

Джо Витале  
Секрет притяжения. Как получить то, что ты действительно хочешь



*«Секрет притяжения. Как получить то, что ты действительно хочешь / Джо Витале; [пер. и редакция А. В. Гарбарука].»: Эксмо; Москва; 2008; ISBN 978-5-699-25631-0, 0-471-70604-3  
Перевод: А. В. Гарбарук*

## Аннотация

*Почему более 1 миллиона человек по всему миру признательны Джо Витале за подаренную им новую жизненную энергию? Потому что он знает Секрет и готов им поделиться.*

*Он способен запустить наши скрытые внутренние резервы и вдохнуть в нас удивительную силу притяжения. В него поверили скептики – ученые, ему внимают бизнесмены всего мира, его обожают домохозяйки.*

*Пропитанные энергией его слов, мы излучаем магнетический свет, влекущий к нам любимых, успех, уважение. Наша жизнь наполняется новым смыслом, мы с легкостью поднимаемся к вершинам семейного счастья, бизнеса и добиваемся желаемого. Его книги делают теплее и светлее каждый дом, мы перечитываем их снова и снова и поднимаемся выше!*

*Для широкого круга читателей.*

# Джо Витале

## Секрет притяжения. Как получить то, что ты действительно хочешь

*С любовью Бонни и Мэриан, кот орые расст ались со мной до т ого, как я завершил эт у книгу*

### От автора

Я очень благодарен моим друзьям Джерри и Эстер Хикс за содействие, которое они оказали в процессе достижения моих целей. Я, конечно же, признателен Джонатану Якобсу за то, что он был моим другом и врачом, моим главным консультантом по «чудесам». Я также благодарю Билла Фергюсона за «волшебное» содействие в работе над книгой. Отдельное спасибо Линде Кредер, которая поверила в этот проект, возможно, даже раньше, чем я. Хочу поблагодарить и Боба Проктора за поддержку, за веру в меня и в успех этой книги. Заслуживают аплодисментов и несколько моих близких друзей, читавших черновые наброски и обеспечивших неоценимую обратную связь. Это: Джонатан Морнингстар, Дженнифер Вир, Блэр Уоррен, Дэвид Дойч, Брайан Миллер, Нерисса Оден, Рик и Мэри Баррети, а также Мэриан Витале. Дженни Мидоуз оказала мне помощь на начальной стадии редактирования. Мэт Холт из издательства *Wiley* разыскал меня и убедил написать эту книгу. Вместе со мной над книгой работали Билл Хиблер, Пэт О'Брайан, Нерисса Оден, Джиллиан Коулмен, Крэг Перрин, Ирма Факундо, Брайан Капловитц и Джей Макдоналд. Они всячески поддерживали меня и давали дельные советы. И наконец хочу поблагодарить Духа Жизни за то, что наставляет меня на путь истинный денно и нощно.

### Предисловие

Поскольку я занимаюсь личностным развитием, меня часто спрашивают, как достичь желаемого. Четкий ответ на этот вопрос вы найдете в этой изумительной книге, которую написал мой дорогой друг доктор Джо Витале.

Когда я впервые прочитал книгу «Секрет притяжения», то был поражен глубиной и ясностью, с которыми автору удалось описать скрытую, но часто игнорируемую креативную силу, которая существует внутри каждого из нас. Что это за сила, спросите вы. Как можно ее использовать, чтобы изменить жизнь по собственному желанию? И главное, каким способом это сделать, чтобы жить легко, без стрессов?

Эти вопросы побудили Джо Витале провести соответствующие исследования и написать эту книгу, чтобы открыть читателям совершенно новую перспективу осуществления своих самых грандиозных желаний.

Джо использовал эту силу, чтобы создать такую жизнь, которой позавидовало бы большинство людей. У него есть дома, машины, успех, любовь, здоровье – все, чего желает каждый человек. Он относится к той категории немногих людей, у которых слова не расходятся с делами. Он, по всей видимости, самый популярный специалист по маркетингу на сегодняшний день. Его жизнь является наглядным подтверждением того, что созданная им программа обучения действительно работает.

В книге Джо повествует нам о своей жизни, о том, что было в ней хорошего, плохого и ужасного. Он ни о чем не умалчивает. Он расскажет вам, как путем проб и ошибок ему удалось вывести формулу, которая избавила его от бедности, несчастий, неудовлетворенности и наступавшего временами отчаяния, и привела к достатку, счастью и ошеломляющему успеху. Книга оставит незабываемое впечатление и вдохновит вас пойти по стопам автора.

А как обстоят дела у вас? Вам не нравятся некоторые стороны вашей жизни? Вы готовы изучить и использовать формулу пяти шагов, которая навсегда изменит вашу жизнь?

Джо Витале, Мистер Огонь, считает, что, прочитав «Секрет притяжения», любой человек сможет найти решение всех своих проблем и сделать жизнь такой, как ему хочется. Эта книга подскажет, как применить эту формулу к собственной жизни, как жить без стрессов, напряжения и борьбы. Вы обнаружите, что можете полнее контролировать свою жизнь и судьбу, чем когда – либо могли себе представить.

Каждый из нас хотел бы узнать основные секреты успеха, достичь полной удовлетворенности и найти путь к самореализации. Джо демонстрирует нам, как сделать это с помощью фактора притяжения.

Секрет притяжения желаемого раскрывается на страницах этой книги. Хочу вас предупредить: вы будете шокированы простотой применения этой формулы. Человеческий разум склонен усложнять все, но ему не дано усложнить реальность. Потому что реальность проста. От вас требуется только воспользоваться мудростью этих простых истин, и ваша жизнь чудесным образом изменится за очень короткий срок.

Читая книгу, вы можете быть, обнаружите, что некоторые изложенные в ней идеи и стратегии вам уже знакомы. Не удивляйтесь. Как сказал Оливер Венделл Холмс – старший: «Нам всем нужно учиться очевидному».

Джо просто заставляет нас вспомнить то, что мы уже знаем. И знали всегда, но почему – то забыли. Кроме того, он настраивает нас на применение пятишаговой формулы, которая *не может не подействовать*.

Представьте себе, что было бы, если бы мы знали причины всего происходящего с нами в жизни? Как мы изменили бы свою «магнетическую ауру», чтобы притянуть *только* то, чего действительно хотим?

Знание секрета фактора притяжения избавит вас от беспокойства и неуверенности в себе. Вас уже не будет интересовать, что принесет завтрашний день, потому что вы будете способны сознательно строить то будущее, к которому стремитесь, используя простую формулу пяти шагов.

Вы уже приняли решение сделать инвестиции в эту книгу. Это будет вашим вложением в успех. У вас достаточно силы, чтобы совершать великие дела. И вы уже продемонстрировали свою готовность сделать все возможное, начав читать эту книгу.

Обнаружив свой фактор притяжения и внедрив формулу пяти шагов в свою жизнь, вы сможете применить ее в любой ситуации... где бы вы ни были... с кем вы ни были... что бы с вами ни происходило.

Но самая прекрасная новость – вы просто не сможете сделать что –нибудь не так! Вы не допустите промахов и не ошибетесь в выборе направления, поскольку фактор притяжения показывает вам, как плыть по течению

Вселенной, а не против ее течения. Ваша магнетическая аура всегда будет стремиться притянуть то, чего вы желаете.

Поэтому присоединяйтесь и вместе с Джо Витале отправляйтесь в увлекательнейшее путешествие в мир самопознания, которое навсегда изменит вашу жизнь.

*Доктор Роберт Энтони*

### **У ТЕБЯ ПРОБЛЕМЫ С ДЕНЬГАМИ?**

*Одна маленькая птичка повстречалась мне на пути и сообщила о твоем заветном желании. Господи, только не это! Она сказала, что ты был бы бесконечно счастлив, если бы тебе удалось раз и навсегда решить все финансовые вопросы. Я не мог не отреагировать. Желание будет исполнено. Ты обретешь материальное благополучие. Что –нибудь еще? Больше ничего?*

Вселенная [www.tut.com](http://www.tut.com)

## **Преамбула**

### **Чистосердечное признание автора**

Я признаю: я никогда не хотел опубликовать эту книгу или сделать ее достоянием широкой аудитории.

Я боялся.

Я писал эту книгу для одного человека – моей сестры. У Бонни трое детей; у нее не было работы, она находилась на полном социальном обеспечении. Мне было больно видеть, как она страдает. Я знал, что ее жизнь могла бы сложиться иначе, будь она знакома с моим изобретением

– фактором притяжения. Я написал эту книгу для нее, и только для нее. В 1997 году. Сейчас у Бонни все в порядке. У нее есть дом, машина, работа, любящая семья. Она пока не очень богата, но я думаю, что новый образ жизни моей сестры быстро исправит ее финансовое положение.

У меня никогда не возникало желания издать эту книгу, поскольку я не был уверен в том, что общественность положительно воспримет мои идеи. Я написал 17 книг для таких известных и консервативных организаций, как *American Marketing Association* (Американская ассоциация маркетинга) *American Management Association* (Американская ассоциация менеджмента). Кроме того, я выпустил аудиопрограмму для издательства *Nightingale – Conant*. Я считал, что, если люди узнают о моем увлечении спиритуализмом, меня просто засмеют, клиенты откажутся сотрудничать со мной, а упомянутые организации станут меня сторониться. Поэтому решил не рисковать и хранил все в секрете.

Но в июне 1999 года обстоятельства сложились так, что я посчитал необходимым дать копию «сырой» рукописи Бобу Проктору, проводившему в то время ряд семинаров, посвященных науке о том, как стать богатым. Боб прочел книгу, и она ему очень понравилась. А затем он сделал нечто сногшибательное.

На одном из семинаров в Денвере присутствовали 250 слушателей. Они все хотели знать, как обрести материальное благополучие. Боб зачитал названия всех моих книг, а затем представил меня слушателям. Я стоял перед ними, а они аплодировали мне. Они отнеслись ко мне как к знаменитости, и я был польщен их вниманием.

Затем Боб в нескольких словах поведал присутствующим о моей новой книге, моей неопубликованной книге, об *эт ой* книге. Я был удивлен. Я не был готов к этому. И затаил дыхание. Боб сообщил им название книги – тогда она называлась «*Spiritual Marketing*» («Спиритический маркетинг»).

В аудитории воцарилась такая тишина, что у меня на спине выступил холодный пот. Однако все мои страхи оказались напрасными. Участники семинара не только положительно восприняли книгу, но и дружно выразили желание немедленно приобрести ее. По крайней мере пятьдесят человек обратились ко мне с вопросом, где можно купить эту книгу. Позже Боб Проктор сказал мне, что хотел бы записать текст на аудионосители. А один издатель, находившийся в аудитории, предложил опубликовать книгу, хотя не видел ни единой страницы!

Мои опасения по поводу публикации книги испарились. Стало ясно, что пришла пора этим идеям увидеть свет.

И вот я здесь.

Поверьте, вам нечего бояться: благополучие и слава ожидают вас за углом. Все, что от вас требуется, – это сделать шаг вперед и двигаться в том направлении, в котором вас подталкивает внутренняя сила.

Моей внутренней силой стал Боб Проктор, который заставил меня выйти и выступить перед аудиторией из 250 человек.

В результате в 2001 году я выпустил электронную книгу «*Spiritual Marketing*», которая имела необыкновенный успех. Четвертого и пятого июля 2001 года моя книга уверенно держала первенство в списке бестселлеров. Именно в эти два дня июля мои родители отмечают свои дни рождения.

Книгу перевели на семь языков. Люди писали мне со всех концов мира, подтверждая, что моя формула пяти шагов помогла им получить работу, найти выход из кризисной ситуации, накопить деньги или встретить любовь.

Я получил такое подтверждение своей теории, о котором не смел и мечтать.

И тогда я подумал, что если моя концепция действительно изменяет жизни людей в лучшую сторону, то я должен сделать ее как можно более доступной. И решил дополнить книгу, описать подробнее пять шагов достижения желаемого и найти более серьезного издателя. Принятое решение стало моей целью. А сейчас вы читаете эту книгу. Следовательно, я дополнил книгу, актуализировал информацию и нашел нужного издателя.

*Именно так* и работает фактор притяжения. Но прежде чем приступить к описанию формулы пяти шагов, позвольте сказать вам еще кое – что.

*Причины всего, что случается с нами в жизни, предопределяют ся только нашими мыслями и поступками.*

Ф. В. Сирз, «How To Attract Success» (1914)

## Неистоцимый кладезь чудес

С тех пор как в 1997 году я подготовил к печати первое издание этой книги, со мной произошло немало чудес. Опишу некоторые из них.

У Работая над первым изданием книги, я мечтал о машине. В тот момент это был автомобиль марки Saturn, производимый концерном *General Motors*. Со временем моя мечта изменилась. Приобретенный жизненный опыт подсказывал, что мне необходимо другое средство передвижения. Судьбе было угодно, чтобы мне запал в душу автомобиль BMW Z3, который символизировал переломный момент в моей жизни. Сегодня я владею BMW Z3 2.8 Roadster. Никогда в жизни вожделение автомобиля не доставляло мне столько удовольствия! Вы действительно можете иметь все, что пожелаете.

У Когда я работал над первым изданием этой книги, я был женат на Мэриан, с которой прожил к тому моменту уже более двадцати лет. В этот период мы пришли к обоюдному мнению, что нам лучше расстаться. Наша совместная жизнь была не так уж плоха. Просто Мэриан решила, что ей лучше побыть одной. Я сделал вывод, что мне нужно найти другую подругу жизни. И я встретил Нериссу, к которой испытываю глубокие чувства. А с Мэриан мы по –прежнему в дружеских отношениях. В моем сердце нашлось место для них обеих. Я счастливый человек. Серьезные жизненные изменения можно осуществлять легко, и не всегда при этом нужно прилагать особые усилия.

У Работая над первым изданием книги, я поставил перед собой цель иметь пассивный доход. Мне хотелось получать деньги легко и без усилий, всегда, постоянно, независимо от того, где я нахожусь и чем занимаюсь. Судьбе было угодно, чтобы я познакомился с Марком Джойнером, в то время генеральным директором компании *Aesop Marketing*. Марк предложил мне опубликовать одну из моих книг в Интернете. Хотя я и был настроен скептически, но все –таки дал ему «Hypnotic Writing» – книгу, написанную мной много лет назад. Марк опубликовал презентацию книги в Интернете и приступил к ее продаже. Продажи превзошли все мои ожидания. Даже сейчас, когда со дня появления книги на сайте *www.HypnoticWriting.com* прошло несколько лет, на нее продолжают поступать заказы. Поскольку книгу не нужно печатать, складировать и посылать по почте, все денежные поступления от нее представляют собой пассивный доход. Раз в месяц я получаю чек, иногда с внушительными суммами. А поскольку у меня вышло уже более дюжины книг, включая и бестселлер «How to create Your Own E – book in Only 7 Days», который можно найти на сайте *www.7daysebook.com*, суммы на чеках стали почти астрономическими. Я часто улыбаюсь в последнее время. Я знаю, что как только у вас возникает намерение, вы включаете жизненные силы, которые приближают вас к заветной цели, а цель – к вам.

У Во время работы над первым изданием я жил в Хьюстоне, штат Техас. Познакомившись с Нериссой, я переехал в Остин и стал работать над притяжением дома нашей мечты. По прошествии нескольких месяцев мы нашли прекрасный земельный участок в два акра в местности, где водятся зайцы и дикие олени. Владения располагались в округе Хил Кантри, между Остином и Сан – Анто –нио, штат Техас, в маленькой спиритически – артистической деревеньке под названием Уимберли. Помимо двухэтажного дома, мы стали владельцами бассейна под открытым небом. Я нашел этот дом, и это подтверждает, что я четко представлял, чего хочу, и при этом следовал любому интуитивному импульсу, возникающему во мне. Результат превзошел все ожидания.

Я мог бы продолжать и далее. Около двадцати лет назад я изучал деятельность доктора Роберта Энтони. Его знаменитые книги и аудиозаписи изменили мою жизнь. Я даже мечтать не смел о знакомстве с ним! Он прочел первую рукопись моей книги и связался со мной. Сейчас этот человек, который когда –то был одним из моих гуру, – один из моих деловых партнеров. Я стал заниматься подготовкой, записью и реализацией его замечательных аудиопрограмм «Beyond Positive Thinking».

Думаю, это один из самых лучших материалов по самоусовершенствованию, и я принимаю

непосредственное участие в его создании.

## Как работает притяжение

Однажды мы с Нериссой обсуждали те счастливые случайности, которые сопровождают меня в жизни. «С тобой все время происходят чудеса», – сказала она.

Ей вспомнился день, когда я хотел приобрести два билета на авиарейс в Огайо, чтобы повидаться с семьей. Билеты стоили около тысячи долларов. Решив, что мне не остается ничего другого, как купить билеты по указанной цене, я набрал номер авиакомпании. И – о чудо! – мне сообщили, что поскольку я часто пользуюсь услугами этих авиалиний, то налетал достаточное количество миль, чтобы получить два билета по цене чуть больше ста долларов. Правда, здорово?

Нерисса напомнила мне о том, как я собирал коллекцию редких книг П. Т. Барнума, жизнь которого я изучал и о ком написал книгу. Когда я, наконец, нашел последнее недостающее издание, то не стал его покупать: интуиция подсказала мне, что цена, которую запросил продавец, слишком высока. Я не воспользовался его услугами и занял выжидательную позицию. И что же? Позже я все равно купил эту книгу, причем по гораздо более приемлемой для меня цене.

Вот еще один случай: на протяжении семи лет я искал одну книгу, но найти не мог. Уже совсем отчаявшись, я решил, что займусь ее притяжением, и стал ее притягивать. И вскоре неожиданно выяснилось, что у моего друга по электронной переписке из Канады есть эта книга! Я обратился к нему с просьбой продать ее мне. Он отказался. А через несколько дней он вдруг прислал ее мне бесплатно!

Год тому назад я долго не мог связаться с одной моей хорошей знакомой, которая была мне очень нужна, я бросил самостоятельные поиски и нанял частного детектива. Однако и ему не удалось найти мою подругу. Тогда я принял решение притянуть ее обратно в мою жизнь. И однажды моя интуиция привела меня к ней – я повстречал ее на занятиях йогой. И при этом я палец о палец не ударил.

Нерисса посоветовала рассказать вам о вчерашнем происшествии, это случилось тогда, когда я писал это предисловие.

Вот уже несколько месяцев я пользуюсь седона – методом<sup>1</sup>, который позволяет освобождаться от негативных эмоций и опыта и учит вызывать в себе ощущение счастья в любой момент времени. Мне нравится этот метод, и я рассказывал о нем людям в своей ежемесячной рассылке.

Итак, вчера утром я сидел в своем удобном кресле, читал книгу Лестера Левенсона, автора седона – мето – да, и чувствовал себя счастливым человеком. Мне захотелось узнать больше о методе и о его авторе. Помню, я как раз подумал: «Как было бы здорово познакомиться с людьми, применяющими этот метод, и узнать больше о том, чем они занимаются».

*В т от же день* я проверял свой электронный почтовый ящик и был приятно удивлен, обнаружив в нем письмо от директора Sedona Institute. Он узнал обо мне от одного знакомого и хотел поинтересоваться, не мог бы я чем –нибудь помочь при разработке рекламы для их веб –сайта <http://www.sedona.com>. Здорово!

Я мог бы привести еще много примеров, как я чудесным образом «приманивал» деньги именно тогда, когда они были нужны мне, чтобы сделать ту или иную покупку. При этом я всегда применял метод «мозгового штурма».

Однажды мне срочно понадобились 20 тыс. долл., и я собирался провести семинар по спиритическому маркетингу, чтобы собрать эту сумму. И вдруг у меня возникла идея: а не проверить ли, запишется ли кто –нибудь на этот курс, если проводить его в режиме онлайн. Я объявил, что занятия продолжительностью пять недель будут проводиться путем рассылки материалов по электронной почте, стоимость курса 1500 долл. с человека. На курс записались 15 человек, и это принесло мне нужную сумму за один день. Отлично! С тех пор я обучаю всех желающих моей системе проведения электронных курсов. Посредством этой системы люди могут зарабатывать четверть миллиона долларов в год. Я получил половину этой суммы в качестве вознаграждения за мои консультации. Вы знаете, мне это нравится!

<sup>1</sup> Седона – метод – метод освобождения эмоций. – Примеч.ред.

«С тобой все время происходят чудеса», – повторила Нерисса.

«Как ты думаешь, почему? – спросил я. – Ведь не всегда же так было».

«Потому что сейчас ты принимаешь во внимание фактор притяжения, – объяснила она. – Ты примагничиваешь к себе все, что тебе хочется. Если ты решишь, что тебе что – то нужно, то обязательно это получишь, нередко практически в тот же момент».

В этом нет сомнений. Если бы я попытался задокументировать все те чудеса, которые случаются в моей жизни благодаря фактору притяжения, я никогда бы не смог закончить эту книгу, и она никогда бы не была опубликована.

Я утверждаю: формула пяти шагов, с которой вам предстоит ознакомиться, работает.

И поскольку она работает, я хочу, чтобы вы ее знали и использовали.

Однажды я сказал Нериссе, что по жизни можно идти как легкой дорогой, так и трудной. До того как мы повстречались, она выбирала самые крутые тропы и настойчиво карабкалась по отвесным склонам гор. Я обратил ее внимание на то, что для передвижения можно использовать эскалатор. От вас зависит, какой путь вы выберете – легкий или трудный. Все в ваших руках.

Когда мы с Нериссой познакомились, она была глубоко несчастна из – за судебного разбирательства со строителями, которые испортили крышу ее дома, из – за постоянных ссор с матерью, из – за неудовлетворенности работой и других проблем. Научившись использовать силу притяжения, она в течение нескольких месяцев завершила судебное дело, нашла общий язык с матерью, выпустила две электронные книги и является сейчас владелицей развивающегося интернет – бизнеса. Мы живем вместе в нашем загородном доме, и Нерисса утверждает, что сейчас она счастливее, чем *когда – либо раньше*.

Повторю еще раз: жизненный путь может быть трудным и каменистым, а может – похожим на поездку по эскалатору.

Какой путь предпочитаете вы?

Фактор притяжения научит вас легко идти по жизни. Так почему же не сделать первый шаг и не получить удовольствие от путешествия?

*Помнит е, чт о вещи – эт о символы и чт о вещь – символ более важ на, чем сам символ.*<sup>2</sup>

**Судья Томас Тривард**

## Свидетельства очевидцев

В этой главе я хочу привести отзывы читателей о первом издании этой книги. Все отзывы размещены на сайте Amazon.com<sup>3</sup>.

*Во время чт ения книги на меня снизошло абсолют ное озарение. Первый раз в ж изни я позволил себе зарабат ывать деньги! Вы знает е, чт о у всех ест ь проблемы, кот орые не дают нам вдохнут ь полной грудью до т ех пор, пока мы не найдем способа от них избавит ься? Даж е после всех самоуверений в собст венной финансовой свободе, долгие годы практ икуемых мной, я не понимал, чего себя лишаю со всеми эт ими денеж ными вопросами. Эт а книга дает мне СВОБОДУ! и заж игает во мне ст раст ное ж елание жит ь т ой ж изнью, кот орой у меня не было все эт и годы!*

**Жан М. Брин, Wisconsin Rapids, штат Висконсин**

*Я пыт ался овладет ь искусс вом успеха с семнадцат и лет – с т ого момент а, как прочит ал от корки до корки книгу «The Law of Success», все т ысячу пят ьсот с чем – т о ст раниц. Все эт о время я посвят ил накоплению знаний, но ни разу по –*

<sup>2</sup> Цитата из книги Женевиёвы Беренд «Attaining Your Desires».

<sup>3</sup> Amazon.com – инт ернет – магазин.



наст оящему не применил их на практике. Книга «Spiritual Marketing» стала замыкающим звеном в цепочке моих знаний, она помогла мне достичь всего, что о я намеревался сделать.

**Пол Хаус, Мидлсекс, Северная Каролина**

Я проработал рекламным агентом более пятнадцати лет, и мне часто приходилось видеть, как много времени и усилий тратится на создание и размещение рекламных объявлений. «Spiritual Marketing» Джо Витале раскрывает главный секрет создания рекламных объявлений, что бы они оказывали влияние. Джо рассуждает на тему, как зарядить своей энергией все, начиная с визиток и заканчивая рекламными объявлениями. Это то, что воздействует на людей эффективнее, чем оформление или цветовая гамма. Книга Джо показывает, как ваше личное отношение к рекламируемому вами продукту и энергия, вкладываемая вами в то, что вы создаете, обеспечивают успех вашим рекламным объявлениям.

**Джон Лайвсэй, Лос – Анджелес**

Поскольку я терапевт, психиатр и эксперт по интернет – маркетингу, мне известно, как важно – нет, абсолютно необходимо, – воспитывать в себе настрой на «миллионерский маркетинг». Пока вы не сделаете этого, любые внешние маркетинговые потуги, такие как написание плана продаж, будут безуспешными. Автор подробно объясняет, что действительно нужно сделать, что бы взять психологию победителя на вооружение. И это намного проще, чем вы думаете. Я очень рекомендую эту книгу всем, кто СЕРЬЕЗНО настроен на маркетинг любого продукта и любой услуги.

**Стэфен Джилман, доктор медицинских наук, Нью – Йорк**

Я просыпался по утрам, чувствуя себя физически изможденным, эмоционально истощенным и умственно слабым. Но однажды я прочел «Spiritual Marketing». Формула Джо помогла мне очиститься от последствий ментального, физического и сексуального насилия, под знаком которого прошло мое детство, от алкогольной и наркотической зависимости в юности, пожизненной нищеты и глубоко укоренившейся веры в то, что я неудачник. Я больше не раб своих негативных мыслей. Лишь прочитав книгу, я смог освободиться от тяжелой ноши багажа, который тянул меня на дно.

**Читатель из Армингтона, штат Аризона**

Джо Витале написал замечательное, четкое, краткое и вселяющее надежду мини – руководство и путеводитель для изъяснения своих желаний. Должна признаться, что я помешана на книгах и аудиозаписях по процветанию. После пятнадцати лет чтения, участия в семинарах и прослушивания записей мне стало понятно, что правильная дорога к процветанию – это духовный путь. Джо доискивается до сути духовной мудрости многих мастеров по осуществлению желаний и вдыхает в них жизнь, делая вразумительными и энергичными. Раскрывая свои тайны (такие как магазинные кражи, что бы утолить голод) и демонстрируя нам, как он смог, в конце концов, получить то, чего ему хотелось, используя формулу пяти шагов, он дает нам возможность увидеть, что наши мечты достигнуты, чем кажется, и что они осуществимы! Он говорит, как обычный человек (а не какой –нибудь звездный, мнимо успешный гуру в области мотивации, достигший головокружительного успеха таким заумным способом, после изучения которого большинство из нас понимает, что такой успех нам не дано повторить). Он рассказывает нам о чудесах, произошедших в его жизни и в жизни других обычных людей благодаря простому, но

*очень эффективному плану. Именно это и делает книгу такой ценной. Джо говорит с нами от чистого сердца – его прямота и искренность заметны в каждой строке. Я перечитываю книгу во второй раз и знаю, что это от раз не последний.*

**Лаура В. Родригес, Силвер Спринг, Мэриленд**

*За последние пятьдесят лет я прочел более ста пятидесяти книг о духовности и самоусовершенствовании, о том, как разбогатеть и т. п. Многие из этих книг были действительно хороши и помогли мне выбрать верный путь к тому, чего я хотел достичь в жизни. Но пока я не прочел «Spiritual Marketing», я не понимал, что мешает мне жить так, как я это вижу в мечтах.*

*Недостающий мне ключ я нашел в главе «Очищение». И понял, что мои подсознательные мысли сдерживают меня, и я не смогу продолжить визуализацию своих желаний до тех пор, пока все мое «я» целиком не преисполнится решимости идти к цели.*

**Роджер Хэске, Саус – Ривер, штат Нью Джерси**

*Я живу в десяти минутах ходьбы от одной из самых крупных библиотек метафизической литературы, поэтому проблемы «что бы такого интроспективного почтить» для меня не существует. Я читал книгу Джо дважды. Я совет овал людям приобрести ее на Amazon.com и лично купил несколько экземпляров, чтобы подарить друзьям и клиентам. Я считаю, что эта книга – благословение. «Spiritual Marketing» обязательно следует прочитать всем, кто хочет научиться правильно определять свои жизненные цели и достигать их. Книга Джо выделяется из ряда книг, с которыми мне довелось ознакомиться, тем, что в ней рассказывает о людях, которыми занимаются коучингом, исцеляют, и которыми научили его изменять свои мысли, чтобы изменять реальность внешнего мира.*

**Энн Харкус, США**

А вот несколько правдивых историй, рассказанных людьми, использовавшими формулу пяти шагов, которые вам предстоит пройти, чтобы научиться делать чудеса.

*Разыскивая книгу «Spiritual Marketing», я руководствовалась скрытым мотивом использовать ее для того, чтобы обеспечить будущее моей компании Network Marketing, как это сделал один из моих менторов.*

*Но прочитав книгу, я изменилась. Я наконец – то нашла это! Потратив несколько лет жизни на чтение литературы «помоги – себе – сам» и участие в бесчисленных семинарах, я наконец – то нашла нечто разительно отличающееся от всего прочего. (А до этого я безуспешно проговаривала аффирмации в начале моих семинаров, чтобы сделать их лучше и эффективнее.)*

*Ознакомившись с книгой «Spiritual Marketing», я загорелась идеей сыграть роль подопытного кролика в телеконференции с Мэнди Эванс, после чего покинула компанию, в которой начала работать совсем недавно, потому что поняла: ее принципы идут вразрез с моими. По этой же причине (правда, еще не осознавая ее) я в течение двенадцати лет сменила пять компаний, пытаясь найти работу, которая приносила бы мне удовлетворение. Эта книга помогла мне открыться для Вселенной с ее большими возможностями.*

*Когда Джо издал книгу «Величайший секрет как делать деньги» (Изд.: Попурри, 2005 г.), я пришла в восторг и купила десять экземпляров сразу, чтобы получить все возможные скидки. Я прочитала версию книги онлайн в формате PDF, и в тот же день загорелась желанием организовать собственную «свободную распродажу домашнего имущества на дому». Я собрала все приобретенные мной на всякий случай книги и решила продать их на eBay.com или подарить тем, кто оставит заявку на веб-сайте The Greatest Net – worker, где меня впервые представили Джо. Кроме*

того, я могла предложить желающим абсолютно новые наборы «Network Marketing» (книга + аудиокассета) стоимостью 45 долларов. И мной снова руководили скрытые мотивы!

В первых заказах на книги я не учла почтовых расходов, и хотя с деньгами у меня было негусто, я все же решила оплатить пересылку. Выбрав для отправки заказов почтовое отделение, рядом с которым находился игровой зал, я отослала книги и направилась к игровым автоматам. Я надеялась, что боги игорного бизнеса учтут мои добрые дела и позволят выиграть немного денег. Да, следует заметить, что накануне я спланировала все свои действия: какой игровой автомат выбрать, с какой суммы начать, в какую игру играть и чем она закончится.

Я сделала все согласно плану и не потеряла еще и 20 долларов, когда мне выпал королевский флэш – 800 долларов. Бывало, я и раньше выигрывала, и даже более крупные суммы, но что-то будоражащее и причудливое было в том, как это произошло (точно так же, как я себе представляла). Но главное, что это событие в корне изменило мое понятие о счастье... То, что я считала самым худшим в жизни, вдруг обернулось лучшим событием из всех, которые могли со мной случиться.

В течение следующих шести часов я потеряла 800 долларов и все карманные деньги, которые были у меня с собой. «И что же в этом хорошего?» – удивитесь вы. А то, что я – игроман. Я отдала себе отчет в том, что нельзя использовать духовный маркетинг для получения выигрыша в азартной игре, но тем не менее делала это, подыскивая себе самые невероятные оправдания. Приобретенный опыт позволил мне избавиться от навязчивых мыслей, обуревающих азартного игрока. Несколько дней спустя, 15 июня 2003 года, я вступила в общество анонимных азартных игроков и приняла решение не делать больше ставок (замечу, что вступление в общество воплотило в жизнь мою аффирмацию «В мою реальность я притягиваю исключительных людей, которые собираются общаться со мной к обоюдной пользе»). Согласно моим записям, фиксирующим проигрыши (выигрыши) в казино, я потеряла примерно две тысячи долларов в год и теряла время, которое могла бы провести и в кругу семьи или за другими занятиями.

Не имеет значения, написала бы я это эссе или нет, поскольку я все равно взберусь на высший уровень своего развития. Ну а то, что я уваливаю от принятого решения, является частью моего «я». Это дело я оставляю на попечение Вселенной!

В этой истории много интересных моментов, но я упомяну лишь о самых захватывающих.

× Как я планировала наладить отношения с Джо, и как это произошло само собой.

× Почему «Adventures Within» – последняя книга из серии «помоги – себе – сам», которую мне нужно будет прочитать.

× А носили Барнум когда – либо тигру?

Поскольку я уже почти превысила дозволенные мне 500 слов, все остальное я расскажу желающим при личной встрече. Будьте счастливы!

