мы никогда не сможем постичь, что это понятие означает в действительности. Можно лишь сказать, что время существует сейчас.

Прошлое уже ушло. Вы помните его (причем помните неточно), но оно уже ушло.

Будущее еще не наступило, а когда наступит, оно превратится в «сейчас».

Все, что происходило раньше, и все, что произойдет позже, — иллюзия.

Единственное, что имеет значение, единственное, что реально, — настоящее.

### ***Чем заняться прямо сейчас?***

Я читал «Архитектуру изобилия» Ленедры Кэрролл, матери певца Джоэла. Она советует спрашивать себя: «На что потратить это время?» То есть чем следует заняться прямо сейчас? Что уже созрело, требует вмешательства, готово произойти? Беритесь не за то, что должно случиться в будущем, — ищите то, что само **хочет** быть сделанным сейчас.

Чем заняться прямо сейчас?

**«Большинство вещей со временем исправляются сами».** Лэрри Эндрюс

### ***Оптимальное исполнение Получение наилучшего в вашей жизни***

#### ***Индийская мудрость: два волка***

Старый индеец-чероки учил своих внуков:

— Внутри меня идет борьба. Это страшная борьба между двумя волками: один волк — воплощение страха, гнева, зависти, горя, боли, жадности, высокомерия, жалости к себе, вины, негодования, неполноценности, лжи, ложной гордости, чувства собственного превосходства и самолюбия. Другой — воплощение радости, миролюбия, любви, надежды, чуткости, спокойствия, скромности, доброты, благожелательности, дружбы, сочувствия, великодушия, правды, сострадания и веры. Такая же борьба идет и внутри вас, и внутри любого другого человека.

Внуки на минуту задумались, а потом один из них спросил деда: .

— И какой волк победит?

Старый индеец ответил просто:

— Тот, которого вы кормите.

### ***Не бойтесь просить о помощи***

Большинство людей желают делать все самостоятельно, чтобы иметь основания гордиться собой и своими достижениями. Но поскольку в конечном счете вы и так все делаете сами, просьба о помощи не есть признак слабости. Великие люди, искренне желая другим измениться к лучшему, всегда готовы протянуть руку тем, кто просит о помощи. Что бы вам ни было нужно — совет или ссуда, — не бойтесь просить о помощи.

### ***Чтобы измениться, сожгите мосты***

Когда-нибудь в своей жизни вы решите что-нибудь изменить — бросить курить (лучше было и не начинать), или пить, или прекратить объедаться — что угодно. Но фразы «Я хочу измениться» для действительного изменения мало. Да, это начало процесса, но если вы не сделаете следующий шаг, все будет без толку.

Следующий шаг — сжечь мосты. Сделайте возврат к старой привычке или образу жизни невозможным. Можно предусмотреть что-либо неприятное на случай неудачи. Другими словами, пообещав, что к концу сезона вы либо похудеете на двадцать пять фунтов, либо подарите свою машину человеку, который не вызывает у вас симпатии, вы тем самым настроите себя на успех.

Идея такова: можно заставить себя измениться, решившись на перемены и настроившись на успех. Создайте для себя беспроигрышную ситуацию, зная, что потерпеть неудачу вы не можете — ведь мосты сожжены.

### ***«Что делать, если вы боитесь» Доктор Ларина Кейс***

В процессе обучения я извлекла важный жизненный урок — и лично, и как психолог. У меня это вышло случайно, но этот урок будет значительно более эффективен, если использовать его сознательно. Я расскажу вам о нем, и вы сможете избавиться от страха, обрести счастье и увеличить вероятность успеха ваших начинаний.

Вот он: испытывая страх, стесняясь, нервничая или волнуясь, поступайте не так, как обычно, а наоборот.

Страх — одна из самых распространенных человеческих эмоций. Все мы чего-то боимся. Многие дети боятся школы, животных или новых видов деятельности. Взрослые обычно боятся публичных выступлений, межличностных конфликтов, авиаперелетов и многих других вещей, воспринимаемых ими как опасные или потенциально неприятные.

Обычно боязнь пытаются умерить. Если ребенок взволнован, родители стараются помочь ему и утешить его. Так люди учатся избегать страха. Это естественная, но наименее эффективная реакция.

Чем больше усилий вы прилагаете, преодолевая боязнь, тем больший дискомфорт будете испытывать спустя какое-то время. Избегая столкновения с собственной боязнью, вы в конечном счете упустите много важного, поскольку лишаете себя возможности выйти за рамки зоны своего комфорта. Кроме того, вы не узнаете, что боязнь, если позволить себе испытывать ее, естественным образом проходит сама по себе.

Мой вам совет — выталкивайте себя из зоны комфорта, в которой вы, вероятно, обитаете. Тогда вы окажетесь там, где начинаются ваши самые значительные личные и профессиональные успехи.

Такой подход применим во многих областях жизни. Вспомните, как вы начинали с кем-нибудь встречаться. Наверняка вы нервничали и волновались. Избежав этих чувств, вы, вероятно, лишились бы удивительных отношений. Возможно, вы стесняетесь высказывать свое мнение в классе или на работе. Но стоит вам побороть свою стеснительность, и через какое-то время вы обретете уверенность в себе.

Испытывая боязнь или стеснение, скажите себе, что эти чувства прекрасны — ведь они означают, что вы живете полноценной жизнью и, встречая их лицом к лицу, обретаете уверенность в себе и становитесь полноценным человеком.

Доктор Ларина Кейс, президент «Performance and Success Coaching LLC» ([www.PAScoaching.com](http://www.PAScoaching.com)).

**«Мой наследственный страх финансового краха» Доктор Роберт Энтони**

Я долгие годы боролся с финансовыми проблемами. Эта борьба продолжалась до недавнего времени, пока я не понял ее причины.

Дело в том, что я вырос в семье, в которой деньги всегда были проблемой. Точнее, проблемой являлось **отсутствие** денег — особенно для моего отца.

Мой отец был единственным ребенком в бедной семье итальянцев-иммигрантов. В 1929 году, когда грянула Великая депрессия, мои дедушка и бабушка, как и многие другие люди, лишились своих сбережений, которые копили всю жизнь, потому что банки закрылись без предупреждения, оставив их, по сути, нищими. В то время Федеральной корпорации по страхованию банковских вкладов (FDIC), защищающей деньги на банковских счетах, еще не было.

Кроме того, они жили в холодном климате Восточного побережья. В те дни большинство домов отапливались угольными печами. Чтобы обогреть свой дом, отцу приходилось ходить к железнодорожным путям, где уголь с поездов сгружали на угольный склад, и собирать куски угля, выпавшие из железнодорожных вагонов. Для них это был единственный способ обогреть свой дом.

Жизнь моего отца и его родителей была настолько тяжелой, что даже спустя много лет, когда ситуация улучшилась и у отца завелись деньги, он так и не смог оправиться от Великой депрессии. До конца своей жизни он вновь и вновь мысленно переживал ее каждый день!

Когда я был маленьким, отец постоянно твердил: денег не бывает достаточно, и потому нужно зарабатывать их как можно **больше**. Мало того: мы постоянно ожидали неминуемой катастрофы, из-за которой все наши сбережения исчезнут.

И как, по-вашему, мне после следовало относиться к деньгам?

Их никогда не бывает достаточно...

Мне придется зарабатывать как можно больше, чтобы защитить себя от потерь...

И вполне вероятно, что в конечном итоге я лишусь всего, что имею.

Это-то и печально. Даже став взрослым и имея неплохой для своей профессии заработок (большинство людей посчитали бы его довольно значительным), я все еще не зарабатывал «достаточно» и, по моему мнению, едва сводил концы с концами. Вдобавок я боялся потерять все, что имею, — и несколько раз **действительно** терял!

Как видите, я унаследовал финансовые проблемы своего отца. К сожалению, мы все наследуем проблемы своих родителей, если не пытаемся решить их сознательно. Сейчас, оглядываясь назад, я хорошо понимаю, почему постоянно оказывался без гроша.

Я перенес эту систему убеждений **из** своего детства **во** взрослую жизнь... и даже не понимал, что делаю! Не поймите меня неправильно. У меня всегда был стимул



зарабатывать много денег, но я неизменно действовал по принципу **«Этого мало»** и **«В конце концов я потеряю все, что имею»**.

Стоит ли удивляться, что так все и было. Работал закон причины и следствия и «Фактор притяжения», а я об этом и не догадывался! Такой была моя ПРАВДА... и, как бы долго и тяжело я ни работал, результат всегда оказывался одним и тем же.

Сколько бы денег я ни зарабатывал — и, поверьте мне, зарабатывал я немало, — мне их вечно не хватало, и я ухитрялся их лишиться. Меня постоянно тревожило, как заработать **еще больше** денег.

Тут важно понимать, что причиной моего стремления к деньгам был **страх, что мне их не хватит и что я потеряю все, что имею**.

Мне неприятно это признавать, но я прожил так целых сорок лет своей жизни — сорок! Что самое ужасное, я, помогая людям достичь успеха, сам был финансовым неудачником.

Я ДУМАЛ О ДОСТАТКЕ, ГОВОРИЛ О НЕМ, ОБЕСПЕЧИВАЛ ЕГО другим, но для меня самого финансовый успех оставался недостижимым, поскольку, что бы я ни делал, владеющие мной мысли брали верх.

Подчеркиваю: я не шел к неудачам СОЗНАТЕЛЬНО. Но в то время я винил во всем своих родителей, плохие деловые решения, супругу, правительство и искал аргументы, оправдывающие меня самого.

В конце концов мне удалось извлечь самый важный Жизненный Урок: мы привлекаем к себе то, на чем сосредоточиваемся, или, другими словами, мы становимся тем, о чем постоянно думаем.

Большинство людей не осознают, что мы привлекаем не то, чего **хотим**, а то, на чем **сосредоточиваемся**. Много зарабатывать желают практически все, стало быть, очевидно, **«желать»** еще не означает **«иметь»**.

Если сейчас вы испытываете беспокойство, депрессию и чувствуете себя неспособными привлечь к себе то, чего желаете, вам нужно осознать, как именно вы привлекаете к себе желаемое. Следует подумать о привлечении к себе желаемого как о системе. Помните, в вашей жизни появляется то, на чем вы сознательно или бессознательно сосредоточиваетесь.

Если у вас до сих пор нет того, чего вы хотите, значит, вы не сумели войти с желаемым в резонанс. Попросту говоря, вы сосредоточиваетесь не на том, чего хотите, а на том, чего не хотите. **Все препятствия, с которыми вы сталкиваетесь в жизни, — результат диссонанса**. Пока вы не решите сознательно подключиться к более высокому энергетическому уровню, вы будете оставаться там, где находитесь.

Раскрываю вам тайну: посмотрите на вещи иначе, чем прежде, — **и все, на что вы смотрите, станет иным**.

Как вы смотрите на жизнь? То, как вы живете, в значительной степени зависит от того, какие утверждения о себе вы считаете истинными. Именно эти утверждения определяют ваш уровень ожиданий. Иными словами, ваши ожидания основаны на привычных для вас представлениях об ограничениях, потребностях и неверии в собственные силы.

Убеждения образуют основу вашего видения жизни и формируют ваши переживания. Таким образом, все, что у вас есть и чего у вас нет, все, на что вы способны и на что не способны, будет определяться ограниченностью ваших представлений о своих возможностях.

Находящийся в вас Источник Энергии — Всеобщий Творческий Разум — неисчерпаем. И поскольку вы обладаете **таким** Источником Энергии, ваши возможности безграничны. Но вы можете воспользоваться им, только когда пребываете с ним в согласии.

Источник Энергии, или Всеобщий Творческий Разум, поставляет нам все, что мы только можем вообразить. Он принимает заказы семь дней в неделю, двадцать четыре часа в сутки. Он никогда не выключается, никогда не уходит в отпуск, не болеет, не отдыхает. Он всегда готов дать вам то, о чем вы попросите.

Если это действительно так, почему некоторые люди умеют обращаться к нему, а другие чувствуют себя отделенными от него? Ответ прост. Если вам в жизни чего-то не хватает, значит, вы **сопротивляетесь** Источнику Энергии и не позволяете ему проникнуть в вашу жизнь.

Вы ставите препятствия на пути естественного потока своих желаний. Если Вселенная основана на законе резонансного притяжения (это означает, что все в ней колеблется с определенной частотой), значит, вы колеблетесь в противофазе со своими желаниями.

Вот почему больше сорока лет я боролся с финансовыми проблемами. Я не входил в колебательный резонанс со своим желанием быть богатым. Силясь исполнить это желание, я одновременно сопротивлялся ему.

Мысли о нужде, ограничениях, страхе и собственной неполноценности порождают энергетическое противоречие. По сути, вы разрушаете гармонию между вами и вашими желаниями.

Помните: вы — часть Всеобщего Творческого Разума. Если ваш ум перестанет сопротивляться — Источник Энергии, или Всеобщий Творческий Разум, будет действовать в гармонии с вашими желаниями. Можно сказать, что у него нет выбора. Он функционирует только в соответствии с вашими мыслями и чувствами.

Это не должно вас изумлять. На самом деле вам ничего не нужно менять. Просто скажите себе: «Единственное, что я должен контролировать, — это мои собственные мысли. Это значит, что я могу позволить испытываемым мною желаниям войти в мою жизнь ПРЯМО СЕЙЧАС. Не имеет никакого значения, о чем я думал раньше, как долго это продолжалось и какое бремя лежит на мне в настоящий момент. Отныне я собираюсь прекратить генерировать противоречивые мысли — сейчас же».

Провозгласите: «Я способен достичь всего, чего пожелаю, поскольку отказываюсь допускать то, что противоречит моему стремлению управлять своей жизнью. Все, чего я желаю, я впускаю в свою жизнь прямо сейчас».