**Крист и Хофман**

В субботу утром, 23 мая 2004 года, я решила перечитать «Spiritual Marketing». В пятый раз. Каждый раз, когда я перечитываю эту книгу, я откровенно для себя что-то новое, что-то, что прежде не заметила. В последнее время я перестала получать удовольствие от бизнеса, которым начала заниматься восемь лет назад. Мне кажется, пришло время заняться чем-то, к чему у меня больше лежит душа. Я не тот человек, который любит идти против ореной дорожкой, я – первооткрыватель.

Я подумывала о том, чтобы передать бразды правления своим бизнесом в другие руки, однако идея меня не слишком вдохновляла. Перечитав еще раз описание пяти шагов, я составила список своих желаний. Затем я предстала день, когда продам свой бизнес. Я погрузилась в мечты и прокручивала в уме вероятные собы-

т и я снова и снова. Я ощущала свободу от от вет ст венност и и радовалась т ому, чт о могу провест и суббот у вмест е с муж ем. Эт о была т акая прият ная мечт а! К реальност и меня вернул т елефонный звонок. Звонил один из моих друзей. После обмена любезност ями он сообщил, чт о хот ел бы дат ь мои координат ы своему знакомому, кот орый заинт ересован в покупке моего бизнеса. Я сказала, чт о эт о было бы здорово. Пят ь минут спуст я снова зазвонил т елефон. На т ом конце провода оказал ся человек, ж елающий приобрест и мой бизнес. Мы собираемся вст рет ит ься на следующей неделе. Я не знаю, придем ли мы к соглашению, но о нем я не могла бы и подумат ь, пот ому чт о не была с ним знакома. Здорово! Вот эт о операт ивност ь!

По пут и самосовершенст вования я следую уж е довольно давно, но принципы, излож енные в «Spiritual Marketing», прост ы для исполнения. Высвобожд ение – вот чт о движ ет эт им процессом.

Дж о, со мной т ож е все время происходят чудеса. Эт о прост о одно из последних!

**Беки Хат ченс**

Мой дорогой друг Билл Хиблер рассказал такую историю.

Я никогда не забуду, какую роль сыграл в моей ж изни «Spiritual Marketing». Я заказал книгу в август е 2001 года, но не использовал приведенную в ней мет одику до 11 сент ября.

Проработ ав почт и двадцат ь пят ь лет в музыкальном бизнесе, я решил, чт о пришло время попробоват ь чт о – нибудь новенькое. Мне нравилось преподават ь, у меня было несколько идей от носит ельно написания книг, но для их воплощения мне нуж ен был пост оянный ист очник дохода.

Я подался к другу в лимузинный сервис и ст ал возит ь корпорат ивных шишек в аэропорт Хьюст он и обрат но в город во взят ом в аренду шикарном седане. «Замечат ельная» перемена: мне пришлось пересест ь с мест а для пассаж иров на мест о водит еля, зат о у меня появился пост оянный доход и много свободного времени, кот оро я использовал для работ ы на ноут буке.

Я всерьез увлекся маркет ингмом, чт о послуж ило причиной моего знакомст ва с аудиопрограммой «The Power of Outrageous Marketing», выпущенной издат ельст вом Nightingale – Conant в наборе с книгой «Turbo Charge Writing». Под влиянием эт их записей у меня появилась масса от личных идей, а включенное в набор издание очень помогло мне в написании первой собст венной книги.

Спад в экономике США в 2001 году негат ивно сказался и на лимузинном бизнесе, вследст вие чего у меня образовался большой долг по кредит ной карт очке. Поскольку я едва держ ался на плаву, т о решил, чт о единст венным выходом из создавшегося полож ения ст анет продаж а дома. Вырученная сумма позволила бы мне рассчит ат ься с долгами и найт и способ писат ь книги и серьезно занимат ься маркет ингмом.

Я решил, чт о буду ездит ь семь дней в неделю, чт обы заработ ат ь побольше наличных денег. Такж е я планировал выст авит ь свой дом на продаж у весной 2002 года. Как раз когда я собирался воплот ит ь свои планы в реальност ь, произошла т рагедия 11 сент ября.

Весь мир, оцепенев от уж аса, неот рывно следил за новост ями. Мне ж е, помимо переж ивания эт ой т рагедии, следовало немедленно подыскат ь какую – нибудь работ у. Ведь если не лет ают самолет ы, т о и в аэропорт везт и некого. А мне еще необходимо было оплачиват ь аренду моего «линкольна» наряду с высокими ст раховыми взносами. У меня не было возмож ност и покрыват ь эт и счет а. Поэт ому я не прост о лишился машины, а по уши погряз в разнообразных проблемах.

До сих пор я вовремя выплачивал все кредит ы и владел примерно двенадцат ью кредит ными карт очками. Мой т елефон т резвонил без умолку. Ист екали сроки уплат ы взносов, и кредит оры начинали бит ь т ревогу. В придачу ко всему, у меня окончат ельно испорт ились от ношения с моей девушкой, повысился уровень сахара в

крови и возникли проблемы со зрением.

В тот момент я был готов практически на все. Взяв в руки «Spiritual Marketing», я внимательно изучил описанные в книге пять шагов. Я выяснил, чего хочу от жизни, и изложил свои соображения на бумаге. Я написал, что хочу переехать в Уимберли, штат Техас, небольшой спокойный городок неподалеку от Остина.

Я также мечтал о встрече с привлекательной интеллигентной девушкой, обладающей чувством юмора. Я стремился оказаться в месте, где мог бы углублять свои познания в маркетинге и зарабатывать деньги написанием книг. Я хотел погасить все долги и иметь собственную машину. Непростая задача, учитывая сложившееся положение. У меня ведь не было ни работы, ни даже машины.

Я упал на колени и, используя текст из книги, стал вызывать о помощи. Через день – другой мне позвонила знакомая, с которой я давно не виделся. Я рассказал ей о своем сложном положении, и она с радостью предложила мне помощь. Оказываясь, ей недавно предоставили в распоряжение служебную машину, поэтому она может позволить мне пользоваться своей личной машиной столько, сколько мне нужно. Ведь в этом случае я буду оставлять ее машину на ночь в закрывающемся гараже, и ей не придется платить за открытую парковку возле дома.

Итак, у меня появились колеса. На следующий день меня разыскал еще один друг и поинтересовался, не хочу ли я некоторое время поработать на полставки, пока не найду себе стабильный источник дохода. И еще кто-то позвонил неожиданно с предложением заняться копирайтингом для одного интернет-проекта.

Я был просто сражен столь молниеносными результатами. Я проделал пять шагов из «Spiritual Marketing» и получил то, что мне было необходимо.

Но это еще не все. Улучшилось состояние моего здоровья. Очки, которые я приобрел, оказались мне совершенно не нужны. За месяц показатель сахара в крови упал с 245 до 165 мг% – и это абсолютно без лечения! Мой лечащий врач был шокирован.

Следующим шагом должна была стать продажа дома, но для торговли недвижимостью было не самое благоприятное время. Мне посоветовали ждать, по крайней мере, весеннего покупательского сезона и надеяться, что экономическая ситуация в стране несколько улучшится. Но я не мог ждать и все-таки выставил дом на продажу. В течение короткого периода времени я не только продал дом, но и получил на 25 тысяч долларов больше ожидаемой продажной цены.

В то же время я занимался копирайтингом. Одним из моих проектов была служба знакомств в России. В качестве связующего звена со мной компания – работавшая и использовала одну из сот рудниц, свободно владеющую английским языком.

Ее звали Еленой. Между нами сразу проскочила искра. Чем больше я ее узнавал, тем больше она мне нравилась. В прошлом у меня было столько неудачных связей, что я уже практически потерял надежду когда-либо найти и подходящую партнершу, но благодаря Лене все мои переживания по этому поводу канули в Лету. Она предстает собой мой идеал женщины, и даже больше. Мне никогда не встречались такие милые и заботливые люди.

С одиннадцатого сентября прошло пять месяцев, и я переехал в Уимберли. Я живу в живописном месте, пересеченном несколькими ручьями и их притоками. Возле дома находится площадка для игры в гольф, а по соседству бродят дикие олени. Мои соседи – художники, музыканты и предприниматели.

Я приехал сюда на новенькой Toyota Rav4, за которую полностью расплатился. Мой офис находится в девяти шагах от спальни. Он оснащен самыми последними достижениями компьютерной техники, и в нем размещается огромная библиотека по маркетингу. Долги по кредитной карте давно выплачены. Сейчас интернет – маркетинг – моя основная деятельность. С помощью более чем дюжины веб-страниц, включая RudlReport.com и Ecommerce – Confidential.com, я помогаю другим воплотить в жизнь мечты о заработке денег онлайн, как я когда-то сделал сам. И самое потрясающее из всего этого – в сентябре 2002 года мы с Еленой поженились.

*Я организовал рабочую группу из близких друзей, и мы регулярно встречаемся раз в неделю, чтобы обсудить бизнес – идеи и обеспечить друг другу поддержку. Одним из этих друзей является Джо Витале, чьи идеи помогли мне достичь предела своих мечтаний.*

*Если взглянуть на первоначальный список моих желаний, составленный мной в ходе работы над пятью шагами Джо, то можно заметить, что я не реализовал лишь те мечты, к достижению которых не слишком – то и стремился. За все это надо бы поблагодарить высшую силу, но я бы никогда не решился обратиться к ней за помощью, если бы у меня в руках не оказалась книга «Spiritual Marketing». Техники, предлагаемые в книге, определенно сотворили чудеса в моей жизни.*

А сейчас прочитайте историю, приключившуюся с таким же, как и я, автолюбителем.

*С тех пор как я узнала о формуле пяти шагов, в моей жизни происходит много удивительного.*

*Расскажу об одном **большом** чуде, которое случилось со мной после того, как я стала следовать вашей формуле. Летом 2003 года, когда ваша книга попала мне в руки, я была настолько недовольна жизнью и жаждала перемен.*

*Я мечтала о машине, и поскольку была страстной поклонницей модели Mazda, мне, конечно же, хотелось новенькую модель 2004 года, синего цвета, с полной технической начинкой, кожаными сиденьями и люком в крыше.*

*Я незамедлительно приступила к выполнению рекомендованных вами шагов: написала подробно, чего хочу, прочувствовала, освободилась и отпустила.*

*В это время я не слишком много зарабатывала и не смогла бы расплатиться за новую машину. Но я не прекращала мечтать. Каждый раз, когда меня охватывали сомнения и страхи, я произносила очищающую молитву и благодарила Бога за мое счастье и мою новую машину.*

*Через два месяца мой доход увеличился, я получила прибавку в пять тысяч долларов, и сейчас разъезжаю на собственной машине – мечта с **широкой** улыбкой на лице, а солнце посылает мне воздушные поцелуи через люк на крыше!*

*Спасибо Джо Витале за то, что поведал в книге «Spiritual Marketing» о своей судьбе и результатах использования предложенной методики.*

***Мисси Ворсестер, [www.TheHealthyShop.com](http://www.TheHealthyShop.com)***

Этот читатель нашел «эскалатор», который привез его прямо к издателю и книжным магазинам.

*Я мечтала о том, чтобы продать одну или несколько своих книг крупному издателю.*

**Шаг 1.** *Не желай. Мне очень не хотелось рассылать мои предложения по необходимости и превращать это в постоянную борьбу за выживание. Не хотелось дать вечность. Не хотелось потеряться в многочисленной толпе авторов. Не хотелось бросить все это через три дня.*

**Шаг 2.** *Желай. Я хотела найти и заинтересованного издателя, который смог бы представить книгу в книжных магазинах так, как она того заслуживает. Я хотела, чтобы все шло легко, как по маслу. Я хотела, чтобы за всем этим стояли достойные продвижения и маркетинга. Я хотела, чтобы кто-то – то некоторое время уделял бы внимание книге.*

**Шаг 3.** *Освободись. Я стремился издать свою книгу, потому что она действительно замечательная, и хотела бы, чтобы она стала доступнее более широкой аудитории. Для этого мне необходимо было наладить контакт с престижным издателем. Я жаждала массовой дистрибуции.*

**Шаг 4.** *Почувствуй. Я хотела чувствовать себя признанным автором. Успешным, оцененным по достоинству, имеющим удовольствие от работы с крупным издателем, который бы занимался моими книгами. Я хотела чувствовать себя неза-*

урядным человеком, кот орый «сделал эт о».

**Шаг 5.** От пуст и вмест е с вдохновляющими дейст виями. Моими вдохновляющими дейст виями среди прочих ст али т ри факса следующего содерж ания: «Я сам продал немало книг, но, возмож но, т акой издат ель, как вы, мож ет продат ь больше...»

Самое поразит ельное – чт о пока я искал в Инт ернет е рецензент ов изда т ельст в, наткнулся на ж енщину, кот орой моя книга понравилась еще в 1996 году, когда она работ ала у другого издат еля (совпадение?). До сих пор мы с ее начальни ком не вст речались с глазу на глаз, и т ак никогда и не увиделись. Она перешла к более успешному издат елю и продала книгу собст венному издат ельст ву. Я со своей ст ороны не прилож ил к эт ому абсолют но никаких усилий, если не учит ыват ь упомянут ые т ри факса. Все произошло в мгновение ока. Я вст рет ился с издат елем на книж ной выст авке BookExpo America (BEA) в Нью – Йорке, и мы пож али друг другу руки.

Новое, дополненное и переработ анное издание книги «Handbook to a Happier Life» было продано менее чем за десят ь месяцев, и ст ояла она на каж дой магазинной полке по всей ст ране. Рекорд в издат ельских кругах. В эт ом году моя книга выш ла на немецком языке.

Будът е счаст ливы, и да хранит Вас Господь.

**Дж им Донован, авт ор и коуч [www.Jimdonovan.com](http://www.Jimdonovan.com) и [www.thebookcoach.com](http://www.thebookcoach.com)**

Мое пут ешест вие началось два года назад, когда я впервые прочит ала «Spiritual Marketing». Мне было понят но, о чем Вы говорит е в своей книге. Я приняла информацию к сведению и время от времени с пользой применяла ее.

Год спуст я я прист упила к практ ической реализации излож енных в вашей книге совет ов более энергично. С т ех пор моя ж изнь преобразилась!

Я уж е на т ой ст адии, когда могу пропуст ит ь первый шаг («Знай, чего т ы не хочешь»), переходя сразу ко вт орому – «Определи т о, чт о т ебе хот елось бы имет ь, делат ь и каким быт ь».

Игры с пят ью шагами ст али как раз т ем, чт о мне было нуж но. Я научилась освобож дат ься, чувст воват ь и от пускат ь.

Уж е в первый год занят ий по Вашей книге я познала, чт о т акое полнот а ж изни. Сейчас со мной происходит много невероят ных и волнующих событ ий, включая от пуск на Гавайях, приглашения к участ ию в разнообразных семинарах, личные вст речи с наст авниками, и даж е парт нерст во с некот орыми из них. Я разработ ала собст венный курс т елесеминаров на т ему «Как делат ь ж изнь полной». Возмож ност и буквально появляют ся у меня на глазах!

Очищаясь и от пуская, я от крыла для себя т акие перспект ивы, о кот орых мое «я» даж е и не мечт ало.

Спасибо Дж о, Вы помогли мне изменит ь собст венную ж изнь, и я бесконечно благодарна Вам за эт о.

Навеки Ваш друг

**Вельма Галант**

А вот сообщение из Южной Азии.

Мист ер Дж о!

Вообще – т о я хот ел послат ь Вам от крыт ку с благодарност ью за т о, чт о Вы сделали для меня, и за т о, чт о моя ж изнь начинает улущат ься (мягко говоря). Но Вы ведь просили рассказат ь, как «Spiritual Marketing» повлиял на нас!

«Spiritual Marketing» спас мне ж изнь. Я быст ро кат ился по наклонной плоско ст и. Все было прот ив меня. У меня не было работ ы на прот яжении вот уж е т рех лет . Весь мир от меня от казался. Все ост авили меня, включая родст венников и дру-

зей, пот ому чт о я не мог соот вет ст вovat ь общест венным нормам и быт ь т аким, как хот елось им. Я счит ал себя совершенно одиноким, полност ью предост авленным сам себе, и думал, чт о мне некуда идт и.

Пребывая в сост оянии полной безысходност и, я нат кнулся на элект ронную версию книги «Spiritual Marketing», после чего моя ж изнь бесповорот но изменилась. Сейчас у меня много предлож ений о работ е, мое финансовое полож ение ст абильно. Мое будущее видит ся мне свет лым, и я уж е на полпут и к восст ановлению от ношен ний с семьей и друзьями.

Сейчас я живу в городе Карачи, Пакист ан. Жизнь в эт ой т очке мира совсем другая. Я прож ил в США пят ь с половиной лет и закончил университет в Канзасе, пот ому могу судит ь объект ивно. Жизнь здесь существ венно от личает ся от ж изни в Америке. Общест во т ак негат ивно наст роено, чт о мне очень слож но ост ават ься позит ивным и следоват ь формуле пят и шагов, особенно в фазе освобожд ения. Я делаю определенные успехи, но из – за окруж ения, в кот ором я нахож усь, мне не уда ет ся использовать Ваши мет одики в полной мере. Тем не менее я делаю все, чт о в моих силах.

Мне очень помогают элект ронные ж урналы Кэрол Тат л и клуб любит елей приключений «Совершенно уникальные мысли» (Totally Unique Thoughts – TUT), о кот орых я т ож е узнал благодаря вам. Кроме эт ого, я прочит ал книгу «Управляйт е своей судьбой. Как подбрат ь ключ к самой могущест венной силе» (Изд.: Попурри, 2005 г.), написанную докт ором Дж о Мэрфи. Пот ому, мист ер Вит але, если Вы зна ет е кого – т о здесь в Карачи, кт о смож ет мне помочь, я буду Вам очень благодарен. Мне неизвест но, чт обы кт о – либо в данный момент практ иковал упомянут ые концепции здесь в Карачи.

Я надеюсь получит ь от Вас как мож но больше информации, поскольку инт ересуюсь т акж е инт ернет – маркет ингом. Я знаю, чт о время у Вас на вес золот а, но я все – т аки скаж у Вам т о, чт о собирался. Моя благодарност ь за книгу, за т о, чт о она сделала для меня и для многих других людей, не знает границ. Спасибо, чт о показ али мне «другой мир».

**Фэйзал Икбал**

Этот читатель хотел и получил нечто «потрясающее».

Несколько лет назад я решил посет ит ь шоу «The Amazing Kreskin». Я был на его предст авлениях и раньше, они произвели на меня неизгладимое впечат ление, но Крескин никогда не проводил эксперимент по «чт ению мыслей» со мной непосред ст венно.

Для меня т от вечер ст ал доказат ельст вом мат ериальност и мысли. Я хот ел, чт обы Крескин обрат ил внимание именно на меня, подт вердив т ем самым реальност ь происходящего.

Мест о, где долж но было сост оят ься шоу, находилось в полут ора часах езды на машине от моего дома, пот ому я выехал заранее.

По дороге я попал в ДТП, кот орое «съело» мое «запасное» время.

Я все чаще нервнo поглядывал на часы, опасаясь, чт о могу не успет ь на предст авление, но, несмот ря на овладевавшее мной беспокойст во, я все ж епродолж ал свойпут ь. Когда ядобралсядо мест а моего назначения, ст оянка перед казино уж е была забит а авт омобилиями до от каза. Я в от чаянии обрат ился к парковщику, и – о чудо! – он обещал мне помочь, но... спуст я полчаса.

Я опоздал.

Сняв напряж ение с помощью нескольких крепких фраз, я вновь обрел надеж ду увидет ь предст авление. Наконец мне удалось найт и мест о для парковки, хот я и за чет верт ь мили от казино. Я ост авил машину и побеж ал на шоу, кот орое началось десят ь минут назад.

Мне дост алось лучшее из ост авшихся мест – как раз перед сценой, как я и хот ел.



*Я расслабился и погрузился в происходящее. Крескин попросил зрителей задумать три различные вещи. Поскольку непосредственно перед поездкой я посещал веб-сайт [Mr.Fire.com](http://Mr.Fire.com), я представил себе станичку с языками пламени и лицом Джо, затем я загадал два моих любимых цвета и подумал о снеговике. Я обозначил три цели и держал в уме их образы.*

*Вскоре Крескин взорвался: «Кто такой Мистер Огонь?»*

*Я встал в присутствии тысячи зрителей, и он спросил, не я ли «Мистер Огонь». Я ответил, что нет. Тогда он поинтересовался, не знаю ли я, кто это такой. Я ему сообщил, что думал об интернет-станице Джо Витале. Затем он осведомился, почему ему виделись голубой и зеленый цвета – те самые, мои любимые, которые я загадал. После этого он сообщил, что видел снеговика.*

*Здорово! Я был потрясен!*

*После шоу я сфотографировался вместе с ним – с моей очередной обретшей материальность мыслью.*

*Когда Крескин шел сквозь толпу в казино, я находился от него на расстоянии 20–30 ярдов. «А не попробовал бы мне еще одну штучку, чтобы подтвердить реальность происходящего?» – подумал я. – Пусть он обернется и махнет мне рукой». Направляясь к выходу, Крескин беседовал с кем-то, а затем вдруг остановился и стал искать кого-то глазами. Впечатление было такое, будто его окликнули. Это был я. Я мысленно звал его по имени. Наконец он повернулся в мою сторону и заметил меня. Мы одновременно помахали друг другу рукой.*

*Я убежден, что пять шагов срабатывают, правда!!!*

*Спасибо,*

**Марк Райан**

Еще один читатель использовал изложенные в моей книге принципы, чтобы изменить свою жизнь в Стамбуле.

*Уважаемый Джо!*

*Ваша станица <http://www.IntentionalMediaFoundation.com> (затронутая на этой станице тема освещается в последней главе данной книги) просто гениальна!*

*Когда я наткнулся на нее в Интернете, то сразу вспомнил список вопросов, составленный Дэвидом Огилви, и попытался оценить написанное согласно этому списку. Итак.*

- 1. Затронуло ли написанное твое сердце забиться учащенно? (Не то слово!)*
- 2. Хотелось ли тебе, чтобы автором написанного был ты? (Да. Но ведь автор все-таки не я, и я восхищаюсь Вами за то, что у Вас возникли подобные идеи!)*
- 3. Являются ли эти идеи уникальными? (Конечно, идея уникальна, и, как говорит Дан Кеннеди, когда кто-то заявляет, что у него есть уникальная идея: «У меня таких пять в офисе». Так держатся!)*
- 4. Подходит ли идея для стратегий совершенствования? (Абсолютно!)*
- 5. Можно ли использовать эту идею на протяжении тысячелетий? (Она переживет всех нас вместе взятых. Она изменит мир. Она уже изменила меня!)*

*Поэтому я хочу представить Вашу идею здесь, в Стамбуле. На самом деле я собираюсь вест и группы там, куда только ступит моя нога.*

*Вы заделали меня за живое, поверьте!*

*Предложенные в книге «Spiritual Marketing» принципы я использовал в следующих случаях.*

*1. Банк, в котором я работал, казался мне бесчеловечным, и я использовал принципы, чтобы помочь клиентам – представителям малого бизнеса получить в нем кредит. И убедил банк профинансировать эту группу!*

*2. Пользу семейной терапии в Турции признавали лишь несколько представителей «элиты», тогда как основная масса населения страны задыхалась от недостатка информации по этой теме. В таких условиях я стал проводить тренинги по семейным отношениям для работников коммунальных служб.*

3. Когда группа добровольцев, несколько лет последовательно и успешно работавшая с выжившими после землетрясения 1999 года, вдруг осознала, что ее нелегкая работа подошла к концу, я применил принципы, чтобы помочь ее участникам рассказать свои истории, которые затем были объединены в книгу, изданную Психологической ассоциацией Турции.

Более подробно эти и другие мои достижения описываются на веб-сайте <http://www.quietquality.com>.

Но им далеко до Ваших.

В моем городе жил поистине очень милый, славный человек, который достиг величия в лабиринтах керосина на дом. Я думаю, Вы тоже занимались когда-то чем-либо подобным, и посмотрите, что с Вами стало сейчас!

Мистер Паркер разносил керосин всю свою жизнь, и его дело умерло вместе с ним.

Вы же даете «тпливо» всем тем, кому оно требуется, и вечная слава за это.

Принципы «Spiritual Marketing» великолепны, Джо. Вы сформулировали их так понятно и доступно, что они приносят пользу всем нам.

Пожалуйста, присылайте мне информацию, касающуюся этих принципов.

Искренне Ваш,

**Стивен Брай**

Стремящаяся всем угодить женщина высвобождает свою истинную суть, используя мою формулу пяти шагов.

Я всю жизнь боролась за то, чтобы достигать собственных целей вместе с теми, кто воплощает планы других людей. Я мечтала жить собственной жизнью, но не видела, как можно самостоятельно добиться всего – либо сиюминутно.

Тем не менее я проработала формулу Джо из «Spiritual Marketing», хотя я и не возлагала на нее особых надежд. Мне нравилось все, что делает Джо Витале, и я верила, что он не предложит мне чего-либо ненужного или вредного. Я проделала все до единого упражнения. Часть «Высвобождение» оказалась очень легкой, хотя у меня не было времени подробно расписывать, что бы я хотела получить в каждом случае. Вскоре со мной стали происходить столь ранние вещи. Мне выпадали шансы, которые не хотелось упускать, вследствие чего началась новая борьба... моя воля против планов других людей отнимала мое время и деньги.

По моему мнению Джо, самое трудное – поверить, что вам не нужно будет думать о том, как достигать своих целей, поэтому я положила на формулу, искренне и втайне от всех. Одна мечта – одно применение формулы! Через некоторое время это занятие вошло у меня в привычку. Работает ли формула? Наша семья основала очень успешный интернет-бизнес, который позволяет многим людям решать проблемы, связанные со здоровьем. Мне кажется, это очень благородный способ использовать свои таланты.

«Spiritual Marketing» – очень практичная книга. Она помогла мне сосредоточиться и развила во мне уверенность. Однажды правильно применив формулу, я добилась желаемого результата, и эта формула стала одним из моих фундаментальных рабочих инструментов. Сейчас я с легкостью планирую новые проекты, радуюсь им

и не отрываюсь от них, как это было раньше. Теперь я просто использую формулу и получаю от нее от Вселенной. «Spiritual Marketing» помогает вам открыть свои внутренние сильные стороны и сконцентрироваться на них. Осознавая, что жизнь развивается так, как тебе хочется, очень приятно. Благодаря достигнутому успеху, я быстро научилась использовать формулу во всех сферах моей жизни постоянно.

Многочисленные примеры Джо производят на вас такое впечатление, что вы сами становитесь источником креативности. Они дают вам идеи, которые могли

бы сработала в вашей ситуации. Хотя книга и имеет сравнительно небольшой формат, формула повторяется в каждом шаге. Это такое счастье – знать, что ты обязательно достигнешь успеха! Знать, что ты можешь осуществить свои мечты, не прилагая к этому особых усилий! Я знаю, что в этом процессе задействуется не только моя физическая оболочка, но у меня не было идей, как найти свое настоящее «Я». Теперь я знаю, как это сделать!

Джо, я знаю, Ваша книга изменит жизни многих людей так же, как она изменила мою. Спасибо Вам за Вашу смелость и за Вашу книгу.

**Карин Хендерсон [www.meniers-disease.ca](http://www.meniers-disease.ca)**

Вы все еще настроены скептически? Тогда послушайте такую историю.

### **ПРЕДЫСТОРИЯ**

Я потерял связь с двумя людьми. Мысли об этом преследовали меня на протяжении нескольких лет. Эти двое не знали друг друга, но оба были моими друзьями. Один из них учился со мной в колледже, с другим я познакомился в 1993 году, когда заболел раком (у него был тот же тип лимфомы, что и у меня, и ему, как и мне, удалось на тот момент победить болезнь). В последний раз со своим сокурсником я встречался в 1993 году, когда мы отменяли десятилетие со дня окончания колледжа. Случилось так, что в этом же году я в последний раз видел и второго друга.

В конце 1993 года я переехал в Остин, женился и устроился на работу в Dell Computer Corporation. Ветер перемен раскидал нас троих в разные стороны.

Прошло девять лет, наступил 2002 год. В последнее время я все чаще вспоминал о давних друзьях и очень хотел возобновить контакт с ними. Считая себя опытным интернет-деятелем, я использовал все доступные интернет-ресурсы, чтобы найти след своих друзей. Однако мои упорные трехнедельные усилия не увенчались успехом. Поначалу я чувствовал досаду, потом разочарование, которое вскоре переросло в беспокойство. Сейчас, если я начинаю испытывать неудовлетворенность, я знаю, что все будет хорошо, поскольку мой друг Мистер Огонь всегда со мной.

Но тогда я не был знаком с формулой успеха и начал рисовать в своем воображении ужасные картины бед, постигших моих друзей. Наверное, мой однокурсник решил принять приглашение на работу на Средний Восток или пострадал во время трагедии одиннадцатого сентября. А у моего второго друга, вероятно, начался рецидив болезни, и на этот раз он оказался в числе проигравших. Следует упомянуть, что я в то время переживал вторую приступ болезни, преследовавшей меня на протяжении вот уже шести лет.

Конечно, если бы я следовал этой логике, то и моя смерть была бы не за горами. Болезнь, вероятно, была настроена на третью встречу, которая могла оказаться последней. Очень обнадеживающий ход мыслей, не правда ли?

Итак, на дворе конец 2002 года, я работаю в государственном учреждении в Остине. Поскольку я терпеть не мог водить машину, то ездил на работу на автобусе. Это давало мне возможность читать книги и слушать аудиозаписи по дороге на работу и домой. Именно в дороге я и прочитал «Spiritual Marketing».

Мне понравилась очевидная простота формулы пяти шагов. Я устал от своего панического состояния и решил проверить на себе метод Витале. Скажу честно, я отнесся ко всему этому как к игре. Я не воспринимал написанное всерьез. Я просто переходил от одного шага к другому без эмоционального участия, отчасти от скуки, отчасти от того, что не был уверен в его эффективности. Может, поэтому он и сработал – в тот же момент.

Я прошел все шаги по дороге домой в автобусе.

**Шаг 1.** Определите, чего вы не хотите. Глава «ТРАМПЛИН».

Очень просто. Я не хочу думать о том, что моих друзей уже нет в живых.

**Шаг 2.** Определите, чего вы хотите. Глава «ОТВАЖЬТЕСЬ НА ЧТО – НИБУДЬ СТОЯЩЕЕ».

*Я хочу, чтобы мои друзья связались со мной, или чтобы я нашел способ найти их и связаться с ними.*

**Шаг 3.** *Избавься от негативных установок.* Глава «ОЧИЩЕНИЕ».

*Мое намерение было простым и ясным. Я хотел иметь возможность общаться с друзьями, как будто бы мы никогда и не расставались. Я сосредоточился на этой цели и избавился от всех посторонних мыслей.*

**Шаг 4.** *Почувствуй себя так, будто ваши цели уже достигнуты.* Глава «НЕВИЛИЗАЦИЯ ЦЕЛИ».

*Я представил себе, что держу в руках телефон беспроводного телефона, расхаживаю по дому, как я всегда это делаю, и общаюсь с моими двумя друзьями.*

**Шаг 5.** *Отпусти все на волю своих желаний.* Глава «ВЫСВОБОЖДЕНИЕ».

*Это было тоже легко (в этот раз). Мой автомобиль уже подъезжал к загородной автостоянке, где я оставил свою машину. Мне не оставалось ничего другого, как отпустить, потому что нужно было сосредоточиться на том, чтобы добраться на машине домой в час пик. Я совершенно забыл о проделанном упражнении в следующие пять минут, когда мне понадобились мне, чтобы доехать до дома.*

### **РЕЗУЛЬТАТЫ**

*После того как я оставил машину в гараж, мои мысли переключились на предстоящий мне вечер. С завтрашнего дня я был в отпуске и намеревался совершить паломничество в Лас-Вегас – Мекку западного мира. Мне нужно было упаковать вещи и подготовиться к поездке. Я зашел в дом и включил телевизор на прослушивание. Меня поджидали три сообщения. Первое оставила моя мать. Она сказала, что выехала в Остин и вскоре прибудет, чтобы присмотреть за домом и собаками.*

*Два других сообщения повергли меня в шок. Одно было от друга, победившего рак, а второе – от моего однокурсника. Я не верил своим ушам! Я потратил три недели на безрезультатные поиски, и вдруг люди, которых я безуспешно искал, сами нашли меня! Какая – то сомнительная техника, примененная мной от нечего делать, привела к тому, что два друга, о которых я не слышал вот уже девять лет, оба позвонили мне в один и тот же день.*

*Сначала я набрал друга, который был болен раком. Мы обменялись контактами и договорились встретиться в следующем месяце. Оказалось, что он жил в Индонезии, а сейчас вернулся в Хьюстон. В то время как я искал его, он искал меня. Он задал мое имя в Google и наткнулся на несколько моих новых статей о нашем последнем проекте – тикерной талетной бумаге<sup>4</sup>. В статьях упоминалось, что раньше я работал в Dell Computer в Остине, штат Техас. Он позвонил в секретариат директора, узнал мой номер и оставил сообщение.*

*К общему нашему удовольствию, он ушел от своего работодателя и был сейчас талантливым поверенным, а я как раз искал такого поверенного. С тех пор мы сотрудничаем.*

*Затем я позвонил своему однокурснику. Мы обменялись мобильными номерами и за несколько минут рассказали друг другу о том, что случилось с каждым из нас. В последние годы он часто переезжал по работе, что и объясняло мои неудачи в поисках с помощью интернета – инструмента. Удивительно, но он упомянул, что направляется в Лас-Вегас в эти выходные, и собирает оставшиеся в гостинице Stardust Hotel. На что я ответил, что тоже собираюсь в Лас-Вегас и останусь в гостинице Bellagio Hotel. Два человека, которых не виделись друг с другом девять лет, собирались в далекий город в одно и то же время. Невероятно!*

*Мы договорились, что встретимся за бокалом чего-нибудь крепче вечером в одном из казино, которых мы часто посещали. Так и случилось. Это было здорово!*

*И в заключение я могу сказать, что испытал благоговение перед процессом.*

<sup>4</sup> Чтобы «утешить» пострадавших от кризиса инвесторов, на этой бумаге печатались котировки обесценившихся акций различных компаний. – Примеч ред.

*Любой, кто о меня знает, подтвердит, что я родился скептом. Я достаю очно открыт для нового, но если оно не дает обещанных результатов, вам лучше убрать глаза с моих глаз куда подальше, потому что во второй попытке не будет.*

*Метод прост, но вы должны быть достаточно дисциплинированы, чтобы применять его. Хотя я и знаю, как он работает, должен признать, что иногда я ленюсь или бываю слишком эгоистичным, чтобы принять подарки Вселенной. Вина в этом я сам. Это полностью моя вина. Он работает, если работаете вы.*

**Джон Заппа**

И это только некоторые из доказательств того, что фактор притяжения работает. А теперь попробуйте убедиться в этом сами. Но прежде...

### От чего вы отказываетесь?

Однажды я обедал с дорогим моему сердцу другом.

Несмотря на то, что мне было приятно его общество и нравились заказанные блюда, я чувствовал себя неуютно – мой тонус был явно понижен.

Задумавшись, что же могло выбить меня из колеи, я вдруг понял, что мой друг отличается редкой способностью отвергать любую книгу, концепцию, гуру, способ самоусовершенствования или метод лечения, о которых он читал или слышал.

Он не проявлял открыто негативную реакцию и не был предвзято критичен. Вообще – то, он хотел найти что – то действительно интересное и полезное, но неосознанно отклонял все, что попадалось ему на пути.

В ходе разговора я рассказал ему о духовном учителе, деятельность которого изучал двадцать лет назад, и сообщил, что многие ученики отзывались о своем наставнике так: «Учитель, по всей видимости, благословен. Он излучает свет».

Мой друг перебил меня: «Я уверен, что нашлись люди, которые видели этого гуру и решили, что он непроходимо глуп».

Вероятно, мой друг прав.

Но он не станет от этого счастливее.

Я думаю, из сказанного можно извлечь урок. Если мы отвергаем людей и идеи по причине того, что весь мир с ними не согласен, мы должны быть правы. Но внутри мы ощущаем пустоту. Отвергая то, что может принести пользу, мы отказываемся от собственного роста. Мы отвергаем то, что возможно.

Не имеет значения, читает ли еще кто – то книгу, которую читаете вы, нравится ли еще кому – то то, что нравится вам. Не имеет значения, восхищается ли еще кто – то учителем, кроме вас. Не имеет значения, что метод лечения, который помог вам, не облегчил страдания кого – то другого.

Единственное, что имеет значение, – это вы. Ваше счастье. Ваше здоровье. Ваше исцеление. Ваше благополучие.

Нет такого метода, который бы подходил всем. Нет такого учителя, который бы устраивал всех. Нет такой книги, которая бы всех воодушевляла.

Все идет изнутри. В вашей жизни первое и последнее слово всегда за вами.

Не лучше ли вместо того, чтобы утверждать свою правоту ценой отказа от подвораживающихся возможностей, задуматься над тем, какие из них стоит использовать для собственного развития?

Отказ зачастую является способом отклонить идеи. Это один из механизмов самозащиты. Отвергая предложенную книгу, идею или метод, вы сохраняете свою правоту и продолжаете топтаться на месте.

Доктор Ричард Жилет пишет в своей замечательной книге «Change Your Mind, Change Your World»: «Осуждение, как бы странно это ни звучало, самое достоверное проявление скрытой системы установок. Нередко замаскированные установки проявляются при эмоциональной оценке или осуждении».

Все известные мне успешные люди всю свою жизнь пользовались новыми «инструмента-

ми», тратили тысячи долларов на саморазвитие и самопознание и никогда об этом не жалели.

Нужно не отвергать или осуждать, а *переживать*.

Приведу пример. Недавно Нерисса и я ужинали с друзьями. С самого начала встречи одна из наших подруг стала жаловаться на свою работу. С ее точки зрения, выхода из создавшегося невыносимого положения не было. Придирчивый начальник, неудобное рабочее время, низкая зарплата. О чем бы она ни говорила, все было из рук вон плохо.

Позже к нам присоединились еще несколько знакомых. Как это нередко случается, один из опоздавших имел связи в той компании, где работала вышеупомянутая подруга. Он назвал несчастной имя человека, который мог бы помочь ей решить все вопросы, добавив, что этот человек занимает должность супервайзера, возглавляет несколько отделов и обладает достаточной властью, чтобы изменить ее положение к лучшему.

Удивлению моему не было предела. Впрочем, Нерисса испытывала те же чувства. На наших глазах свершилось чудо.

Как вы думаете, что сделала наша несчастная подруга с представившейся ей волей случая новой возможностью, а значит – и новой надеждой?

Она ее отвергла.

Она не записала ни имени, ни номера телефона человека, способного оказать ей реальную помощь, и вообще не отреагировала на приятную для нее новость.

Видите, как это происходит?

Иногда мы сами отвергаем то, чего желаем. Мы отказываемся от возможностей.

В письмах люди часто задают мне вопрос, существует ли какая – либо одна универсальная методика, позволяющая изменить свою жизнь. Я, как правило, отвечаю, что мне нравятся работы доктора Роберта Энтони. Я даже финансировал выпуск его компакт – дисков «Beyond Positive Thinking» и сейчас занимаюсь их распространением. Получив подобный ответ, люди обычно открывают сайт [www.BeyondPositiveThinking.com](http://www.BeyondPositiveThinking.com) и покупают такой набор. Однако кое – кто считает, что 99 долларов – это слишком высокая цена за шесть дисков. Но ведь в данном случае вы покупаете не просто диски, а диски с качественной студийной записью, которые к тому же способны изменить вашу жизнь. Или вы платите и получаете то, что хотите, или вы отвергаете самые лучшие рекомендации по самосовершенствованию всех времен и народов. Вы же находитесь в поиске, не так ли?

Позвольте мне подвести итог еще одним примером.

Вчера мне в почтовый ящик бросили письмо, рекламирующее новую аудиопрограмму, с помощью которой человек может избавиться от иллюзий. Пробежав глазами несколько строк, я отложил его в сторону. Я решил, что все это я уже слышал и раньше, а может быть, даже сам публиковал какие – то подобные идеи.

Сегодня мне пришло еще одно письмо – из другого источника, но рекламирующее ту же аудиопрограмму.

Внимательно прочитав его, я подумал: «Предложение, конечно, интересное, однако могу поспорить, что нового в нем очень мало», и отложил письмо в сторону.

Примерно через час, просматривая главу, которую вы сейчас читаете, я вдруг понял, что делаю практически то же самое, от чего предостерегаю вас – отвергаю возможность научиться чему – то новому.

Отыскав затерявшееся среди бумаг письмо, я заполнил формуляр и отослал его по указанному адресу. Компакт – диски уже в пути.

Суть не в том, чтобы покупать все, что встретится вам на пути, а в том, чтобы не отвергать все подворачивающиеся возможности. Иногда неприятие нового – это только маска, скрывающая ваш страх перемен. Скажите, почему вы до сих пор ходите на работу, которая вам не нравится? Чтобы развиваться, нужно быть открытым.

И снова повторяю: последнее слово всегда за вами. Прислушайтесь к себе и делайте то, что считаете правильным. И будьте бдительны в те минуты, когда вам захочется отвергнуть следующий преподнесенный судьбой дар.

Увольте внутреннего цензора и обретите, наконец, свободу.

*Если вам не нравится мир, в кот ором вы ж ивет е, – изменит е свое сознание, и мир изменит ся вмест е с вами!*

*Лест ер Левенсон, «Keys to the Ultimate Freedom» (1993)***Как притянуть деньги**

Однажды в Сиэтле, в гостинице, я толкался в очереди из 700 человек, ожидая встречи с духовным учителем. Чтобы скоротать время, я решил заговорить с женщиной, которая стояла рядом со мной.

– В какой сфере вы работаете? – поинтересовался я у нее.

Она ответила:

– Я работаю с энергетикой человека. Это не поддается объяснению. Каждый понимает это по – своему.

– У вас есть визитная карточка?

– Нет, – она немного смутилась.

Я был потрясен:

– Позвольте задать вам один вопрос. Перед вами семьсот потенциальных клиентов. Почему же у вас нет с собой самого необходимого – визитных карточек?

Ожидавшая вместе с нами женщина повернулась к моей собеседнице и с улыбкой произнесла:

– Вам только что повстречался ангел.

Разумеется, я не ангел. Но мне было невдомек, почему эта бизнес – леди упускает такую грандиозную маркетинговую возможность. Пообщавшись еще с парочкой участников этого семинара, я понял, что все эти люди пришли сюда исключительно ради себя. И они все нуждались в помощи по самомаркетингу.

Вот тогда – то у меня и родилась идея написать небольшое справочное пособие по основанному на духовности самовыражению. И я как нельзя лучше подходил на роль автора. Из – под моего пера вышла книга «Малый бизнес: реклама»<sup>5</sup>, написанная для Американской ассоциации маркетинга, да и знаний по метафизике и духовности мне не занимать – мои искания в этой сфере продолжаются уже более пятнадцати лет. Я брал интервью у многих экспертов по вопросам самосовершенствования, причем некоторые из них были моими клиентами. Помимо этого, я разработал и протестировал формулу притягивания желаемого.

Мне также известно, что те 700 человек на семинаре были представителями огромной группы людей, ищущих помощи в бизнесе и в жизни. Кроме того, я знал, что в них совершается какая – то внутренняя работа, непосредственно влияющая на их жизнь. Хотите верить, хотите нет, но то, есть у вас бизнес или нет, зависит от состояния вашего внутреннего мира.

Словом, женщина, заявившая, что занимается энергетикой человека, испытывала внутреннюю неуверенность в своем бизнесе, которая проявлялась в жизни тем, что она не носила с собой визиток. Ее фактор притяжения не притягивал никакого бизнеса.

Я, например, точно знаю, что будь эта женщина уверена в своем бизнесе на все сто, ей не нужны были бы визитки. Дело горело бы у нее в руках. Ее внутренний дух – ее фактор притяжения – сам занимался бы маркетингом.

Именно об этом и идет речь в моей книге. Я понял, что мы – человеческие существа, а не механизмы. Если вы очень ясно представляете свое предназначение в этом мире – мир придет к вам сам. Если вы предельно ясно представляете себе машину, человека, дом, работу – все, что желаете иметь, – вы притягиваете это к себе.

Как сказал один преуспевающий человек: «Сейчас ангелы раздают мои визитные карточки». Вы в замешательстве? Так и должно быть. Врач, писатель и моя подруга Мэнди Эванс говорит: «Замешательство – замечательное состояние ума, которое возникает как раз перед тем, как появляется ясность».

**Принципы процветания**

<sup>5</sup> Витале Д. Малый бизнес: реклама. – Изд.: «Довгань», 1998.

Возможно, история, которую я сейчас расскажу, позволит вам лучше понять то, о чем я говорю, и подготовит почву для того, о чем я собираюсь сказать позже.

Однажды я читал изумительную книгу «Fundamentals of Prosperity», которая была издана в 1920 году. Ее автор – Роджер Бабсон. Он заканчивал свою книгу вопросом, адресованным президенту Республики Аргентина: «Почему Южная Америка со всеми ее природными ресурсами и богатствами так сильно отстает от Северной Америки по показателям прогресса и маркетинга?».

На что президент ответил: «Я пришел к следующему выводу: Южная Америка была основана испанцами, рыскавшими по миру в поисках золота, тогда как основателями Северной Америки стали отцы – пилигримы, которые странствовали в поисках Бога».

На чем вы сосредоточили свое внимание?

На деньгах или на душе?

На целях или на силе духа, которая позволяет их достичь?

### Как стать миллионером

Двадцать лет назад Скралли Блотник проводил исследование, в котором приняли участие полторы тысячи человек. Участники эксперимента разделились на две группы. Группа *А* считала, что сначала следует заработать деньги, а потом заниматься тем, к чему лежит душа. Эта группа насчитывала 1245 человек. Группа *Б* состояла из 255 участников, которые собирались заниматься тем, что им интересно, и верили в то, что деньги сами придут к ним впоследствии.

Что же с ними произошло за это время?

Сто один участник эксперимента стал миллионером. Причем лишь один из них был представителем группы *А*. Остальные сто входили тогда в группу *Б* и намеревались заниматься любимым делом в надежде на скорое обогащение. Вот вам еще один секрет притягивания денег.

О чем вы думаете – о деньгах, или о том, что вам по душе?

### Как обзавестись собственным фактором притяжения

В этой книге я предлагаю новый способ легко и без особых усилий оживить свой бизнес, встретить новую любовь, поправить здоровье, притянуть достаток или осуществить любую другую свою мечту. Способ, базирующийся на вневременных основах устройства Вселенной.

Вы поймете, как использовать свою внутреннюю силу для притягивания желаемого и получения внешних результатов, что нужно делать, чтобы иметь возможность жить так, как вам этого хочется. Я называю это фактором притяжения. Речь идет о поистине духовной формуле успеха, которая не обманет ваших ожиданий.

Работают ли предложенные мной техники? Тут, как говорится, не попробуешь – не узнаешь. Испытайте их, и увидите. Я могу рассказать о своих успехах (именно это я и делаю в книге), но, боюсь, ничто не убедит вас больше, чем самостоятельное применение этих простых идей и достижение потрясающих результатов.

Я мог бы просто пообещать, что этот метод позволит вам воплотить в жизнь все самые заветные мечты. Вы узнаете истории людей, которые благодаря силе собственного духа создали машины и дома, вылечились от рака, нашли любимого человека и притянули достаток. Однако я обращаю особое внимание на притягивание благосостояния в бизнесе, потому что именно в этой сфере чувствуется недостаток духовности. И я собираюсь предоставить вам возможность открыть для себя магию духовного маркетинга просто потому, что ничто другое не убедит вас лучше, чем собственные первые шаги на этом поприще.

Возьмите стул. Усядьтесь поудобнее. Сделайте глубокий вдох. Расслабьтесь. Давайте поговорим, как можно улучшить свое благосостояние и осуществить любую свою мечту, используя магическую силу фактора притяжения.

Все начинается с того, что представляет собой ваша жизнь...

*Дух – невещест венное начало в от личие от мат ериального, природного начала.*

*Духовный – от носящийся к/ сост оящий из/ обладающий природой духа, неосязаемый.*

*«American Heritage Dictionary» (Boston: Houghton Mifflin, 1980)*



## Вы всегда можете выбрать иной путь

До того как стать специалистом по маркетингу и писателем, я подвизался на поприще журналистики, публикуя в ведущих периодических изданиях статьи о внутривнутриполитической ситуации в стране. И мне приходилось видеть чудеса собственными глазами.

▣ Я брал интервью у Меира Шнейдера – человека, которому поставили диагноз «полная слепота». Ему выдали справку, подтверждающую, что его болезнь не поддается излечению; тем не менее сегодня он видит, читает, пишет и водит машину. Более того, Меир помог сотням людей восстановить зрение.

▣ Я проводил время с Барри и Сьюзи Кауфман в созданном ими институте *Option*. У этой семейной пары родился больной аутизмом ребенок. Им сказали, что надежды на улучшение нет. Но они никого не слушали. Они занимались с сыном, любили его, заботились о нем, принимали его таким как есть – и вылечили мальчика. Сегодня это интересный, счастливый и успешный молодой человек.

▣ Я посетил с десяток семинаров, участники которых, порвавшие ранее со своими любимыми или близкими, восстанавливали с ними отношения. Я брал интервью у гуру и наставников, говорил с людьми, которым удалось решить свои «неразрешимые» проблемы. И в моей жизни тоже происходили чудеса. Я пришел к мысли, что все, абсолютно *все*, возможно.

## Целитель из целителей

Более десяти лет я проработал с Джонатаном Якобсом – человеком, которого называли «целителем из целителей». Слава о его таланте врачевателя разнеслась далеко за пределы страны. Его деятельность имела столь ошеломляющий успех, что некоторые доктора даже посылали к нему своих пациентов. Я воочию видел, как Джонатан принимал людей с самыми разными проблемами, начиная с денежных затруднений и заканчивая переломами позвоночника и раком, и нередко излечивал их за один сеанс.

Я испытал его способности на себе. Большую часть своей жизни я изо всех сил старался заработать деньги. В те времена когда я жил в Далласе (с тех пор прошло уже около тридцати лет), у меня не было ни собственного дома, ни средств к существованию. Чтобы не умереть с голоду, я иногда воровал продукты в магазинах. Переехав в Хьюстон, я поселился в жуткой трущобе, которую снимал за 200 долларов. В этом крошечном аду я прожил пятнадцать лет. Страшно подумать, сколько времени я потратил впустую!

И вот, всего лишь несколько раз посетив Джонатана, я непостижимым образом избавился от страха перед нищетой, у меня появились новые оригинальные идеи. Теперь мое финансовое положение настолько отличается от прежнего, что зачастую я испытываю благоговейный трепет от собственной успешности. У меня есть несколько новых машин, новый дом, я имею возможность путешествовать по всему миру, у меня больше клиентов, чем времени на работу с ними, и постоянный доход, позволяющий мне чувствовать себя состоятельным человеком в любых обстоятельствах и в любое время. Я оплачиваю счета сразу по получении и не стеснен в средствах. Сейчас я легко притягиваю деньги.

Что же произошло?

Как может Меир исцелять слепых? А Кауфман – излечивать аутизм? А Джонатан – помогать людям с любыми проблемами? Как я могу сегодня быть доволен своим финансовым положением, если на протяжении пятнадцати лет у меня не было ни гроша в кармане?

Все начинается с понимания того, что «вы всегда можете выбрать иной путь». Я хочу, чтобы вы уяснили это прямо сейчас. Не имеет значения, что происходит в вашей жизни. Не имеет значения, что вы думаете о будущем. Вы всегда можете пойти по другому пути. Направление движения всегда можно изменить.

Все течет и меняется – это не пустые слова (вы сами убедитесь в этом). Вы можете устроить свою жизнь так, чтобы она соответствовала вашим желаниям и выбранному вами направлению. Уже сейчас, читая эти строки, вы можете поэкспериментировать с новыми возможностями:

кем вы хотите быть, что делать и чем обладать? Вы хотите сорвать джек – пот? Почему бы нет? Расширить бизнес? Почему бы нет? Поправить свое здоровье? Почему бы нет? Иметь больше денег? Почему бы нет?

Один мой друг спросил меня: «Почему ты думаешь, что это возможно?»

Я ответил: «А почему ты думаешь, что это невозможно?»

### Увольнение на берег

Я считаю, что наша Земля является прообразом планеты, показанной в эпизоде телесериала «Звездный путь» под названием «Увольнение на берег». Кирк и его команда решили совершить посадку на одной из планет, чтобы провести рекогносцировку. Но перед выходом из корабля с членами экипажа стало происходить что – то странное. Маккою привиделся огромный белый кролик. Зулу померещилось, что его преследует старый самурай. Кирк увидел бывшую возлюбленную и соперника – одноклассника. Оправившись от пережитого шока, они поняли (благодаря Споку, разумеется), что находятся на планете, которая читает и отображает их мысли.

Так вот, та планета – и есть наша Земля. Если вы чего – то сильно хотите и все ваши помыслы направлены на осуществление этого желания, оно обязательно воплотится в реальность. Вы притянете желаемое к себе. Ожидание результатов, правда, займет определенное время, в течение которого будет изменяться ваш образ мыслей. Представьте, что вы пришли в ресторан и заказали там куриный суп. Но до того как вам его принесли, вы изменили свой заказ на суп вонтон<sup>6</sup>. А спустя несколько минут вы поменяли заказ снова на куриный суп. В ожидании заказа вы брюзжите: «Я никогда не получаю то, что хочу!», не подозревая, что сами являетесь причиной, по которой ваш суп так долго не несут!

Многим из нас свойственно такое поведение. Наша нерешительность делает притягивание желаемого практически невозможным. И неудивительно, что вы в результате не получаете того, что хотели. Но это не значит, что так должно быть.

Вспомните, что писал в 1907 году в своей книге «Our Invisible Supply: Part 1» Фрэнсис Лаример: «Высшая сила – это реальность, которая формируется согласно нашим требованиям и которая должна иметь схему, чтобы работать. Тесто хочет, чтобы из него вылепили калач. При этом Высшей силе безразлично, что мы требуем».

На этом строится основа моего метода – на знании, что жизнь может быть иной и что она сама может преподносить вам то, что вы хотите. Речь идет о факторе притяжения.

Секрет его действия раскрывается в книге Женевьевы Беренд «Your Invisible Power», написанной в 1921 году: «Старайтесь всегда помнить о том, что ваши мысли, чувства и зрительные образы отражаются во Вселенной, и по закону бумеранга должны вернуться к вам либо в духовной, либо в физической форме».

*Все, происходящее во внешнем мире, является ни чем иным, как отражением происходящего во внутреннем мире мыслей и чувств человека..*

*Чарльз Броди Патерсон, «The Law of Attraction», журнал Mind (1899)*

### Быстрый вызов желаемого

Позвольте раскрыть вам один секрет. Не обязательно проделывать пять описанных в этой книге шагов, чтобы осуществить свои желания или притянуть побольше денег. В этом нет никакой необходимости. Существует и более простой способ. Я расскажу вам о нем при условии, что вы пообещаете мне держать его в тайне.

Договорились?

Под секретом я имею в виду немедленное внесение желаемых изменений в собственную жизнь – *будь е счаст ливы сейчас.*

<sup>6</sup> Вонтон – блюдо китайской кухни, суп с небольшими пельменями. – Примеч. ред.

Вот и все. Если вы можете стать счастливым человеком прямо сейчас, в этот момент, вы достигнете всего, чего пожелаете. Почему? Потому что в основе всех ваших желаний лежит стремление обрести счастье. В 1917 году Ральф Парлетт написал в своей книге «The Big Business of Life»: «Что бы мы ни делали, мы делаем это, чтобы быть счастливыми, осознаем мы это или нет».

Вы мечтаете о том, что купите новую машину и будете счастливы.

Вы хотите иметь много денег, тогда вы будете счастливы.

Вы хотите поправить свое здоровье, тогда вы будете счастливы.

Вы хотите любить и быть любимыми, тогда вы будете счастливы.

Вашей целью является счастье.

Открою еще один секрет: чтобы немедленно обрести счастье, вам ничего не придется делать. Вы просто примеряете на себя это чувство и обнаруживаете, что вам в нем спокойно и уютно.

Я знаю: в этом не так – то легко разобраться. Попробую пояснить на личном примере. Сегодня мне позвонила женщина, которая ухаживает за моим тяжело больным другом. Звонок, мягко говоря, меня очень встревожил. Она сказала, что мой друг нуждается в реабилитации после лечения от наркотической зависимости. Эта новость обрушилась на меня как гром с ясного неба, и я тут же впал в состояние глубокой депрессии.

Несколько часов спустя, донельзя расстроенный, я все же решил отправиться на сеанс акупунктуры. Но комфортная поездка через техасские холмы по живописной сельской местности, в которой живу, вернула мне хорошее расположение духа, и я понял, что все равно могу быть счастливым человеком. От того, что я буду несчастен, ни мне, ни моему другу, ни нашим общим знакомым лучше не станет. Я сделал свой выбор в пользу счастья.

Звучит несколько странно? Нас учили, что внутренние ощущения человека зависят от внешних обстоятельств. Я же осознал, что внешний мир – просто иллюзия. Хотя и достаточно реальная. С этим я согласен. На самом же деле ваш *внешний* мир формируется вашим *внутренним* миром. И тут вступает в игру фактор притяжения.

В 1924 году в своей ставшей классикой книге «The Mind Magnet» Пол Элсворс написал: «Сознание есть причина».

Я поясню это высказывание чуть позже.

*Если сегодня вы не тратите больше денег на пару т уфель, чем раньше платили за покупку машины, ваши умственные способности и пора заставят вас поработать над вопросом процветания.*

*Рэнди Гейдж, «Сто один ключ к вашему процветанию»<sup>7</sup>,  
[www.MyProsperitySecrets.com](http://www.MyProsperitySecrets.com)*

## Знакомство с фактором притяжения

Однажды я обедал со своим старым другом в городе Найлз, штат Огайо, куда приехал поведаться с родителями. Заинтересовавшись моей теорией, друг попросил открыть ему секрет, как воплотить мечты в реальность и притянуть к себе достаток. После секундного замешательства я ответил:

– Люди не могут осознать, что являются единственной причиной всего происходящего с ними в жизни. Они полностью ответственны за свое существование в этом мире.

Мой друг был страшно возмущен.

– Это невозможно! – почти кричал он. – Я не отвечаю за дорожно – транспортное происшествие, в которое могу попасть, или за увольнение с работы, или за что – нибудь другое, что может со мной случиться.

Я обреченно вздохнул: разговор, похоже, затягивался надолго. Ну что ж, попробую объяснить феномен фактора притяжения более доходчиво.

<sup>7</sup> Гейдж Р. Сто один ключ к вашему процветанию. – Изд. «Диля», 2005.

– Понятие духовности основывается на осознании человеком ответственности за все, что происходит в его жизни, – начал я. – Радостные это события, или грустные – их источником являешься ты. Джозеф Мерфи считал, что жизнь человека является внешним отображением его внутренних представлений.

– Но ведь я не сижу и не придумываю образы ДТП, – недовольно буркнул мой визави.

– Ты делаешь это неосознанно, – возразил я. – Ведь ты же смотришь новости?

– Конечно, смотрю.

– Согласись, что освещаемые в новостях события обычно носят негативный характер – то аварии на дорогах, то убийства, то кризисы в странах, о которых мы никогда не слышали...

– Да, но.

– Информация, которую ты получаешь с экрана телевизора, программирует твоё сознание, – пояснил я. – Ты, к примеру, когда –нибудь замечал, что фильмы навязывают тебе определенные стереотипы?

– Я что – то не пойму, о чем ты.

– Ну, тебе не приходило в голову, что большинство кинолент формирует у зрителей отрицательный образ бизнесмена?

– Ты имеешь в виду такие фильмы, как «Уоллстрит»?

– Именно! Они внушают, что деньги – это плохо, или что они заработаны нечестным путем, или что богатые люди – негодяи, – продолжил я. – Все это не что иное, как программирование нашего сознания на притягивание тех вещей, от которых ты предпочел бы отказаться.

Мой друг на минуту задумался.

– Сдается мне, из твоих слов следует, что все мы – роботы, или даже машины».

– Действительно, довольно точное наблюдение. Пока мы не оживем, мы притягиваем вещи в нашу жизнь неосознанно, а затем заявляем, что не делали этого.

– Ну не знаю, – пробормотал мой друг. – Не знаю. Получается, что я добровольно решил вступить в общество анонимных алкоголиков и испортить себе жизнь.

– Примерно так, – согласился я. – И сделал это по каким – то своим соображениям. Возможно, тебе нужен был толчок, чтобы стать сильнее. Может, тебе хотелось познать на собственном опыте нечто такое, что помогло бы лучше понять жизнь в некоторых ее проявлениях. Я не знаю. Зато знаешь *ты*, это знание находится внутри тебя.

– А как насчет всех тех людей, которые приходят в мою жизнь и спорят со мной, или тех, которые делают жизнь невыносимой?

– Я считаю, что все в твоей жизни является внешним отображением процессов, происходящих внутри тебя.

– Что?

Я молча улыбнулся. Это не так – то просто объяснить. Мне часто приходится перечитывать собственные книги или литературу, повествующую о способах достижения успеха, чтобы напомнить себе о концепции подсознательного воплощения или притягивания вслепую.

– Послушай, – продолжил я разговор. – У меня есть знакомая, которая абсолютно уверена, что все мужчины хотят от нее только одного. Так вот, если отправить ее в магазин, где кассиром работает мужчина, она обязательно решит, что он проявляет по отношению к ней мужское превосходство.

– А если он на самом деле сторонник дискриминации женщин?

– Такое может быть, но если в тот же самый магазин послать другую женщину, то она либо обратит внимания на личность кассира, либо не придаст значения его поведению.

– Значит, ты утверждаешь, что все, что с нами происходит создаем мы сами, все без исключения?

– Да, это так, – согласился я. – И наш разговор – один из моментов этого созидания. Ты хотел узнать о секретах Вселенной. Я хотел облечь эти секреты в слова и увековечить их в своей книге. Мы вместе притянули эту встречу.

Друг кивнул:

– Я понимаю, что ты имеешь в виду, когда приводишь в пример такие простые вещи. А вдруг бы мы с тобой не пришли к соглашению, поссорились, а то и подрались, отстаивая свою точку зрения?

Что я мог ему возразить? Я знал, что он хочет сказать. Вы, наверное, тоже сейчас задаете

себе этот вопрос: «Если люди противостоят мне или у меня возникают какие – то недоразумения с родственником, супругом/ой или соседом, я тоже создаю это?»

– Ты сам создаешь свою реальность, – еще раз повторил я. – То, что происходит с тобой, отображает то, во что ты веришь в глубине души. Я называю этот феномен «фактором притяжения».

– Не понимаю.

– Например, наш разговор отражает то, что я думаю о духовном подходе к успеху.

– Ты создал меня?

– Я создал этот момент и нашу беседу, – терпеливо пояснил я. – Это было нужно для моей новой книги. Я притянул тебя сюда, чтобы мы смогли создать эту реальность.

– Очень рад, что оказался тебе полезным, – тут же съехидничал друг. – Но ведь я с тобой не согласен? Значит, это *несогласие* тоже создал ты?

– Понимаю, тебе сложно это принять, но все именно так. Твое неверие отражает мои сомнения в определенных моментах моей теории.

– Звучит довольно странно, Джо, – скептически заметил он. – Исходя из твоих слов, получается, что, как только ты утвердишься в своих догадках, исчезнут и мои сомнения?

– Верно. Они либо действительно исчезнут, либо ты мне ни слова о них не скажешь.

– Мне нужно над этим подумать, – сказал он.

– Это фактор притяжения, – пояснил я. – Он означает, что ты являешься источником того опыта, который видишь. По каким – то собственным причинам ты создаешь свою реальность, чтобы получить определенный опыт. Мир служит тебе зеркалом.

– Следовательно, я могу создать гораздо лучший мир.

– Можешь. Прямо сейчас, – кивнул я. – Сейчас, когда ты ощутил свою внутреннюю силу и обрел способность сознательно создавать обстоятельства, ты можешь научиться этому за одну ночь или потратить на это целую жизнь, но начать можно прямо сейчас.

– Как?

Вот он – вопрос, которого я ждал!

– Все начинается с разработанной мной формулы пяти шагов, – пояснил я. – Она проста в применении, и ты можешь даже сократить число шагов, как только освоишь эту технику. Но пять шагов являются отправным пунктом.

– Ты расскажешь мне об этих пяти шагах или мне нужно приобрести твою книгу?

– Я расскажу тебе о формуле прямо сейчас, – ответил я. – А *потом* ты можешь пойти и купить мою книгу.

*Сознание работ ает согласно собст венному предст авлению о себе.*

*А. К. Мозумдар*

## Каков ваш коэффициент процветания?

Прежде чем с головой окунуться в новые главы, сделайте перерыв и пройдите небольшой тест, разработанный экспертом по вопросам процветания Рэнди Гейджем, чтобы определить на что вы запрограммированы – на процветание или на неудачу. Этот тест покажет, где работает ваш фактор притяжения. Посоветуйте пройти этот тест и своим друзьям и близким.

1. Вы подсознательно боитесь, что, если разбогатеете, друзья и близкие отвернутся от вас.

Да  Нет

2. В детстве вам часто приходилось слышать: «Мы, конечно, не богаты, зато мы – люди порядочные».

Да  Нет

3. По вашему убеждению, человек должен страдать при жизни, чтобы обрести покой и счастье после смерти.

Да  Нет

4. Вы ощутили чувство вины, когда стали зарабатывать больше, чем ваши родители.

Да  Нет

5. Вам с детства внушали, что нужно быть таким, как все, и не делать ничего из ряда вон

выходящего.

Да  Нет

6. Вы выросли на таких сериалах, как «Даллас», «Династия», «Остров Гиллигана», «Чертюва служба в госпитале МЭШ», «Простакы из Беверли – Хиллз», в которых богатые люди обязательно изображаются беспринципными и неразборчивыми или надменными и неуклюжими?

Да  Нет

7. У вас есть хронические заболевания, которые врачи не могут излечить.

Да  Нет

8. Вы когда –нибудь испытывали чувство зависти к хорошо одетым людям, имеющим дорогие машины и престижные дома, что способствовало развитию подсознательной установки «ненавидеть богатых».