Если вы будете вспоминать об этом достаточно часто, такие мысли войдут у вас в привычку; благодаря им вы прекратите запрещать своим желаниям претворяться в жизнь. Путь наименьшего сопротивления не нужно **выбирать** — по нему просто **идти**. И тогда начнут происходить чудеса. Сосредоточивайтесь не на том, чего вы не хотите, а на том, чего вы хотите, — и чудеса **будут происходить** на протяжении всей вашей дальнейшей жизни.

Так что не тратьте сорок лет своей жизни впустую — усвойте этот Жизненный Урок, и вы на всю оставшуюся жизнь откроете для себя дверь к достатку.

[Книги Энтони Роббинса: «Безграничная власть» («Unlimited power»), «Разбуди в себе исполина» (Как научиться немедленно брать под контроль свою умственную, эмоциональную, физическую и финансовую сферу жизни), «Удача и успех — ежедневно»]

**«Играете ли вы роль жертвы?» Нерисса Оден**  
([www.thevideoqueen.com](http://www.thevideoqueen.com))

Играете ли вы роль жертвы? Задайте себе следующие вопросы:

1. Могу ли я сказать, что все складывается против меня?
2. Преследует ли меня злой рок?
3. Препятствует ли кто-либо мне достичь успеха?

4. Готов ли я утверждать, что моя работа остается по большей части не замеченной?

5. Считаю ли я, что в современном обществе хорошо немногим привилегированным людям?

6. Кажется ли мне, что современное общество пренебрежительно относится ко мне и моему происхождению?

Если вы ответили «да» хотя бы на один из этих вопросов, вы играете роль жертвы.

### ***Пожмите руки***

В человеческой истории власть и наследство всегда распределялись неравномерно. Важно помнить: человек способен преодолеть любое социальное неравенство на уровне личности.

Например, во время войн женщины сражались наравне с мужчинами, а в мирное время организовывали предприятия и даже становились в обществе кумирами — часто тогда, когда это не приветствовалось и даже запрещалось. Женщины, стремившиеся достичь своих целей, ни в чем не уступали мужчинам. О большинстве из этих женщин не писали в газетах, но довольно часто оказывалось (чаще всего после их смерти), что именно они сформировали новую реальность. Такие женщины видели возможности и пользовались ими. Они не позволяли ничему — ни женской одежде, ни половой принадлежности — препятствовать осуществлению своей мечты о свободе и равенстве.

Вы можете возразить: «Но у меня же другой цвет кожи, полно недостатков (и т. д., и т. п.)».

Значит, вы жертва.

Существует огромное множество историй успеха... гомосексуальные пары, выдающие себя за родственников и всю жизнь живущие вместе, добившиеся положения в обществе афроамериканцы, дети, усмирившие жестоких родителей, и т. д.

Поэтому, прежде чем окончательно смириться с пожизненной ролью жертвы, спросите себя: «Каковы мои возможности? Следует ли мне переехать в другой город? Следует ли мне найти новых друзей? Сменить работу? Вернуться в школу? Найти соседа по квартире, чтобы экономить деньги? Что подсказывает моя интуиция? Может быть, мне стоит чаще общаться с близкими? Или реже общаться с ними?»

Я уверена, вы можете задать гораздо больше вопросов, которые приблизят вас к вашим целям. Прислушайтесь к своему сердцу и принимайте решения, которые активно улучшают вашу жизнь. Соглашаться на меньшее означает обрекать себя на роль жертвы. Решить, какой жизнью вам жить, можете только вы сами.

### ***Как найти работу***

***«Пусть красотой, которую мы любим, будет исполнено то, что мы делаем».*** Джелаледдин Руми, поэт-суфий, мистик, XIII в.

Будьте готовы работать даром.

Так советовал Марк Твен.

Многие успешные люди, найдя свою первую работу, говорили примерно следующее: «Я буду работать на вас без оплаты в течение двух месяцев. Если я вам понравлюсь, вы наймете меня. Если нет, я уйду».

Другой способ найти работу — не надо претендовать сразу на многое. Оглянитесь вокруг — и вы увидите, что вам есть чем заняться. Возможно, вы мечтали о другой работе, но эта — лишь начало.

Многие знаменитости и богачи когда-то были помощниками официантов, поварами и водителями такси. Немало людей приехали в эту страну, не имея денег и не зная языка, и все-таки они нашли свою удачу.

Работа есть.

Согласитесь с этим — и вы найдете свою первую работу.

### ***Заведите домашнего любимца***

Домашний питомец поможет вам снизить кровяное давление и унять стресс. Кроме того, он научит вас любить.

Конечно, домашний питомец может стать причиной повышенного кровяного давления и новых стрессов, поэтому выбирайте его разумно.

Одна моя знакомая любит экзотических животных. Сначала она завела пантеру, потом — шимпанзе, зебр, вомбатов и т. д. Благодаря этому хобби она организовала сафари. К ней съезжаются люди со всей страны, чтобы посмотреть на ее экзотическую коллекцию.

Конечно, если вам тяжело просыпаться под крики бабуинов, заведите черепаху.

### ***Болезнь — это звонок от вашего тела***

Вы можете не болеть.

Однажды, довольно давно, я подхватил грипп. Когда я рассказал об этом целителю, он заметил, что заболевший гриппом обычно хочет от чего-то избавиться или чего-то избежать. Подумав, я понял, что не хочу идти на работу. Осознав, что я сам создал свою болезнь, дабы оправдать собственное отсутствие на работе, больше я гриппом не болел.

Судя по всему, так возникают все болезни. Вы сами создаете их, чтобы привлечь к себе внимание. Болезнь отражает какое-либо событие вашей жизни.

Например, однажды меня рассердило поведение моего друга. Вскоре после этого у меня на груди образовался нарыв. Там было полно гноя, который приходилось выкачивать.

Что же тут непонятного? Я кипел от гнева. Мое отношение к другу воспалилось, и эмоциональный гной нашел телесный выход.

Каждый раз, заболев, ищите скрытую причину своей болезни. Как только вы ее найдете, болезнь наверняка пройдет.

### ***Платите налоги***

Как гражданин своей страны, вы обязаны вносить свой вклад в оплату расходов правительства. Вам придется это делать, как бы вы ни злились.

Если вы разбираетесь в числах и законах, то можете изучить способы уменьшения своих налоговых платежей. Если вы в этом не разбираетесь, наймите кого-нибудь, кто разбирается.

В любом случае, платите налоги. Вам будет легче жить.

### ***Ваш любимый вопрос способен довести вас до сумасшествия***

Какой вопрос вы любите больше всего?

Немногие осознают, что их любимый вопрос — «А что, если?..»

Ваш ум спрашивает: «А что будет, если случится это или то?» Так он управляет вами, запугивает вас. Пока вы не научитесь игнорировать подобные вопросы своего ума, он будет держать вас в ежовых рукавицах.

Когда ваш ум спрашивает — «А что, если?..» и разыгрывает перед вами негативный сценарий, повторите тот же вопрос: «А что, если?..» — и мысленно воспроизведите позитивный сценарий.

Как всегда, ситуацию контролируете вы (но вы часто об этом забываете).

### **Перечень**

#### ***То, что вам нужно знать о других***

Люди идеализируют прошлое, жалуется на настоящее и боятся будущего

Я часто слышу, как люди говорят, что мы живем в нервное время. Однако достаточно даже беглого взгляда на историю, чтобы увидеть: сейчас мы богаче, здоровее и счастливее, чем когда-либо раньше. Тем не менее мы тоскуем по «старым добрым временам», жалуемся на настоящее и боимся будущего. Хотите увеличить продажи — увяжите свой товар с ностальгией по прошлому или убедите людей, что он уменьшит их риски в неопределенном будущем.

#### ***Люди никогда не сомневаются в своих убеждениях, потому не пытайтесь кого-либо изменить***

Сократ призывал людей познавать себя, но большинство не осознает, что мы живем как сонные рыбки в аквариуме. Каждый из нас, считая себя доктором, адвокатом, продавцом или кем-то еще, пребывает в трансе. Самые глубокие наши убеждения, которыми наделили нас родители, редко подвергаются сомнению. Чтобы проснуться, сомневайтесь во всем.

#### ***Люди склонны соглашаться с вами, если хотя бы раз сказали вам «да»***

Однажды я обедал в компании известного эстрадного фокусника Джонсона. Он сказал мне, что у него есть замечательная идея для новой афиши: «Зарабатываете ли вы с помощью волшебства столько, сколько зарабатывают ваши соседи на своей обычной работе?» Я ответил, что заголовок мне нравится, но посоветовал переформулировать его таким образом, чтобы на вопрос можно было ответить только положительно, поскольку возможный ответ «нет» будет настраивать людей негативно. Предложенная мной формулировка выглядела так: «Хотели бы вы зарабатывать с помощью волшебства столько же денег, сколько ваши соседи зарабатывают на своей обычной работе?» На подобный вопрос невозможно ответить «нет».

Однажды согласившись с вами, люди будут склонны согласиться и тогда, когда вы предложите им что-либо купить. Используйте этот принцип в повседневном общении — назначая свидание, на презентациях, везде.

Люди совершают только такие поступки, которые приносят им радость

Подумайте вот о чем. Почему вы купили новую машину, новое платье или новый набор инструментов? Вы покупаете что-либо потому, что эта вещь приносит вам радость. Моя супруга только что приобрела новую газонокосилку. Вероятно, она никогда не признается в том, что благодаря этой покупке стала счастливее. Но не купив ее, она чувствовала бы себя несчастнее. Стремясь что-нибудь продать людям, помните об обеих сторонах этого принципа. Напоминайте им о том, что их ждет, если они откажутся от покупки (непрерывная боль), и каковы будут их чувства, если они согласятся ее совершить (удовольствие). Сосредоточьтесь на этих чувствах — и вы увеличите объем продаж. Помните, что вы продаете всегда — вы продаете себя, свои идеи, свою личность, свои убеждения и т. п.

#### ***Люди заплатят любые деньги, чтобы изменить свое внутреннее состояние***

Люди не счастливы. Их грызет безмолвное, отчаянное, губительное чувство, что «жизнь могла бы быть лучше». Дабы почувствовать себя лучше, они заплатят любые деньги, даже если сделка незаконна. Люди выстраиваются в очереди, чтобы прокатиться на внушающих страх американских горках или, вопя, смотрят в

кинотеатрах фильмы ужасов. Они платят вам за ощущения, отличные от тех, которые испытывают обычно. Обслуживая клиентов, обращайтесь с ними по-царски. Продавая им товар, преподносите его как нечто забавное, уникальное или парадоксальное. Измените внутреннее состояние своих покупателей — и они сделают вас богачом.

### ***Люди хотят быть счастливыми. Всегда***

Лучше всего эту мысль сформулировал Торо\*: огромное число людей (я уверен, что он имел в виду не только мужчин, но и женщин) живут, пребывая в тихом отчаянии.

Много лет назад, изучая в Массачусетсе метод выбора, я узнал, что больше всего на свете люди хотят быть счастливыми. Если разговаривающий со мной по телефону клерк какой-нибудь фирмы или ее владелец дружелюбны, излучают оптимизм и помогают мне почувствовать себя счастливым, я обращаюсь к ним еще и еще. Как помочь людям испытать счастье? Относитесь к ним с уважением, продемонстрируйте свое чувство юмора, излучайте радость — так вы увеличите объемы продаж и приобретете новых друзей.

\* Генри Дейвид Торо (1817-1862) — американский писатель, мыслитель, представитель трансцендентализма. — ***Прим. перев.*** [Его книги в библиотеке Марселя из Казани: <http://marsexx.narod.ru/bib.html>]

### ***Люди реагируют на лесть***

Вы действительно умны, если читаете данное руководство. Немногие люди настолько мудры и осведомлены, чтобы приобрести такую книгу, как эта, и сделать свою жизнь счастливее. Вы — исключение из правила.

Так же как и всем остальным, вам нравится думать, что вы проницательны, современны, сексуальны, популярны и обладаете другими достоинствами. Отметьте, что вы почувствовали, начав читать этот параграф. У вас поднялось настроение, когда вы прочли фразу «Вы действительно умны, если читаете данное руководство», не так ли? Я вызывал у вас симпатию — ведь я заметил, что вы умны. На лесть реагируют все. Вы. Я. Все.

### ***Люди не станут спорить с вами, если вы не будете указывать им на их ошибки***

Когда кто-нибудь обратится к вам и начнет жаловаться, выслушайте его. Не спорьте. Не указывайте ему на его ошибки. Сохраняя нейтралитет, вы поможете этому человеку решить проблему и обретете друга. Гот же принцип действует во всех сферах жизни. Следовать ему не всегда просто, ведь вам приходится удерживаться от того, чтобы начать доказывать свою правоту. Правы вы или нет, оставайтесь спокойным. Вы победите в «споре», если не станете спорить. Кроме того, пререкания только распаляют спор. Победителя в нем все равно не будет, а клиента, друга или спутника жизни вы потеряете.

### ***Людьми всегда движут позитивные мотивы, даже если их поведение негативно***

Согласиться с этой мыслью тяжело: «Людьми **всегда** движут позитивные мотивы». ВСЕГДА? Да, всегда. Исключений нет. Даже человек, причиняющий боль другому, в действительности пытается единственным известным ему способом добиться того, чтобы его услышали. Люди не плохи. Просто их поведение бывает ошибочным.

Работник, не справляющийся со своей работой, беспрерывно жалующийся клиент, сын или дочь, постоянно попадающие в беду, — все они, вероятно, делают лучшее, на что способны.