Да  Нет

9. Вы придерживаетесь мнения, что быть бедным в какой – то мере благородно, романтично или нравственно.

Да  Нет

10. Вам приходилось когда –нибудь рвать отношения с опостылевшим человеком, чтобы тут же начать новые с другим, как две капли воды похожим на предыдущего партнера?

Да  Нет

11. В вашем лексиконе есть подобные выражения: «бедный как церковная мышь», «богатый до неприличия» или «толстосум».

Да  Нет

12. Оправдывали ли вы когда –либо свои неудачи такими причинами, как «чтобы заработать деньги, нужно иметь стартовый капитал... полезные знакомства... попасть в струю»?

Да  Нет

13. Вы испытываете удовольствие оттого, что вы – неудачник и постоянно вынуждены преодолевать какие – то препятствия.

Да  Нет

14. Это правда, что вы заботитесь о своем здоровье и финансовом благополучии лишь затем, чтобы привлечь внимание близких вам людей?

Да  Нет

15. У вас стабильный брак, достаточно денег чтобы удовлетворить свои потребности, и вы вполне здоровы, но вас не покидает ощущение, что жизнь проходит мимо?

Да  Нет

### Ваши результаты

Подсчитайте свои ответы и впишите их здесь.

Да ( \_\_\_\_\_ ) Нет ( \_\_\_\_\_ )

*Если вы от вет или «нет» на 13–15 вопросов, у вас очень сильная установка на процветание.*

*Если вы от вет или «да» на 3–5 вопросов, у вас, по всей видимости, есть проблемы с самооценкой на подсознательном уровне. Возможно, вы действуете по привычной схеме, боясь покинуть насиженное место. Вы не относитесь к категории совершенно несчастных людей, но ни страсти, ни азарта в вашей жизни нет. Вы понимаете, что вам чего – то не достает, но не знаете, чего именно.*

*Если вы от вет или «да» на 5–7 вопросов, скорее всего, вы испытываете самоуспокоенность. У вас случаются неудачи, но есть и небольшие достижения. Вы вполне довольны существующим положением вещей, поэтому не стремитесь к настоящему успеху и процветанию, которых заслуживаете.*

*Если вы от вет или «да» на 7–15 вопросов, вы или уже пребываете в состоянии, которое сопровождается серьезными эмоциональными, физическими и финансовыми проблемами, или находитесь на верном пути к нему. Оно напоминает замкнутый круг в котором оказался Рэнди Гейдж в возрасте тридцати лет. Именно тогда он потерял все, что имел. Однако впоследствии*

ему удалось коренным образом изменить свою жизнь и стать мультимиллионером. Вам необходимо срочно предпринять какие – либо действия, чтобы разрушить негативную модель и разорвать цепь неудач. Вы должны будете выявить подсознательные сдерживающие установки и радикальным образом заменить их позитивными.

© MMIV Randy Gage & Prosperity Power Institute. Все права соблюдены. Печатается с разрешения.

Если вы принадлежите к одной из трех последних категорий, книга Рэнди Гейджа «Prosperity Power Experience» будет вам очень полезна. Посетите сайт [www.MyProsperitySecrets.com](http://www.MyProsperitySecrets.com), и узнаете, как самостоятельно создать установку на процветание.

### Шаг первый: трамплин

Зайдите в любой бар. Что вы там услышите?

Пересуды. Сетования на жизнь. Обиды. Негативные эмоции.

Зайдите в столовую любой крупной компании. Что вы там услышите?

Пересуды. Сетования на жизнь. Обиды. Негативные эмоции.

Послушайте, о чем говорят члены семьи за обеденным столом. Что вы услышите?

Пересуды. Сетования на жизнь. Обиды. Негативные эмоции.

Я мог бы продолжать и дальше. Дело в том, что большая часть человечества прекратила свое развитие, застряв на этом уровне сознания. Это уровень средств информации. Это уровень большинства разговоров. Это уровень низкой энергии. И этот же самый уровень не дает людям продвигаться вперед, к успеху.

Нужно ли это объяснять?

Большинство людей, с которыми мне приходится общаться каждый день, знают, чего они не хотят.

«Я не хочу, чтобы моя спина болела».

«Я не хочу испытывать эту головную боль».

«Я не хочу получать эти счета».

«Я не хочу борьбы в бизнесе».

Пункты этого списка вам хорошо известны.

К несчастью, многие останавливаются на их перечислении. Наши разговоры, информация в газетах, популярных радио-, теле – и ток – шоу представляют собой идеи, реализации которых мы не желаем. Как хорошо поплакаться кому –нибудь! Мы перестаем чувствовать себя одинокими. Нас услышали. Мы испытываем облегчение. Иногда мы даже получаем советы, которые позволяют нам решить некоторые проблемы.

Но при этом мы не отдаем себе отчета в том, что активируем негативную сторону фактора притяжения. Когда мы говорим: «Не хочу получать эти счета», наше внимание, естественно, сконцентрировано на *счетах*. И жизнь преподнесет вам то, чем заняты в данный момент ваши мысли. Если вы озабочены счетами, вы получите еще больше счетов. Вы притягиваете новые счета, тратя на них свою энергию.

Основная масса людей пребывает в постоянном страхе. Элеонор Муди в 1923 году написала в своей книге «You Can Receive Whatsoever You Desire»: «Давайте не будем забывать, что страх – лишь неправильно направленная вера. Мы все верим в то, чего *не* хотим, а не в то, чего желаем».

Бояться свойственно большинству из нас. Конечно, страх не смертелен, но и не позитивен. Если вы испытываете страх, вряд ли у вас прибавится здоровье, богатство или счастье, которых вы себе желаете.

Самое печальное, что люди не осознают взаимосвязи между своим плохим настроением и своими жизненными неудачами. Мало кто, проанализировав причины невезения, перестает жаловаться и бояться. Иными словами, люди на протяжении всей жизни остаются на низком уровне сознания и не способны изменить что – либо в лучшую сторону. Зато единицы, достигшие следующего уровня, сразу ощущают положительные сдвиги. В их жизни начинают твориться чудеса – их мечты волшебным образом воплощаются в реальность. Знание того, чего вы не хотите и боитесь, служит трамплином для прыжка в страну чудес. Это знание – всего лишь ваша

нынешняя реальность. А нынешнюю реальность можно изменить.

### Избавьтесь от негативных эмоций

Один из способов защитить себя от негативного влияния окружающего мира – обособиться от него. Помню, я где – то читал, что Марк Виктор Хансен и Джек Кенфилд запрещали в своих офисах любые проявления негативных эмоций. Мне нравится эта идея. Я не смотрю новости и не читаю газет. Попробуйте сделать то же самое – через некоторое время вы заметите, как односторонне преподносятся заряженные негативными эмоциями и страхом события и факты. Это не благоприятствует успеху.

Отмежевавшись от негатива, истощаемого средствами массовой информации, наблюдайте внимательно за своими друзьями. Скорее всего, окажется, что вы мыслите одинаково. Иногда трудно разобраться, где ваше собственное мнение, а где нет.

Вы хотите изменить свою реальность, превратив ее в мир исполнения желаний. Один из способов сделать это – напомнить себе, что основная масса людей так и не поднялась в своем сознании выше уровня жалоб.

Вы же хотите перейти на следующий уровень.

### Помните о пятерке

Несколько лет назад я посещал встречи сетевых сообществ. Обычно эти деловые встречи проходили в виде завтрака или обеда, во время которых люди обменивались визитными карточками и помогали друг другу найти новых клиентов.

На многих из этих встреч я выступал, и мне сразу бросилось в глаза, что такие мероприятия посещают одни и те же люди. Один мой наблюдательный друг заметил: «Это одни и те же люди – и все они испытывают чувство голода!»

Вот когда меня осенила идея об уровнях! Люди имеют тенденцию оставаться на одном и том же уровне бизнеса или социальном уровне. Если они встречаются с кем – то, то это обычно люди из их сферы деятельности, церковного прихода, работы, школы или клуба. В результате они редко выходят за рамки того уровня, на котором находятся.

Это не так уж и плохо. Вы можете оставаться на одном и том же уровне длительное время и при этом прекрасно себя чувствовать. Но если вы хотите большего или ощущаете, что вам тесно в установленных рамках, вам следует подняться на один – два уровня.

Я *на* голову опережал любого участника встреч сетевых сообществ. И дело тут не в завышенной самооценке, а в социальном восприятии. Меня воспринимали как человека более высокого уровня просто потому, что я выступал перед аудиторией. В их глазах я был авторитетной личностью. Как учитель, я был вознесен над своими слушателями.

Но этого недостаточно. Если вы хотите достичь больших успехов в бизнесе, нужно выйти за рамки своего круга общения с коллегами и людьми, равными вам по статусу. Вам необходимо наладить контакты с более успешными, сильными и богатыми личностями. Подняться на следующий уровень.

Как это сделать?

Мне, например, помогли мои книги. Они привлекли ко мне внимание людей из более высокого круга общения. Например, написав в 1995 году «AMA Complete Guide to Small Business Advertising» для Американской ассоциации маркетинга, я сразу же повысил свой статус, поскольку стал автором важной книги для престижной организации.

Это послужило толчком к тому, что со мной начали связываться новые люди. У каждого из них был свой круг общения, но практически все они находились на более высоком уровне, чем мои прежние знакомые.

Вот еще один пример. Когда в 1997 году я писал для Американской ассоциации менеджмента книгу о П. Т. Барнуме, которая вышла в свет под названием «There's A Customer Born Every Minute», то привлек внимание таких воротил бизнеса, как Дональд Трамп и Кеннет Фельдман. Разумеется, я поднялся на ступень выше.

Чтобы достичь ошеломляющего успеха, необходимо подняться на одну – две ступени вверх. Электронная почта сегодня значительно облегчает этот старт. С любым человеком можно



связаться электронным письмом, если проявить настойчивость и смекалку. Так я наладил контакт с маркетинговой суперзвездой Джейм Конрадом Левинсоном, легендой почтовой рекламы Джо Шигарменом и даже эксцентричным бесшабашным Ивелом Книвелом. И все это благодаря электронной почте!

Меня считают основоположником интернет – маркетинга, экспертом и авторитетом в этой области, и мне часто приходят письма, в которых люди просят об одолжениях. Они хотят, чтобы их имя или продукция ассоциировались с моим именем. Я с удовольствием помогаю людям, поэтому даю каждому, по крайней мере, один шанс. Но я никогда не позволю использовать свое имя для того, чего я не видел, не использовал и что мне не понравилось. Только при таком условии я могу удержаться на том уровне, которого достиг.

Сегодня мне пишут люди более высокого социального уровня, например д – р Роберт Энтони – человек, работы которого я изучал двадцать лет назад. В прошлом году, прочитав мою книгу «Spiritual Marketing», он написал мне. Сейчас мы – соавторы. Я уже упоминал раньше о том, что готовил и записывал его легендарную аудиопрограмму «Beyond Positive Thinking». Двадцать лет назад я был невероятно далек от уровня д – ра Энтони. Сегодня же мы – партнеры!

Помните: чтобы подняться на следующий уровень, недостаточно просто сыпать креативными идеями. Можно быть креативным и не продвинуться при этом ни на шаг. «Мозговой штурм» с соседом отличается от «мозгового штурма», скажем, с Ричардом Брэнсоном – экстравагантным владельцем компании *Virginia Records*.

*Итак, что бы достиг цели, к которой вы раньше не достигали, вам, возможно, нужно будет подняться на несколько ступеней вверх и вступить в игру с новыми игроками на новом игровом поле.*

В этой части книги я рекомендую вам оценить свой настоящий уровень, определить свои цели и подумать, кто из не входящих в ваш круг общения лиц может помочь в их достижении. Для этого, видимо, вам придется выйти за пределы своего уровня (и покинуть комфортную зону), но поверьте, этот шаг стоит сделать.

Посмотрим на ситуацию с другой стороны. Ваши знакомые будут или поддерживать вас в ваших начинаниях, или ставить палки в колеса. Как утверждает Рэнди Гейдж, пятеро самых близких людей окажут непосредственное влияние на ваш успех. Каждый из них сосредоточен либо на первом шаге – «Чего я не хочу?», либо на втором – «Чего я хочу?». Они – то и помогут вам найти точку опоры.

Как вы считаете, на чем следует сконцентрировать свое внимание?

### Совет Сократа

Мне очень нравится совет, приписываемый Сократу, о том, как следует поступать с людьми, сообщающими негативную информацию.

Однажды какой – то человек вбежал к Сократу и обратился к нему со словами:

– У меня есть новости!

Сократ поднял руку в знак того, что говоривший должен замолчать.

– Позволь сперва задать тебе три вопроса, – сказал Сократ.

– Конечно, – кивнул посетитель.

– Ты хочешь мне рассказать о чем – то, что видел воочию?

– Вообще – то, нет, – ответил гость. – Но я узнал об этом из достоверного источника.

– Тогда я задам тебе второй вопрос, – продолжал Сократ. – Это новости о ком – то, с кем ты лично знаком?

– Нет, – сказал гость. – Но я думаю, что вы знакомы с этим человеком.

– Понимаю, – сказал Сократ. – Тогда позволь задать тебе последний вопрос. Эта новость хорошая или плохая?

– Вообще – то, плохая.

– Давай рассуждать здраво, – сказал мудрый Сократ. – Ты хочешь поведать мне плохую новость, причем точно не знаешь, насколько она правдива, да еще и о ком – то, с кем ты незнаком.

– М – да, если рассуждать таким образом, то получается нехорошо.

– Я думаю, что могу обойтись без этой новости, – сказал Сократ.

## Где витают ваши мысли?

Повторяю, фактор притяжения работает всегда. Ваш дух дает вам то, на чем следует сосредоточиться. Если вы думаете о неприятностях, вы их получите. Если ваши мысли сосредоточены на боли в спине, она станет еще сильнее.

Подведем итог: для того чтобы сделать первый шаг, вам нужно задуматься, на чем сконцентрированы ваши мысли.

О чем вы думаете?

Что является постоянной темой ваших бесед?

Ваши ответы станут трамплином к следующему шагу на пути к совершению чудес...

*Человек – магнит, и каждое событие его жизни происходит потому, что о нем его притянул.*

*Элизабет Таун, «The Life Power and How To Use It» (1906)*

## Шаг второй: отважьтесь на что –нибудь стоящее

Устраивайтесь поудобнее, я расскажу вам историю или две, надеюсь, вы решитесь сделать второй шаг, как и предписывает моя волшебная формула исполнения всех желаний.

### Превзойдите себя

Когда я был подростком, в списке моих кумиров числился боксер –тяжеловес, дважды чемпион мира Флойд Патерсон. Это самый молодой боксер из всех, кому когда –либо присваивали данный титул.

Работая в весьма грязном бизнесе, он умудрялся оставаться хорошим парнем. Флойд Патерсон написал свою биографию, которую озаглавил несколько интригующе: «Victory Over Myself»<sup>8</sup>. Это название мне очень нравится. Мне импонирует подход автора: вместо того чтобы бороться со всем миром, можно попробовать изменить себя. У бегунов это называется «превзойти свои возможности». Другими словами, если вы собой недовольны, найдите способ победить себя. Здесь нет соперничества. Нет соперника. Есть только желание самосовершенствоваться. Как только вы улучшите себя, улучшится мир вокруг вас.

Флойд Паттерсону это было известно. Он стал самым знаменитым чемпионом мира по боксу – настоящим любимцем публики.

Я встретился с Флойдом, когда мне было шестнадцать лет. Это произошло как раз после его очередного боя в Кливленде, штат Огайо. Мне удалось пробраться через дешевые места для зрителей, перепрыгнуть ограждение и занять место на дорожке, по которой Флойд должен был пройти по дороге в раздевалку. Он заметил меня и одарил своей мягкой и доброй улыбкой. Я в ответ одобрительно похлопал его по массивному плечу, поздравляя с очередной победой. Никогда не забуду этого момента. Флойд стал боксером, потому что знал – эта работа избавит его от нищеты. Но на самом деле его единственным противником в этом мире были собственные недостатки. Он приложил все усилия, чтобы одержать победу над собой. И весьма в этом преуспел.

Задайте себе вопрос: «Что я хочу в себе улучшить?»

### Пис Пилгрим<sup>9</sup>

Пис Пилгрим можно назвать матерью Терезой или Индирой Ганди Соединенных Штатов

---

<sup>8</sup> Победа над собой. – Англ.

<sup>9</sup> Посланица Мира. – Англ.

Америки. Эта женщина двадцать восемь лет своей жизни посвятила ходьбе во имя мира. Она отказалась от своего настоящего имени. У нее не было ничего, кроме одежды, в которую она была одета. Ела и спала она только тогда, когда кто –нибудь, встретившись ей на пути, предлагал еду и ночлег.

Во имя мира она прошла 25 тысяч миль. Она была абсолютно убеждена в том, что оказывает действительно сильное влияние на окружающий мир. Представители средств массовой информации брали у нее интервью, ее показывали по телевидению, ее выступления транслировали по радио, о ней писали газеты.

Пис Пилгрим лишь следовала зову своей души, своему призванию. Она осмелилась сделать что – то стоящее.

Эта женщина писала: «Самое важное в молитве – то, что мы чувствуем, а не то, что говорим. Мы тратим уйму времени, объясняя Господу Богу, что, по нашему разумению, нужно сделать, и не умеем дождаться в тишине того момента, когда Бог сам укажет нам путь».

Пис Пилгрим умерла в 1981 году, но дух ее продолжает жить. Ее жизнеописание и высказывания можно почитать на сайте [www.peajcepilgrim.net/pphome.htm](http://www.peajcepilgrim.net/pphome.htm).

Она была и остается вдохновителем миллионов людей.

А сейчас я попрошу вас задать себе вопрос: на какие поступки вдохновляет вас пример Пис Пилгрим? Что за внутренний стержень заставляет вас действовать?

## Станьте триллионером

В этой главе вы узнаете, что четкое осознание ваших желаний – вашего призвания, цели, идеала, назначения, мечты – является следующим этапом осуществления ваших планов.

Многие люди понятия не имеют, чего они хотят. Если даже они представляют свои желания, то мыслят мелко, без размаха. Я же хочу, чтобы вы мыслили самыми крупными категориями, какими только возможно. Я хочу, чтобы вы *от важ ились на чт о –нибудь ст оящее*.

Например, почему бы вам ни стать триллионером? Мой друг Брэд Хагер, главный исполнительный директор журнала *Millionaire*, утверждает, что сумма личных сбережений граждан во всем мире превышает 22 триллиона долларов. Однако триллионеров пока нет.

Так почему бы не стать первым триллионером? (Вообще – то, это *моя* мечта. Но и вы тоже можете к этому стремиться.)

Из этой книги вы узнаете, что собственное сознание можно направлять так, чтобы оно находило нужные вам ответы. Когда вы задаете вопросы, подобные «Как стать первым в мире триллионером?», ваше сознание начинает поиск ответов. Ваш вопрос заставляет сознание включиться в работу.

Второй шаг в процессе активизации фактора притяжения подразумевает выбор желаемого и такого способа его осуществления, который подтолкнул бы ваше сознание сделать за вас всю работу.

Позвольте объяснить.

## Чего вы хотите?

Если вы вдруг поймете, что можете иметь все на свете, делать все, что только пожелаете, быть таким, каким захотите, возникает вопрос: «Чего же вы хотите?».

Даю наводку: *нуж но преврат ит ь каж дую свою ж алобу в ж елание*. Для начала сконцентрируйтесь на том, чего вы хотите, а не на том, чем вы недовольны.

«Я не хочу испытывать эту головную боль» преобразуем в «*Я хочу, чт обы голова была яс ной*».

«Я не хочу, чтобы болела спина» преобразуем в «*Я хочу, чт обы спина была здоровой*».

«Я не хочу получать эти счета» – «*Я хочу имет ь ст олько денег, чт обы мне их хват ало на все*».

«Я не хочу борьбы в бизнесе» – «*Я хочу, чт обы бизнес давался мне легко и без особых уси лий*».

Научитесь превращать свои негативные утверждения в позитивные, ваши нежелания в желания. Я, например, трансформирую свои жалобы в пожелания. Создаю обратное утверждение.

И тогда «Мне надоело, что меня прерывают, когда я пишу» превращается в «Я хочу работать в тихом укромном месте без постороннего вмешательства».

Вам, наверное, интересно, зачем все это нужно? Зачем записывать эти утверждения, которые не помогут ни заплатить по счетам, ни решить проблемы?

Хороший вопрос. Ответ на него звучит так: «Сконцентрировавшись на том, чего вы хотите, вы выберете нужное направление».

Как написал Дипак Чопра в своей книге «Spontaneous Fulfillment of Desire»: «Нам нужна только ясность намерения. Затем мы можем заставить свое «я» посторониться, а наши намерения будут исполняться сами по себе».

## Магия намерения

Мой друг Кент Камминс, опытный маг, отличный оратор, а также соавтор книги «The Magic of Change», знает о силе намерения в бизнесе не понаслышке.

У него был бизнес по продаже сэндвичей (*SamWitch Shops*) в Остине, штат Техас, которым он занимался уже пятнадцать лет. Однажды Кент решил дать по радио рекламное объявление с предложением бесплатной порции фасоли в придачу к любому *Ро – Боу*<sup>10</sup> (тем самым он стремился подтолкнуть клиентов к покупке больших по размеру сэндвичей). Не спрашивайте его, почему он выбрал для привлечения внимания именно фасоль. Кент помнит только то, что нашел поставщика очень вкусной фасоли.

Итак, он запасся фасолью и договорился об объявлении с популярной местной радиостанцией. В тот день, когда в меню появилась фасоль, у Кента было столько клиентов, что он не смог всех обслужить. Его бизнес резко пошел в гору. Он был уже не в состоянии выполнять все заказы!

Когда же Кент позвонил на радиостанцию, намереваясь поблагодарить ее сотрудников за то, что дали его объявление, он был повергнут таким ответом: «Мы сами собирались вам позвонить и принести извинения. Ваша реклама не вышла в эфир». Парадокс!

Как бизнес Кента получил такой мощный толчок, если объявление ни разу не прозвучало по радио?

«Все дело в намерении, – сказал он мне как – то за ужином. – Я собирался расширить бизнес, и это послужило сигналом для привлечения людей. Очевидно, намерение было важнее, чем само объявление!»

И это был не единственный случай, когда Кент испытывал силу осознания желаемого в бизнесе. Не так давно он решил начать рекламную кампанию своего летнего лагеря для детей *Kent Cummins Magic Camp*. Он зачитывался книгами. Посещал семинары. Разработал план. Серьезно намереваясь завоевать внимание общественности. Однако его грандиозный план так и остался нереализованным. Кент был так занят организационными вопросами, что просто забыл о нем.

Впрочем, это не имело значения. Один из родителей, чьи дети в свое время отдыхали в лагере Кента, оказался репортером остинской газеты *American – Statesman*. Он позвонил Кенту и попросил разрешения написать для колонки редактора обзорную заметку о лагере, в котором детей обучают магии. Благодаря этой идее удивительная история об уникальной тренинговой программе для магов – воспитателей публиковалась в газете в течение нескольких недель и вызвала у читателей нешуточный интерес. Кенту позвонили с одного из местных телевизионных каналов и пригласили в утреннее шоу, чтобы он мог поподробнее рассказать о своем лагере, поскольку руководители канала сочли эту тему интересной для зрителей. Кент появился в студии, продемонстрировал свои магические способности и ответил на все вопросы.

Впоследствии он узнал, что *Magic Camp* попал в одну из номинаций организации *BIG Austin*, которая занимается поддержкой малого бизнеса и финансируется из муниципальных средств. К собственному удивлению, он получил премию *Most Creative Small Business*<sup>11</sup> в Остине

<sup>10</sup> Название сэндвича.

<sup>11</sup> Премия «Самое креативное предприятие малого бизнеса». – *Примеч. ред.*

в 2004 году. Стоимость врученных ему призов оценивалась в 4 тысячи долларов.

*Business Success Center* попросил Кента выступить на тему предпринимательства. Ему предстояло рассказать о летнем лагере в клубе *Lakeway Breakfast Club*. Журнал *Austin Family* сообщил ему, что *Magic Camp* признан читателями лучшим специализированным летним лагерем в Остине.

И под конец Кент обнаружил, что один из магов – воспитателей, работающих в его лагере, представил на конкурс, проводимый Джем Лено в передаче «Tonight Show», фокус, который был использован в шоу, а подавший заявку получил 100 долларов.

Неплохие результаты для рекламной кампании, которая так и не была реализована!

Кент называет это «магией намерения».

Из этой книги вы узнаете, что чем четче вы определите свое желание, тем легче будет притянуть его в вашу жизнь.

### Как я собрал 22 500 долларов за один день

Однажды я проезжал мимо фуры, перевозившей новые машины. Одна из машин на платформе заставила мое сердце забиться чаще, моя кровь взыграла. Никогда еще кусок железа не приводил меня в такое восхищение. А этому вот удалось! Я влюбился.

Это была BMW Z3 2.8 Roadster. Шикарная спортивная машина. Самая эротичная машина, известная человеку. Ее создали боги! Пусть я преувеличиваю. Но дело в том, что эта машина заговорила со мной. Я хотел ее получить. Я хотел этого всеми фибрами моей души.

Однако мне было известно, что BMW не выпускает дешевых машин. Поэтому первым делом я попытался выиграть ее. Я стал участником двух розыгрышей, в которых Z3 была главным призом. Я был абсолютно уверен, что выиграю. Я был «обречен» на обладание этой машиной. Но, увы, моим надеждам не суждено было сбыться. В тот момент. Тогда я решил не полагаться больше на случай. Пришло время создавать желание с помощью силы притяжения.

Итак, я решил, что просто куплю машину и заплачу за нее всю сумму сразу. Я только что закончил писать свою электронную книгу о том, как совершать чудеса, – «Spiritual Marketing», и собирался доказать себе, что могу получить Z3. Я применил метод пяти шагов с целью получить машину моих самых сладостных мечтаний.

Начал я с того, что поставил себе цель – получить эту машину. Опра Уинфри сказала однажды: «Намерение правит миром». Мне известно об этом. На панели моей машины есть держатель для прав, надпись на котором гласит: «Я – сила намерения». Выразив однажды уверенность в осуществлении своего желания, вы посылаете сигнал во Вселенную, которая начинает реализовывать ваше желание. Назовите этот феномен магией. Назовите фактором притяжения. Я же называю его одним из самых действенных шагов в осуществлении желаний. С этого момента начинают твориться чудеса.

Намерение обладать этой машиной заставляло меня исходить из моих внутренних идей и возможностей, возникавших на моем пути. Чтобы не быть голословным, расскажу, как все происходило.

Однажды мне пришла в голову мысль провести семинар по теме моей новой книги. Я мог зарезервировать гостиницу. Составить рекламное обращение. Пригласить всех представителей моих онлайн- и оффлайн – списков на семинар. Я мог в течение уик – энда сорвать куш. Вот оно, решение проблемы!

Но потом я вспомнил, что не люблю организовывать свои семинары, не знаю, будет ли интересна людям эта тема, почтовые и рекламные материалы обойдутся мне в приличную сумму, и к тому же я не очень люблю выступать на публике.

И вот что произошло.

Я начал размышлять над идеей провести семинар онлайн: объявлю – ка я набор в электронный класс, воспользовавшись моим списком электронных адресов. У меня не будет практически никаких затрат. Даже если никто не захочет участвовать в семинаре, я ничего не потеряю.

Но если желающие найдутся, я смогу вести семинар со всеми участниками с помощью электронной почты. Каждую неделю буду посылать лекционный материал и давать домашние задания. Участники будут выполнять их и возвращать мне обратно. А я буду высылать комментарии к выполненным заданиям. Такая система обучения обещала быть приятной, легкой и

удобной. Идея показалась мне многообещающей.

Курс занятий был рассчитан на пять недель, в основном потому что первое издание моей книги насчитывало пять глав. Я посылал бы одну главу в неделю. Чтобы сделать занятия максимально приближенными к обычному курсу, я прикреплял бы домашнее задание к письму каждого отдельного участника.

Я еще раз попытался проанализировать, что же я потеряю, отважившись на подобный шаг.

И потратил немало времени, чтобы найти ответ на этот вопрос. Одни специалисты проводят свои электронные курсы бесплатно – если вообще проводят. Другие взимают за них символическую плату. Но мне так хотелось иметь Z3! Эта модель стоила от 30 до 40 тысяч долларов.

А что поделаешь?!

Я решил, что пятнадцати участников будет вполне достаточно. Это была первая цифра, которая пришла мне в голову. Я просто представил себе, как пятнадцать человек делают свои домашние задания на протяжении пяти недель. Мне потребуется много времени для их проверки. Поэтому я просто «притянул», запрограммировал количество участников, как, впрочем, и все остальное, связанное с первым электронным курсом.

Затем я разделил стоимость вожаемой машины на количество участников. Получалось, если пятнадцать человек заплатят мне по две тысячи долларов, то наберется достаточная сумма, чтобы я мог сразу рассчитаться за машину. Но две тысячи с человека – слишком много. Поэтому я остановился на 1500 долларов.

Затем я составил рекламное обращение с приглашением принять участие в моем онлайн – курсе и разослал его по списку имеющихся у меня электронных адресов. На тот момент мой список насчитывал 800 имен. Я не имел представления, клонет ли кто –нибудь на наживку. Я даже боялся, что меня проклянут. Но все же решил рискнуть. И отправил письмо.

Что из этого получилось?

Шестнадцать из адресатов тотчас же записались на курс.

А вы говорите – легкие деньги! За один день я заработал 24 тысячи долларов.

Семинар проходил легко. Участникам нравились мои лекции, задания и комментарии. Лишь один человек решил откланяться, поскольку понял, что этот курс не совсем ему подходит. В конечном итоге, я остался с пятнадцатью участниками, заработал 22 500 долларов – и был счастлив.

Но на этом я не остановился. Спустя несколько недель я объявил о наборе на следующий семинар; на этот раз его тема была посвящена тому, как писать, публиковать и продвигать различные электронные курсы. Своим слушателям я предложил модель, которая уже однажды сработала: разослал по электронной почте приглашения, чтобы найти пятнадцать человек, согласных оплатить 1500 долларов за пятинедельный курс обучения. Желающих принять участие оказалось двенадцать. Мне удалось заработать 18 тысяч долларов.

В это время я вынашивал идею продолжения своей самой популярной книги «Hypnotic Writing». Но мне вовсе не хотелось работать над ней в счет будущих побед. Я хотел, чтобы мне заплатили за то, что я буду ее писать.

Итак, я объявил набор на следующий электронный курс. Тема: «Успех гипнотического маркетинга». (Да – да, я собирался назвать свою новую книгу «Advanced Hypnotic

Marketing».) Семинар был рассчитан на три недели, а не на пять, как раньше, потому что в этот раз мне не хотелось усложнять себе жизнь (я, кажется, становился ленивым). Я по – прежнему оценил свой курс в 1500 долларов с человека и ожидал участия пятнадцати участников. Приглашения были разосланы.

Произошло следующее.

В тот же день восемнадцать человек изъявили желание принять участие в семинаре. Но когда я попросил их оплатить стоимость курса, каждый из отозвавшихся сообщил, что рассчитывал на бесплатное обучение. Я был очень удивлен. Перечитал еще раз свое приглашение. В нем было четко сказано, что курс отнюдь не бесплатный. Как же могла произойти такая ошибка? Наверное, люди быстро пробежали глазами текст, пришли в восторг и сразу же написали ответ о своем желании принять участие, не дочитав до места, где указывалась стоимость курса. Поди теперь разберись!

Но это не единственная странность, которая произошла у меня с этим курсом. Мой список электронных адресов не дал мне нужного количества участников. Поэтому я обратился к одному

знакомому, обладавшему поистине гигантским списком контактов, с просьбой разослать мое приглашение своим адресатам. Он согласился при условии, что получит 50 % прибыли. Ну надо же! Вообще – то, это походило на откровенный грабеж, но мне хотелось получить деньги за работу над продолжением «Hypnotic Marketing», и даже в этом случае я мог рассчитывать на приличную сумму. Поэтому я согласился.

На курс записались двадцать человек. И самое интересное – ни один из них – ни один! – не делал домашних заданий. Я получил деньги (правда, только половину, но и эта сумма составила 15 тысяч долларов). Они заплатили мне за то, что я буду писать «Advanced Hypnotic Marketing», не проверяя при этом домашних заданий и не выставляя оценок.

Классный бизнес!

Совсем недавно я объявил набор на новый электронный курс. Мне срочно понадобились деньги, чтобы купить большой земельный участок. Этот семинар посвящался новой формуле приобретения недвижимости, называемой «маркетингом гарантированного результата». Я поднял цены на обучение, чтобы подчеркнуть тем самым его ценность. Я запросил за курс 2500 долларов с человека. Учитывая, что за разработку стратегии маркетинга гарантированного результата я беру с клиента 50 тысяч долларов, плата в размере 2500 долларов с человека за то, что я научу их делать это самостоятельно, казалась мне справедливой.

Я сократил количество участников, чтобы уделять каждому из них достаточно времени. Приглашения на этот курс я разослал только узкому кругу людей. Записались пять человек, что означало 12 500 долларов дохода. Неплохо для месяца работы. И я купил земельный участок. Эту главу я пишу в доме, который построен на этом участке.