Важно не осуждать людей и видеть разницу между ними и их поведением. Никого не судите — и жизнь будет вас радовать. Когда чьи-то действия вам не нравятся,

выясните, чего стремится достичь этот человек, что он пытается получить, и помогите ему.

### ***Люди примут вас, если вы заинтересуетесь их эго***

О ком бы вы предпочли сегодня говорить: обо мне или о себе?

Держу пари, вам больше нравится говорить о себе.

Когда кто-нибудь показывает вам групповую фотографию вашей семьи, чье лицо вы ищете в первую очередь? Свое, конечно.

Обращаясь к потенциальным клиентам, составляя письма заказчикам и вообще общаясь с людьми, сосредоточивайтесь на них — и ваши продажи увеличатся, а дружба с ними углубится. Почему? Потому что люди интересуются прежде всего собой. Это не плохо.

В этом — ключ к вашей обеспеченности.

### ***Люди хотят, чтобы их признавали***

Карл Стивенс — знаменитый коммерсант, автор, оратор и тренер — однажды рассказал мне, что ввязался в некое коммерческое состязание и выиграл его отнюдь не затем, чтобы поехать на Гавайи (победитель получал путевку), а для того, чтобы привлечь к себе внимание своих знакомых и доказать, что он — лучший из известных им коммерсантов.

Умение уделять внимание другим людям может оказаться для вас неплохим источником денег. Признайте достоинства своих клиентов, близких и друзей. Однажды отправителем первой открытки, которую я получил на свой день рождения, оказался работник **«Radio Shack»**. Это было пять лет тому назад. До того момента я никогда не был их почитателем.

Цените своих клиентов, близких и друзей — и они будут с вами всю жизнь.

### ***Люди всегда чувствуют себя обделенными***

Не многие из нас довольны. Мы чувствуем себя обманутыми жизнью и ожидаем от нее большего. По сути, мы — дети в телах взрослых. Если вы хотите заработать много денег, помогите людям почувствовать себя удовлетворенными. Обслуживайте их. Лелейте их. Дайте им больше, чем они ожидают. Удивите их маленькими подарками. Пр продемонстрируйте свою заботу.

### ***Все люди что-то собирают — книги, наперстки или рецепты, хотя они могут это отрицать***

Я поделился этой мыслью со своим другом, и он сказал: «Да, люди забавны, но я-то точно ничего не собираю». При этом у него на полке стояла коллекция видеокассет с фильмами о Джеймсе Бонде. Если вы хотите быстро разбогатеть, выясните, что собирает определенная группа людей, и предложите им купить что-нибудь такое, чем они могли бы пополнить свою коллекцию. Напишите буклет об агенте 007 — и, возможно, мой друг его у вас купит. Найдите людей, которые уже покупают продукты для похудения, и, вероятно, вам удастся продать им еще один подобный продукт. Они собирают продукты для похудения в надежде, что однажды один из них сработает (хотя никогда это не признают).

### ***Человек не избавится от своей пагубной привычки, пока она не причинит ему боль***

Чтобы измениться, людям требуется многое — обычно много боли. И хотя быстрые перемены невозможны, тем не менее стоит ожидать, что можно продать людям способы быстро измениться. Продавайте им мечты — и они охотно их купят. Скажите им, что перемены потребуют больших усилий, — и это правда, вы останетесь в убытке. Помните: люди будут продолжать курить, пить, объедаться и потакать своим прихотям, которые они сами считают пагубными. Вы же продолжайте предлагать им

эффективные решения их проблем. Они будут покупать ваш товар и, может быть, когда-нибудь изменятся.

***Люди будут следовать вашим словам, пока не найдут, что вам возразить. Ответьте на их возражения — и они вам уступят***

Об этом знают гипнотизеры. Никакой гипнотизер не способен заставить вас делать то, что противоречит вашим главным ценностям и убеждениям. То же верно и в отношении ваших потенциальных покупателей. Если они хотят купить ваш товар, они его купят. Если же у них возникают вопросы, они не будут ничего покупать, пока вы не дадите им ответы. Лучшее, что тут можно сделать, — отвечать на возражения до того, как они возникают. Тогда, если вы предложите кому-либо что-то у вас купить или пойти с вами, этот человек вам уступит.

***Люди чувствуют, что власть перешла к кому-то другому, и отчаянно ищут способы снова вернуть ее себе***

Сколько раз в день вы слышите, как кто-то жалуется на «них»? «Они не разрешат нам здесь припарковаться» или «Их новые правила — жульнические». Люди чувствуют себя бессильными перед безымянной «властью». Как результат, в них загорается желание почувствовать власть самим. Предложите человеку способ получить власть, одолеть систему — и вы привлечете его внимание.

***Людьми движет желание ощутить свое превосходство***

Вы принадлежите к немногочисленной группе чрезвычайно умных, восприимчивых и высокоразвитых людей.

Ну что, вы ощутили чувство гордости? И что вы думаете обо мне теперь, когда я признал вашу исключительность? Согласны ли вы, что я довольно умен и проницателен? Да, я вам польстил. (Помните другую заметку — «Люди реагируют на лесть»?) И как следствие, я получил некоторую власть над вами. Теперь, когда вы испытываете ко мне уважение, я призываю вас посетить один из моих веб-сайтов. Или еще лучше: почему бы вам не зайти на **amaz.on.com** и не заказать мою последнюю книгу? Вы, как человек, принадлежащий к элите современного мира, сможете оценить ее важность, какой бы она ни была противоречивой. Превосходная книга. И только самые умные из вас закажут ее прямо сейчас.

***На людей очень сильно влияет мнение окружающих***

Большинство людей не могут решиться на что-нибудь самостоятельно. Им нужно знать, что подумают о них окружающие. Если вы хотите что-то продать или кого-либо в чем-то убедить, предоставьте длинный ряд доказательств — рекомендаций реальных людей, уже имевших с вами дело. По той же причине удерживайте на высоком уровне качество ваших услуг. Люди будут судачить о вас за вашей спиной. Если вы не отвечаете за свои слова и действия, пойдет молва, что с вами лучше не связываться. Повторяю: оценивая вас, люди принимают решение не сами, — они обратятся за оценками к своим близким, друзьям, коллегам и сверстникам. Ссылайтесь на людей, представляющих вас в выгодном свете. Тем самым вы поможете окружающим составить о вас нужное вам мнение.

***Людьми движут только корыстные мотивы, независимо от того, что они говорят и что думаете на сей счет вы сами***

С этим утверждением никто не соглашается. Тем не менее оно верно. Никто не берется за дело, не имея тайного желания извлечь из него выгоду. Даже самые альтруистичные люди ведут себя именно так, чтобы облегчить себе жизнь. Если вы хотите увеличить объемы продаж, предлагая товар, учитывайте желания людей. Например, они будут жертвовать больше денег на любое дело, если вы вручите им какую-нибудь бумагу, на которой написаны их имена. Люди купят ваш товар или услугу, если вы польстите им, даже незаметно. Признайтесь: вы и сами так поступаете. Вы жертвуете деньги и не получаете взамен ничего? Чепуха. Жертвуя, вы чувствуете



себя лучше — иначе вы этого не делали бы. Взамен вы получили чувство удовлетворения. Повторяю: играя на человеческой корысти, можно обрести друзей и разбогатеть.

### ***Люди бессознательно реагируют на ваши бессознательные намерения***

Этот принцип описан в моей книге «Фактор притяжения». Он подразумевает, что ваши бессознательные желания оказывают влияние на других людей. В каком-то смысле вы сами приучаете людей реагировать как на то, что вы говорите, так и на то, чего вы не говорите. В телефонном разговоре Боб Проктор сказал мне: «От вас на ваших собеседников нисходит энергия, пока вы с ними говорите».

Если вы стремитесь себя принизить, или пытаетесь морочить людям голову, или не верите в собственный бизнес, клиенты это почувствуют. Ониотреагируют на ваши подсознательные сигналы.

Тот, кто хочет развивать свой бизнес, должен расставить точки над «i». Будьте гармоничны. Верьте в себя, в свой бизнес и доброжелательность клиентов.

### ***Эмоции и основные желания людей никогда не меняются — меняется только их одежда и инструменты***

Во все времена людьми двигали одни и те же желания и эмоции. Три важнейшие цели любого из ныне живущих — пища, любовь и деньги. Эти цели были важнейшими в 1700 году и останутся такими в 2700. Меняются обычаи и технологии. Но люди остаются людьми. Обратитесь к их основным стремлениям — помогите им получить пищу, любовь и деньги, — и в ответ они помогут вам достигнуть как минимум одной из ваших собственных перечисленных выше целей.

### ***Определите свои жизненные цели***

#### ***У вас будет все, что вам нужно, пока оно вам не нужно***

Жизнь научит вас, что нужда в чем-либо — пагубная привычка, отдаляющая от вас желаемое. Пока вы чего-нибудь желаете, не испытывая нужды в объекте своего желания, вы можете это иметь. Как только объект вашего желания становится вам по-настоящему нужен, вы посылаете сигнал, который его отталкивает. Это сложный принцип, поэтому не тревожьтесь, если пока что не видите в нем смысла.

### ***«От ярости до тряпки» Марк Джойнер ([www.markjoynes.name](http://www.markjoynes.name))***

Когда я был молодым панк-рокером и жил в городе Рино, штат Невада, одним из моих кумиров стал парень по прозвищу «Тони Больница» — местная легенда. Мы звали его «Больницей», потому что из-за своих сумасшедших трюков на скейтборде и виндсерфе он то и дело попадал на больничную койку.

Однажды Тони Больница пришел ко мне, чтобы постричься (постричь панк-рокера несложно и потому мы часто оказывали друг другу эту услугу).

Он попросил меня выбрить ему на голове слово «ЯРОСТЬ» (RAGE), но мне по невнимательности не хватило места и получилось слово «ТРЯПКА» (RAG).

Я нерешительно вручил ему зеркало и несколько мгновений ждал, что он меня сейчас огреет (этот человек и вправду **абсолютно** не знал страха)...

Взглянув в зеркало, он сказал: «Тряпка. Здорово. Тряпка», встал, взял свой скейтборд и пошел кататься на нем перед моим домом.

Этот парень не испытывал страха, но и жестоким не был. Он имел большое сердце и любил жизнь.

Когда другие разъярялись и возмущались, он все оборачивал в шутку и шел кататься.

Такая его реакция всегда меня потрясала. У меня никогда не получалось быть столь же искренним и внутренне непреклонным, хотя я стремился к этому всю свою жизнь.

Позднее я узнал, что Тони Больница стал увлекаться героином. Он посадил на наркотики свою подругу и в конце концов она умерла от передозировки.

В первую годовщину ее смерти Тони покончил с собой.

Я привык думать, что ключ к жизни — в умении жить страстно и никому не позволять собой руководить, но Тони, судя по всему, зашел слишком далеко. Или, быть может, не туда...

Тут возникает соблазн пуститься в философские разглагольствования о том, что человеческие страсти легко могут привести как к созиданию, так и к разрушению. Я, наверное, мог бы призвать вас «придерживаться золотой середины» и «не бросаться в крайности».

Но что это, если не самодовольный лепет?

Я не буду делать вид, что понял его мотивы. Для вас важно лишь знать, что так было. И больше ничего.

### **«Безумная мудрость» Блэр Уоррен**

Для начала согласитесь, что никто никогда не совершал ничего великого. Не сочинял великих романов, не писал великих картин и даже не готовил великих блюд. Если создаваемому произведению, каким бы оно ни было, суждено когда-либо стать великим, его посчитают таковым *после*, а не во время того, как оно создается. Кроме того, эпитет «великий» ему дадут *другие* люди, а не сами создатели.

Иными словами, соблазнительно думать, что создатели великих произведений искусства *знали*, что они творят великое и что их творческий опыт разительно отличается от нашего. Но дело в том, что Хемингуэй просто писал слова на бумаге, одно за другим, — так же, как и все мы. Микеланджело наносил краски мазок за мазком, — так же, как и все мы. Их творения стали великими, когда уже были созданы, — их посчитали великими другие люди.

Когда меня удручает, как продвигается моя работа над текстом, эта мысль приносит мне облегчение. Я понимаю, что нечто подобное испытывали даже великие творцы, и это стимулирует меня продолжать дальше.

Моя вторая мысль — это...

...важно видеть разницу между иллюзией и тем, что ее порождает. Например...

В детстве я боготворил рок-звезду Джина Симмонса из группы «KISS» и стремился во всем походить на него. Но беда в том, что я подражал иллюзии. Оказалось, что Джин Симмонс не был тем кровохаркающим и огнедышащим бунтарем, которого я видел на сцене. Он притворялся. Джин Симмонс — высокообразованный и консервативный человек, никогда в жизни не прикасавшийся к наркотикам и алкоголю. Позднее, узнав об этом, я почувствовал себя идиотом. Но когда я верил во все, что видел, мне было всего тринадцать лет. Трудно представить, как протекала бы моя жизнь, если бы я знал правду и подражал не иллюзии, а ее творцу.

Сорокалетний Гармони МакКормик-Витстин сказал: **«Будьте самим собой — искренне, честно и всецело. Никто не справится с этим лучше, чем вы».**

### **Возможно, старение — результат ваших собственных действий**

Ученые недоумевают, почему люди стареют, особенно если учесть, что человеческое тело постоянно обновляется.

Почему же тогда мы стареем?

Наибольшее влияние на нас оказывают плохое питание, легкомысленное отношение к здоровью (пьянство, курение и т. п.), стрессы, а также глубоко укоренившееся в нас убеждение (по сути, являющееся программой), что старение нормально. То есть нас старит время, которое мы изо дня в день тащим на себе.

Возможно, старение не неизбежно и его следует считать болезнью, а не «обычным жизненным процессом».