Я не остановился на достигнутом и стал обучать методу проведения онлайн – курсов нескольких человек. Копирайтер и интернет – маркетолог Яник Силвер заработал на этом 90 тысяч долларов, коуч для руководителей Пол Лемберг – 100 тысяч долларов, а Том Полей, автор книги «I'm Rich Beyond My Wildest Dreams, I Am, I Am, I Am», – 250 тысяч долларов. И практически в каждом случае мне причиталось 50 % их заработка за помощь в продвижении онлайн – курсов.

Все это случилось благодаря тому, что я сделал второй шаг по методу фактора притяжения! Какие же выводы можно сделать?

1. *Намерение решает все.* Можно плыть по течению вместе с обстоятельствами, которые преподносит вам жизнь, а можно самому задавать направление и создавать собственные обстоятельства. Все начинается с принятия решения. Чего вы хотите? Примите решение. Сделайте выбор. Заявите об этом. Я работаю под девизом «Отважься на что –нибудь сто ящее».

2. *Выйдет е за общепринят ые рамки.* Тот факт, что все продают свои услуги за гроши, еще не означает, что вы должны поступать также. Уважайте себя. Чего вы сто ите?

3. *Изберит е своей целью не деньги, а чт о – либо другое.* Желание обладать Z3 заставило меня по – новому взглянуть на проблему добывания денег. Если бы я стремился к деньгам ради денег, мои идеи и цены не были бы столь дерзкими. Чего вы хотите *на самом деле*?

4. *Вы т о же в сост оянии эт о сделать ь.* Просто подумайте, за какие ваши знания люди охотно согласятся заплатить. Изложите их в виде лекций, объединив в единый онлайн – курс, дополните уроками и домашними заданиями. Основываясь на материалах такого семинара, впоследствии вы даже сможете написать книгу. Или сделать аудиозапись. Или что – то другое? Мыслите масштабно. Что бы вы стали преподавать, если бы ничего не боялись? Вы сможете притянуть богатство, только если отличаетесь бесстрашием. А вдруг ваше богатство придет к вам от тех занятий, которые вы выполняете неохотно?

5. *Духовная ст орона не прот иворечит мат ериальной.* Поскольку в этом примере я сконцентрировался на деньгах, можно с легкостью заявить, что мое внимание было приковано к доллару. Это не так. Я применял духовные принципы (и поясню это далее в книге), чтобы притянуть богатство. Как только вы поймете, что духовное и материальное – стороны одной медали, вам ничто не помешает быть счастливым и состоятельным человеком. Взгляните на долларовую банкноту в своем бумажнике. Что на ней написано? «Мы уповаем на Бога». А вы уповаете?

И последнее. Я притянул BMW Z3 в свой гараж. Я купил его в выставочном зале. Речь идет об удивительном средстве передвижения – модели 1999 года Montreal Blue. Поскольку BMW приостановила выпуск этой модели, машина представляет собой, кроме всего прочего, коллекционную ценность. Я владею ей уже несколько лет. Вождение автомобиля еще никогда не доставляло мне столько удовольствия. Даже сейчас я подумываю, не прокатиться ли мне по просе-

лочным дорогам Техаса.

### Номер один в списке неправильных действий

Признаю: я расстроен. Мне надоело получать письма от людей, которые пишут: «Я не могу сделать то, что сделали вы, потому что...» или «Я не могу притянуть богатство в мою жизнь, потому что.»

Многоточия можно заменить какими – угодно причинами. Люди говорят, что не могут написать столько книг, сколько написал я, потому что им не хватает времени, или потому что им слишком стары или слишком молоды, они слишком одиноки или слишком женаты/замужем. Они утверждают, что не могут сделать свою книгу бестселлером, как это удалось мне, потому что их книга не такая, они не такие, стартовые условия не те. Они сетуют, что не могут обращаться за поддержкой к знаменитостям, как это сделал я, потому что боятся показаться навязчивыми, незначительными или боятся обидеть своим обращением.

Список оправданий бесконечен. Представляю на ваше рассмотрение несколько фрагментов из последних полученных мной писем.

«Вы знамениты, в отличие от меня. Я никогда не смог бы написать письмо и попросить о помощи людей, поскольку они меня проигнорируют».

Я стал обращаться к людям за помощью, советом, необходимой информацией, предложениями и помощью еще в подростковом возрасте. Я получал письма от директора ФБР Эдгара Гувера, легендарного боксера Джека Демпси и знаменитого фокусника Джона Мухолланда. Естественно, тогда я никому не был известен. Мне удалось познакомиться с Ивелом Кнайвелом, Дональдом Трапом, Джимми Картером, авторами нескольких бестселлеров. Но сделал я это до того, как прославился. Я просто обращался к ним за помощью. Они были столь любезны, что ответили мне. Сегодня я делаю то же самое для любого, кто обращается ко мне и кто кажется мне искренним и достойным уважения.

«У вас много интернет – знакомых, к которым вы можете обратиться в случае необходимости».

Да, есть. *Сейчас*. Но их не было, когда я начинал свой путь. Я плел сеть электронных знакомств, налаживал отношения. Я обращался к людям, помогал им, они помогали мне, и поэтому между нами возникало доверие. Поскольку я занимаюсь поддержанием своих контактов в Сети уже на протяжении десяти лет, нас соединяют прочные узы. Если мне нужны какие – либо читательские идеи для новой книги, я бросаю клич – и мои электронные друзья тут же реагируют.

Если что – нибудь нужно им, откликаюсь я. Мне удалось собрать все необходимые материалы для моей последней книги «The E – Code: 47 Surprising Secrets for Making Money Online Almost Instantly» меньше чем за семь дней, благодаря тому что я разослал электронные письма с просьбой о помощи всем своим знакомым.

«У вас есть внушительный список постоянных адресов для рассылок, поэтому продажи вам даются легче».

Я вышел в Интернет, вообще не имея списка. У меня не было ни единого адреса. Я даже не отдавал себе отчета в том, как важно иметь подобный список, до тех пор пока однажды мне не пришла в голову идея разослать предложение о наборе на электронный курс. И я прозрел. С тех пор я постоянно работаю над списком. Это может сделать каждый. Пока у вас нет своих наработок, заключайте взаимовыгодные сделки с людьми, у которых такие списки уже есть. Как? Просто *попросит* е их о помощи. Однажды я получил письмо от человека из Норвегии. Он спрашивал, не могу ли я поспособствовать ему в продаже одной компьютерной программы. Программа мне понравилась, и я согласился. У него не было списка – он был у меня. У него была программа. Мне она нравилась. Я разослал коммерческое предложение, и мы разделили прибыль пополам. Сделка была взаимовыгодной.

«Как копирайтер вы талантливее меня, поэтому продажи вам удаются лучше, чем мне».

Я стал копирайтером, но потратил на это много времени и денег. Я работал и совершенствовал свое мастерство. Мои первые коммерческие письма были мусором. Я по – прежнему пишу и переписываю тексты писем, чтобы сделать их максимально гипнотическими. Когда я родился, то не умел ни читать, ни писать, ни даже ходить. Со временем я всему научился. Почему же вы не можете?



«Мне нечего предложить людям бесплатно, чтобы заинтересовать их в том, что я продаю».

В Интернете несметное количество самых разнообразных предложений. Вы можете найти тысячи – тысячи! – бесплатных книг онлайн. Скачайте несколько из них и предложите в качестве стимула к покупке вашего товара или услуги. Это может сделать каждый. Просто зайдите в Сеть и осмотритесь. На ветках висят созревшие плоды, нужно только подойти и сорвать их. Я видел, что люди берут шедевры классиков, доступные сейчас бесплатно в электронном виде, и предлагают в качестве стимула потенциальным покупателям своей продукции. Это работает. Как вы относитесь к такой идее? *От правляйт есь на поиска.*

«Я не могу вести электронный курс как вы, потому что у меня нет регалий».

Ваши регалии – это вы сами. Это ваш жизненный опыт, а не что – то другое. Сегодня мало кого заботит, есть ли у вас ученая степень или другие знаки отличия. Для людей важно, чтобы вы предоставили то, что обещали. Моя спутница жизни, Нерисса, собирается преподавать посредством электронной рассылки основы видеомонтажа. Все, что можно преподавать оффлайн, можно преподавать и онлайн. С помощью видео, аудио, графикой, текстов и чатов можно преподавать *все*, что угодно. Почему нет?

«Я не могу делать деньги на продаже своих товаров через Интернет».

Оглянитесь. Интернет необъятен, в нем можно найти покупателя на все что угодно. Я встречал людей, которые продают вырванные с корнем сорняки и штыревые антенны, поздравительные открытки и созданные с помощью компьютерной графики произведения изобразительного искусства. Зайдите в *eBay*. Там продаются машины, ношенная одежда, в том числе подвечные платья, и даже снег. Однажды я продал там изображение мадонны с лицом Элвиса (картину можно увидеть на моем сайте *www.mrfire.com*). Сегодня продается все без исключения.

«Я упустил благоприятное время для продажи моей идеи».

Так ли это? Прочитайте название моей книги – «*There's a Customer Born Every Minute*». Каждый новый день появляется масса новых потенциальных покупателей. Вы можете продать практически все практически в любое время, если задумаетесь о том, чего хотят люди, и постараетесь им это предложить. Иногда сто ит подумать о других возможных способах применения одного и того же продукта, или о других целевых аудиториях, отличных от тех, к которым вы обычно обращаетесь. Самое лучшее время продать то, что вы хотите продать – прямо сейчас.

Чего вы ждете?

«Вы живете в Америке, а я в Мексике. Здесь ничего нельзя продать».

Что вы мне голову морочите. Мои друзья ездят в Мексику (и другие страны, которые считаются отсталыми) и возвращаются с полными грузовиками приобретенных там вещей. К тому же если у вас есть доступ к Интернету, то абсолютно не важно, где вы живете. Выходите вместе со своим товаром в Сеть. В конце концов, вы же не продаете что – то своим нищим соседям – вы вышли на рынок планетарного уровня. Мыслите масштабно.

Этот диалог я могу продолжать бесконечно долго.

Мне кажется, поиски оправданий стоят на первом месте в списке неправильных действий. Все оправдания – вздор, какими бы правдоподобными они ни казались тем, кто их выдвигает.

Оправдания – это не что иное, как ваши негативные установки. Если вы на них зациклены, то будете топтаться на месте. Поверив в то, что всегда есть выход, каким бы ни было оправдание, вы будете продвигаться вперед. Я, например, придерживаюсь философии «Выход есть всегда».

Позвольте вам помочь. Давайте разберемся.

Во – первых, что такое оправдание?

Помните, в начале этой главы мы обсуждали, что именно и по какой причине вы не можете сделать. Наверняка вы что – то ответили. Ваш ответ и есть ваше оправдание.

Во – вторых, спросите себя, так ли уж реальны те преграды, которые вы выдвинули в качестве оправдания своему нежеланию действовать? Вы попытались прорваться сквозь них, попытались их обойти? Удавалось ли кому – нибудь другому избавиться от подобных преград?

И последнее: что бы вы сделали, если бы у вас не было оправданий?

Каким бы ни был ваш ответ, он и будет ключом к вашей главной цели.

Забудьте о своих оправданиях, и вы начнете притягивать богатство.

Забудьте о своих оправданиях, и вы тоже добьетесь успеха.

Забудьте о своих оправданиях, и ваша жизнь вознесется к вершинам.

Почему бы вам не взяться за дело прямо сейчас?

Каким бы ни был ответ, это *оправдание*.

Вы позволите ему остановить вас?

### Кто управляет вашей жизнью?

Вы уже видите сами: ваша жизнь является результатом ваших представлений о ней. Концентрируя внимание на том, чего вам недостает, вы придете к тому, что вам все больше и больше будет недоставать чего – то. Если же вы сконцентрируетесь на недостатке, недостаток будет расти и расти. Придумывание оправданий блокирует продвижение к цели. Внутренние образы должны стать маяком, по которому вы будете определять направление движения.

Если вы не выберете направление сознательно, то пойдете по пути, указанному вашим подсознанием. Перефразируя известного швейцарского психолога Карла Густава Юнга: «Пока вы не сделаете подсознательное сознательным, оно будет направлять вашу жизнь, а вы будете называть это судьбой».

Многие из нас живут на автопилоте. Почему – то люди до сих пор не осознали, что могут взять контроль над жизненными событиями в свои руки. Это знание поможет вам направить жизнь в нужном направлении.

Но это еще не все...

### С какой целью?

Недавно я обедал с одной своей приятельницей. Незадолго до этого она была на приеме у Джонатана Якобса. Ее глаза сияли, страсть к жизни переполняла ее. Эта женщина напомнила мне о том, что, даже зная, как вам кажется, чего хотите, вы можете копнуть глубже и узнать, чего вы хотите на самом деле.

Она шла на прием к Джонатану, собираясь создать собственный бизнес. Он спросил: «С какой целью?» Покопавшись в себе, она поняла, что ей нужен успешный бизнес, чтобы «доказать, что она – человек значительный».

Помнится, я говорил, что хочу писать книги, которые стали бы супербестселлерами. Джонатан задал мне тот же самый вопрос: «С какой целью?» Поначалу я испытывал смущение и пробормотал: «Я этого заслуживаю» или «Я хочу денег», или «Мои книги заслуживают того». Но истинной причиной, основным мотивирующим фактором писать бестселлеры, было желание, чтобы люди меня любили и восхищались мною. Когда я сказал об этом Джонатану, во мне произошел переворот. Теперь я знал: это и есть мое самое сокровенное желание. Моей целью, моим намерением было вызывать у людей чувство любви.

Большинство из нас на протяжении всей жизни руководствуются подсознательной, нереализованной потребностью в чем – то. Политик когда – то был ребенком, которому уделяли мало внимания. Бизнес – леди в подростковом возрасте не могла найти общий язык со сверстниками. Автор бестселлеров по – прежнему пытается доказать, что он умный, сообразительный и достоин любви и почитания.

*Свобода и сила приходят с осознанием того, чего вы в действительности хотите, если только вы не окажетесь в плену собственных желаний.*

Но есть и другая причина, по которой следует четко определить свое намерение. Провозглашение намерения помогает вам обнаружить помехи на пути к его реализации. Вы, например, можете желать выплатить кредит за дом, чтобы избавиться от высоких ежемесячных взносов, но вас одолевают сомнения: «Я не зарабатываю достаточно денег, чтобы погасить весь долг сразу!» или «Никто так не делает!», или «Что подумают мои родители?».

Вы знаете, что я имею в виду. Легко фонтанировать возражениями. Самое главное – разогнать их и подождать, пока в голове у вас не прояснится. Когда же придет ясность, вам будет гораздо легче выразить то, чего вы хотите.

### Как создается реальность

Одна женщина, собираясь лечь в понедельник на операцию по удалению раковой опухоли,

решила перед этим сходить к Джонатану. Она была у него в пятницу. Она очень боялась операции и хотела избавиться от страха. Джонатан помог ей обрести самообладание. Побеседовав с ним в течение двух часов, женщина почувствовала себя исцеленной. В понедельник, когда хирург осматривал ее перед операцией, он не нашел опухолей. Она исчезла.

Что произошло?

Повторяю, наши мысли обладают силой. Женщина поверила, что может избавиться от установок, вызывавших в ней страх, и ей это удалось. Но она не знала, что страх и послужил причиной рака. Когда она избавилась от страха, рак исчез. Ему было отказано от тела, которое служило ему домом. Она установила сознательный контроль над своей жизнью, приняв решение пойти к Джонатану и устранить свои негативные установки. Она знала, что жизнь может быть иной.

Наши установки создают реальность. Не уверен, что смогу это понятно объяснить, но все – таки попытаюсь. Вы, вероятно, замечали, что проблемы имеют свойство повторяться? Вы никогда не задумывались, почему у одного отдельно взятого человека возникает одна и та же проблема? Недостаточно материально обеспеченный человек всегда имеет связанные с деньгами проблемы. Человек, у которого не ладится личная жизнь, всегда имеет проблемы, связанные с отношениями. Как будто каждый специализируется на своих проблемах.

Наши установки, осознанные или неосознанные, обуславливают возникновение определенных проблем. До тех пор пока вы не освободитесь от установок, провоцирующих эти проблемы, они будут повторяться снова и снова. Я знаком с человеком, который был женат семь раз. Он и по сей день не понял, почему его семейная жизнь не складывается. Он будет продолжать жениться и разводиться и вновь жениться, пока не устранил основные установки, мешающие ему построить нормальную семью. А пока он продолжает жениться и разводиться, будет обвинять в своих проблемах других, а может, даже судьбу или Господа Бога. Как я уже говорил: «Пока вы не сделаете подсознательное сознательным, оно будет направлять вашу жизнь, а вы будете называть это судьбой».

### **Проанализируйте свои установки**

Посмотрите на свою жизнь. То, что вы имеете, является прямым следствием того, во что вы верите. Вы несчастны? У вас долги? Неудачный брак? Вам не везет? Жалуетесь на здоровье? Значит, у вас есть установки, которые создают такое положение вещей. В прямом смысле слова, какая – то часть вас хочет, чтобы все было именно так, как есть, – проблемы, и все, что с ними связано.

Мне вспоминается случай, рассказанный гуру по вопросам мотивации Тони Роббинсом. Речь шла о страдающей раздвоением личности женщине. Одна ее личность болела диабетом, а вторая была здорова. Установки делают нашу жизнь. Женщина с диабетом имела установки, которые вызвали у нее диабет. Очевидно, что изменить ситуацию можно изменением установок.

Как это сделать, спросите вы. Для начала определите, что вам нужно в жизни. Как только вы решите, кем хотите быть, что хотите делать или чем обладать, вы обнаружите свои установки. Мы возвращаемся к тому, о чем я говорил раньше: переформулируйте свои жалобы так, чтобы они превратились в ваши цели или намерения.

Итак, чего вы хотите?

Что заставит ваше сердце петь?

Что заставит вас танцевать на улице?

Мысль о чем вызовет у вас на лице улыбку?

Что бы вы сделали, если бы знали, что не потерпите неудачу?

Чего бы вы хотели, если бы могли иметь все?

### **Можете ли вы в самом деле иметь все, что захотите?**

Каковы пределы ваших желаний?

Я не уверен, что пределы вообще существуют. Казалось бы, всему на свете есть пределы, это убеждение основано на знании современной науки, полученном в результате проведенных исследований.

Когда – то человечество считало, что ни один человек не может пробежать мило быстрее, чем за четыре минуты. А сегодня это могут сделать многие. Когда – то не подвергали сомнению, что свинец тонет в воде. Сейчас мы строим из свинца корабли. Когда – то всем было известно, что нельзя долететь до Луны. Однако американские астронавты не только долетели, но и прогулялись по ней. Раньше считалось, что инвалиды не могут заниматься спортом. Сегодня же проводятся Параолимпийские игры.

Список вещей, которые когда – то считались невозможными, а сейчас представляют собой самую обыденную реальность, можно продолжать бесконечно. Но я уверен, что нет ничего невозможного. Я абсолютно уверен, что вы можете иметь все, что захотите. Ведь цели, намерения и желания среднего человека, читающего эту книгу, находятся в пределах досягаемого. Возможно, вы не знаете, как достичь чего – то, но вы знаете, что ваше желание, так или иначе, осуществимо.

Единственное, о чем действительно сто ит помнить, – это о явлении, которое буддисты называют «голодными духами». Речь идет о желаниях, которые управляют нами. Желание купить новые туфли, когда у вас весь шкаф забит обувью, может быть именно таким голодным духом. Или желание иметь больше имущества, когда у вас и так всего в избытке.

«Голодные духи – сильные невротические желания, – пишет Доминик Хулдер в своей книге «Mindfulness and Money». – Сильное невротическое желание замещает желание скрытое – т. е. потребность в чем – то, что на сознательном уровне не выражено».

Я не собираюсь предостерегать вас от желаний. Желать чего – то – это хорошо. Именно желание мотивирует вас подниматься каждое утро, жить, работать, расти, любить. В природе человека желать. Желайте чего угодно, желайте как можно большего. Нужно научиться контролировать свое сознание, иначе оно будет походить на плохого советчика, который вначале советует одно, потом другое, и никогда не оставляет вас в покое.

Не упускайте голодных духов из виду. Уважайте свои внутренние желания, желания вашего сердца. Если они идут из глубины души, вы сможете иметь все, что заблагорассудится. Именно в своем сердце вы одно целое с Вселенной. И желания Вселенной – это ваши желания.

Главное – вы *можете* иметь все, что пожелаете. Остается лишь выяснить, не похожи ли ваши желания на капризы избалованного ребенка в магазине со сладостями или метания орангутана, опьяненного собственной силой, или ваши желания рождены в самой глубине вашей сущности?

Одна моя знакомая применила мою формулу пяти шагов, чтобы выиграть деньги в Лас – Вегасе. Она ощущала упоение. Достижение было невероятным. Но она неправильно воспользовалась деньгами и оказалась в Обществе анонимных алкоголиков. Сейчас она внимательно следит за своими голодными духами и использует мой метод исключительно для хороших дел.

Однажды я применил формулу притяжения, чтобы выиграть деньги в Техасской лотерее. У меня ушло довольно много энергии на то, чтобы выиграть немного денег, и это мое «достижение» оказалось пустышкой. Сейчас я предпочитаю приятно проводить время за написанием книг, организацией курсов, записыванием аудиоверсий, что приносит мне авторские гонорары. При этом я оказываю помощь людям и зарабатываю приличные деньги – и мне это нравится. Я нашел свое призвание. Я не такой, как все. И я притягиваю богатство.

А что хорошего можете сделать вы для себя и других?

## Закройте глаза

Двадцать лет назад я посещал семинары Стюарта Уайльда, автора книги «The Trick to Money Is Having Some» и многих других. Я брал у него интервью во время завтрака, и он оказался мне удивительным человеком. Стюарт пригласил меня на свое выступление. Одно из упражнений, которые он там демонстрировал, будет полезным и нам при изучении второго шага метода фактора притяжения.

Стюарт повел нас по лабиринтам нашего воображения. Он предложил слушателям представить собственное тело в виде луча белого света.

Я почувствовал, как мое тело начинает необыкновенно быстро утончаться. Все мои мышцы расслабились, напряжение отпустило меня. Я освободился. Все мои органы чувств необыкновенно обострились.

– А теперь возьмите этот луч и поставьте его перед собой вертикально – от головы к ногам.

Я так и сделал. Мне было видно луч, как видно идущих своей тропинкой муравьев. По какой – то причине мне вспомнилась шутка о двух душевнобольных, которые хотели сбежать из клиники. Один сказал, что включит карманный фонарик, чтобы другой мог выбраться на волю по дорожке света. А второй ответил: «Ты думаешь, я сумасшедший? Я пройду полпути, а ты выключишь свет!»

Потом Уайльд предложил нам создать воображаемый образ нас самих и уменьшить его до миниатюрных размеров.

«Пусть этот коротышка прогуляется по лучу света сверху донизу», – проинструктировал он нас.

Я сделал все, как было сказано. «Маленький Джо» спустился по воображаемому мной лучу света и дошел до пола. Я наблюдал за тем, как моя миниатюрная копия бродит вокруг моих ног, недоуменно озираясь по сторонам.

– Просто понаблюдайте за тем, что делает ваш образ, – сказал Уайльд.

Мой дружок выглядел несколько смущенно. Он, видимо, не знал, куда идти и что делать, поэтому уселся на носке туфли и вопросительно смотрел на меня и на Уайльда.

Через несколько минут Уайльд сказал, что мы должны вернуть своему образу прежние размеры и слиться с лучом света.

– Итак, что же вы видели? – поинтересовался Уайльд, обратившись к присутствующим.

Один высокий мужчина встал и сказал:

– Я был в замешательстве. Мой миниатюрный образ не знал, что ему делать.

– А *вы* знаете, что вам делать? – спросил Уайльд.

– Мне кажется, да.

– Кто –нибудь еще хочет высказаться?

– Моему уменьшенному «я» было весело. Она бегала вокруг и искала монетки на полу! – отозвалась очаровательная девушка.

– Отлично! – обрадовался Уайльд. – Кто –нибудь еще?

Я встал.

– Моя маленькая копия сидела на моей туфле и ничего не делала.

– Почему? – спросил Уайльд.

– Мне кажется, он хотел узнать, *что* о ему следует делать.

– Вы запутались в том, что правильно, а что нет, Джо? – мягко уточнил Уайльд. – Если ваш образ не знал, что делать, возможно, он боялся сделать шаг, не удостоверившись, что тот будет правильным. Так выглядит ваша сегодняшняя жизнь?

– Не знаю, – растерялся я.

– Подумайте об этом, – посоветовал Уайльд. – Кто –нибудь еще?

Это небольшое упражнение, проделанное в собственном воображении, приоткрывает завесу над неизвестным. Чем бы ни занималась ваша миниатюрная копия, спустившись по лучу, ее поведение дает ключ к пониманию ваших поступков в повседневной жизни. Мы узнали о себе что – то новое благодаря этому уникальному эксперименту. Спустя двадцать лет после этого момента я стал уделять больше внимания собственным желаниям.

Проделайте это упражнение в воображении и понаблюдайте, что будет делать ваше «маленькое я». А затем подумайте, были ли вы честны по отношению к себе, когда дело касалось ваших сокровенных желаний. Без сомнения, вы *всегда* знаете, чего хотите. Но вы не всегда признаетесь себе в этом.

### **Что, если вы действительно пока не знаете?**

Некоторые люди говорят мне: «Я не знаю, чего я хочу».

Я знаю о таких людях не понаслышке. Сам был таким. Когда я спрашивал доктора Роберта Энтони, автора многих книг – бестселлеров и замечательного аудиокурса «Beyond Positive Thinking», что он говорит людям, которые жалуются на то, что понятия не имеют, чего хотят, он мне ответил: «Я говорю им, что они лгут».

И он прав.

Вы знаете, чего хотите. Вы знаете это и сейчас. Если вы из тех, кто говорит, что не знает,

чего хочет, вы лжете самому себе. Где – то внутри вас, прямо под истинами, которые вы готовы признать, кроются ваши желания. Вы просто не заглядывали туда.

Доктор Роберт Энтони сказал мне: «Все знают, чего они хотят. Но не все могут признаться себе в этом. Ведь тогда им придется констатировать, что у них этого нет. И им следует срочно предпринимать какие – либо действия, чтобы получить желаемое, или найти оправдание своему бездействию. И то, и другое может оказаться малоприятным. Чтобы чувствовать себя в безопасности, люди лгут».

У вас есть шанс осуществить свои желания. Моя книга предоставляет вам формулу успеха. Каждого, кто ее применит, ждет удача. Пять шагов формулы фактора притяжения уже показали себя в действии. Почему бы не признаться себе в том, чего вы на самом деле хотите, если теперь вы владеете бесценной формулой?

Разве сейчас не самое время для этого?

### Думайте как Бог

Много лет назад мне довелось читать лекцию на тему «Думать как Бог». В ходе выступления я рассказывал истории о том, как люди излечивались от слепоты, аутизма или становились миллионерами, когда и первое, и второе, и третье казалось невозможным.

Затем я предложил аудитории раскрепоститься, избавиться от надуманных внутренних ограничений и представить, что каждый из присутствующих наделен сверхъестественными способностями. Это упражнение вселило в людей уверенность. Слушателям оно очень понравилось, поскольку позволило им освободиться от ограничений и мыслить более масштабными категориями, чем обычно. Согласитесь, Бог не будет переживать, сомневаться, пререкаться, откладывать на потом, оставлять без внимания или мелочиться. В конце концов, что бы вы делали, если бы в ваших руках были все возможности Бога?

Не имеет значения, как вы относитесь к Богу. Возможно, вы допускаете, что Бог – некая сущность, наделенная неограниченной силой. Итак, если бы вы думали как Бог, что бы вы себе пожелали? Что бы вы пожелали миру?

### Начните прямо сейчас

Напишите, кем вы хотите быть, что хотите делать и чем обладать. Исследование, проведенное Брайаном Трейси, показало, что люди, которые просто записывают свои желания и откладывают записи в сторону, через год или чуть позже обнаруживают, что 80 % из того, что они записали, сбылось.

Запишите здесь свои желания!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Сколько желаний вы записали?

Иногда люди скромничают, когда начинают просить что – нибудь для себя. Они считают, что этим обделяют других. Пусть вас это не смущает, просто убедитесь, что и другим вы тоже желаете успеха.

Другими словами, если вы мечтаете о новом доме, но не хотите, чтобы сосед тоже улучшил свои жилищные условия, вы проявляете корыстолюбие. Но если ваше желание иметь дом не мешает вам желать того же своему соседу, тогда вы пребываете в согласии с духом созидания, и

обязательно добьетесь желаемого. Вы притянете его.

Поймите, в мире нет ни в чем недостатка. Вселенная больше, чем наш мелкий эгоизм, она может предоставить нам поистине неограниченные возможности. Ваша задача – просто и честно попросить то, чего вы хотите, но не желать при этом навредить или помешать ближнему. Никогда не просите ни за кого другого. Позвольте Вселенной поместить нужного человека в нужное время в нужное место. Вам остается лишь изложить свое намерение.

Сокровенные желания вам подсказывает ваш внутренний дух.

Вы подумали? А теперь возьмите ручку и еще раз запишите все свои желания.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

А сейчас подумайте, что было бы еще лучше, чем то, что вы написали?

Так вот, предположим: «Я хочу иметь 50 тысяч долларов на счету в банке к праздникам», что может быть лучше этого? Не предпочтете ли вы 100 тысяч долларов? Главное – решиться на что – то большее, оставаясь при этом честным по отношению к себе и своим желаниям.

А теперь умножьте все на два и запишите еще раз.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Хорошо, теперь выделите *одну* цель или намерение, что – то главное, крайне вам необходимое.

Концентрация на главном усилит ваш посыл. Еще раз прочитайте написанное и скажите, какая цель для вас важнее всего. В каком намерении больше всего энергии и смысла? При мысли о том, что вы достигнете вашей настоящей и самой главной цели, вы должны приходить в состояние радостного возбуждения.

Помните: цели можно комбинировать. Замечательный пример: «Я хочу весить 120 фунтов, обладать новым Corvette и иметь на банковском счету 50 тысяч долларов к ближайшему Рождеству».

Напишите здесь свое самое сокровенное желание.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Переходим к следующему этапу.

Запишите свое намерение так, будто оно уже воплотилось.

Другими словами, «Я хочу весить 120 фунтов, обладать новым Corvette и иметь на банковском счету 50 тысяч долларов к ближайшему Рождеству» превращается в «Я вешу 120 фунтов, у меня есть новый Corvette и 50 тысяч долларов на банковском счету к ближайшему Рождеству!»

Доктор Роберт Энтони в своей аудиопрограмме «Be – yond Positive Thinking» рекомендует альтернативный подход. Он считает, что эффективнее было бы написать: «Я *выбираю* весить 120 фунтов, владеть новым Corvette и иметь 50 тысяч долларов на банковском счету!». Можете последовать его совету.

Сделайте это прямо сейчас. Просто перепишите свою цель в настоящем времени, представив, что вы уже обрели желаемое, и используйте слово «выбираю», если хотите.

---

---

---

---

---

Прежде чем мы продолжим, добавьте – ка к вашим записям еще одну фразу: «Я хочу это, или что –нибудь получше».

«Это, или что –нибудь получше» – лазейка, которая позволит вам избавиться от собственного эгоизма. Настаивая на получении желаемого, вы руководствуетесь эгоистическими побуждениями. Изучив пятый шаг формулы притяжения, вы узнаете, что освобождение является важным элементом успеха. Секрет получения того, что вы хотите, состоит в том, чтобы хотеть этого без нужды. Это вы поймете позже. А сейчас допишите высвобождающую фразу «Я хочу это, или что –нибудь получше» к изложенной вами цели.

Сделайте это здесь.

---

---

---

---

---

Сейчас, перед тем как завершить этот этап, давайте проверим, подходит ли вам ваша цель или намерение. Я объясню вам, как это сделать.

### Пусть за вас говорит ваше тело

Нередко мышечный тест проводят неправильно. Я объясню, что это такое, и научу вас его проводить.

Мышечный тест, инструмент бихевиористской кинезиологии, представляет собой способ задать вопрос своему телу. Короче говоря, если в ответ на какую – либо вашу мысль тело выказывает слабость, то задуманное вам не подходит. Если же тело сохраняет силу, значит, эта идея именно для вас.

Может, вам уже и приходилось видеть, как проводится этот тест. Обычно один человек становится прямо, разведя руки в стороны, а другой подходит к нему спереди. Тестирующий кладет одну руку на плечо тестируемого, а другую – на его вытянутую руку. Тестируемый сосредотачивается на какой – либо мысли, а тестирующий в это время с силой надавливает на вытянутую руку. Если рука поддавалась давлению и опустилась, то тестируемый думал о чем – то, что его ослабило. Если рука осталась в исходном положении, человек думал о чем – то, что дало



ему силу.

Это упрощенное объяснение сути мышечного теста. Но вы, полагаю, все поняли.

Доктор Дэвид Хоукинс написал много популярных книг (например, «Power vs. Force») о своей работе с тестами. Это очень увлекательное чтение. Появилось целое течение, последователи которого, в том числе и автор нескольких бестселлеров Уэйн Дайер, призывают каждого воспользоваться мышечным тестом, чтобы больше узнать о себе.