Согласиться с этим будет непросто, потому что все в этом мире, видя, как люди стареют и умирают, считают, что так и должно быть.

Но это не нормально.

### ***Деньги — это энергия***

Деньги нейтральны.

В своей жизни вы будете встречать людей, готовых умереть или убить из-за денег, но эти люди гонятся за тем, что само по себе бессмысленно.

Деньги — безобидное средство обмена. Они помогают обменять помидоры на ботинки.

Деньги — лишь энергия и не подразумевают ничего иного.

Важно то, как вы поступаете с деньгами и зачем они вам нужны.

### ***«Маркетинг — не зло»***

Вчера я встретил одного хозяина ранчо, который разводит буйволов и бизонов и продает их. Он вывалил на меня множество фактов.

Я, например, не знал, что буйволы никогда не болеют раком. И что буйволиное мясо менее жирное и более полезное для людей, чем любое другое красное мясо. Я также не знал, что мясо буйвола содержит меньше калорий, чем даже мясо цыпленка.

Этот хозяин ранчо сказал мне:

— Большинство людей попросту не умеют его готовить. Поскольку жира в этом мясе мало, готовить его нужно медленно, на самом маленьком огне.

Потом он добавил:

— Люди, соблюдающие «палеодиету», которую иногда еще называют диетой пещерного человека, действительно ценят это мясо. Оно помогает им похудеть и обрести естественную стройность. В день я съедаю один-два фунта мяса бизона, ем овощи, и я здоровый и сильный.

Эта информация так меня заинтересовала, что я тут же сделал большой заказ.

Затем мой собеседник высказал мысль, возбуждающую во мне еще большее любопытство.

Он сказал:

— Я — обыкновенный фермер, управляю своим ранчо сам и работаю день и ночь. Однако, кроме того, мне приходится заниматься еще и продажей своей продукции. Так вот это занятие я ненавижу.

Я спросил:

— Вы ненавидите маркетинг?

— Я недавно видел по телевизору актера Билли Боба Торн-тона, и он сказал, что маркетинг — зло.

— Странно, — возразил я. — Торнтон как раз и занимается на телевидении маркетингом последнего фильма, в котором он снялся.

— Маркетинг мне все равно не нравится, — сказал хозяин ранчо. — Возможно, потому, что я мало что в нем понимаю.

В этот момент вошла Нерисса. Мой собеседник предложил ей кусочек приготовленного им буйволиного мяса:

— Съешьте его — и до конца дня вам не захочется другой еды. Это самая питательная и полезная пища, которую вы когда-либо ели. В ней нет никаких консервантов — все натуральное.

Тут, конечно, и мне захотелось отведать этого мяса.

Чтобы записать мой заказ, хозяин ранчо достал из кабины своего грузовика красивую записную книжку. Он собрался было положить ее на капот моего спортивного «BMW Z3», но я остановил его:

— Не надо — могут остаться царапины.

— Взгляните, — сказал он, потирая кожаный переплет записной книжки. — Прикоснитесь и посмотрите, какая она гладкая.

Я прикоснулся к переплету. Кожа была мягкая, как топленое масло.

И тут хозяин ранчо задал мне в буквальном смысле гипнотический вопрос:

— Представляете, как хорошо ходить на встречи с такой записной книжкой под рукой?

Конечно, этот вопрос разбудил мое воображение и задел самолюбие. Мне сразу же захотелось приобрести столь необычную вещь. Я поинтересовался:

— А где можно купить такую записную книжку?

— Если хотите, могу сделать вам такую же.

Как вы понимаете, я заказал у него еще и записную книжку из буйволиной кожи.

Затем я рассчитался с ним, мы обменялись рукопожатием, и он пошел к своему грузовику, продолжая бормотать, что ему не нравится маркетинг. Дескать, он настолько отстал в изучении маркетинга, что действует допотопными методами. Я предложил ему вдогонку:

— А вы представьте, что занимаетесь палеомаркетингом.

Он рассмеялся и уехал.

Казалось, он и не заметил, что с помощью своего «допотопного» маркетинга немало заработал в этот день. Я купил у него мясо, сырое и вяленое, и записную книжку. И еще (я забыл упомянуть) я купил у него бочонок меда. Все это стоило не так уж дешево.

Я говорил это раньше и сейчас скажу снова: маркетинг есть не что иное, как заботливое информирование людей, чей интерес к вашей продукции или услуге наиболее вероятен.

Я учу этому людей в своей программе действий. Повторю еще раз:

«Маркетинг есть не что иное, как заботливое информирование людей, чей интерес к вашей продукции или услуге наиболее вероятен».

Это не манипулирование.

Это — информирование.

Чем более страстно и искренно вы преподносите информацию, тем более гипнотическое действие оказывает ваш маркетинг.

Но если вы попытаетесь продать свою продукцию тому, кто в ней не заинтересован, то, вероятно, вызовете злость.

Тот хозяин ранчо, о котором шла речь выше, занимался маркетингом, хотя он сам вряд ли с этим согласится. Его любовь к своей продукции очевидна. Он ест буйволиное мясо, носит одежду из буйволиной кожи, разводит буйволов и говорит о буйволах. И если у слушающих его людей буйволы вызывают интерес, они у него что-то покупают.

Маркетинг вызывает неприязнь только тогда, когда ради прибыли вы вводите людей в заблуждение или же когда ваша информация не нужна той аудитории, к которой вы обращаетесь. Так поступать не следует. Никогда. Этому нет оправдания.

Если же вы заинтересуете аудиторию, предложив товары или услуги, которые нравятся вам самим, и поделитесь своим восторгом, успех обеспечен (подумайте, легко ли вам будет продать товар, к которому вы сами не испытываете никакого интереса).

И наоборот, если у вас есть нечто, действительно нужное определенной группе людей, но вы им об этом не сообщаете, тем самым вы оказываете этим людям медвежью услугу.

Повторяю: маркетинг, по сути, — искусство делиться своей любовью, своей страстью, своей верой. Именно это чаще всего приводит к продаже. Естественно. Легко. Без усилий.

И это не пустая болтовня.

### ***Неудача — еще не смерть***

Знаменитый бизнесмен как-то сказал: «Мне уже семьдесят четыре года, и сейчас я — миллионер, но мне пришлось многое изведать и совершить много ошибок, чтобы достичь такого возраста. Что касается неудач, я понял следующее: с нами никогда не случается ничего плохого».

С нами никогда не случается ничего плохого.

Так оно и есть. Вот секрет, благодаря которому вы можете оправиться от неудачи. Переходите к следующей задаче. Не сдавайтесь. Сделайте глубокий вздох. Учитесь.

И беритесь за следующее дело.

Неудача — еще не смерть.

### ***Как относиться к смерти***

Если вы уже умерли, этот параграф вам не нужен. Если же от вас навеки ушел близкий вам человек, что ж, порадитесь за него, ибо он отправился в свое следующее путешествие. Грустить об ушедших — нормально.

Оплакивать их — нормально.

Скорбь — часть нашей повседневной жизни.

Пока вы живете, вы будете скорбеть.

Тем не менее — вы в порядке.

### ***«Единственное, на что можно положиться»***

Мы только что вернулись из поездки в Хьюстон, где присутствовали на похоронах Мэриан — моей бывшей жены и лучшего друга в течение двадцати семи лет.

Все три часа, пока мы добирались туда, дождь лил как из ведра. Город заливало. И все-таки несколько десятков человек не испугались бури и приехали на похоронную службу. Кое-кого из них я не видел уже лет пятнадцать, с некоторыми был знаком тридцать лет, других не встречал никогда раньше и знал только по рассказам Мэриан. И всех этих людей объединяло одно — любовь к усопшей.

Дэвид, в последние годы — лучший друг Мэриан, читал отрывки из ее незаконченной автобиографии. Он хотел показать, что в детстве эта женщина прошла через ад и все же научилась беззаветно любить.

Его слова о злобной бабушке и бездушном отце Мэриан напомнили мне, как в молодости, живя в Орегоне, она хотела покончить с собой. К счастью, Мэриан не сделала этого и на-слаждалась радостями жизни еще более тридцати лет.

Я не собирался произносить речь на ее похоронах. После четырех дней душевных страданий, выплакав все глаза, я сомневался, что смогу говорить. И все же я взошел на подиум и начал:

— Дэвид забыл об одном. Он забыл процитировать девиз Мэриан, которому она следовала в жизни: «Все к лучшему».

Далее я сказал, что, несмотря на перенесенную ею боль — несмотря на свое несчастливое детство, на автокатастрофу, в которой она чуть не погибла два года назад, на домогательства ее психотерапевта, на проблемы с чувством собственного достоинства и т. д., — она во всем искала только хорошее. Затем я упомянул о том, что случилось со мной по пути сюда, на похороны Мэриан. Ей этот эпизод понравился бы.

— Мне позвонил Джеймс Кан, знаменитый актер. У меня есть клиент, который знает Кана, так что абсолютно неожиданным этот звонок не был. Итак, зазвонил мой мобильный телефон, и я услышал голос:

— Джо, это Джимми Кан.

— О, божем...

— Что вы сейчас делаете? — спросил он.

— Я, э-э... еду на похороны.

— Похороны?!

— Я потерял свою бывшую подругу, — сказал я.

— Мои соболезнования. Но я рад, что она была вашей **бывшей** подругой, — произнес он, делая акцент на слове «бывшая», не подозревая, что даже после развода мы с Мэриан оставались близки.

Воцарилась неловкая пауза. Я разговаривал с шестидесятичетырехлетним знаменитым актером, все еще любящим жизнь и играющим главную роль в еженедельном телешоу под названием «Лас-Вегас», и ждал, что он даст мне какой-нибудь мудрый совет, который облегчит мою боль. Я жаждал волшебного снадобья — чудодейственных слов, которые могли бы унять мое горе. Я спросил:

— Вы можете дать мне какой-нибудь совет?

— Совет?! — переспросил он удивленно. — Не нужен вам никакой мой совет. Бывших жен у меня много, и я не прочь, чтобы некоторые из них поменялись местами с вашей.

Я громко рассмеялся.

Когда я пересказал этот разговор на похоронах, все тоже рассмеялись.

И вдруг я понял, что произошло чудо.

— Мэриан говорила: «Все к лучшему», — сказал я присутствующим. — Она любила фильмы и обожала **«Крестного отца»**. Тот факт, что сегодня, в день ее похорон, я говорил с Джеймсом Каном, вызвал бы у нее улыбку — заразительную, сияющую улыбку. Мэриан опередила нас всех и первой раскрыла тайну Вселенной.

Утерев слезы, я продолжил:

— Я пережил четыре дня мучительного ада из-за того, что ее уже нет, но на каком-то уровне, в каком-то смысле, которого я еще не понимаю, — **все к лучшему!**

Это было вчера вечером. Похороны закончились. Мэриан нет.

Более всего меня угнетает в смерти ее бесповоротность. Она исключает постскрипtum и продолжение. Невозможно сказать «здравствуй», «до свидания»,

«прости», «я люблю тебя» или что-нибудь еще. Ничего. Пустота. Ноль. Игра закончена. Занавес опущен. Конец.

Да, можно представлять себе усопшего и беседовать с ним мысленно, но человека — из плоти и крови, которого вы знали и любили, к которому могли прикоснуться, — **нет**.

Вот совет, который я могу дать и вам, и себе самому: живите **сейчас**. Убедитесь, что ваши дела в порядке, — что ваши желания законны, что вы проживаете каждый свой день в мире со своими близкими и друзьями, -- и во всем ищите только хорошее. Возможно, поначалу это нелегко. Но вы сможете жить именно так.

На днях мне позвонил друг, чтобы узнать, как я пережил потерю Мэриан. Мы немного поговорили. Он поделился со мной собственными горестями и подытожил: «Действительно, тут легко впасть в пессимизм».

Сначала я согласился с ним. Но, подумав, понял, что в моем случае ни о каком пессимизме не может быть и речи. Да, я разбит, опечален и порой просто не способен действовать. Но я **не** пессимист! Живя с Мэриан, я привык, что «все к лучшему». Даже печаль. Даже смерть.

Сегодня, когда мы возвращались домой из Хьюстона, движение на шоссе неожиданно застопорилось. Мы не знали, что произошло. Затем над нами пролетел вертолет и стало ясно, что кто-то попал в беду и его доставляют в больницу. Некоторое время спустя движение возобновилось, и мы увидели следы ужасной автокатастрофы.

За секунду до столкновения те, кто был в столкнувшихся машинах, разговаривали, смеялись и, вероятно, планировали, как проведут вечер. Сейчас они страдают от ран, возможно смертельных.

Мы никогда не знаем, какой момент нашей жизни окажется последним. И потому я предлагаю вам жить **сейчас**. Давайте будем использовать удобные случаи, когда они возникают. Давайте будем чаще улыбаться, обниматься, плакать, смеяться, рисковать и прощать. Давайте будем следить за деятельностью своего ума и сознательно заменять негативные мысли на позитивные.

Да, я знаю, что на первых порах это будет непросто. Программа Института прочности психики (Mental Toughness Institute), в которой я принимаю участие, предусматривает, что характер мыслей человека можно изменить и, в частности, избавиться от пессимизма. Необходимо только перенастроить свой мозг. Вы на это способны. Вам нужно лишь набраться терпения, чтобы у вас выработалась новая привычка.

Мэриан указала дорогу.

Она сказала: «Все к лучшему».

Настоящий момент — уникален. Это единственный момент, на который вы можете положиться. И это хорошо.

**«Целительный секрет, который может изменить ваши взаимоотношения»**

**Вильям Виттманн, магистр педагогики**

Моя мама раскрыла мне один из наиболее действенных секретов духовного исцеления, на котором теперь основывается вся моя деятельность. Несмотря на то что мне довелось узнать этот секрет еще в восьмилетнем возрасте, с годами я постигаю его все глубже.

Переместимся в середину 1950-х годов. Прошедшая Вторая мировая война продолжает влиять на жизнь людей. В войну были вовлечены и мои родители, и родители всех моих друзей, — представители их поколения до конца своей жизни произносили: «эта война». Экраны черно-белых телевизоров заполнили военные

фильмы Джона Уэйна. Оружие и война стали частью, повседневной жизни. Война все еще жила.

Первый банковский счет на мое имя был открыт в Санди-Спрингс, штат Мэриленд. Банком владели и управляли квакеры. Позади банка располагался квакерский молитвенный дом, который посещали моя мать и вся наша семья, в том числе и я, время от времени.

Теперь к сути. Однажды я спросил:

— Мама, а почему охранники банка не носят оружие? — В то время мне представлялось, что мир состоит из полицейских и грабителей. Меня тревожила сохранность лежащих на депозите сбережений, отложенных мне на жизнь.

Задумавшись на секунду, мама произнесла очень важные слова: «Квакеры верят, что в каждом из нас есть Христос».

...И я это понял!

Поразительно, что эти слова дошли до моего сознания, настроенного на уничтожение индейцев и защиту форта Аламо.

Я осознал: если считаешь, что в человеке есть Христос, стрелять в него не будешь — ведь ты же не хочешь застрелить Христа. Это имело для меня исключительный смысл.

**«В каждом есть что-то от Христа».** Маргарет Виттманн, моя мама

### **Экуменическое отступление**

Меня воспитывали в христианских традициях, и это меня радует, но уверяю вас: те же духовные принципы я обнаружил и во многих других традициях.

Работая со своими клиентами, я стараюсь не использовать христианскую терминологию, так как большинство из них, будучи христианами, руководствуются слишком туманными религиозными представлениями. Поскольку среди тех, кто ко мне приходит, практически нет буддистов, я пользуюсь буддийскими понятиями. Мне еще не доводилось встречать людей, имеющих предубеждения по отношению к буддизму.

Вот еще одна истина, которую мне следовало бы узнать раньше: **просвещенные учителя всех традиций учат одному и тому же.**

### **Чем полезен принцип «В каждом из нас есть нечто от Христа»?**

Врачи, по большей части, воспринимают своих пациентов через призму их жалоб и симптомов болезней. Попастся на эту удочку легко. Мы, люди, любим классифицировать:

- «Урологический» пациент — в палате 305.
- Вчера я видел «маниакально-депрессивного» пациента.
- В моем кабинете — «престарелая больная».

Но в тот момент, когда я как целитель начинаю воспринимать людей через их болезни, мои действия становятся неэффективными. Если я поверю имеющимся у них симптомам, вероятность их исцелить падает. В этом случае они обречены жить со своими болезнями.

Как целитель, я ищу в своих пациентах **«нечто от Христа»**. Я говорю «ищу», потому что иногда пациенты рассказывают такие увлекательные истории, что я поддаюсь и испытываю соблазн заняться их спасением.

Но если я помню, что пациент — это Христос, или Будда, или Существо из Белого Света, никакого спасения не требуется. Тогда я прилагаю свой тридцатилетний с



лишним опытом к решению текущих проблем пациента, чтобы помочь находящемуся в нем Удивительному Существу и поддержать его. «И никаких забот» — как говорят наши австралийские друзья.

Мы не отбрасываем свой практический опыт, а приспособливаем его к такому представлению о пациенте. Тогда работа существенно облегчается и становятся возможными поразительные достижения.

**Могущественная целительная установка номер два: «Действуйте сообща»**

Лучше всего я помогаю своим пациентам, когда, работая над их проблемами, объединяю свои усилия с пребывающим в них Христом.

**«Ибо, где двое или трое собраны во имя Мое, там Я посреди них».**  
Евангелие от Матфея 18: 20

Обучение строится на осознании того, что в каждом есть нечто от Христа. Когда в человеке пробуждается его безграничная духовная природа, начинают происходить чудеса.

Представьте себе, как вы были бы уверены в себе, если бы знали, что ваш труд священен. Опыт показывает, что при обычном отношении к болезни этого не происходит.

Таким образом, благодаря тому, что Христос во мне действует совместно с Христом в пациентах, происходит исцеление, открываются новые возможности, изменяется мир.

Прикасаясь к пациентам в процессе практической работы, я контактирую со Священным, с Прародителем и с пребывающей в них изначальной Мудростью, которой известно, как нужно исцелять. Я лишь следую ей и руководствуюсь ее указаниями.

Мне хотелось бы постичь ее на более глубоком уровне и намного раньше, но сетовать я не буду. Такое постижение, вероятно, потребует всей моей жизни.

Поиск Христа в людях стал основой моего успеха в многолетней работе с пациентами и учениками.

**«Но, Вильям, я же не целитель, чем мне все это поможет?»**

Все мы так или иначе исцеляем и учим, правильно? Но сейчас поговорим о другом.

Вы ежедневно общаетесь с людьми. Если вы начнете руководствоваться в жизни принципом «В каждом из нас есть нечто от Христа», ваши взаимоотношения удивительным образом преобразятся.

Представьте, как вам жилось бы, если бы все, кого вы встречаете на своем пути, были высокодуховными людьми. Клерки в магазинах — праведники, служащие в ресторанах — святые учителя, а ваша возлюбленная — волшебница.

**Сила ожидания**

Итак, вообразите, что те, кто вас окружает, отвечают, можно сказать, наивысшим стандартам. Есть интересные данные из области педагогики.

Если взять обычных учеников и сказать их преподавателю, что ему достался класс исключительно талантливых детей с высоким показателем IQ, эти ученики станут учиться заметно лучше и их успеваемость к концу учебного года существенно возрастет. Верно также и обратное.

Наши ожидания влияют на результат.

Ожидайте встретить светлых людей, и вы будете жить в раю. Это не шутка.

Жизнь в нашем мире чудесна.

Будьте счастливы.

### **«Три секрета» Марк Гиттерл, доктор медицины**

Для молитвы большое значение имеет вера; эту аксиому в той или иной форме слышали мы все. Достаточно вспомнить великие слова Иисуса: **«по неверию вашему; ибо истинно говорю вам: если вы будете иметь веру с горчичное зерно...»**. Но большинство людей забывает о второй половине Его высказывания: **«и ничего не будет невозможного для вас»** \*.

\* См.: Мат. 17: 20. — *Прим. перев.*

Итак, чтобы молитва возымела действие, не требуется большой веры, но и малой веры у вас, судя по всему, нет. Вы можете возразить: «Но мне никто и никогда об этом не говорил! Я считал, что вера хотя бы с горчичное зерно есть у любого!»

Мой опыт говорит, что у большинства людей нет и такой веры. **«И ничего не будет невозможного для вас»**. Рискну предположить, что раньше вы никогда ни о чем подобном не думали, и если сейчас у вас получится принять это утверждение, ваша жизнь уже никогда не будет прежней. Не многие постигли истинную силу веры; эта сила очевидна, но можно прожить жизнь, так и не заметив ее.

Вы можете обратиться к этой истине прямо сейчас. Молитесь, дабы в вас зародилось горчичное семя веры. Молитесь о том, чтобы ваша вера росла и расцветала в вас как можно скорее, о том, чтобы ваши молитвы обрели силу и стали действенными. Разницы в ощущениях вы не заметите, и тем не менее в вас пробудится нечто незримое и необычайно сильное; нечто такое, чего никто не сможет у вас забрать. И это «нечто» будет расти. Вскоре все ваши знакомые заметят произошедшие в вас перемены. Я говорю не о религиозных понятиях. Вера не имеет ничего общего с религией. По сути, религия взяла на вооружение веру, существовавшую гораздо раньше.

Теперь, когда вы помолились о вере, пришло время раскрыть секрет молитвы. Большинство людей просят поразительно мало. Почему? В течение всей вашей жизни творческое волевое начало Вселенной слушает ваши молитвы и готово произвести масштабные, кардинальные изменения, чтобы принести счастье вам и тем, кого вы любите. Но почти всегда мы просим о пустяках — например, о том, чтобы подвернулась работа получше, о том, чтобы как-нибудь уладились отношения с супругом (люди молятся, чтобы супружество стало «сносным!»), о том, чтобы немного увеличилась зарплата. А почему бы не молиться понахальнее? Я убедился, что так и надо поступать.

Начать можно прямо сейчас: предлагаю вам помолиться о том, чтобы ваши доходы резко возросли. Попробуйте. Я вам это рекомендую! И почему бы не помолиться о том, чтобы ваши отношения с людьми стали не просто хорошими, а поистине замечательными? Упомяните в молитвах множество деталей, связанных с любимым человеком. Например: «Я молюсь, чтобы я стал(а) потрясающим(щей) мужем (женой) и восхищал(а) супругу(а) своей романтизмом, силой и нежностью». Если вы не женаты, почему бы вам не помолиться о том, чтобы у вас закрутился бурный, как в сказке, роман, ведущий к прочному браку, в котором было бы еще больше романтики, счастья и приключений.

Можно помолиться о том, чтобы работа приносила вам счастье, вы испытывали радость от общения с сослуживцами и стали в коллективе катализатором творчества и мудрости. Помолитесь о том, чтобы получить работу в компании, которая произведет революцию в своем секторе бизнеса. В ответ на ваши молитвы Творческая Сила, создавшая Вселенную (и ежесекундно созидаящая ее вновь и вновь), с легкостью совершает как великое и удивительное, так и малое. Молитва — это творческое сотрудничество между вашей волей и творческой мощью Создателя Вселенной. Я верю, что вы и Творец действительно будете сотрудничать во всех сферах вашей жизни. Как

говорит Джо Витейл, «*Aude liquid dignum!*» — рискните взяться за что-нибудь стоящее.

Хорошо, предположим, вы дерзаете просить в молитвах о чем-нибудь великом. Почему бы и нет? Действительно, каждый раз, когда вас что-нибудь угнетает — от собственного отражения в зеркале до теленостей, — почему бы вам не помолиться о **великих преобразованиях!**

Есть еще один секрет, благодаря которому все ваши молитвы станут действенными. Мысленно представив, о чем вы хотите попросить, сопроводите этот образ чувством, исходящим из **самого сердца** — того, что у вас в груди. Вот откуда исходят настоящие молитвы — не из головы! В такой момент вы соприкасаетесь с самой сокровенной из жизненных тайн. Да, истинные молитвы хотя и формулируются в голове, но исходят из сердца. Вот прекрасное и эффективное **сотрудничество**. Такими мы задуманы изначально! Пробуйте прямо сейчас. Вы тотчас же поймете, что этот способ достижения цели отличен от всего, что вы знали прежде. Вскоре вам доведется испытать неподдельное изумление — вы **осознаете**, что реакция на произнесенную вами молитву следует **сразу же** после того, как ее «отошлет» ваше сердце. Это не означает, что сию же секунду последует ответ, — нет, но у вас возникнет чувство, что ваша просьба **будет** исполнена. Нужно лишь немного подождать и пронаблюдать этот процесс в деталях.

И наконец, открываю вам последний секрет, который в комбинации с остальными, описанными выше, преобразит вас настолько, что вы и через много лет будете улыбаться, оглядываясь на свою предыдущую жизнь, изменившуюся под действием молитвы до неузнаваемости. Вот этот секрет: произнесите молитву, **ЗАБУДЬТЕ О НЕЙ**. Улыбнитесь, вздохните с облегчением и забудьте о молитве. Пусть она летит к небесам как птица. Иначе у вас в груди останется ощущение неловкости, как если бы вы не отпустили молитву. Пока ваше сердце удерживает молитву, она, как птица, привязанная к жердочке, не может подняться в небо. Пусть летит, пусть взмывает вверх. **Улыбнитесь и отпустите ее.**

Я открою вам еще один добавочный секрет: поскольку вы непосредственно контактируете с самим Творцом Вселенной, просите самое ценное, а именно — пусть Он поможет вам измениться и стать по-настоящему мудрыми, любящими, великими людьми, излучающими заразительную радость, надежду, веру и любовь. Это не банальная сентиментальность, а настоящее дело. Вам достаточно лишь дерзнуть и попросить — и то, что вы просите, воплотится в жизнь. У вас впереди целая жизнь. Поэтому не забывайте и о своих материальных потребностях. Не колеблясь, просите все, что вам действительно нужно, — будь то роскошная машина, чудесные взаимоотношения или дом на пляже в Мауи. И помните: молитва о том, что вам дорого, есть акт тесного и живого общения с Творцом всего сущего. Это акт признания той творческой силы и любви, благодаря которой вы существуете.

Оглядываясь на более чем десять лет своей жизни, минувших с тех пор, как я начал применять эти поразительные секреты на практике, я отмечаю **революцию** в каждой сфере своей жизни — в браке, в карьере, в дружбе, в реализации собственного творческого потенциала, в досуге, в моих занятиях наукой. Фактически, с самого утра и до поздней ночи я получаю невероятные, изумительные, поразительные ответы на мои молитвы.

## **Сборка реальности *Создание вашего будущего***

### ***Первые шаги почти всегда неуклюжи***

Вероятно, вы этого уже не помните, но ваши первые шаги были весьма неуклюжи.

Вы часто падали. Возможно, вы бились головой. Может быть, вы получали ссадины на коленях. Но вы вставали. Вы учились ходить. Вы учились бегать. Сейчас вы это умеете.

Хорошо умеете.

Точно так же, как вы учились ходить, вы можете научиться чему угодно.

Возьмитесь за дело. Сделав несколько шагов, вы покачнетесь и упадете. Поднимитесь снова.