Повторяю, большинство тестов проводится неправильно. Участники, например, могут улыбаться и тем все портят. Люди тестируют предметы, держа их в руках, тогда как для получения правильного результата предметы нужно держать в области солнечного сплетения. Тестирующие прилагают слишком большие усилия, наваливаясь на руку тестируемого всем телом, либо используют для этого какие –нибудь приспособления. Если вы проведете мышечный тест правильно, то сможете выяснить, на пользу ли вам ваши цели. Если же нет, то вы обманете сами себя и пойдете дорогой, которая вам не предназначена.

Итак, как же провести тест правильно?

### Проводим тест правильно

Во – первых, оба участника тестирования должны быть спокойными, сосредоточенными и открытыми. В одном только этом требовании кроется потенциальный камень преткновения. Немногие из нас могут без труда достичь состояния, удовлетворяющего этим трем условиям. Кто бы вас ни тестировал, он обязательно должен отвечать этим условиям, иначе неосознанно он повлияет на объективность результатов теста. Достичь такого состояния весьма просто:

∪ Выпейте большой стакан воды.

∪ Постучите по грудной клетке над вилочковой железой (верхняя область сердца) несколько раз.

∪ Похлопайте по себе по внешней стороне предплечья левой руки, повторив при этом несколько раз: «Я очень люблю себя, принимаю и прощаю».

Эти действия позволят вам очиститься и сконцентрироваться, для того чтобы получить правильный ответ. Обряд очищения обязательно должны совершить оба участника теста.

Во – вторых, нужно провести контрольный тест. То есть тестирующий должен задать тестируемому нейтральный вопрос. Например, вопрос: «Меня зовут Джо?» соответствует этому требованию. Разумеется, тестирование нужно проводить при определенном настрое. Если подходящего настроения нет, проведите очищение еще раз.

В – третьих, тестирующий использует для давления на руку два пальца; толчок должен быть мягким, быстрым и уверенным. Это не тест на силу. И не соревнования.

### Тест для одного человека

Существует также способ провести мышечный тест самостоятельно. Я описал такой метод в своей книге «Hypnotic Marketing». Вот как это делается.

Вытяните руки перед собой ладонями друг к другу, как можно шире растопырьте пальцы.

Большим и указательным пальцами правой руки коснитесь большого пальца и мизинца левой руки.

Вы еще со мной? Ваш правый большой палец находится на большом пальце левой руки, а правый указательный – на левом мизинце. Понятно?

Теперь попытайтесь соединить левый большой палец и левый мизинец, указательный и большой пальцы правой руки должны оказывать при этом сопротивление.

Продолжайте в том же духе.

Убедитесь, что сопротивление дается легко.

А теперь подумайте о чем –нибудь негативном (образ Гитлера всегда срабатывает) и попытайтесь свести вместе пальцы левой руки, противодействуя этому пальцами правой.

Ваш левый большой палец и левый мизинец должны ослабнуть.

Теперь подумайте о чем –нибудь хорошем (например, о домашнем питомце) и продолжайте соединять пальцы на левой руке, оказывая им противодействие пальцами правой.

Ваши левые большой палец и мизинец должны оставаться сильными и разведенными в

стороны.

Видите, как работает этот метод?

Я знаю, может быть, это покажется вам странным. Но ведь никто на вас не смотрит, а я никому не расскажу. Поэтому продолжим.

### Проверьте свою цель

Сейчас у вас есть все основания для проведения мышечного теста. Следующим этапом станет тестирование изложенной вами на бумаге цели. Она должна придать вам сил. Если этого не произойдет, переформулируйте ее и протестируйте снова. Вы же хотите обрести именно то, что вам нужно? Мышечный тест – один из способов убедиться в правильности выбора. Если цель вам подходит, ее будет легче притянуть.

Запишите здесь свое намерение и проверьте его с помощью мышечного теста.

---

---

---

---

---

---

---

Если нужно переформулировать цель, сделайте это здесь.

---

---

---

---

---

---

---

### Носите свое намерение с собой

А сейчас запишите свою цель на клочке бумаги, сверните его и положите в карман или в бумажник. Поступив так, вы неосознанно будете напоминать себе об этом намерении. Собственное сознание подскажет вам, в каком направлении следует идти, чтобы воплотить свою мечту в реальность.

Итак, расслабьтесь. Вы только что посадили в сознании зерно. Из оставшихся глав этой книги вы узнаете, как правильно его поливать, выпалывать сорняки и выращивать.

Приготовьтесь притягивать чудеса!

*Прцветание – это способность делать то, что вы хотите, в тот самый момент, когда вы хотите это сделать.*

*Раймонд Чарльз Баркер, «Treat Yourself to Life» (1954)*

### Шаг третий: очищение

Однажды мы с приятелем – маркетологом участвовали в телесеминаре. Мы рассказывали зрителям, как важно не допускать в своей жизни саботажа, пытались убедить их в том, что подсознательные установки человека создают его реальность, и призывали их очиститься от негативных мыслей и эмоций, чтобы не притягивать к себе неприятности.

В разгар программы мы представили нашего гостя – знаменитого иностранного гуру по самопомощи. Он вышел в студию и начал выступление с того, что в пух и прах раскритиковал только что изложенную нами теорию.

– Позвольте, я изложу свой взгляд на эту проблему? – обратился к нам гость.

– Конечно, – ответили мы. – Вы же гуру.

– Нет необходимости копаться в прошлом или изменять подсознание, – начал он свою речь. – Нужно всего лишь сконцентрировать внимание на том, чего вы хотите, и не упускать это из виду ни на одно мгновение».

Я был с ним полностью согласен, хотя и не совсем понимал, как может специалист в области самопомощи всерьез рассматривать возможность длительной концентрации внимания на каком – либо одном предмете. Ведь даже человеку несведущему известно, что «пребывание в моменте» – величайшая духовная задача. Но я хранил молчание и внимательно слушал рассказ гуру о его убеждениях.

– Раньше я работал психотерапевтом; некоторые наблюдения позволили мне сделать вывод, что изучение прошлого человека с целью понять настоящее – пустая трата времени. Нужно прислушиваться к своим чувствам. Решившись на какой – либо шаг, задумайтесь над своими ощущениями. Вам легко и приятно? Смело идите в этом направлении. Вам неудобно? Вас мучают сомнения? Остановитесь.

Я был согласен со всем, что говорил наш гуру, но не был уверен в том, видит он всю картину целиком или ему доступна только ее часть. У меня сложилось впечатление, что он совершает ошибку, свойственную чуть ли не всем новоявленным специалистам по установлению целей, самопомощи, самосовершенствованию. Я был вынужден задать ему несколько вопросов.

– А что, если человек четко ставит перед собой цель, каждое мгновение прислушивается к своим ощущениям и все равно не получает ожидаемого результата?

– Это говорит о наличии у человека конфликта в подсознании, – ответил гуру. – Ему нужно отказаться от этой цели и найти что – то более реалистичное.

– Но, таким образом, мы возвращаемся к «откапыванию» наших подсознательных установок, чтобы очиститься от негативного», – сказал я.

– В этом нет настоящей необходимости. Просто нужно определить свою цель, следовать чувствам и постоянно проявлять гибкость.

К сожалению, наш приятель – гуру не до конца понимал задачу самопомощи. Признаюсь вам по секрету, по моим наблюдениям, ее не понял ни один из современных специалистов в этой области.

Так в чем же суть?

Разрешите, я поясню это на примере одной истории...

### **Пес Спот и привязь**

Спотом звали бездомного пса, которого я подобрал на улице еще в то время, когда ходил в колледж. Спот частенько убегал со двора и разбойничал в саду у соседей, сломя голову носился через дорогу, заставляя водителей что есть силы жать на тормоза – словом, сам на себя навлекал неприятности. Поэтому я подумал и решил посадить его на привязь. Но поскольку в хозяйстве не нашлось цепи длиннее трехфутовой, я постоянно испытывал чувство вины перед псом. Некоторое время спустя я купил для своего четвероногого приятеля цепь подлиннее – шесть футов свободы. Привязав Спота, я отошел на расстояние шести футов и позвал его. Пес вскочил, пробежал ровно три фута и остановился. Вот это да! Мне пришлось обнять Спота за шею и пройти вместе с ним еще три фута вперед. Только с этого момента он стал передвигаться на всю длину цепи.

Вот так и каждый из нас накладывает собственное ограничение на личную свободу. Нам нужен «коуч по чудесам», который поможет осознать, что реальность не имеет границ. Джонатан Якобс проводит такую работу со своими клиентами, но таким способом, который вы, вероятно, сочтете странным. Оставайтесь со мной – и я попробую объяснить его вам.

### **Дотронуться до неба**

Когда я первый раз шел на прием к Джонатану, то не знал, чего ожидать. Я думал: он какой – то чудной, поскольку не может объяснить словами свои действия. Но я не был бы столько лет любопытным журналистом, если б не решился посетить его.

– Чего вы ждете от этого сеанса? – спросил меня Джонатан.

– Что вы имеете в виду?

– Вы можете получить все, что захотите. На чем вы желаете сосредоточиться?

Я ненадолго задумался.

– Я хочу ясности в отношении книги, которую пишу о Брюсе Бартоне.

– Какой ясности?

– Я хочу знать, что нужно сделать в следующую очередь, – уточнил я.

– Хорошо. Давайте пройдем вверх по лестнице.

Я расположился у Джонатана на массажном столе. Он терпеливо учил меня дышать в различной цветовой гамме.

– Вдохните красный цвет через темя и представьте, как он движется по вашему телу и выходит через ступни.

То же самое мы проделали и с другими цветами.

– Какой еще цвет вам нужно вдохнуть? – поинтересовался он.

Я ответил – серый. И он сказал мне подышать этим цветом. После нескольких минут глубокого и расслабляющего дыхания Джонатан положил свою руку в область моего сердца и сказал:

– Откройся.

Я был в таком состоянии, что ничего не мог делать осознанно, но ощутил быстрый электрический укол и почувствовал бьющую из меня энергию. Все мое тело насквозь прошивала струя ослепительно белого света. Вот она достигла головы, придав чудесную ясность моим мыслям.

Я вдруг ощутил присутствие ангелов и духов. Не знаю, как это объяснить, но они были реальными. Я чувствовал их. Я знал: они были здесь. Эти существа каким – то волшебным образом помогли мне изменить мои установки и осознать, что моя «привязь» длиннее, чем я думаю.

Не знаю, как долго я пробыл в таком состоянии. Двадцать минут? Час? Не могу сказать. Когда же я, в конце концов, перешел из лежачего положения в сидячее, от меня не укрылось, что Джонатан тайком смахнул катившуюся по щеке слезу. Освободив поток моей энергии, он отошел в сторону, чтобы дать ей сделать свое дело. Но красота и возвышенность происходящего тронули его. Он плакал.

Когда моя голова прояснилась и я полностью пришел в себя, то понял, что знаю, каким будет мой следующий шаг в написании книги. Я должен поехать в Висконсин и продолжить свои поиски, изучая личные архивы Брюса Бартона в историческом музее. Я обрел свою цель.

И это еще не все.

Вскоре после первого сеанса с Джонатаном в моей повседневной жизни стали происходить изменения. Замысел книги, над которой я работал, четко обозначился, я назвал ее «The Seven Lost Secrets of Success». И нашел для нее издателя. И деньги, чтобы закончить исследования. Я купил новую машину. Купил новый дом. Мои доходы выросли до небес.

Как? Почему?

Я попросил свое подсознание о помощи, и она была мне оказана.

## Мудрый выбор

Когда я пишу эти строки, то отдаю себе отчет в том, что вы, возможно, посчитаете меня сумасшедшим. Я, взрослый человек, писатель, довольно известный оратор, специалист по маркетингу, консультирующий по серьезным вопросам деловых людей, занимающих в своих компаниях высокие руководящие посты, сижу и разглагольствую о каком – то «духе».

Но я также знаю, что вы меня прекрасно понимаете. Даже самые закоренелые атеисты хоть раз в жизни испытывали что – либо чудесное, сверхъестественное или необъяснимое. Никто точно не знает, существует ли жизнь после смерти, и все же большинство из нас склонны думать, что душа человека переселяется в загробный мир.

Может, сто ит упомянуть книгу Брюса Бартона, которая оказалась мне очень полезной в разрешении этого вопроса? Я имею в виду «What Can A Man Believe?». В ней говорится, что хотя доказательств жизни на небесах по окончании земного существования очень мало, верить в это намного мудрее, чем не верить.

Иными словами, пока я не смогу доказать, что ангелы и духи находятся рядом с нами, всегда готовые помочь, моя вера в их существование остается просто заманчивой, отрадной и волшебной мыслью. Конкретных доказательств, подтверждающих или отрицающих их существова-

ние, нет. Но если есть возможность использовать свою веру для того, чтобы творить чудеса, надеюсь, вы достаточно мудры, чтобы так и сделать?

### Это непостижимое нечто

Вчера мне позвонила одна приятельница и сказала, что очень хочет верить в духов, ангелов и духовных учителей, но все же сомневается в их существовании.

– Это нормально, – успокоил ее я. – У меня тоже есть сомнения.

– Неужели?

– Конечно, – подтвердил я. – Если бы мне пришлось пойти в суд и доказывать существование святых духов, надо мной бы просто посмеялись. Доказательств их существования нет, как нет и доказательств того, что их не существует.

Затем мне вспомнились размышления Ларри Доссея о молитве, вычитанные мной недавно в журнале *Reader's Digest*. Он утверждал, что молитва помогла избавиться от недугов многим людям. Они излечивались от болезней, которые доктора относят к разряду «неизлечимых». Выздоровевшие пациенты всего лишь совершали молитву. Они не были уверены в том, что их молитва услышана, но не сомневались, что она обладает мощной силой воздействия. И снова, как отмечает Бартон, мудрее было бы верить, чем не верить. Вера помогает творить чудеса.

Бартон написал слова, которые я цитирую ниже, в 1927 году в своей книге «What Can A Man Believe?». Мне всегда очень нравилась эта книга, потому что все, о чем в ней написано, затрагивает мое естество. Посмотрим, как эти слова подействуют на вас.

*Внутри каждого человека, кем бы он ни был – императором или ковбоем, принцем или нищим, философом или рабом, – присутствует непостижимое нечто, непонятное и неконтролируемое. Это нечто может находиться в спячке так долго, что человек о нем почти забывает; а может быть на мгновение подавленным, что он считает его мертвым. Но однажды ночью, оказавшись в пустыне под звездным небом, или стоя со склоненной головой и полными слез глазами у разверстой могилы, или в отчаянии пытаясь спастись и свою жизнь, схватившись за мокрую рею борющегося со штормом корабля, человек вырвется из забытых глубин своего естества это непостижимое нечто. И привычка перестанет быть привычкой, все разумные доводы отойдут на второй план, и голосом, от которого не откажутся, он выкрикнет свой вопрос и прочтет молитву.*

Предположим, у вас нет возможности попасть на сеанс к такому экстрасенсу, как Джонатан (зато вы можете послать по электронной почте письмо другим целителям и менторам, адреса которых приведены в конце книги). Что делать в этом случае?

Ответ очень прост. Сконцентрируйтесь на том, чего вы хотите. Пусть одной из ваших целей станет поиск экстрасенса, способного помочь вам очиститься от прежних установок, чтобы обрести способность строить жизнь по собственному сценарию. Помощь существует. Сообщите о своем намерении миру и позвольте ему самому прийти к вам.

Я считаю, что поддержка ментора очень важна. Слишком велик соблазн вернуться к привычному образу мышления, жалеть себя и играть роль жертвы. Большая часть ваших друзей вряд ли поддержат ваше желание творить чудеса.

Когда я только начинал ходить к Джонатану, мы встречались с ним один раз в месяц. Но ему, как и мне, вскоре стало ясно, что нам нужно общаться, по крайней мере, раз в неделю. И я заключил с Джонатаном негласный договор: «Как только я чувствую, что моя внутренняя чистота начинает мутнеть, сразу же звоню Джонатану». Впоследствии, как только обстоятельства повергали меня в шок, я сразу же набирал его номер.

Недавно одна женщина спросила меня, что означает «очиститься» применительно к установкам. Прежде чем ответить, я ненадолго задумался – в моем воображении возник образ футбольной команды. Если кто – то из членов команды расстроен или у него что – то болит, или он чувствует себя несчастным, потому что поссорился со своей девушкой, или злится, потому что тренер не обратил на него внимания, это подвергает риску всю команду или преграждает ей путь к успеху.

Вас можно сравнить с футбольной командой. Если все ваши составные части, все установки внутри вас находятся в согласии друг с другом, проблем не будет. Вы легко притянете свое благополучие. Но если какая – то часть вас, какая – то установка не поддерживает вашего намерения, она будет подвергать риску ваше предприятие или саботировать его. Вот почему вас могут преследовать неудачи в любви, на работе, отсутствие денег или здоровья. Какая – то часть вас не хочет этого. Вам нужно «вылечить» эту часть. Только тогда вы полностью очиститесь.

Очистившись, вы обретете способность притягивать все, что только можете себе вообразить.

### А вы уже очистились?

Как узнать, очистились вы или нет, спросите вы.

Подумайте о чем –нибудь, что вам хотелось бы иметь.

Почему у вас до сих пор этого нет?

Если ваш ответ содержит какое –нибудь негативное утверждение, вы не очистились. Что бы вы ни сказали, если это не «Я знаю, что желаемое уже на пути ко мне», значит, в глубине души вы не уверены в своих желаниях.

Задайте себе вопрос: «Почему у меня до сих пор нет того, что я хочу? Что это значит?».

Ответ на этот вопрос прояснит ваши установки. Например, если вы скажете: «Сначала я должен сделать это и вот это», значит, вы настроены на то, что для получения желаемого непременно нужно что –то сделать.

Если вы скажете: «Моя душа не хочет, чтобы у меня это было», вы подтвердите свою установку на то, что, по вашему мнению, ваша душа препятствует осуществлению ваших желаний.

Если скажете: «Я не знаю, как получить то, чего я хочу», то выявите установку на то, что для получения желаемого нужно знать, как это осуществить.

На самом деле только мы сами наделяем происходящее значением и называем это истиной. И эти значения выявляют наши установки. Иногда эти установки нам полезны, иногда – нет.

### Как обнаружить установки?

Обнаружить свои установки не так уж сложно.

Для начала разберемся в том, что такое установка. Согласно Брюсу Ди Марсико, создателю опционного метода – гениального инструмента для изучения установок, «под установкой мы понимаем допущение, согласно которому что –либо является правдой, фактом. Установка создается путем личного выбора. Установка о существовании чего –либо не означает, что это нечто существует в реальности».

Иными словами, существование рубашки – это не установка. Это факт. Рубашка на самом деле существует. А вот утверждение, что рубашка вам к лицу или нет, выражает вашу установку.

Мэнди Эванс, автор ряда книг по самопомощи и сторонник опционного метода, говорит, что некоторые установки могут, к примеру, испортить вам день. *Стресс вызывают установки, а не бизнес или ж изненные сит уации.* Полюс эмоций определяется восприятием происходящего.

«Это то, что случилось с вами, и ваша оценка случившегося», – однажды сказала мне Мэнди за ланчем. Она написала книгу «Travelling free: How to Recover from the Past by Changing Your Beliefs».

«Измените свои умозаключения или установки относительно собственного прошлого, – говорит она, – и вам удастся изменить свою жизнь. Некоторые установки – это ловушки, попав в которые, человек теряет свободу двигаться вперед. Установки формируют наши чувства, мысли и поступки», – считает Мэнди. Она – эксперт по вопросам систем личных установок. Часто мы не можем изменить эти внутренние системы – до тех пор пока не узнаем, что они из себя представляют. В своей книге «Travelling free» Мэнди предлагает вашему вниманию анализ двадцати самых распространенных ограничивающих установок.

«При изучении каждой из своих установок спрашивайте себя, верите ли вы в нее, – предлагает Мэнди. – Если верите, проанализируйте причины этого. Попытайтесь понять, почему вы придерживаетесь тех или иных ограничивающих установок».

Ниже перечислены десять ограничивающих установок из двадцати, приведенных в книге

Мэнди Эванс.

1. Я недостаточно хорош, чтобы меня любили.
  2. Не имеет значения, что я делаю – я должен делать что – то другое.
  3. Если этого до сих пор не произошло, то уже никогда и не произойдет.
  4. Если бы вы знали, какой я на самом деле, вы бы не захотели иметь со мной ничего общего.
  5. Я не знаю, чего хочу.
  6. Я огорчаю людей.
  7. Секс грязен и непристойен; его лучше приберечь для любимого человека.
  8. Лучше не иметь никаких желаний, ведь если они вдруг не осуществляются, меня постигнет горечь разочарования.
  9. Если мне не везет, я впадаю в депрессию. Я напуган до такой степени, что долгое время нахожусь в бездействии и не предпринимаю никаких попыток улучшить ситуацию.
  10. Я уже давно должен был этого добиться.
- Иногда нам нужен человек, который помог бы нам их осознать.
- Однажды я завтракал с одной своей знакомой, которую звали Линда, и попросил ее помочь мне в продвижении, на что она ответила:
- О, это было бы прекрасно, но некоторые из моих друзей будут мне завидовать.
  - Вряд ли, – возразил я, – это всего лишь твоя установка.
- Глаза Линды широко раскрылись, и ее лицо просветлело.
- Правда? – облегченно выдохнула она.
- Ей никогда не приходило в голову, что ее страх – всего лишь установка, – установка, от которой она никак не могла избавиться. Линде нужна была помощь другого человека, который указал бы ей на ограничивающую установку.
- Вот еще один наглядный пример, подтверждающий сказанное мной.

### Как обзавестись новой машиной

Много лет назад со мной произошла одна история, но я помню все, как будто это было только вчера.

Мне *очень* нужна была машина. В то время я ездил на развалюхе, которая могла передвигаться только в том случае, если сзади ее кто – то толкал. Хотя все было не так уж плохо. Но когда ломалась машина, я ломался вместе с ней. Счета за ремонт попросту убивали меня.

Меня ужасно злило то, что я никогда не мог предвидеть заранее, доеду ли до места назначения. Я нуждался в помощи и позвонил Джонатану, потому что испытывал панический страх перед продавцами машин (когда – то я сам продавал автомобили, и мне были знакомы их приемы). Я объяснил Джонатану, чего я хочу.

Он сказал:

- Нередко истинное желание скрывается под тем, что ты выдаешь за желаемое. А что, если у тебя появится новая машина?
- Не понимаю, о чем ты?
- Мы желаем каких – то ощущений, а не вещи. Что ты почувствуешь, когда у тебя будет новая машина?

Вопрос Джонатана заставил меня почувствовать себя в тупике. От таких размышлений сразу же разболелась голова. Я бросил телефонную трубку, в моей голове что – то пульсировало, как будто кто – то внутри изо всех сил бил молотком. Я почти никогда не принимаю таблеток, но тут я съел пригоршню аспирина, словно это был попкорн. Однако боль не отступала.

Тогда я отправился на встречу с Джонатаном. Лежа на массажном столе и заряжаясь его положительной энергией, я позволил боли «говорить» со мной, и вдруг увидел ее. Моя головная боль размещалась в области переносицы и имела вид огромного черного клубка плотно смотанных ниток. Кончик нити соскользнул с клубка, и я услышал свою установку:

- Ты не можешь позволить себе покупку новой машины.

Я мысленно потянул за нить и отбросил ее в сторону, отпустив эту установку, но на ее месте тут же появилась новая:

- Что сказал бы твой отец об этой машине?

И эта нить растворилась в пространстве, а на смену ей пришла еще одна: – На какие средства ты собираешься ее купить?

И затем еще одна. и еще одна... и еще.

Клубок постепенно разматывался, отделявшиеся от него нити исчезали, боль становилась все меньше и меньше. Через двадцать минут она исчезла совершенно. Я был исцелен! Я был очищен! Я был счастлив!

А как вам понравится такое?

Окрыленный безумной надеждой, я отправился в автосалон и подошел к тому дилеру, на которого указала мне интуиция. На время я забыл о том, что у меня не хватает средств на приобретение новой машины (я никогда не мог позволить себе покупку новой машины, поскольку был некредитоспособен). Но я поверил в успех.

Обходительный продавец показал мне все имеющиеся в наличии автомобили. Я объяснил ему, чего хочу, а он сказал, что у него есть машина, которая подходит под мое описание. Он оказался прав! Автомобиль, к которому он меня подвел, был совершенен. Золотистый цвет, современный дизайн, салон – все было именно таким, как представлялось мне в мечтах. Я поинтересовался, есть ли в машине магнитофон. Продавец кивнул.

– Хорошо, – сказал я. – Мне не слишком приятно об этом говорить, но давайте определим, смогу ли я ее купить.

Мы заполнили необходимые формуляры, и он попросил меня сделать первый взнос. Я этого не сделал. Я не был уверен, что смогу расплатиться за машину, поэтому ничего и не внес. Выйдя из салона, я отправился за город к другу, где мы целый день музицировали – он играл на гитаре, а я дудел на гармонике. Ближе к вечеру я решил перезвонить дилеру.

– Мы готовы продать вам машину в кредит и без первого взноса, – сообщил мне торговый представитель.

Я был несказанно удивлен.

– Неужели? Вы уверены, что смотрите именно мои бумаги? – поинтересовался я. – Я Джо Витале.

Он рассмеялся и заверил, что речь действительно идет обо мне. Затем он спросил, не хочу ли я приехать и забрать свою машину. Конечно, я ее забрал! Обладание этим чудом надолго погрузило меня в сладкую эйфорию. Хотя я понятия не имел, как буду выплачивать взносы, все же я их выплачивал. Причем чеки я посылал заблаговременно.

Но и это еще не все.

Как только я купил новую машину, в моей жизни стало происходить много волшебных совпадений.

Неожиданно у меня появились деньги. Мне начали активно звонить клиенты. Мои курсы распродавались с невероятной скоростью. Меня приглашали выступать в группах, о которых я никогда даже не слышал. Два издателя предложили мне опубликовать книгу.

Каким – то образом приобретение машины послало Вселенной сообщение о том, что я *доверяю*. Стоя на краю пропасти, я, вместо того чтобы удариться в панические размышления о том, как буду оплачивать счета, преодолел свой страх, сделал шаг в пропасть и, к собственному удивлению, не разбился.

Я взлетел и свободно парил.

Значит, для того чтобы со мной случилось чудо, нужно было сначала очиститься. Если бы я пошел покупать новую машину, не избавившись предварительно от ограничивающих установок о том, что я не могу себе этого позволить, вряд ли у меня была бы новая машина. Мое неверие открыло бы дорогу неудаче. Я не смог бы оплатить счета за машину, или дилер отказался бы продать мне ее в кредит. Первым делом нужно было очиститься от установок.

В качестве последнего штриха добавлю, что в течение десяти лет, прошедших с тех пор, я купил уже *чет ыре новые машины* у того же дилера, и сегодня владею BMW Z3 2.8 Roadster. Я люблю эту машину. Она – моя радость и гордость.

Очищение от ограничивающих установок действительно очень эффективно!

### **Деньги превыше установок**

Понимая, что ваш бизнес не так успешен, как хотелось бы, о чем вы думаете?



Списываете неудачи на экономическую ситуацию? На своих торговых представителей? Маркетинг? На собственную способность достигать поставленных целей?

Каким бы ни был ваш ответ, *эт о* установка. Приведем самые распространенные из них:

у «Чтобы заработать деньги, я должен упорно работать».

у «Мне нужно больше денег, чем я получаю».

у «Я не в состоянии изменить свое финансовое положение».

у «Мне кажется, мои торговые представители бездельничают».

у «Я неправильно обращаюсь с деньгами и богатством».

Вам нужно срочно заменить негативные установки позитивными, например:

у «Деньги – естественное явление во Вселенной».

у «Быть богатым хорошо».

у «Мне не нужно слишком упорно работать, чтобы заработать деньги».

у «Мои сотрудники зарабатывают для меня деньги».

у «Я умело управляю деньгами и богатством».

Большинство своих установок вы приобрели еще в детстве. Вы просто впитали их в себя. Сейчас же вы пробуждаетесь. Вы стоите на пороге выбора. У вас есть возможность заменить вредные установки на полезные и эффективные.

Культура также навязывает нам установки. Сегодня, сидя в кинотеатре, я объяснял своему приятелю, как сознательно выбирать новые установки, и вдруг из динамиков зазвучала песня «It Ain't Easy» («Это нелегко»). В ней повторялись одни и те же слова «It Ain't Easy. It Ain't Easy. It Ain't Easy». После этой песни последовал хит группы *Rolling Stones* «You Can't Always Get What You Want» («Вы не всегда можете получить то, что хотите»). Мы с приятелем рассмеялись, понимая, что даже таким благородным образом нам промывают мозги. К несчастью, больше никто из присутствующих в кинотеатре не заметил, что их программируют ограничивающими установками.

Помнится, раньше у меня была установка «Чем больше денег я трачу, тем меньше их у меня остается». Логика в этом есть, не так ли? Если вы отдаете деньги, то их становится меньше. Но я решил изменить установку. Вместо этой я принял новую: «Чем больше денег я трачу, тем больше их приходит ко мне». Сейчас я знаю, что получу деньги, как только выпишу чек. Почему? Потому что я выбрал для себя веру в возможность этого.

Вы можете поступить также. Выявив и проанализировав все свои установки о богатстве, спросите себя, хотите ли вы руководствоваться ими и дальше, может, сто ит заменить их новыми. Затем сознательно выберите установку, которая вам нравится. Возможно, поначалу вам придется проделать эту процедуру несколько раз, но в конце концов вы притянете к себе желательный результат.

Разве это не замечательное чувство – знать, что можно сделать свою жизнь такой, какой захочется?

## Очищение на расстоянии

Очищение от негативных установок может оказаться довольно простым делом. Так, легче всего в жизни мне далось излечение хронического синусита.

На протяжении нескольких лет, когда я еще жил в Хьюстоне, меня мучили синуситы инфекционного происхождения, которые нередко вызывали ужасную головную боль. Не хочу описывать, как отвратительно я себя чувствовал в это время. Я пил настои из трав. Проходил сеансы акупунктуры. Ставил в помещениях очистители воздуха. Все помогало, но не излечивало болезнь до конца.

Тогда я обратился за помощью к моей хорошей знакомой, экстрасенсу Кэти Болден. Я пригласил ее пообедать, коснулся в разговоре столь болезненной для меня темы и, в отчаянии прогнув кулаком по столу, заявил:

– Я не хочу облегчения. Я хочу излечения. Я хочу, чтобы эта гадость *ушла* навсегда.

Мой эмоциональный взрыв потряс ее. Увидев, как искренне я это сказал, она пообещала мне помочь.

И ей это удалось. Она вернулась домой, успокоилась и задействовала свои способности, чтобы очистить мое тело. Меня в это время не было рядом с ней. Я даже не знал, что она это де-

лает. Но прошло несколько дней, и я заметил, что мне стало легче дышать. Я позвонил Кэти и поделился с ней своими ощущениями.

– Не знаешь случайно, с чем бы это могло быть связано? – поинтересовался я.

– Я нейтрализовала твою негативную энергию, – ответила она.

Несомненно, она использовала свою способность излечивать людей на расстоянии, чтобы очистить мои установки и мою энергетику. Рассказываю это для того, чтобы вы убедились: не все так сложно, как кажется!

## Отпустите прошлое

А вот еще один пример очищения от негативных установок. Это случилось с моей бывшей женой на моих глазах. Удивительные перемены, произошедшие с ней, до сих пор вызывают у меня изумление.

Мэриан не посещала курсов вождения и никогда не пыталась сесть за руль автомобиля. Более пятнадцати лет в роли ее шофера выступал я. Я не жалею. Просто так у нас было заведено.

Однако, увидев, что мои визиты к Джонатану и другим экстрасенсам привели к значительным положительным сдвигам в моей работе, Мэриан решила узнать, сможет ли она водить машину, и записалась на прием к Джонатану. Чтобы полностью очиститься, ей понадобился лишь один сеанс.

Что же выяснилось? Мэриан вспомнила, как, будучи еще ребенком, сидела на заднем сиденье маминой машины, в то время как мама очень нервно осваивала процесс вождения. Девочка вобрала в себя ее негативную энергию и зациклилась на этом. С тех пор прошло много лет, Мэриан давно выросла, но в ней по – прежнему жила маленькая испуганная девочка, сидящая на заднем сиденье маминого автомобиля. Маленькая Мэриан не давала взрослой Мэриан учиться вождению.

С помощью Джонатана Мэриан вспомнила об этом событии и освободилась от своей негативной установки.

Она поняла, что ее страх был лишь воспоминанием из прошлого, которое больше ей не понадобится. И отпустила его. Ее энергия очистилась.

Сегодня Мэриан водит собственную машину – новую, кстати, – и ей это очень нравится. В моей памяти еще свежо воспоминание об одной жуткой ночи, когда в Хьюстоне бушевал страшный ураган, сопровождавшийся сильным ливнем. Мэриан задерживалась на работе, и я переживал, сможет ли она справиться с машиной в такую непогоду. Когда она, наконец, приехала, я выбежал к гаражу встретить ее.

Увиденное поразило меня до глубины души. Мэриан улыбалась. Ее глаза сияли. Она опустила стекло и сказала: «Со мной случилось маленькое приключение!».

Даже обычная дорожная пробка доставила ей удовольствие. Она просто сидела в машине и слушала музыку.