Вот в чем секрет: нужно снова и снова подниматься. Пока вы поднимаетесь, вы не выпадаете из жизни.

**«Не отступайте» Билл Хубблер ([www.EcommerceConnclential.com](http://www.EcommerceConnclential.com))**

Я, сколько себя помню, всегда был предпринимателем. Маленьким мальчиком я продавал зубные щетки. Позднее стал разносить газеты.

Увлечшись рок-н-роллом, я начал заниматься музыкальным бизнесом.

В пятнадцатилетнем возрасте я сдавал в аренду звукоусилители и продавал старые гитары всем большим группам, проезжавшим через Хьюстон. В то время меня интересовал не столько заработок, сколько общение с моими любимыми рок-звездами.

Я работал со всеми — от «**Aerosmith**» до Чака Берри, Мадди Уотерса и «**ZZ Top**». Назовите какую-нибудь группу — почти наверняка я продал им гитару или какое-нибудь устройство.

Находясь за кулисами, я наблюдал, как администраторы гастролей выполняли кучу мелких дел, связанных с переездом рок-группы из одного города в другой. И я точно знал, кем хочу стать, когда «стану большим».

Рок-звезды прекрасно выглядят, если смотреть на них из зала, но не всегда выразительны за кулисами. Так что наибольшее впечатление на меня производили не они, а их менеджеры. Музыкальный менеджер отвечает за шоу. Он обязан следить, чтобы каждый находился там, где ему полагается быть. Если возникает проблема, он ее решает. Хороший менеджер управляет гастролями, как полководец военной операцией. Вот это жизнь!

Музыкальные менеджеры могли иметь волосы любой длины, ходить в джинсах и теннисках (или в кожаных жилетах — по собственному усмотрению). Казалось, вокруг них крутилось больше девушек, чем вокруг самих музыкантов: Вы, верно, догадываетесь, что это мне нравилось.

Родители моего энтузиазма не разделяли. Наоборот — были в ужасе. Они не воспринимали мои деловые контакты с рок-звездами в столь юном возрасте как залог будущих успехов на музыкальном поприще.

«Тебе нужно идти в колледж!» — твердили они мне. Я отвечал, что в колледже не учат на музыкальных менеджеров. «Тебе сначала нужно получить степень, а уже потом, если не передумаешь, займешься своим рок-н-роллом. Тогда, по крайней мере, у тебя будет хотя бы возможность отступить при необходимости».

Вы не поверите — я последовал их совету!

Осенью 1977 года я поступил в Хьюстонский университет, избрав свой специальностью бухгалтерию. Через шесть недель я его бросил. С тех пор колледжей для меня не существовало.

В то время еще не было книг о том, как стать музыкальным менеджером. Больше всего мне нужен был наставник, но я не представлял, как его найти.

Голосовой почты, мобильных телефонов и электронной почты тогда еще не изобрели. Музыкальных менеджеров можно было встретить во время гастролей, но обычно у них нет ни одной свободной минуты.

Не мог я обратиться и к своим родителям — из-за их отношения к музыкальному бизнесу. Как только я высказывал сомнения по поводу своих действий, они использовали это, чтобы разубедить меня в правильности моего выбора.

Словом, они меня не очень-то поддерживали и постоянно напоминали: «Нужно, чтобы тебе было куда отступать». В конце концов мы практически перестали общаться (мир между нами воцарился только через несколько лет).

Несмотря на отсутствие поддержки, я к двадцати двум годам (почтенный возраст, не правда ли?) стал менеджером британской группы **«Humble Pie»**. В течение нескольких последующих лет я несколько раз организовывал гастроли этой группы в США, но потом группа распалась и ее участники вернулись в Англию.

Чем только мне не приходилось заниматься в музыкальном бизнесе! Несколько раз я объехал весь мир и управлял гастролями многих артистов. В 1998 году я ушел из музыкального бизнеса и занялся интернет-маркетингом. Сейчас это занятие нравится мне не меньше.

Несмотря на свои успехи в сфере музыки, меня всегда обескураживаю отсутствие поддержки со стороны моей семьи. Слишком часто я слышал от родителей одну и ту же фразу: «Нужно, чтобы тебе было куда отступать».

Сегодня я уже знаю: возможность отступления — тяжелое бремя.

Наличие такой возможности гарантирует, что рано или поздно вы действительно отступите. Чтобы добиться своего, намного лучше лишить себя шансов на отступление.

В начале XVI века испанец Кортес высадился на юго-восточном побережье Мексики. Он приказал своим людям снять с кораблей паруса, металлическую оснастку и пушки. Затем он приказал сжечь корабли, чтобы возможности отступления не было.

Сожжением кораблей Кортес вынудил себя и своих людей исследовать неизвестный континент. У них не было «куда отступать», они знали, что, возможно, уже никогда не вернуться в Испанию.

Достиг ли он успеха? Да — поэтому в Мексике сегодня говорят по-испански.

Если вы хотите, чтобы ваши мечты, какими бы они ни были, исполнились, вам следует сжечь свои корабли и взяться за дело.

Если у вас есть дети, поощряйте в них стремление достигать своих целей, даже если эти цели не совпадают с вашими.

И никогда не говорите детям, что им нужно обеспечить себе возможность отступления!

### ***Новый способ легкого достижения своих целей***

О достижении целей я знаю как минимум две вещи: есть легкий путь и есть трудный путь.

Трудный путь — день и ночь работать, ни на что не отвлекаться, мало спать и никогда не сдаваться.

Поскольку о трудном пути говорят все, я хочу поговорить о пути легком. К чему борьба, если она не обязательна?

Идя легким путем, я стал автором бестселлеров, за восемь месяцев сбросил семьдесят фунтов лишнего веса, нашел идеальную супругу, стал здоровым, разбогател и добился еще очень многого.

Очевидно, этот путь эффективен.

Вот вкратце его формула:

1. Будьте благодарны за то, что у вас уже есть.
2. Радостно, настроившись на лучшее, заявляйте о своих желаниях и ведите себя так, как если бы уже получили желаемое.
3. Используйте открывающиеся возможности.

Вот и все.

В своей последней книге, «Фактор притяжения», я изложил пятишаговую формулу получения желаемого. Она поможет вам, если вы не испытываете благодарности или не можете понять, чего хотите. Она полезна, когда вас тревожат финансовые проблемы, когда ваши заслуги не признают или когда вам кажется, будто что-то препятствует вам достигнуть своей цели.

Вывод такой: провозглашайте свои желания, но не замыкайтесь на них, радуйтесь тому, что у вас уже есть, и действуйте по обстоятельствам. Результатом станет счастливая жизнь. Рассмотрим это подробнее.

### **1. Будьте благодарны за то, что у вас уже есть.**

Не важно, где вы живете и чем владеете. Если вы читаете этот текст, то, судя по всему, по сравнению с жителями стран третьего мира вы живете как король или королева. Возможно, вы живете даже лучше королей и королек прошлого — ведь они правили в холодные, жестокие, страшные времена. Вы от этого избавлены.

### **2. Радостно, настроившись на лучшее, заявляйте о своих желаниях и ведите себя так, как если бы уже получили желаемое.**

Есть такая чудодейственная фраза: «Я хотел бы \_\_\_\_\_ (заполните пробел), но не умру, если не получу это». Мир — это принявшая определенную форму энергия, и потому, объявляя, чего вы хотите, вы начинаете привлекать к себе объект своего желания. Но когда вы сообщаете, что вам что-то **требуется**, ваша потребность его отталкивает. Вам нужно желать чего-либо и радоваться тому, что вы уже имеете, не испытывая досады. Потребность в чем-либо оттолкнет это от вас, желание же — привлечет. Если вы действуете так, как будто **уже** имеете то, чего желаете, вы **будете** это иметь.

### **3. Используйте открывающиеся возможности.**

Вам будут предлагать что-либо, звонить и т. д. Используйте все открывающиеся перед вами возможности. Никогда не знаешь, что приведет тебя к цели. Ваш ум не видит всей картины целиком. Возможности приходят к вам извне, и ваша задача — реагировать на них интуитивно. Поступая так, вы продвигаетесь к своей цели, даже когда вам кажется, что вы топчетесь на месте. Главное — вера.

#### **Действительно ли это все?**

Более полная процедура преодоления преград на пути к цели описана мной в книге «Фактор притяжения», но в главном процесс прост. Пройдемся по нему:

1. Окиньте взором свою комнату. Что в ней вызывает в вас чувство благодарности? Составьте список. Почувствуйте истинную благодарность. Другими словами, будьте счастливы **сейчас**. Чтобы быть счастливым, причина не нужна. Но если хотите, найдите что-нибудь (или кого-нибудь), по отношению к чему (или к кому) вы испытываете благодарность. Когда вы испытываете благодарность, ваш настрой привлекает еще больше того, за что хочется поблагодарить.

2. Окиньте мысленным взором игровую площадку своего ума.

Что бы вы хотели иметь, чем заниматься, кем быть? Что вас развеселило бы? Запишите это. Затем представьте, что бы вы чувствовали, если бы уже все это имели. Вообразите, что вы выиграли в лотерею. Чего бы вы хотели для себя и других? Что вас радовало бы? Ключ — беззаботное и отстраненное ожидание результатов.

3. Сосредоточьтесь на том, что происходит **здесь-и-сейчас**. Живя повседневной жизнью, прислушивайтесь к своим предчувствиям и реагируйте на них, обращайтесь внимание на открывающиеся возможности и пользуйтесь ими. Предугадать, что приведет вас к цели, невозможно. Ваша задача — слышать голос своей интуиции. Возможно, это потребует определенных усилий, но они будут исходить от вашего сердца и помогут вам достичь цели.

Почему бы не сделать эти шаги прямо сейчас?

Прочувствуйте их, запишите, и потом, через несколько недель, проверьте, помогли ли они вам. Вероятно, вы удивитесь тому, как легко и быстро достигаются цели.

Если этот процесс вызывает у вас сомнения, если вы настроены пессимистично или вам по какой-то причине не удастся достигать своих целей просто и легко, изучите пятишаговый процесс, описанный в «Факторе притяжения».

И самое главное — радуйтесь. Улыбайтесь. Шутите. Благодарите. Все это — составляющие нового способа достижения целей.

Помните слова популярной песни, в которых идеальным образом сформулирована суть этого метода: **«Don't -worry. Be happy»** («Не тревожьтесь. Будьте счастливы»).

### **«Рулетка работает на нас» Доктор Рик Бэрретт**

Самая большая ценность, которой я готов поделиться с другими, чтобы сделать их жизнь богаче, можно резюмировать одним коротким, но емким словом — **БЕСКОРЫСТНАЯ УСЛУГА**.

Помогая другим, мы получаем возможность учиться, развиваться и ценить добро. Мы обретаем силу и открываем себя для награды.

Для души бескорыстная помощь другим — то же, что пища и вода для тела. Такая помощь позволяет нам раскрыть весь свой потенциал, действовать на пределе своих возможностей и в конечном счете стать богатыми — и духовно, и материально.

Если бы я еще в юности знал, что таким образом смогу удовлетворить все свои потребности и получить вознаграждение в этой, а может быть, и в следующей жизни, я, конечно, начал бы действовать в этом направлении как можно раньше.

Если изучать методы инвестирования уже в зрелом возрасте, это отрицательно скажется на результативности. С другой стороны, умение с детства использовать простейшие стратегии инвестирования впоследствии дает значительную финансовую выгоду. Вернемся к оказанию бескорыстной помощи. Насколько велика может оказаться отдача? Я полагаю, что она безгранична!

В молодости я был свято уверен в том, что помощь должна выражаться в финансовых пожертвованиях конкретным людям. Денежные пожертвования — это хорошо, но обычно они минимальны и ни к чему человека не подвигают. То же касается и физических упражнений. Если вы ограничиваетесь эпизодическими (когда возникает желание) тренировками, то никогда не добьетесь прорыва, не улучшите здоровье, не сбросите вес и не укрепите свое тело. Никаких перемен вы наверняка не ощутите. Другими словами, слабые попытки не подразумевают никакой отдачи. Но регулярно прикладывая усилия и строго следуя замыслу, вы почувствуете кардинальные изменения. Отдача будет огромной!

С оказанием бескорыстной помощи дело обстоит точно так же. Да, несколько розданных направо и налево долларов кому-нибудь помогут, но они — капля в море и по сути ничего не меняют. А вот большие суммы, жертвуемые регулярно, способны привести — и приведут — к значительным переменам. Отдача обязательно будет. И по-настоящему обогатить душу способна только лично оказываемая помощь!

Ум большинства людей, включая и меня, устремлен внутрь, на самого себя. Такой умственный настрой подразумевает, что я — центр Вселенной и имею право высасывать из этой планеты все, что она способна предложить. Разумеется, подобный подход диаметрально противоположен логике некоторых групп людей, например коренных американцев, полагающих, что люди — одна из многих составляющих мироздания наряду с землей, небесами, животными и что поэтому нам следует использовать лишь самое необходимое. Не тратьте время впустую и не переоценивайте себя. Между самовлюбленностью и самоотверженностью — большая разница.

Истина такова: все, чего я желаю и требую, может стать моим, если я начну **отдавать**. Служа другим, человек достигает все больших успехов во всех сферах жизни, в том числе и в сфере духа. Конечно, стремиться иметь определенные вещи и накапливать их в земной жизни — нормально. Но сосредоточивать всю свою энергию на себе самом, придерживаясь принципа «захвачу как можно больше и отдам как можно меньше», — это не только эгоизм, но и ограниченность. К сожалению, в нашем обществе такой подход, похоже, считается нормой. В действительности же нормой должно быть стремление помогать достичь желаемого другим людям, — я считаю, что такой образ действий лучше. Многие преуспели благодаря ему. Благо, направленное на других, многократно умножается и возвращается.