А однажды мы отправились на ланч – каждый на своей машине. Мэриан ехала впереди меня. На светофоре мы остановились, и я заметил, что она шевелит губами и постукивает пальцами по рулю. Сначала мне показалось, что она нервничает, но, присмотревшись, я понял: она напевала и постукивала пальцами в такт музыке!

Спустя некоторое время Мэриан попала в серьезную аварию – в нее врезался громадный фургон. Моя жена отделалась только шоком, однако машина сильно пострадала – удар оказался настолько сильным, что треснула задняя ось.

Уже через два дня после аварии Мэриан была готова взять машину напрокат и снова сесть за руль. Я не мог в это поверить. Я сказал, что горжусь ею, поскольку даже многие опытные водители не смогли бы так быстро оправиться от подобного потрясения. Ну не чудо ли это?

Мэриан с улыбкой сказала: «Почему? Вождение машины доставляет так много удовольствия, как можно от него отказываться?!!»

## Освободитесь от своего прошлого

Джонатан любит повторять: «Все в мире суть энергия». Он имеет в виду, что человек представляет собой энергетическую систему. Если система в порядке, энергия сплошным потоком

движется в одном направлении, если человек чувствует дискомфорт – энергия делится на несколько более слабых потоков, которые расходятся в разные стороны.

Кэролайн Мисс, экстрасенс с высшим медицинским образованием, автор книги «Анатомия Духа. Семь ступеней силы и исцеления» (Изд.: ЭТП, 2002), в своих работах подробно описывает состояние «подключенности» к прошлому. Если вас когда – то незаслуженно обидели или вы не смогли довести до конца какое – нибудь дело и до сих пор не можете об этом забыть, это значит, что вы подключены к определенному событию из своего прошлого. Иными словами, часть вашей энергии все еще остается замкнутой на прошлом, оживляя и воссоздавая событие давно минувших дней.

Может, это сложно понять? Давайте рассмотрим еще один предложенный Кэролайн Мисс пример. Представьте себе энергию в виде определенной суммы наличных денег. Например, вы просыпаетесь утром, зная, что на день в вашем распоряжении 500 долларов. Все будто бы прекрасно, но у вас в душе остался неприятный осадок после вчерашней размолвки с супругом или супругой. Поэтому 50 долларов вы сразу же расходуете на оживление воспоминаний о семейной ссоре.

Кроме того, ваш друг уже лет пять не отдает вам долг. И сейчас вы еще 100 долларов тратите на то, чтобы удерживать в памяти это воспоминание. А еще, допустим, в детстве вы подверглись насилию. На подпитку этого воспоминания вы выделяете еще 100 долларов. Итак, проснувшись с 500 долларами в кармане, вы успеваете потратить половину из них на хранение старых воспоминаний, даже не успев выбраться из постели.

Если вы в таком состоянии попытаетесь что – то притянуть, то не сможете получить желаемое, поскольку уже израсходовали отпущенную вам дневную норму энергии на абсолютно бесполезные вещи. Только очистившись от событий прошлого, обид, воспоминаний и ограничивающих установок, вы быстро привлечете в свою жизнь то, чего хотите сейчас. Иначе говоря, чем больше у вас энергии в данный момент, тем выше вероятность исполнения ваших желаний.

Когда – нибудь и вы с полным правом сможете повторить слова, сказанные одной супер-моделью: «Я не встаю с постели меньше чем за 10 тысяч долларов».

## Ваши результаты

Еще одно излюбленное выражение Джонатана звучит так: «Энергия, которую вы отдаете, – это результаты, которые вы получаете».

У него очень хорошо получается придумывать такие меткие выражения. Но, по – моему, Джонатан имеет в виду, что ваши установки обуславливают полученные вами результаты. Если вы подсознательно посылаете сигналы, которые притягивают неблагоприятные обстоятельства, вскоре произойдет что – нибудь неприятное.

Проанализируйте свою жизнь. Если вы заметите, что склонны воссоздавать одни и те же события (как мой приятель, который был женат уже семь раз), знайте – вы застряли в энергетическом паттерне, который будет моделировать по своему образу все происходящие с вами события до тех пор, пока вы его не разрушите.

Моя близкая подруга Кэрол Труман, автор отличной книги «Feelings Buried Alive Never Die...», говорит об этом так: «Речь идет о постоянном подавлении нереализованных чувств и эмоций, которое и обуславливает появление проблем в нашей жизни».

Я уже слышу ваш вопрос: «А как же избавиться от этого паттерна?».

Идея о том, что все в мире является энергией, столь дорогая сердцу Джонатана Якобса, далеко не нова. Об этом Стюарт Уайлд пишет в своих книгах, а Боб Проктор рассказывает на своих семинарах. Эту идею поддерживают и некоторые ученые. В мире не существует ничего, кроме энергии. Она во всем – даже в тех вещах, которым мы даем название, например таблицы, стулья, дома, машины, люди.

Но люди отличаются от таблиц, стульев, домов и машин, поскольку обладают духовным началом. В этом и заключается чудо нашей жизни!

Боб Проктор однажды сказал мне: «Отличие между людьми и предметами состоит в том, что мы обладаем духовным началом. Это означает, что у нас есть возможность изменяться и влиять на потоки нашей энергии. Мы способны изменить энергию стола, стула, дома, машины и даже других людей».

Развивая эту мысль, скажу, что это свидетельствует о чрезвычайно тесной связи между людьми. Если люди состоят из энергии и при этом являются единым целым, значит, действия одного человека влияют на другого, и наоборот, даже если они находятся на расстоянии несколько миль друг от друга или даже на разных континентах.

Понятно?

Ох!

И мне тоже поначалу.

Поэтому давайте рассмотрим еще несколько историй, которые могут оказаться нам полезными.

### Как изменять людей

Однажды мой клиент обратился ко мне с просьбой возглавить его новую маркетинговую кампанию. Он предоставил в мое распоряжение крупную сумму денег и выделил несколько человек мне в помощь. Какое – то время все шло просто прекрасно, а затем ни с того ни с сего вдруг грянул гром.

Я получил письмо от своего работодателя, в котором он обвинял меня во лжи и на двух страницах излагал свои претензии к моей работе. Я был настолько шокирован, что мне стало дурно. Я был сбит с толку, да что там – просто раздавлен. Не зная, за что хвататься, я провел совещание с сотрудниками и даже позвонил клиенту. Я не мог понять, что произошло. Послал ответное письмо, где на двух страницах пространно объяснял свою позицию. На следующий день мне пришел ответ, также на двух страницах и столь же шокирующий. Отчаявшись решить проблему самостоятельно, я, в конце концов, отправился к Джонатану.

– Ключевое слово – доверие, – с ходу заявил Джонатан. – Ты все время говоришь, что он тебе не доверяет. Давай посмотрим, какое место в твоей жизни занимает недоверие?

Это очень похоже на Джонатана. Ему нужно покопаться в вашей собственной жизни, чтобы увидеть, какое отношение к ней имеет то, на что вы жалуетесь. Он рассматривает происходящие с человеком события как зеркальное отражение его внутреннего мира. Мы же обычно анализируем внешние обстоятельства, чтобы понять, что происходит у нас внутри.

Я подумал и сказал:

– Знаешь, раньше мне никогда не приходилось выполнять подобную работу». Клиент поручил мне возглавить маркетинговую кампанию и ожидает, что я приведу всю команду сотрудников к победе. Мне кажется, я не уверен в том, что смогу сделать это.

– Вот! Эту твою неуверенность и чувствует твой клиент на энергетическом уровне. Это сигнал, который ты ему посылаешь.

– И что же мне теперь делать?

– Ты хочешь избавиться от страха и почувствовать уверенность в своих силах?

– Конечно!

Это и послужило толчком к действию. Внутри меня произошел сдвиг, и я почувствовал в себе силы выполнить порученную работу. Я отпустил прошлое и вздохнул с облегчением. Думаю, все так легко получилось, потому что я подсознательно понимал, в чем заключается проблема. Не было даже необходимости освободиться от старых установок. А сейчас приятная часть истории.

Я отправился домой и позвонил своему клиенту. Судя по голосу, он был настроен достаточно дружелюбно. Я заверил его, что организую отличную кампанию.

– Уверен, вы так и сделаете, – ответил он, чем поверг меня в крайнее изумление. – Я немного подумал и решил поверить человеку, которого нанял выполнять эту работу.

– Вы решили это совсем недавно? Когда?

Да, он принял это решение именно в тот момент, когда мы с Джонатаном искали во мне причину возникшего недоверия. Как только эта причина была устранена, мой клиент почувствовал это. Как только я послал другой сигнал, мой клиент принял его.

Совпадение?

Позвольте рассказать вам еще одну историю.

### Откуда берутся деньги

У меня был клиент, которому очень везло в жизни – он очень быстро прославился. Речь идет о двадцатипятилетнем биржевом маклере, написавшем книгу о том, как стать богатым. Бегло просмотрев рукопись, я понял, что книга станет бестселлером, тогда как ее автор об этом даже не догадывался. Я стал его литературным агентом и консультантом по маркетингу, взяв на себя поиски издателя для книги. Как только мне удалось это сделать, он нашел себе в Далласе другого агента, тем самым лишив меня дохода в 45 тысяч долларов, которые причитались мне из положенных ему 300 тысяч долларов аванса. Но он повел себя как порядочный человек, сказав, что выплатит мне некоторую часть денег, когда получит свой аванс.

Шли дни.

Шли недели.

Шли месяцы.

Ни ответа, ни приветия.

Я написал клиенту несколько дружелюбных писем. Я посылал ему копии своих статей, чтобы поделиться собственными успехами. Я несколько раз звонил ему и оставлял на автоответчике сообщения.

Но ответа не было.

Я описал ситуацию Джонатану. Он предложил отправить клиенту письмо, честно рассказав о том, что я чувствую и что мне от него нужно, а также сообщить, что я не держу на него зла. Идея мне понравилась.

В ответ все то же молчание.

Я снова пошел к Джонатану.

– Послушай, я сделал так, как ты велел, но никакого ответа до сих пор не получил.

– И что по – твоему это означает? – спросил он меня.

– Это означает, что он так и не связался со мной.

– И?

– И это означает, что он меня обманул.

– Именно так, – подтвердил Джонатан.

– Что?

– Страх быть обманутым блокирует твою энергию. Тебе мешает эта установка.

– Как же мне от нее избавиться?

– Представь себе, что тебя обманули. Какие чувства ты будешь испытывать в этот момент?

Я закрыл глаза и представил.

– Позволь своим ощущениям отнести тебя назад в прошлое, в то время, когда у тебя, возможно, закладывались установки на тему денег и человеческих отношений.

Я вспомнил, как одна далласская компания не выплатила мне деньги, заработанные непосильным трудом. Узнав, что меня подло обманули, я чуть не умер. Я чувствовал себя полностью раздавленным. Почти восемь лет я держал зуб на ту компанию. События давно минувших дней всколыхнули мои чувства, и внутри меня что – то сдвинулось. Я открыл глаза и улыбнулся.

– Деньги, которые он тебе должен, не обязательно придут от него, – пояснил Джонатан. – Вселенная богата, и может дать тебе желаемое самыми разными способами. Не жди, что клиент вернет тебе долг – просто позволь деньгам прийти.

Очень важно принять эту концепцию. Вы должны полностью избавиться от негативных установок по отношению к людям. Вы должны свято верить, что обязательно получите желаемое, откуда бы оно ни пришло.

Я испытал облегчение. Я чувствовал себя лучше и чище. Когда же я пришел домой, меня ждало сообщение – от того самого клиента!

Звонок после шести месяцев молчания! Он был очень вежлив и дружелюбен, извинился и сказал, что посылает мне по почте чек с четырехзначной суммой. Действительно, чек я получил на следующий день. Мне кажется, только слепец назовет этот случай совпадением.

Взаимосвязь событий слишком очевидна, такое случается в моей жизни слишком часто, чтобы причислять это к простой случайности.

Как говорит Джонатан, все суть энергия, и мы все – составные части единого целого. Прочистите свои энергетические каналы, и вы запросто добьетесь всего, чего только захотите.

## Что управляет вашей жизнью

Если вы считаете, что уже прочистили энергетические каналы и освободились от прошлого, но тем не менее пока не притягиваете ни денег, ни славы, ни счастливых совпадений, значит, вы еще недостаточно поработали над собой. Продолжайте очищение!

Все, о чем я сейчас вам расскажу, случилось со мной несколько лет назад. В то время я проводил сеансы с Джонатаном по телефону, но все же чувствовал себя не слишком уверенно, потому что мой доход не увеличивался. Конечно, долгов у меня не было, но деньги приходили как раз в тот момент, когда нужно было погашать счета. То есть деньги были, но в обрез, и это заставляло меня нервничать. Я начал волноваться. Не очень хороший знак. Подобные переживания свидетельствовали о том, что какие – то мои дела остались незавершенными и мне срочно нужно произвести их «ревизию». Я хотел обратиться за помощью к Джонатану, но его телефон не отвечал.

О своей проблеме я рассказал Биллу Фергюсону, и он предложил мне помощь. Билл, в прошлом адвокат по бракоразводным процессам, придумал способ, позволяющий людям избавиться от ключевой проблемы, которая мешает им в жизни. Его приглашали на шоу Опры Уинфри; он автор нескольких книг, включая и «Heal The Hurt That Sabotages Your Life». Я организовал Биллу рекламу, а он хотел, чтобы я поближе познакомился с его деятельностью. Когда Билл предложил прийти к нему на прием, я согласился. В первую очередь потому, что это не стоило мне ни гроша. Сегодня за возможность посещать его сеансы я бы заплатил любые деньги.

– Людям не терпится узнать, как обрести спокойствие, – сказал мне Билл, когда мы сидели в его кабинете в Хьюстоне. – Но они пытаются найти ответ во внешнем мире и возлагают вину за свои переживания на окружающих или сложившиеся обстоятельства. Вот как устроена жизнь.

Он предложил вместе проанализировать последнее событие, которое вывело меня из равновесия. Прямо в точку. Я только что отказался работать с клиентом, потому что он не соглашался с моими идеями насчет продвижения его бизнеса. Я был обижен и зол.

– Заметь, твои чувства не имеют ничего общего с человеком, выбившим тебя из колеи. Единственное, что он сделал, – это пробудил твою боль, нажав на нужный рычаг. Научившись отключать эмоции, ты лишишься и кнопки быстрого вызова боли и сумятицы.

У каждого из нас есть своя болевая точка, ее происхождение уходит корнями в прошлое. И эта точка управляет всей нашей жизнью, – продолжал Билл. – Одному причиняют боль неудачи. Другой страдает от ощущения собственной никчемности, считая себя недостаточно хорошим, недостойным любви или как – то иначе проявляет недовольство собой.

И добавил, что попытки избавиться от этих чувств вызывают душевную боль.

– До тех пор пока человек не решит свою ключевую проблему, она будет управлять им, – сказал Билл. – Можно быть девяностолетним стариком и по – прежнему воссоздавать болезненные переживания, опираясь на ключевую установку, усвоенную еще в шесть лет.

Хотя многие психотерапевты согласны с тем, что корни сложных психологических проблем нужно искать в прошлом, решать эти проблемы берутся единицы. Билл разработал новую технику, позволяющую людям избавиться от душевной боли менее чем за два часа. Можно даже сказать, что он открыл новый метод лечения, весьма напоминающий принцип действия кнопки быстрого вызова.

– Вспомни еще какое – то неприятное событие, – предложил Билл.

Я так и сделал. И снова это было очень легко. До сих пор я не задумывался над моделью своего поведения. Теперь же вдруг заметил, что практически каждый раз, когда кто –нибудь расстраивал меня, я чувствовал себя обиженным.

– Что означает твое ощущение обиды? – закинул удочку Билл.

Через секунду до меня дошло, что я плохо себя чувствую.

– Должно быть, я недостаточно хорош, – предательски нашептывала моя логика, – потому что этим людям не нравится то, что я делаю, а я при этом чувствую себя обиженным.

И Билл принялся копаться в моем «грязном» прошлом.

– По каким еще причинам ты считаешь себя недостаточно хорошим? – поинтересовался он.

У меня стремительно начало портиться настроение. Я посмотрел в открытое мальчишеское лицо Билла, как бы вопрошая, неужели он и впрямь хочет, чтобы я так плохо себя чувствовал. Увы, он действительно этого хотел.

– Пока ты не почувствуешь самую сильную боль, которую похоронил в себе заживо, она будет продолжать управлять твоей жизнью.

Вот так – так. К этому моменту я уже решил, что жить мне незачем.

– Если у тебя возникло ощущение, что жизнь не сто́ит того, чтобы жить, значит, ты действительно обнаружил свою ключевую проблему, – продолжал препарировать меня Билл.

– Я ее чувствую, Билл. Это та самая боль, – медленно произнес я.

– Прекрасно! – обрадовался он. – Итак, что это за ощущение – быть недостаточно хорошим?

– Это самое отвратительное ощущение, которое я когда – либо испытывал.

– Готов ли ты признать, что действительно недостаточно хорош?

Я боролся с этим.

Я смотрел на свою жизнь со стороны и находил множество доказательств тому, что я – само совершенство. И в то же время я должен был признать, что не был достаточно хорош во всех сферах жизни. Мало того, я должен согласиться с тем, установка «я недостаточно хорош» подсознательно обвиняла моих клиентов и друзей в моем плохом настроении. Из – за этого я упускал множество возможностей. Даже деньги.

– Да, я готов это признать.

В это самое мгновение внутри меня что – то сдвинулось. Отчего – то мне стало легче. Я расслабился. Я стал свободным. Вместо напряжения и злости я ощущал расслабленность и спокойствие. Даже счастье. Как будто отсоединили гигантский электрический провод, питавший мои негативные эмоции. Я смог, наконец – то, взглянуть на жизнь по – другому.

Прежде чем расстаться, мы с Биллом проделали еще кое – какую дополнительную работу. Но после этого сеанса во мне произошли огромные перемены. Казалось, теперь ничто не способно вызвать во мне раздражение, как это бывало раньше. На следующий день у меня разгорелся спор с клиентом о рекламном объявлении, которое я для него написал, но в этот раз я не потерял самообладания. Я спокойно высказал свое мнение. И заметил, что на все смотрю с любовью и оптимизмом. Я избавился от страха показаться смешным и стал делать вещи, которых никогда до этого не делал, например начал играть на гитаре в присутствии друзей или показывать фокусы за обедом. До сих пор я не мог такого себе позволить из опасения, что меня неправильно поймут. Я заметил также, что стал получать больше денег. Несколько дней спустя после моего сеанса с Биллом одна женщина прислала мне по факсу чек на несколько тысяч долларов с предложением организовать кампанию по продвижению ее бизнеса.

Что же произошло?

Сейчас, когда я избавился от своей ключевой негативной установки, все мои энергетические центры открылись, подарив мне способность пропускать через себя все потоки милости и благодеяний Вселенной.

И потоки быстро нашли меня.

## Наука о том, как стать богатым

В книге Уэйна Дайера «Manifest Your Destiny» говорится, что если вы до сих пор не обрели желаемого, то вполне вероятно, что на подсознательном уровне вы испытываете недостаток любви.

Попробуйте выяснить, какие каналы внутри вас остались неочищенными. Подумайте о своем отношении к людям, которые вовлечены в процесс притягивания желаемого. Если кто – то вызывает у вас неприязнь, значит, вы не в согласии с этим человеком.

Прощение – самый лучший из известных мне способов самоочищения. А самым лучшим способом прощения является благодарность. О благодарности я скажу позже. Сейчас же запомните: если вы сконцентрируетесь на тех чертах человека, которые вам нравятся, вы испытаете чувство благодарности и легко сможете простить ему все недостатки. Иными словами, вы очищаетесь.

Очистившись, вы запросто добьетесь желаемого.

Существует еще один способ очищения, которым вы можете воспользоваться без посторонней помощи. Я узнал о нем от своего друга Боба Проктора на одном из его знаменитых семинаров по науке стать богатым.

Возьмите два листка бумаги.

На первом подробно изложите все, что вас на данный момент тревожит. Опишите реальную ситуацию и максимально погрузитесь в нее – вы должны всколыхнуть все свои эмоции. Вряд ли ощущения будут приятными. Но в данном случае ваша цель – сполна прочувствовать весь негативное, потому что чем глубже вы погрузитесь, тем полнее будет отпущение. Говоря проще, какую бы эмоцию вы ни подавляли, рано или поздно ее нужно будет выразить. Подавляемые чувства препятствуют свободному внутреннему энергообмену. Выпустив на волю негативную эмоцию, вы освободите энергию, которая быстро притянет к вам желаемое.

А теперь отложите этот листок в сторону.

Возьмите второй листок и опишите, какой бы вы хотели видеть ситуацию. Почувствуйте приятное ощущение от обладания тем, о чем вы мечтали, от дела, которым вы хотели бы заниматься, или от положения, которого хотели достичь. Погрузитесь в положительную энергию. Опишите свое желание в самых ярких красках, прорисуйте детали этой картины, почувствуйте всю прелесть сбывшейся мечты. Только что вы стремились испытать негативные эмоции, чтобы избавиться от них, а сейчас вы испытываете положительные эмоции для того, чтобы создать новую картину и «заякорить» ее в подсознании. Чем сильнее вы проникнетесь этими новыми ощущениями, тем быстрее вам удастся их материализовать.

Теперь возьмите первый листок бумаги, бегло просмотрите его и сожгите.

Возьмите второй листок, сложите его в несколько раз и носите с собой в течение недели.

Дело сделано. Возможно, вам только что удалось избавиться от негативного блока. Если этот блок вновь даст о себе знать, проделайте описанную процедуру еще раз.

Видите? В этом нет ничего сложного!

### Горчичное зернышко

Несколько лет назад я выступал на одной конференции. Темой моего выступления была духовность в бизнесе. В ходе своего доклада я упомянул, что всегда ношу с собой сувенирную монетку с вчеканенным в нее зернышком горчицы, на которой выгравирована надпись: «Вера размером с горчичное зернышко сдвигает горы».

Затем я спросил у аудитории:

– Вы когда –нибудь думали о горчичном зернышке?

И, выдержав паузу, добавил:

– Горчичное зернышко не сомневается. Оно не ставит под вопрос свою цель. Оно не волнуется, не переживает и не мечется. Оно чистое.

В этом смысл третьего шага формулы фактора притяжения. Вы должны быть в согласии с собой – без этого никак нельзя, если хотите получить все, о чем мечтаете.

В своей книге «Creative Mind and Success» Эрнест Холмс написал: «Притянуть вы можете лишь то, что вам сначала удастся вызвать в своем воображении. При этом вы должны ощущать реальность происходящего и не испытывать никаких сомнений».

Но как очиститься?

### Кармическая хирургия

Доктор Маркус Джиттерл работает в отделении неотложной хирургии. Кроме того, он специалист по борьбе со старением. Прочитав одну из моих книг, он заинтересовался изложенными в ней идеями и послал мне письмо по электронной почте, в котором сообщил, что в свое время, как и я, жил в небольшом захолустном городишке. Мы встретились за ланчем, поговорили и быстро подружились.

Однажды он рассказал мне о таком способе очищения, как «кармическая хирургия». Идея была для меня настолько новой и необычной, что я отнес этот инструмент чуть ли не к области магии. Еще бы, ведь он позволял избавиться от любой волнующей вас проблемы, исцелиться от любого недуга, реализовать любое намерение, не делая при этом абсолютно ничего. За вас все сделают другие.

Марк объяснил мне это следующим образом: «Представь, что у тебя опухоль. Ты обращаешься за помощью к хирургам, и они делают тебе операцию, в то время как ты находишься в со-



стоянии наркотического сна. Когда ты проснешься, опухоли уже не будет. Тебе рекомендуют больше отдыхать, пить много жидкости, и, по сути, от проблемы ты уже избавлен. Все, что при этом от тебя требовалось, – дать свое согласие на действия других».

Марк имел в виду *ягия*, или *ягна*. Эта практика широко распространена на Востоке и почти не известна на Западе. К хирургии она не имеет никакого отношения. Ягия – это совершение духовными учителями от вашего имени ритуалов, способствующих исполнению вашего намерения.

Я знаю, звучит, наверное, довольно странно. Но эта практика имеет долгую историю. Ягия – религиозная или духовная церемония, совершаемая индийским жрецом с целью устранить кармические проблемы. В основном ягия представляет собой пение ведических мантр профессионально обученными посвященными ведийскими пандитами. Это один из оптимальных способов разрешения кризисных или опасных для жизни ситуаций. Но и вы тоже можете использовать ягия для очищения для того, чтобы добиться желаемого.

Вместо того чтобы дальше пытаться объяснять, что такое *ягия*, я лучше приведу здесь рассказ моей приятельницы о том, как повлиял на нее этот обряд.

### Спасенная от смерти

Еще год назад моя нежная подруга двадцати лет от роду лежала на смертном одре. Ее буквально по частям собирали после жуткой автокатастрофы: у нее были полностью раздроблены коленные чашечки и сломан позвоночник. Ее депрессивное состояние со временем переросло в суицидальную манию, и, как следствие от принимаемых медикаментов, у нее развилась анорексия. С места аварии ее в бессознательном состоянии забрала машина скорой помощи, и теперь она постепенно угасала в больничной палате.

Чего мы с ней только не перепробовали. Я показывал ее экстрасенсам, докторам, психотерапевтам и психиатрам. Я нанял людей, которые обеспечивали ей круглосуточный уход. Она молилась, медитировала, слушала пленки с записями. Я попросил 500 своих знакомых помолиться за нее и послать ей исцеляющую энергию. Ничто не помогало. Я боялся, что не смогу удержать ее на этом свете.

В отчаянии я заказал для нее ягия, попросив проводить церемонию в течение месяца. Не прошло и двух дней, как она начала вставать. Она просто проснулась утром, села на кровати, а затем поднялась и пошла. Еще день назад она не могла совершить ни единого движения, даже перевернуться на бок! Сейчас же она намеревалась самостоятельно отправиться домой. Больница была повергнута в шок. Врачи не могли объяснить причину столь чудесного исцеления. Они продолжали брать у нее анализы и проводить исследования.

Ей становилось все лучше и лучше. Через неделю девушку, еще недавно одной ногой стоявшую в могиле, выписали из больницы. Сейчас она ходит, говорит, улыбается, водит машину и радуется жизни. Я виделся с ней вчера. И подумал, что мог бы ее никогда больше не увидеть. Ее возвращение к жизни – это истинное чудо.

И все это благодаря силе *ягия*

### Издательское чудо

Доктор Джиттерл заказывает *ягия* для себя, своей жены и сына. Я и сам несколько раз заказывал эти ритуалы. Приведу такой пример.

Вы уже знаете, что в основу издания, которое вы держите в руках, положена небольшая книга, размещенная мной несколько лет назад в Интернете и названная «Spiritual Marketing». В ней описан эффективный пятишаговый процесс, позволяющий осуществлять свои заветные желания. Это подтверждали сотни людей, ежедневно присылающих мне электронные письма с рассказами о чудесных результатах применения моей формулы.

Меня, однако, не на шутку огорчало то, что книга была доступна лишь в Интернете. Хотелось, чтобы о ней узнала более широкая аудитория. Поэтому я поставил себе за цель найти серьезного издателя, способного обеспечить распространение моей книги по всему миру.

Чтобы ускорить осуществление своей цели, я решил прибегнуть к помощи вед. Зайдя на сайт *www.jotish – yagya.com*, я оставил там заказ на совершение от моего имени церемонии ягия.

Я не имел представления, как этот ритуал будет совершен, да и будет ли? Но я верил. Я принял меры.

Через несколько недель после этого мне пришло письмо от старшего редактора крупного издательства *Wiley* – именно *Wiley* издало книгу, которую вы держите в руках.

Задумайтесь над этим. Моя первая книга под названием «*Spiritual Marketing*» *дважды* была признана бестселлером на *Amazon.com*. О ее успехе писала даже газета *New York Times*. Электронную версию книги скачивали, по приблизительным оценкам, *миллион* раз, ее перевели на *семь* языков. Тысячи людей присылают мне свои отзывы о ней. А ведь самый лучший агент в стране на протяжении двух лет пытался всучить рукопись этой книги крупнейшим издателям.

И никаких сдвигов!

Не происходило ничего, что могло бы сделать книгу доступной широкой аудитории, до тех пор пока я не заказал ягия с целью реализовать свое намерение и очиститься от внутренних блоков, препятствующих осуществлению моего желания.

Это кармическая хирургия. Ягия – способ очиститься от всевозможных блоков, неважно, возникли они в этой жизни или в предыдущей. После этой процедуры вы сможете притягивать все, что пожелаете.

Это все исцеление без усилий!

## Скрипт

И напоследок разрешите рассказать вам еще об одном методе самоочищения. Применение этого метода не потребует от вас финансовых затрат, и на это уйдет не больше минуты. Вам будет совсем не больно. И учтите, что этот метод гарантированно срабатывает каждый раз.

Вы заинтригованы?

Итак, метод состоит в том, что вы громко произносите скрипт, когда хотите освободиться от ограничивающей вас установки или чувства и заменить ее на позитивную. Этому методу меня научила моя приятельница Кэрол Труман, автор поистине удивительной книги «*Feelings Buried Alive Never Die*».

Еще мгновение, и я представлю скрипт вашему вниманию. Учтите, этот инструмент, несмотря на кажущуюся простоту, действительно эффективен, поэтому не отмахивайтесь от него. Вам нужно всего лишь произнести вслух несколько предложений. И все!

Скрипт перепрограммирует основную структуру вашего генетического кода. Он говорит с вашим духом и просит его помочь вам очиститься на всех самых главных уровнях вашего существования.

Не стану все усложнять, пытаюсь объяснить, как это происходит. Моя задача предоставить вам инструменты и показать, как ими пользоваться. В конце концов, вы ведь не испытываете необходимости знать, как устроен факсимильный аппарат, чтобы отправлять или получать факсы. Вам нужно только заправить бумагу, а аппарат сделает все остальное.

То же и со скриптом. Вам нужно лишь вслух произнести его, вставляя в нужных местах описания чувств, от которых хотите избавиться, и чувств, которые хотите испытывать вместо них. Пожалуй, будет больше толку, если вы сами ознакомитесь с текстом скрипта. Вот он.

Дух, пожалуйста, определи происхождение моего чувства/негативного отношения (укажите чувство или установку, от которых хотите избавиться)

Сведи все без исключения уровни, слои, области и аспекты моего естества к этому исходному пункту. Проанализируй его и устрани без остатка милостью Божьей.

Устраняй в дальнейшем любые последствия проявления этого чувства/отношения согласно воле Бога; пока я в данный момент исполнен/а светом и истиной, миром и любовью Господа Бога, прощением себя за собственную неправедность, прощением каждого человека, места, обстоятельства и события, породивших во мне это чувство/отношение.

Сейчас с полным прощением и безграничной любовью я удаляю старое из своего генетического кода, освобождаю его и отпускаю! Я чувствую (укажите чувства, которые хотите испытывать)

Я разрешаю быстро исчезнуть любой физической, ментальной, эмоциональной или духовной проблеме и несоответствующему поведению, основанному на старых чувствах.

Спасибо тебе, Дух, за то, что пришел мне на помощь и помогаешь мне обрести в полной мере мое естество. Спасибо тебе, спасибо тебе, спасибо тебе! Я люблю тебя и восхваляю Бога за все его благодеяния.

Просто, не так ли?

Если вы не верите, что скрипт может помочь в вашем случае, используйте его как раз для устранения этой установки. Сделайте это прямо сейчас!

Вставьте на место первого пробела фразу «Помоги мне освободиться от сомнений в эффективности скрипта». Сюда нужно вписывать установку или чувство, от которого вы хотите избавиться. Вместо второго пробела запишите установку, которая вам нравится больше, например «Сейчас я понимаю, что любую установку можно изменить за одно мгновение, даже с помощью такого простого инструмента, как скрипт».

Незадолго до того как моя книга должна была отправляться в печать, Кэрол сообщила мне, что разработала новую, улучшенную версию скрипта. Она заверила, что новая версия эффективнее предыдущей. Я привожу ее здесь.

Дух/Сверхсознание, пожалуйста, определи происхождение моего чувства (чувств)/негативного отношения \_\_\_\_\_

Сведи все без исключения уровни, слои, области и аспекты моего естества к этому исходному пункту.

Проанализируй его и устрани без остатка милостью Божьей.

Пройди через все поколения, через время и пространство, устраняя все причины возникновения этого чувства (чувств)/отношения и любые последствия его проявления. Пожалуйста, сделай это согласно воле Бога, пока я в данный момент исполнен/а светом и истиной, миром и любовью Господа Бога, и прощаю себе свою неправедность, прощаю каждого человека, место, обстоятельство и событие, породившее во мне это чувство (чувствам/отношение).

С полным прощением и безграничной любовью я разрешаю любой физической, ментальной, эмоциональной или духовной проблеме и несоответствующему поведению, основанному на негативном первоисточнике, записанном в моем генетическом коде, трансформироваться.

Я выбираю \_\_\_\_\_

Я чувствую \_\_\_\_\_

Я есть \_\_\_\_\_

(По существу, во всех трех строках вы используете одно и то же позитивное чувство (чувства), которое стремитесь испытывать.)