Вы наверняка видели по телевизору, как рушат старые дома с помощью направленных взрывов. Это зрелище потрясает. Подрываются заряды, и здание обрушивается на землю, при этом обломки почти не разлетаются в стороны. С другой стороны, при атомном взрыве энергия исторгается наружу), производя значительные разрушения на громадных площадях. И атомный взрыв, и «схлопывание» при помощи направленного взрыва — явления разрушительные. Но уловите разницу между ними и подумайте о позитивном взрыве энергии. Что вам больше по душе — излучать неудержимую позитивную энергию, которая окажет влияние на немыслимое количество людей, включая вас самих и всю планету, или быть компактным «взрывным устройством» малого радиуса действия? Лично мне хочется оказывать такое влияние на всю планету, которое только способен оказывать человек. Этого можно достичь, помогая другим людям и проявляя внимание к ним. Вот что должно содержаться в руководстве к жизни, вручаемом при рождении; вот чему нужно учить ребенка, как только он обретает способность понимать.

Представьте себе момент собственной кончины. Если бы вы в этот момент кратко описали свою прожитую жизнь, каким бы был этот образ — красивым и жизнеутверждающим или неприглядным и бесплодным?

Возникает вопрос: как будут оценивать нас человечество и Бог? Какими мы хотим остаться в памяти людей? Сумели ли мы существенно изменить жизнь окружающих к лучшему? Или наоборот, мы зря растрчивали отпущенное нам время и пренебрегали возможностью помочь человечеству?

Все мы, конечно, хотим верить, что проживем долгую жизнь и успеем достичь желаемого. Но реальность бывает совсем иной. Жизнь — как минимум, наше человеческое материальное существование — мимолетна. Нам не дано знать, сколько времени мы пробудем на этой планете. Вращается колесо жизненной рулетки, и каждому из нас оно сулит свое. Мы неспособны ни предугадать, какое нам выпадет число, ни повлиять на результат. Одному, например, выпадет 101, другому — 25. третьему — только 10. Мы не знаем точного числа отведенных нам лет, но абсолютно уверены, что их количество конечно. Так не должны ли мы ежедневно действовать с наилучшими намерениями и ради наибольшего всеобщего блага? Любой день строится на предыдущем, пока не наступит последний день.

Жизнь напоминает мне об этом почти ежедневно. В прошлые выходные я дважды сталкивался со смертью. Первый раз, в субботу, позвонила одна из моих пациенток и сообщила о смерти своего мужа. Он тоже был моим пациентом, и я больше десяти лет радовался сотрудничеству с этой парой. Этот мужчина — ветеран Второй мировой войны и войны в Корее — проиграл войну с раком. Ему был 81 год. В понедельник я присутствовал на его похоронах.

Вторая моя встреча со смертью произошла воскресным вечером, когда мы с женой ехали домой по шоссе среди холмов в окрестностях Остина, штат Техас. Мы стали свидетелями аварии. Мы оказались на месте столкновения секунд через двадцать после того, как оно случилось. Я остановил машину и бросился оказывать помощь. Над изуродованным телом мотоциклиста, лежащим посреди дороги, склонился мужчина. Описывать эту сцену жутко. Когда я приблизился, мужчина сообщил мне, что он врач и что мотоциклист мертв — пульса нет. Чтобы убедиться в его смерти, достаточно было



одного взгляда на раны на голове. Погибший был молод, хотя я затруднился бы назвать его возраст. Я подумал — как грустно умирать молодым. Надеюсь, этот человек не имел жены и детей — ведь они оказались бы брошенными на произвол судьбы.

Это событие стало еще одним ярким напоминанием о том, что никому из нас не известно, как долго продлится наше пребывание на этой планете. Для Дэна, моего пациента, колесо рулетки остановилось на цифре 81; несчастному мотоциклисту она показала намного меньшую цифру.

Я подумал о том, сколько времени осталось у меня и достаточно ли я делаю, чтобы испытывать удовлетворение от достигнутого? И буду ли я, когда придет мое время уходить, хоть немного лучше, чем был, когда я пришел на эту планету?

Я пишу этот текст и строю планы — о врачебно-миссионерских поездках, о новых книгах по самопомощи и о множестве других вещей. Хотя вы не получили это руководство в детстве, прочесть его никогда не поздно — пока вы живы. Подумайте о том, чтобы отдавать людям больше и служить им больше. Составьте список дел, вовлеките в эту затею своего супруга, своих детей. Пусть сегодняшней день станет для вас началом новой эры служения, началом дороги к большой отдаче. Служения другим никогда не бывает достаточно.

У меня есть для вас напутственный подарок — простая молитва, которую я создал для своей книги «Исцеленный утром». Надеюсь, она вам поможет.

***Господь Бог, Ты — мой Создатель.***

***Я люблю Тебя.***

***Я — часть Тебя и не могу потерпеть неудачу, потому что Ты не можешь ее потерпеть.***

***Я могу все.***

***Я могу быть здоровым, счастливым и успешным, потому что я — часть Тебя, а Ты можешь все.***

***Чего бы я ни пожелал, я могу это получить, потому что Ты желаешь этого для меня.***

***Я не погрязну во тьме и сомнениях, потому что Твой духовный свет освещает мой путь.***

***Ты — во мне, а я — с Тобой.***

***Вместе мы способны творить чудеса.***

***«10 самых губительных заблуждений, связанных с деньгами (и как от этих заблуждений избавиться)» Дэн Клэмм (<http://tinyurl.com/fjfd>)***

Если вы не зарабатываете столько денег, сколько вам хотелось бы, значит, у вас негативные представления о себе и о том, какими денежными суммами вы способны оперировать. В этой статье мы перечислим десять наиболее частых (и наиболее ярких) примеров того, как люди сами создают себе материальные проблемы. Подписчики моего электронного журнала, «*The Abundant Mind*», получают вопросник об отношении к деньгам. По результатам такого опроса я составил список десяти самых губительных заблуждений, связанных с деньгами. Какие из этих заблуждений характерны для вас?

**10. «Деньги бездушны».**

Существует предубеждение, что при совершении больших пожертвований ваша духовность каким-то образом растет и вы таким образом улучшаете качество своей загробной жизни. И наоборот, что если вы станете приобретать за деньги вещи, которые вам нравятся, то после смерти будете страдать. Такое предубеждение чаще всего — следствие религиозного воспитания. Помните: вы здесь, чтобы жить полноценной жизнью — прямо сейчас. (См. также предубеждение №1.)

## **9. «Я сделаю это завтра».**

Откладывая что-либо на потом, вы оказываетесь в стороне от естественного потока, ведущего к материальной обеспеченности. Это предубеждение почти всегда основано на опасении, что, берясь за какое-либо дело, вы обязательно потерпите неудачу и испытаете разочарование. Поэтому вы откладываете то, что неизбежно. Поймите, начав жить настоящим моментом, вы освободитесь от ежовых рукавиц, в которых удерживает вас прошлое. Вы почувствуете себя другим человеком.

...Итак, вы многому научились и повзрослели с тех пор, как откладывали все на потом (лишь потому, что в то время вы еще не знали, как добиться успеха, — сейчас вам это наверняка известно).

## **8. «У меня все равно ничего не получится».**

Вероятно, все слышали мудрое высказывание Уэйна Гретцки: «Если не бьешь, обязательно промахиваешься». Бездействуя из-за боязни потерпеть неудачу, человек обрекает себя на поражение. Действуя, вы так или иначе преуспеете — только потому, что действуете. Возможно, вы не достигнете своих целей сразу же, но как минимум извлечете несколько ценных уроков. И они наверняка помогут вам в следующий раз.

## **7. «Я не могу себе этого позволить».**

Такое предубеждение — плод дефицита и нужды, а не Достатка. Оно вынуждает людей сосредоточиваться на том, чего у них нет, и вести себя так, будто того, что у них есть, им недостаточно. Оценивая нажитое, лучше ориентироваться на Достаток, и тогда желаемое к вам приблизится. Кроме того, вы осознаете, что можете стать кем угодно, достичь чего угодно и иметь что угодно.

## **6. «Богачи жадны и бесчестны».**

Должно быть, первым эту неправду высказал нищий. Дело в том, что большинство разбогатевших людей имеют хотя бы поверхностное представление о духовных принципах, благодаря которым они разбогатели. Главнейший из этих принципов таков: чтобы оставаться в потоке богатства, нужно отдавать. Среди самых щедрых людей немало богатых, и привычка отдавать выработалась у них раньше, чем они разбогатели. Совпадение? Нет.

## **5. «Если я достигну успеха, мои друзья взревнут и разлюбят меня».**

Помните: Вселенная, в которой мы живем, щедра. Ее хватит ВСЕМ. Люди, завидующие другим, руководствуются нуждой и оказывают пагубное влияние на ваше **щедрое сознание**. Чтобы достичь успеха, крайне важно сообщать своему мозгу только позитивные, радостные и вдохновляющие известия.

## **4. «Я не лучше своих родителей и потому не имею права достичь большего, чем они».**

Когда ваши родители были вашего возраста, они жили в другом мире. Благодаря таким вещам, как Интернет, каждый может заработать много денег, занимаясь любимым делом. Кроме того, ваши родители наверняка прилагали много усилий именно к тому, чтобы вы жили лучше, чем они. Они любили вас и не желали вам плохого.

## **3. «Мне все время чего-то не хватает и не нравится, в кого я превратился».**

Жадность — следствие дефицита и нужды. Даже если жадный человек и заработает много денег, удовольствия они ему не принесут и, скорее всего, он их утратит. Исходите из Достатка, он даст вам нечто гораздо большее, чем материальное богатство. На практике Достаток требует баланса между хорошим здоровьем, хорошими взаимоотношениями, достаточным временем для отдыха и игр и истинного наслаждения своей финансовой обеспеченностью. Иными словами, **Щедрое сознание** [сознание процветания] щедро одарит вас счастьем.

## 2. «Деньги — корень всех зол».

Вот самая большая ошибка, которую мы наследуем от своих родителей и религиозных организаций. Она удерживает в бедности миллионы людей, превращая их в рабов денег. Между прочим, мы считаем деньги злом только в том случае, когда они нами управляют. Это происходит тогда, когда мы руководствуемся дефицитом и бедностью. Если же вы ориентируетесь на Достаток, деньги становятся средством, позволяющим вам наслаждаться чудесами жизни и достигать своих жизненных целей. Для того вы и читаете эту книгу, не так ли?

### 1. «Я недостойн».

Трудно поверить, но у девяноста процентов народонаселения чувство собственного достоинства занижено! Именно из-за этого люди чувствуют себя скованными и не могут осуществить свои мечты. Человек, живущий с убеждением, что он не заслуживает богатства и достатка, упускает открывающиеся перед ним возможности, не пытается жить лучше и лишь жалуется на преуспевающих людей. И он находит себе массу оправданий. Осознав, что богатые люди выделяются из толпы своим **Щедрым сознанием**, вы прямо сейчас начнете ориентироваться на Изобилие и займете свое место среди них. Вы этого достойны.

Дэн Клэнт разработал Программу формирования внутреннего богатства, доступную по адресу: <http://www.tinyurl.com/flfd>.

**«Ваш ум — путь или к прозябанию, или к процветанию» Рэнди Гейдж**

Это либо самое страшное, либо самое вдохновляющее утверждение, которое вы когда-либо слышали. Пусть оно вас вдохновит — тогда вы станете на путь, ведущий к обеспеченности.

В мире нет двух разных людей, которые относились бы к одному и тому же событию одинаково. Там, где один видит угрозу, другой видит возможность. Предположим, вам предоставили возможность начать новое дело. Вы можете взяться за него многими различными способами.

Первый сценарий: вы начинаете действовать слепо, не проанализировав ситуацию, лишь потому, что вас прельщает идея разбогатеть. Как следствие — велика вероятность оказаться в плачевном состоянии и потерять много денег.

Второй сценарий: вы приходите к выводу, что слишком поздно что-либо делать, поскольку все стоящие дела уже провернули «крутые ребята» и возможность разбогатеть слишком хороша, чтобы оказаться правдой. В результате вы отказываетесь от возможности купить акции IBM, когда они стоят \$10 штука.

Третий сценарий: вы проанализировали ситуацию, верите в себя, тщательно все исследовали и принимаете обоснованное решение.

То, каким сценарием вы воспользуетесь, обуславливается образом вашего мышления — тем, чего вы ожидаете от жизни.

Из всех доступных вам средств добиться процветания, наиболее эффективное — ваш ум.

Больше двадцати лет Рэнди Гейдж помогает людям трансформировать ограничивающие их убеждения в позитивные установки, дающие им возможность осуществить свои мечты. Рэнди Гейдж — современный исследователь в сфере личностного роста и развития тела и ума. Он — автор альбомов-бестселлеров «Динамичное развитие», «Процветание» и руководитель проекта [www.BreakthroughU.com](http://www.BreakthroughU.com). Чтобы получить дополнительную информацию о его

работе и подписаться на бесплатные информационные бюллетени электронного журнала Рэнди, посетите сайт <http://www.MyProsperitySecrets.com>.

[Книги Рэнди Гейджа: «101 ключ к вашему процветанию», «Богатство рядом! Почему мы должны быть богатыми»]

### ***Когда с хорошими людьми происходят нехорошие вещи***

То, что сейчас кажется нам ужасным, спустя несколько лет обычно выглядит нормальным.

Я помню, как прочел полезный пассаж в одной из моих любимых книг — «Нарушая правила» Курта Райта. Вот он:

***«Замечали ли вы когда-нибудь, как легко, оглядываясь на события, случившиеся год назад или еще раньше, находить в них пользу? Для большинства из нас это так, даже если речь идет о ситуациях, когда-то казавшихся жуткими, страшными и кошмарными. Не значит ли это, что те события были полезны изначально?»***

Помня об этом, попробуйте прямо сейчас найти нечто позитивное в каком-нибудь «плохом» событии.

Спросите себя: «Что позитивного было в этом событии?» Лэнс Армстронг, излечившийся от рака, говорил, что рак был лучшим из когда-либо происходивших с ним событий. Он сказал, что без рака не имел бы стимула выиграть «Тур де Франс».

Ищите хорошее в плохом.

Оно там есть.

### ***Все, что вы делаете, ведет к успеху***

Все, что вы делаете в жизни, ведет к успеху.

Не исключено, что, сопоставляя те или иные произошедшие события со своей целью, вы с этим не согласитесь.

Например, стремясь похудеть на пятнадцать фунтов, а похудев на десять, вы назовете это неудачей. Но ведь фактически вы достигли успеха — похудели на десять фунтов.

Если вы, попытавшись начать свое дело, заработали десять долларов, а потеряли десять тысяч, вы назовете это неудачей. Но ведь вам удалось выяснить, что нужно делать, а чего не нужно, — т. е. извлечь из ситуации опыт. И в придачу заработать десять долларов.

Стремясь достигнуть поставленных целей, всегда напоминайте себе: каким бы ни был результат ваших усилий, в определенном смысле вы достигли успеха.

### ***«Жизнь коротка» Джиллиан Коулмен***

Мне, как и всем, в детстве давали множество советов. Я получала их от родителей, дедушек, бабушек, священников и монахинь в церкви, в средней школе, в высшей школе и в Католическом университете. Я получала советы из тысяч книг, которые проглатывала, из сотен фильмов. Я получала их из радиопрограмм, которые слушала еженедельно («Сержант Престон из Юкона» и «Одинокий бродяга») и из телевизора — от «Howdy Doody» и «Sky King» и «Roy Rogers».

Многие из них были полезны, а многие бесполезны и даже хуже.

Взрослея, я, судя по всему, возвращаюсь к истокам. Мама была права: сахар вреден. Дедушка был прав: деньги нужно экономить. Монахини были правы: жизнь становится счастливее, если простишь тех, кто причинил тебе боль, а иметь одного партнера лучше, чем спать с кем попало.

Из всех советов, которые мне давали, самое сильное влияние на мою жизнь оказал тот, что дал мне отец, — я приняла этот совет близко к сердцу и руководствовалась им. Отец сказал: «Жизнь слишком коротка, чтобы не делать то, что хочешь».

Так он говорил, когда я была маленькой. Позднее я часто слышала версию этого высказывания, не подвергавшуюся цензуре: «Жизнь слишком коротка, чтобы позволять кому-то себя трахать».

Когда я была ребенком, мне тяжело жилось с отцом. Он воевал, и война сделала его немного сумасшедшим. Замечательный, обаятельный, но при этом вспыльчивый и непредсказуемый человек — немного садист, если не сказать больше. Он отдавал должное самодисциплине. Как следствие, я тоже посвятила самодисциплине много лет. Но это, как говорится, другая история.

Отец не принимал некоторых общепринятых ценностей, некоторым же, наоборот, придавал большое значение. Одна из таких ценностей — преданность, особенно по отношению к семье. Другая — любознательность. И более всего он ценил любовь к личной свободе. В жизни мой отец опирался только на собственные принципы.

Мои принципы отличны от принципов отца. Я принимаю другие решения, устанавливаю другие приоритеты. Но я всегда жила, чтобы удовлетворять свои нужды, и делала то, что считала нужным.

Благодаря совету отца я стала работать на себя и разорвала несчастливый брак (хотя и испытала много горя). Он дал мне силы отвалить от себя ложных друзей и обрести настоящих.

Вдохновленная им, я посмела возражать докторам и протестовала на улицах против расизма и войн. Он научил меня энтузиазмом жить смело и любить приключения.

Ныне я отношу себя к «людям среднего возраста», но недавно один мой друг, поддразнивая меня, сказал, что многие люди живут так, будто им сто двадцать лет, что же касается меня, похоже, что я вступила в последнюю треть своей жизни. Может быть. Во всяком случае, во многих отношениях сейчас я мягче, чем была двадцать или тридцать лет тому назад. Но голос моего отца все еще звенит у меня в голове, и, сколько бы ни осталось мне прожить, я буду следовать его совету. Жизнь слишком коротка, чтобы не делать то, что хочешь.

***Джо Витейлу предоставлено право опубликовать этот текст в «Утраченном руководстве к жизни».*** Джиллиан Коулмен Уилер

Джиллиан Коулмен Уилер — консультант по дотациям и бизнесу в бизнес-структурах и некоммерческих организациях. На ее сайте, [www.GrantMeRich.com](http://www.GrantMeRich.com) — ресурсе для предпринимателей, авторов и консультантов по дотациям, — предлагается онлайн-обучение. Кроме того, Джиллиан — автор «Новой погони американцев за землей: Как покупать недвижимость за государственные деньги». За дополнительной информацией обращайтесь: [www.NewAmericanLandRush.com](http://www.NewAmericanLandRush.com).

***«Руководство пользователя, которое я хотел бы получить при рождении»***

***Пэт О'Брайан ([www.instantchange.com](http://www.instantchange.com))***

As soon as you 're born, they make you feel small  
By giving you no time, instead of it all...

John Lennon \*

\* Как только вы родитесь, вас пристыдят,

Не давая вам времени и вообще ничего...

(слова из песни Джона Леннона «Working Class Нею»). — Прим перев.

Думая о том, что я хотел бы услышать еще при рождении, я прихожу к выводу: ничего. Люди, что-то мне говорившие, по всей видимости, желали мне добра, но они все делали неправильно.

Все, что мне говорили, неверно. Все, что говорили вам, — вероятно, тоже неверно.

Вступая в этот мир, мы имеем все, что нам нужно. Слушая родителей, преподавателей и СМИ, мы утрачиваем это знание.

Долгие годы, в течение которых формируется личность человека, он тратит на изучение «правил» — грамматики, поведения, вежливости, успеха, счастья. Только спустя годы, пережив множество потрясений, я узнал реальную правду о правилах:

***Правил не существует. Для победителей правил нет.***

Вспомним правила достижения успеха. Не знаю, как вас, а меня призывали «усердно заниматься, хорошо учиться в школе, получить хорошую должность». Дескать, это путь к успеху.

Вряд ли можно было бы изобрести другой подобный путь, гарантированно приводящий к **неуспеху**. Тем не менее родители, преподаватели и другие исполненные благих намерений люди снова и снова твердили мне это правило. Они и сейчас его твердят.

Спросите Билла Гейтса, Стива Джобса и Ричарда Бренсона, нужны ли им «должности». [Книги Ричарда Бренсона: «Теряя невинность. Автобиография» («Losing My Virginity. The Autobiography»), «К черту всё! Берись и делай!»]

Просмотрите список самых преуспевающих людей на планете и посчитайте, сколько из них занимают «должность».

Ноль. Ни одного. Ни единого.

Они сами основывают предприятия и создают должности. Самые успешные люди на нашей планете имеют идеи, а не должности.

А как же образование? Опять-таки, я могу сослаться только на свой личный опыт, но мое образование научило меня лишь хорошо сидеть за партой и решать бесконечные механические задачи. Мое образование было бы чрезвычайно полезным, будь у меня цель стать фабричным рабочим XIX столетия.

Но я не хочу быть фабричным рабочим XIX столетия.

Я хочу быть писателем, коммерсантом и предпринимателем XXI столетия. Какой колледж этому учит?

В колледже, где я учился, диплом «Магистра предпринимательства» не давали. Нам предлагал диплом «Специалиста по бизнесу». Я его получил. Он не стоит бумаги, на которой напечатан, а напечатан он на довольно дешевой бумаге.

В этом колледже мне с радостью продали бы звание «Специалиста по английскому языку». Я мог изучать там «Литературу», но не мог стать писателем.

Ответьте, пожалуйста, на вопрос: зачем это нужно?

Я люблю читать. Мне нравятся книги. Но к «Литературе» я отношусь с иронией.

Обязательно ли носить галстук, чтобы читать? Можно ли читать, будучи в нижнем белье?

Хорошо ли смеяться над глупыми местами в тексте? Можно ли читать, например, Шарля Бодлера, не хохоча до коллик в животе? У меня это никогда не получалось.

Конечно, я никогда не снимал черный берет и свитер-водолазку. Очевидно, это одежда настоящего писателя.

И все-таки, несмотря на свое образование, стать писателем я сумел.

Образование — как минимум то, которое получил я, — учит всему, что необходимо знать, дабы потерпеть поражение. Полнейшее. Странно, почему такие же поразительные неудачи, как у нас, происходят и в других странах, если система образования там хуже нашей.

Разве плохо было бы получить в колледже диплом по специальности «Успех»?

Можно было бы начать с «Основ успеха» (для дилетантов) и закончить «Абсолютным успехом» (для профессионалов).

Запишите туда и меня!

Оглянемся назад: какое руководство я хотел бы получить при рождении, чтобы добиться успеха в жизни?

Я хотел бы узнать следующее: человек сам создает мир, в котором живет. Мы творим свой мир сами — вам это известно.

И еще я хотел бы услышать, что каждый человек, в том числе и я, должен нести ответственность за свою жизнь и что, если в его жизни нет абсолютного и безумного счастья, он уполномочен свыше ее изменить.

В этом руководстве должна быть глава об общепринятых, социально обусловленных установках и о том, в какие кандалы они превращаются, если им поддаться. Убогие люди стремятся сделать убогим и вас, но вы в состоянии воспротивиться этому. Если общество требует, чтобы ваш галстук был черным, а вам хочется носить пестрый, — носите пестрый.

В той части Техаса, откуда я родом, после Дня труда\* не носят белые ковбойские шляпы — только черного цвета.

\* Первый понедельник сентября, официальный рабочий праздник в США. — Прим. перев.

А я призываю вас дерзать. Носите белую шляпу даже на Рождество, если вам так хочется. И если вам повезет, вы станете основоположником традиции.

Я хотел бы прочесть в руководстве: «Ваша работа должна быть исключительной, творческой и успешной. И счастливой». Вот и все. Конец истории. Никакие проблемы, порождаемые моралью, виной и страхом, не должны вас касаться. Если вы успешны и счастливы, работая один час в год, так и поступайте. Вселенная на вас не обидится.

А в конце руководства... — сертификат. Хороший. С рельефной золотой печатью. Гласящий:

**«Сим удостоверяется, что вы наделены правом делать то, к чему у вас лежит душа. Сим вы уведомяны, что вам ни у кого не требуется спрашивать разрешения на успех, счастье и все остальное.**

**Если вы считаете, что способны что-либо сделать, — делайте. Властью, заключающейся в вашей собственной душе, вы, как свидетельствует этот сертификат, наделены полномочиями осуществлять свои самые заветные мечты. Сейчас».**

Я бы с гордостью повесил этот сертификат на стену. А вы? Разве нет?

Как это связано с успехом?

Большинство людей — неудачники, не так ли? Они всю свою жизнь, неделю за неделей вкалывают на работе, которую ненавидят, потом, в выходные дни, силятся забыть, кто они, и затем, в понедельник утром, снова возвращаются на ненавистную работу. Все эти люди живут в тихом отчаянии и умирают, так и не пожив по-человечески.

Живя так, как живет большинство, вы добьетесь тою же, что и они.

Если вы хотите, чтобы произошло нечто, помимо очевидного, нужно делать что-нибудь, помимо очевидного. Причем сейчас.

**«Вы сами умаляете чувство собственного достоинства, и только вы сами способны его возродить. Свободу порождает независимость от мнений и поступков других».** Д-р Джо Рубимо

### **«Aude atiquid dignurn»**

Я отыскал латинскую фразу XVI столетия, имеющую отношение к проблеме постановки цели, — **«Aude aliquid dignum»**. Вот ее перевод: «Рискните взяться за что-нибудь стоящее».

О, в этой фразе есть все, что нам нужно!

Задумав взяться за что-нибудь стоящее, вы отбрасываете свое самомнение и самоограничения. Вы начинаете думать о целом мире и о том, как помочь другим.

Некоторые люди ставят перед собой цель похудеть на несколько фунтов, заработать побольше денег, получить повышение или найти новую работу. Все это — хорошие цели.

Но цель «взяться за что-нибудь стоящее» — более высокого порядка. Для вас это может быть возможность достичь гармонии в жизни. Или побить все известные рекорды в вашей сфере бизнеса. Или осуществить мечту, которая окажет влияние на всю планету.

Рискнув взяться за что-нибудь стоящее, вы откроете в себе неисчерпаемый источник энергии и гармонизируете свое развитие с развитием Вселенной.

Рискните взяться за что-нибудь стоящее — и вы высвободите заключенную в вас энергию!

Рискните взяться за что-нибудь стоящее — и вы услышите пение собственного сердца!

Рискните взяться за что-нибудь стоящее.

Сегодня же!

### **Об авторе**

Доктор Джо Витейл, президент компании «Hypnotic Marketing, Inc»., расположенной вблизи Остина, штат Техас, — автор слишком многих книг, чтобы приводить здесь их перечень.

Помимо книг, доктор Витейл создал также аудиопрограмму-бестселлер под названием «Сила неистового маркетинга». Кроме того, он разработал полный курс самостоятельного изучения маркетинга — **[www.HypnoticMarketingStrategy.com](http://www.HypnoticMarketingStrategy.com)**.

Вы можете подписаться на информационный бюллетень Джо Витейла **«News You Can Use!»** на его главном веб-узле — **[www.mrfire.com](http://www.mrfire.com)**.