Дело сделано! Проблема решена. Свершилось! Спасибо тебе, Дух, за то, что пришел мне на помощь и помогаешь мне обрести в полной мере мое естество. Спасибо тебе, спасибо тебе, спасибо тебе! Я люблю тебя и восхваляю Бога за все его благодеяния.

Повторяю, скрипт тоже эффективен. Прочитайте чудесную книгу Кэрол, если вам интересны подробности использования метода. А пока применяйте скрипт, когда ощущаете необходимость очиститься. Он действует – почти как магия! Очистившись, вы на самом деле обретете способность притягивать практически все, что только сможете себе представить!

Разве это не радостный, возбуждающий, даже опьяняющий образ жизни?

*Мы усваиваем уроки жизни двумя способами: или покоряемся законам природы, или страдаем от последствий непокорности и этим законам... Никто из нас сознательно не создает себе препятствий, чтобы их преодолеть.*

*Кэрол Труман, «Feelings Buried Alive Never Die.» (1998)*

## Шаг четвертый: «невиллизация» цели

Годар Невилл – один из моих любимых авторов, пишущих о проблемах духовности. Из под его пера вышли ставшие классикой книги «Out of This World» и «The Law and the Promise».

Наверное, он имел доступ в невидимый для большинства из нас мир. Невилл учил людей добиваться результатов, используя свой «воображаемый» разум, приправленный чувствами. Однажды во время своей лекции он сказал:

«Настоятельно рекомендую вам в ваших же интересах с любовью пользоваться воображением и верить в реальность воображаемых вами действий. Если у вас есть друг, который мечтает получить хорошую должность, попробуйте представить, что ему это удалось. Концентрируйтесь на этой мысли до тех пор, пока не услышите его голос, сообщающий вам о новом месте работы. Почувствуйте крепкое рукопожатие, ощутите его ладонь в своей руке. Обратите внимание на играющую на его губах улыбку. Используйте любое чувство, которым можно дополнить воображаемую картину. Продолжайте до тех пор, пока у вас не захватит дух от ощущения реальности, затем остановитесь и позвольте этой картине материализоваться во внешнем мире».

Вы, наверное, заметили, что Невилл не просто посоветовал вам сконцентрироваться на картинке, изображающей, как ваш друг рассказывает о полученной должности, а предложил *услышать* его голос. И *почувствовать* прикосновение его ладони. И пережить волнение от реальности происходящего.

Огромным вкладом Невилла в науку о материализации собственной реальности стала мысль о том, что нужно сначала почувствовать желаемое, как будто оно у вас уже есть. Я называю это «невиллизацией» цели.

У меня хранится книга Невилла, подписанная им так: «Представь, что желание уже исполнилось». В этом вся суть. Это и есть секрет. Вам нужно научиться невиллизировать свою цель, представляя, что ваше заветное желание уже исполнилось.

Как это сделать? Начните прямо сейчас, ответив на вопросы: «Чем я хочу обладать, что хочу делать, кем хочу быть?». А сейчас представьте, что всего этого вы уже достигли. Другими словами, если ваша цель состоит в совершении в этом году продаж на сумму 200 тысяч долларов, представьте, что вы будете чувствовать, когда это свершится. Вообразите, что ваше намерение уже осуществилось.

Невилл уверен: вначале обязательно следует почувствовать то, что вы хотите притянуть. Возможно, вы сможете увидеть это в своем воображении, но пока вы не почувствуете, что *желание уже исполнено*, в процессе притягивания вам будет недоставать ключевого шага. Этот шаг отсутствует практически во всех книгах о самопомощи. Его нет ни в гипнозе, ни в визуализации, ни в других программах по расширению возможностей сознания. В моем методе это четвертый шаг.

### Эмоции обладают силой

Специалистам по маркетингу известно, что люди обычно совершают поступки исходя не из логических рассуждений, а из эмоциональных порывов. Эмоции обладают силой. Эмоции также обладают силой создавать то, что вы хотите. Разберитесь в себе, подумайте, на что будут похожи ваши ощущения, когда вы, наконец, обретете то, к чему так стремились, – и ваши желания начнут сбываться. Энергия эмоций будет притягивать к вам искомое.

Знаю, знаю. Я снова начинаю философствовать. Но я пишу о духовных концепциях, о которых мало кто имеет представление. Несложно понять, почему. Нас с пеленок учат быть ближе к реальности, следовать человеческим законам, боготворить книги и подчиняться лидерам. Если подобная позиция и благоприятствует нормальному функционированию общества (на самом деле не благоприятствует, но об этом уже в другой книге), то на нашу жизнь она накладывает сплошные ограничения. Установки, заложенные в детстве родителями, моральные нормы общества и органы государственной власти мешают вам строить свою жизнь по собственному желанию.

Однажды я сказал приятельнице, что слепая вера во всемогущество гуру может ограничивать ее собственную силу, способную превращать желаемое в действительное. (Вы увидите, насколько это справедливо по отношению ко мне, когда прочтете мои откровения «Шокирующая правда о Джонатане» в последней главе этой книги.) Безоговорочно веря другому человеку, вы расходуете свою силу на его нужды.

Если же вы хотите притянуть достаток или что –нибудь другое, вам придется рассчитывать только на собственные силы. Вам понадобится собственная энергия. Спросите у приятелей, что

они думают о какой – либо из ваших целей, но решение принимайте сами. Последнее слово всегда за вами. Моя приятельница Мэнди Эванс любит спрашивать: «Как тебе удастся выбрать единственно правильный из множества советов, почерпнутых из книг и разнообразных лекций?» Короче говоря, вы должны обладать собственной энергией и принимать решения самостоятельно.

Эта энергия является двигателем притяжения.

### Сильная энергия

Одну из самых сильных энергий способна породить обычная благодарность. Испытывайте благодарность за все, и мир ваших ощущений изменится. Будьте благодарны за вашу жизнь, ваше тело, ваш дом, эту книгу – не имеет значения, за что. Когда вы испытываете чувство благодарности, то преисполняетесь энергии, которая творит чудеса.

Этот секрет открыл мне Джонатан. Помнится, однажды я пришел к нему разбитый и подавленный. «Ты не прав, – с ходу заявил он, выслушав мои жалобы. – Посмотри, сколько всего у тебя есть!» Действительно, сравните свою жизнь с жизнью людей из стран третьего мира – и вы быстро почувствуете себя королем (или королевой). У вас есть еда, вода и крыша над головой, а также холодильник, телевизор, радио и, возможно, компьютер. Осознайте, что уже сейчас обладаете всем необходимым для счастливой жизни, почувствуйте благодарность за это – и вы притянете еще больше благ.

### Как излечиться от недуга

Однажды мой приятель, Джонатан Морнингстар (совсем другой Джонатан), самостоятельно излечился от тяжелой болезни с помощью одной простой благодарственной фразы.

У Джонатана было двустороннее воспаление легких. Казалось, ничто не может ему помочь. Но в какой – то момент на него снизошло озарение – он написал на листах бумаги одно – единственное предложение и развесил их по всему дому. С методичностью попугая он вновь и вновь повторял это предложение, много раз надиктовал его на пленку и постоянно ее прокручивал. Он сделал эту фразу частью своего существования.

В результате Джонатан выздоровел в течение 24 часов. Что же это были за слова?

«Спасибо, Господи, за все блага, которые у меня есть, и за все блага, которые я получу».

Я не ученый, и не претендую на то, что смогу объяснить принцип действия этого феномена. Каким – то образом ваши энергетические потоки притягивают к вам аналогичные потоки из Вселенной. Измените исходящие от вас сигналы, и вы измените результат. Измените свою энергию, и вы измените происходящее с вами. Полярность вашей энергии определяет результаты, которые вы получаете.

*Эт о и ест ь* фактор притяжения.

Повторяю, благодарность может изменить все. Просто начните испытывать благодарность за то, что у вас есть. Посмотрите на свои руки, на эту книгу, на домашнего любимца – да на что угодно, лишь бы вы это любили и испытывали за это чувство благодарности. Сосредоточьтесь на этом чувстве.

Оно наполнит вас энергией, которая поможет вам превратить желаемое в действительное.

### Вообразите себе желаемый результат

Вы также можете получить энергию, которая образуется при мысленном воссоздании чувств, владеющих вами, когда вы обретете то, что хотели, станете тем, кем хотели, и сможете заниматься тем, чем хотели. Возможно, это доставит вам массу удовольствия. Представьте себе, как было бы хорошо иметь то, о чем вы так давно мечтали. Почувствуйте электризующие ощущения, которые приходят вместе с образами. Эти чувства могут создать жизнь, о которой вы грезите. Они могут сделать ее явью. Непостижимым образом эти чувства будут показывать вам дорогу, стимулировать и направлять ваши действия на создание желаемой реальности.

Великий немецкий писатель Гете смог все это выразить гораздо лучше, поэтому я просто

процитирую его<sup>12</sup>.

«Пока кто – то не возьмет на себя обязательство, все действия будут неэффективны, поскольку то и дело будут возникать сомнения, а также мысли о возвращении назад. Относительно всех инициатив есть одна простая истина, которая, если ее проигнорировать, сведет на нет бесчисленное число идей и планов: в тот момент, когда вы возьмете на себя обязательство, само провидение двинется вам навстречу. Все, что произойдет, произойдет для того, чтобы помочь вам, но этого никогда бы не произошло, если бы вы не приняли решение. От решения зависит весь поток событий, притягивающих на ваш путь всевозможные непредвиденные происшествия, встречи и материальную помощь, о которых вы и мечтать не смели. И все это пойдет вам на пользу. Сию же минуту хватайтесь за то, что вы можете или мечтаете сделать, – и начинайте! Смелость таит в себе гений, силу и волшебство».

### Кинокамера

Как – то вечером, сидя перед телевизором в гостиничном номере в Сиэтле, куда я приехал повидаться с друзьями, я от нечего делать бесцельно переключал каналы и наткнулся на интервью Ларри Кинга с известным актером и певцом Энди Гриффитом. Энди рассказывал об одной из своих первых ролей в кино и упомянул об уроке, который преподавал ему работавший с ним в то время режиссер. Его высказывание Энди привел дословно. Оно звучало так: «Камера – просто машина. Она фиксирует то, что ты ей предлагаешь. Ты же должен подумать о каком – либо событии, почувствовать его. И камера это снимет». Сам того не зная, Энди поведал зрителям об одной из основных составляющих фактора притяжения.

Затем разговор переключился на сцену из фильма, в которой Гриффиту предстояло сыграть безумно влюбленного мужчину, буквально пожирающего глазами объект своей страсти. И Ларри предложил актеру изобразить нечто подобное прямо здесь, в студии. Миг – и Энди неузнаваемо переменялся. Его глаза светились таким откровенным желанием, что будь на месте Ларри женщина, едва ли ей удалось бы спокойно продолжать беседу. Ларри Кинг впоследствии сказал: «Это был один из самых сладострастных взглядов в истории кино».

Вселенная похожа на кинокамеру. Задумайте что – то, почувствуйте это – Вселенная поймает ваши эмоции и спроецирует их на вашу жизнь. Совет, который был дан молодому актеру Энди Гриффиту, я адресую и всем вам: *«Вы мож ет е получи ть все, чт о пож елает е. Вам нуж но лишь подумат ь об эт ом и почувст воват ь эт о»*. И все. Вселенная – дух всего сущего – получит ваш сигнал и осуществит ваше желание.

### Воспламенение

Сейчас я расскажу вам о чрезвычайно эффективных методиках. Когда мы с Джонатаном Якобсом практиковали их, наш энергетический уровень подскочил до небес. Мы излучали столько энергии, что в наших домах постоянно перегорали розетки и выключатели. Не говоря уже о выбитых пробках.

Это правда! Когда Джонатан проводил свой первый эксперимент с энергией, в его гараже загорелся блок плавких предохранителей. Я же жил тогда в трущобе, на аренду которой мне едва хватало денег, и из – за моих опытов во всем доме сгорела электропроводка. Ее ремонт обошелся владельцу в 7 тысяч долларов.

Хотя Мистером Огнем меня называют не поэтому, этот случай подчеркивает, что изменения в вашем внутреннем мире влекут за собой внешние преобразования.

Джонатану пришлось купить новый блок вместо старого. Хозяину, у которого я снимал жилье, пришлось заменить всю электропроводку в доме. Из – за поднявшегося уровня энергии мне пришлось переехать в дом с хорошей электропроводкой.

И я снова повторяю: *т о, чт о вы воссоздае т мысленно в своем внут реннем мире, обуслав-*

---

<sup>12</sup> Авторство ошибочно приписывается Гете, на самом же деле это высказывание принадлежит шотландскому альпинисту Уильяму Хатчинсу Мюррею, и его можно найти в написанной им книге «The Scottish Himalayan Expedition», 1951. – *Примеч. пер.*

*ливает вашу внешнюю реальность.*

### Ваш внутренний мир становится внешним

Однажды мы с Джонатаном обедали в нашем любимом китайском ресторанчике. В тот раз в нем почему – то практически не было посетителей. Да и владельцы выглядели обеспокоенными. Они сгрудились вокруг кассы и о чем – то тихо шептались. Обычно они всегда подходили к нашему столику, приветливо улыбались, перебрасывались с нами парочкой фраз и вообще относились к нам как к королевским особам. Сегодня же явно что – то было не так. Я поделился своими наблюдениями с Джонатаном:

– Сдается мне, их беспокоят деньги.

На что Джонатан заметил:

– Да, это и есть причина их беспокойства.

Сначала у меня от такого каламбура мозги застопорились. Но затем я расхохотался. Джонатан спросил, что меня так рассмешило. Я объяснил как мог.

– Ты, случайно, не был в прошлой жизни мастером дзен или кем – то в этом роде? – поинтересовался я. – Твое высказывание очень похоже на столь любимые ими изречения.

– Что ты имеешь в виду?

– Я сказал, что владельцы ресторана беспокоятся о деньгах, а ты продолжил, что это причина их беспокойства. Но это же никак не связано с внешним миром.

– Ты не прав, – возразил Джонатан. – Их озабоченность финансовым положением компании, зародившаяся внутри каждого из них, выплыла на поверхность. Сейчас они выплеснули свое беспокойство во внешний мир. Они сделали явной свою установку.

После этого он поведал мне историю об одном своем клиенте – владельце ресторана индийской кухни. После первого сеанса с Джонатаном он осознал, что вообще не хочет заниматься этим бизнесом. Поняв это, он решил избавиться от ресторана и продал его. В итоге ресторан, сменивший владельца, стал привлекать гораздо больше посетителей.

– Если ты приведешь в порядок свой внутренний мир, это обязательно скажется на окружающей тебя действительности, – закончил Джонатан.

### Преодолевая боль

В одну из наших встреч Джонатан сказал мне: *«Если ты берешь уроки, тебе не нужно учиться на горьком опыте».*

Каким бы странным ни показался вам диалог между мной и Джонатаном, все сказанное оказалось правдой, и в этом я убедился на собственном опыте.

Руководители одной компании наняли меня для организации семинара в Далласе. Я дал им ряд толковых рекомендаций, но они сделали все наоборот – это меня очень рассердило. Ведь они сами ставили палки в колеса своего успеха.

Я тут же пожаловался на них Джонатану. «Ну и какой урок ты извлек из этой ситуации?» – спросил он меня. Он хотел знать, какая мне от нее польза. Я предположил, что причина их поведения кроется во мне. Значит, какая – то часть меня хочет, чтобы руководство компании делало все неправильно. Но зачем мне это нужно? Что мне до этого? Я задумался и вскоре нашел ответ.

«Открытое игнорирование моих рекомендаций избавляет меня от обязательства непременно обеспечить компании успех», – сознался я. Руководители наняли меня для того, чтобы я организовал им блестящий семинар. Но я не был уверен в своих силах. А их своеволие гарантирует провал семинара. Если это произойдет, то я смогу показать на *них* пальцем и сказать: «Во всем виноваты вы, а не я».

Все возвращается на круги своя. Мы снова приходим к тому, что наши действия и чувства играют очень важную роль в том, что с нами происходит.

Независимо от того, какая у вас в жизни сложилась ситуация, какая – то часть вас способствовала ее созданию.

Проанализируйте ее, избавьтесь от старых установок и негативной энергии – и вы приблизитесь к созданию такого окружающего мира, который будет вам благоприятствовать и доставлять больше удовольствия. Самый лучший способ достичь этого – сконцентрироваться на том,

чего вы хотите, и на том, какие вы будете испытывать ощущения, когда получите это. Так вы сможете притягивать желаемое.

## Напишите свое будущее

В этом вам поможет такая замечательная техника, как составление скрипта.

Об этом методе я впервые услышал от своих давних друзей Джерри и Эстер Хикс. Метод обманчиво прост.

Всего лишь представьте себе, что вы уже обрели желаемое, и опишите словами свои ощущения. Опишите их с такими подробностями, чтобы вы смогли не только нарисовать ситуацию, но и почувствовать ее. Вообразите, что вы кинорежиссер: напишите сценарий реальности, которую вы хотели бы для себя создать. Пока пишете, проникнитесь ситуацией. Почувствуйте. Осознайте. Испытайте.

В моем ноутбуке полным полно таких скриптов. И каждая описанная в них мечта воплотилась в жизнь. Задумав желание, я обязательно представляю себе, что буду чувствовать, когда оно исполнится. Это очень эффективный метод.

Так почему же не потратить несколько минут на написание собственного скрипта прямо сейчас и прямо здесь? Возьмите листок бумаги, если не хотите писать в этой книге, ведь сейчас самое время для создания собственного будущего.

В этом вам может оказаться полезным совет Невилла, взятый из его книги «Immortal Man» и идеально подходящий как мужчинам, так и женщинам.

«Для начала определите свою заветную мечту. Затем спросите себя: «Что я буду чувствовать, когда моя мечта осуществится?» Вспомните ощущение радости от исполненного желания и проникнитесь этим чувством».

Сейчас решите, чего бы вы хотели достичь в первую очередь. Что бы вы ни задумали, опишите это событие так, как будто оно *уже* произошло. Вместо «Я хочу, чтобы мне позвонил клиент и сделал заказ на большую сумму» напишите: «Только что мне позвонил новый клиент и сделал у меня заказ на сумму 5 тысяч долларов. Я чувствую себя отлично! Разговор состоялся несколько минут назад. Улыбаюсь, потому что беседа с клиентом была весьма многообещающей. Он даже дал мне свою кредитную карту, и сейчас я могу ею распорядиться».

Надеюсь, вам понятна идея. Опишите событие, о котором вы мечтаете, так, словно это уже свершившийся факт. Не упускайте подробностей. Наслаждайтесь процессом. Делайте это с удовольствием и прямо сейчас!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Почему нет?

Почему бы вам не написать скрипт прямо сейчас?

Следующие секунды своей жизни вы создаете именно в *этот* момент. Прямо сейчас вы посылаете энергию, которая впоследствии притянет то, что вы хотите получить. Это фактор притяжения в действии. Если при написании скрипта вы испытываете эмоции, то создаете сильнодействующую «мыслеформу», или сгусток энергии, который выбрасывается в окружающий мир, помогая воплотить ваше желание в реальность.

Этот момент слишком важен, чтобы упускать его из виду. Мы все соединены в единую



энергетическую систему. В 1943 году Люсиус Хамфри написал в своей небольшой малоизвестной книге «On the Beam»: «До тех пор пока мы рассматриваем себя как отдельно взятых личностей, мы неотделимы от целого. Мы *отдельные* личности, но не *отделенные* существа».

Поскольку мы все находимся в невидимой энергетической связи, то можем просить о помощи Вселенную в целом. Освободившись от негативных установок и открывшись для получения желаемого, мы обязательно обретем то, к чему стремимся, а может, и больше. Люди, участвующие в удовлетворении вашего запроса, будут ощущать ваш энергетический посыл (не забывайте: мы все соединены). Их собственный дух будет направлять их действия на реализацию ваших целей.

Эта формула успеха не знает поражений. Гарантированный успех!

Это фактор притяжения!

Обязательно напишите скрипт!

### Передача энергии через печатные материалы

Хочу упомянуть, что ваши визитные карточки, бланки для писем, флаеры, коммерческие письма и рекламные объявления, а также ваши служащие – т. е. все, что вы производите, и все, кого вы нанимаете для проведения своей маркетинговой кампании, несут на себе отпечаток вашей энергии. В результате они будут притягивать или отталкивать клиентов, которых вы мечтаете заполучить.

Вспомните о флаере или письме, полученных вами по почте. Одного взгляда на них обычно достаточно, чтобы сложилось то или иное впечатление о предлагаемой услуге. Возможно, у вас сразу возникло ощущение, что это письмо заслуживает особого внимания, или наоборот, вы тут же решили, что все в нем – полная ерунда.

Я говорю не о художественном оформлении, хотя это, конечно, неотъемлемый компонент. Создавая маркетинговый документ, вы вкладываете в него свои мысли и чувства. И чтобы воспринять их, не нужно быть экстрасенсом. Если на подсознательном уровне вы не верите в успех своего продукта или услуги, ваша установка отразится на ваших маркетинговых материалах. И люди непременно почувствуют это. А значит, ваш бизнес не будет процветать.

Чувства притягивают чудеса. Если вы знаете, чего хотите, и сможете прочувствовать желаемое как свершившийся факт, вы подключите Вселенную к реализации своей мечты. Ощущение успеха, в свою очередь, пробудит в вас положительную энергию, которая отразится на всех создаваемых вами в этот момент маркетинговых материалах. Приведу пример.

Когда я писал текст письма, рекламирующего программное обеспечение, я верил в предлагаемый продукт всей душой. Люди, читавшие письмо, чувствовали мою искренность и веру в преимущества продукта. В итоге шесть процентов всех ознакомившихся с рекламой сразу же заказали рекламируемый товар. В прямом почтовом маркетинге это отличный результат.

Зато на мою рассылку с рекламой услуги, в которую я не верил, я практически не получил ответов. Почему? Ведь оба текста писал один и тот же автор! Во втором случае мое неверие стало для людей очевидным. Они восприняли мои флюиды и «просто знали», что заказ делать не сто ит.

Приведу еще пример. Однажды мне в руки попал флаер с приглашением на семинар в Сиэтле. Причем я видел всего лишь черно – белую копию, поэтому меня не могли привлечь ни яркие краски, ни затейливо оформленный текст, ни изысканная графика. Но было в этом флаере нечто такое, что сказало мне: «Запишись на это мероприятие». Так я и сделал. Разговорившись с другими участниками семинара, я выяснил, что все они испытывали то же чувство. Многие признавались: «Даже не знаю, зачем я здесь. Я просто увидел флаер и понял, что должен обязательно посетить это мероприятие». Организаторы семинара точно знали, чего хотят. Эта уверенность проявилась в их брошюрах. И люди откликнулись.

А вот еще случай. Компания, на которую я одно время работал, собиралась провести семинар по интернет – маркетингу. Ее интересовали лишь прибыли. Заботы о бизнесе не было и в помине, так же, впрочем, как и желания принести людям пользу. Такая установка отразилась на брошюрах компании. Вместо ожидаемых 200 человек на мероприятие явились только 20.

Фактор притяжения нельзя обмануть.

## Реклама работает на вас

Я заметил, что кое – кто отрицательно относится к рекламе, даже не подозревая, как много при этом теряет. Надеюсь, вы не из их числа. Рекламное объявление может благоприятно повлиять на ваш бизнес. Оно может стать еще одним голосом, говорящим от вашего имени. И оно может обладать силой духа. Однажды мы с приятелем обедали с Джерри и Эстер Хикс. За обедом разговор зашел о маркетинге в целом и рекламе в частности. Мой приятель категорично заявил:

– Реклама не нужна.

– Не нужна, – согласился я, – но ты все же мог бы ее сделать. Хорошее рекламное объявление способно расширить бизнес.

– Когда мы в последний раз дали объявление в журнале, то получили столько писем, что не могли их все обработать. Нам пришлось приостановить выход рекламы, пока мы не наняли дополнительный персонал.

– Содержание объявления не столь важно, – вмешалась Эстер. – Что в нем было написано, люди все равно почувствуют, что представляете собой вы и ваш продукт, и примут решение, основываясь на этом чувстве.

Джерри и Эстер наняли меня для написания рекламных текстов, потому что знали: я верю в их работу. Если бы я не верил, рекламные объявления, написанные мной для них, излучали бы мое неверие. Так же объявления как и неверие Джерри и Эстер.

Моя приятельница Сандра Циммер, возглавляющая Центр по самовыражению в Хьюстоне, тоже знает о силе, основанной на духовности рекламы.

Сандра сознательно наполняет свои рекламные объявления энергией. Она на самом деле сидит и медитирует над объявлением, насыщая его своей энергией. В результате ее объявления обладают магнетической силой. Однажды она сказала мне, что люди хранят ее объявления чуть ли не по семь лет. И это действительно так, потому что я встречал их у разных людей в разное время, еще до того как познакомился с ней лично. Хотя ее объявления ничем особенным не выделялись, воспринимались они по – другому. В них было нечто, что делало их запоминающимися. Этим «нечто» была энергия Сандры.

«Реклама очень важна, – сказала мне однажды Сандра. – Но привлекает людей энергия, которую ты вкладываешь в рекламные объявления. Это закон притяжения в действии».

Повторю еще раз: ваш внутренний мир определяет окружающую вас реальность. Очиститесь, почувствуйте энергию своих желаний – и вы естественным образом притянете, все что хотите.

## Метод Джонатана

Я сотрудничаю с Джонатаном уже более десяти лет и встречаюсь с ним почти каждую неделю, и у меня сложилось четкое представление о его методе создания результатов. Как вам уже известно, он научил меня и многих других людей творить чудеса. Мне кажется, его метод трех ступеней заслуживает детального рассмотрения. Опишу типичный сеанс с Джонатаном.

1. Мы встречаемся, и он спрашивает меня, чего я хочу. Это стадия установления намерения. Как только вы определили свое желание, все остальное быстро становится на свои места. Итак, Джонатан всегда начинал с концентрации на желании. *Чего вы хот ит е?*

2. После этого мы сосредотачиваемся на способе достижения моего желания. Очевидно, это стадия «очищения». Джонатан использовал свои вербальные способности, чтобы помочь мне определить препятствия на пути к моему успеху. *Чт о мешае т вам до б ит ься успе ха?*

3. Затем мы подключаем энергию. Другими словами, определив цель и основные препятствия на пути к ее осуществлению, мы направляем свою энергию на ее достижение. *Как полу ч ит ь эне рги ю, кот ора я помо ж ет вам до б ит ься успе ха?*

Как видим, Джонатан использует чувство на последней стадии работы с примагничиванием желания. Так вы используете фактор притяжения. Иначе говоря, он направляет свою энергию на мое тело, чтобы она, усилив мою энергию, помогла мне выразить мое намерение.

Я попытаюсь объяснить это на примере Чи Кунг.

## Древние китайские откровения

Чи Кунг, или цигун, – направление древней китайской нетрадиционной медицины. Медленными движениями, концентрацией на физическом теле и сознательным направлением внутренней энергии на достижение результатов методика напоминает Тай Чи. Чи Кунг используется для лечения и восстановления сил человека после болезни, для усиления энергии и улучшения ее циркуляции, а также для достижения и сохранения здорового тела и духа.

Вы можете использовать простые упражнения из Чи Кунг, чтобы наполнить свое тело энергией, нацеливая ее на притяжение желаемого. Выглядит это примерно так.

1. Решите, чего вы хотите.
2. Очиститесь от всего, что мешает достижению вашей цели.
3. Удерживая в сознании цель, пропустите через свое тело энергию.

Это легче, чем может показаться на первый взгляд. Вам нужно только научиться делать *дыхат ельные* упражнения. Совершая вдох, представьте, что воздух – это энергия. Увидьте, как она наполняет ваше тело, и направьте ее на осуществление своего желания.

Основная идея Чи Кунг состоит в использовании вашего сознания в тот момент, когда вы дышите и совершаете движения телом. Вот что я прошу вас сейчас сделать. Представьте свою цель. Быть может, вы сразу увидите момент ее реализации. А может, вам не удастся сделать это, но вы сможете воспроизвести ощущение достигнутого успеха. Следуйте в этом направлении. Используйте свое сознание, чтобы побывать в стране сбывшейся мечты.

Совершая дыхательные упражнения, представьте, что воздух (энергия) направляется к вашему ментальному намерению. Увидьте, как энергия питает и оживляет его. Просто представьте, что энергия – это волшебная сила, способная вдохнуть жизнь в ваше намерение.

Отпустите видение. Больше ничего не нужно делать. В следующей главе, посвященной последнему шагу в методе фактора притяжения, процесс высвобождения очень важен.

### Обжигающие чувства

Во время поездки по Австралии в мае 1999 года я узнал, что многие зерна не прорастают, пока их не обожгут.

Так и вы проращиваете зерна своих желаний жаром своих эмоций. Испытывая любовь или страх – две очень сильные эмоции, – вы разжигаете огонь. Огонь, который достигает глубин вашего сознания и пробуждает зерно – материализует образ вашего желания. Вы делаете это посредством чувства.

Суть четвертого шага заключается в том, что вы должны ощутить положительную энергию исполненных желаний. Джозеф Мэрфи писал в своей книге «Как привлечь деньги»<sup>13</sup>: «Ощущение богатства создает богатство».

А Уильям Таун писал в 1920 году: «Мысль обладает силой при условии, что она подкреплена чувством».

Чувство наделяет мысль активностью. Если вы произнесете аффирмацию желаемого без веры и чувства, это мало что даст».

Судья Томас Троувард в своей книге «Hidden Power» писал: «Наша мысль, как чувство, является магнитом, который притягивает к нам такие условия, которые в точности ей соответствуют».

Почувствуйте радость обладания желаемым, почувствуйте это прямо сейчас – и вы начнете притягивать его к себе, и сами потянетесь к нему навстречу.

*Весь процесс обретения ментальных, духовных и материальных богатств можно выразить одним словом – благодарение.*

*Джозеф Мэрфи, «Вы можете стать богатым»<sup>14</sup> (1966)*

<sup>13</sup> Мэрфи Дж. *Как привлечь деньги*. – Изд.: Попурри, 2004.

<sup>14</sup> Мэрфи Дж. *Вы можете стать богатым*. – Изд.: Попурри, 2001.

## Шаг пятый: последний секрет

Открою секрет, который вас, по всей вероятности, удивит: если вы хотите обладать чем – либо, но вполне можете без этого обходиться, ваши шансы получить желаемое повышаются.

Ирония судьбы. Если вы желаете чего –нибудь шутя, не заикливаясь на обладании этим, Вселенная наверняка быстро осуществит ваше желание.

Но как только вы произнесете: «Я *долж ен* иметь это», ваша мечта тут же начнет отдаляться от вас.

Почему?

Потому что посланная вами в этот момент энергия отталкивает то, чего вы хотите.

Потому что вы сосредоточены на потребности, а не на желании.

Потому что вы не знакомы с последним секретом – шаг пятый: «*Высвобож дение*».

### «Я первое» и «я второе»

Не так давно я обнаружил, что большинство людей (и я не исключение) неохотно передоверяют воплощение своей идеи Вселенной. Наверное, они опасаются, что тогда им будет не за что бороться. Ничего удивительного в этом нет. Человек, лишенный возможности вести активные «боевые» действия, не ощущает себя причастным к реализации собственной мечты. Борьба дает нам чувство удовлетворения. По крайней мере, всегда можно сказать: «Я пытался».

Борьба приводит наше «я» в сильное возбуждение. Только любой ценой добиваясь своего, мы верим, что делаем нечто действительно стоящее. Вполне понятно. Если ваше «я» нуждается в том, чтобы кто – то его похвалил, пусть борется за осуществление желаемого. Но вам вообще не нужно бороться. Все может быть иначе, и гораздо проще.

Когда – то я вел курс «Внутренняя игра в писательстве». Курс основывался на работе Тйма Гэллви, автора книги «The Inner Game of Tennis» и соавтора нескольких других книг о «внутренней игре». Я пришел к выводу, что внутри каждого человека живут по крайней мере два отличных друг от друга существа – два разных сознания. Гэллви назвал их «я первое» и «я второе».

«Я первое» постоянно стремится держать все под контролем.

«Я второе» строит и поддерживает отношения с внешним миром.

Задача «первого я» – определить, чего вы на самом деле хотите, и отпустить желаемое, высвободить его.

Задача «второго я» – исполнить ваше желание.

Гэллви заметил, что люди, умеющие не заикливаться на своих желаниях и доверять их осуществление Вселенной, практически всегда получают то, что хотели, и достается им это легче, чем если бы они боролись за достижение цели.

Ваша жизнь устроена по подобному принципу. Определите, чего вы хотите, и разрешите Богу или Вселенной (что бы эти понятия для вас ни значили) дать это вам. Позвольте Богу или Вселенной устроить все так, чтобы ваша мечта стала явью. Не стремитесь узнать, как это будет происходить. Знание может помешать исполнению вашего желания. Если вы хотите чего – то добиться, но не знаете, как это сделать, махните на это рукой. Ваше сознание не в состоянии оценить все возможности. Не пытайтесь повлиять на ход событий – дайте Вселенной шанс осуществить ваше желание.

Не совсем понятно? Ну, тогда я вам расскажу одну историю.

### Секрет невероятных совпадений

Работая над одной из своих первых книг «The Seven Lost Secrets of Success», я был одержим. Два года своей жизни я потратил на то, чтобы воздать должное Брюсу Бартону – человеку, немало сделавшему для США, но затерявшемуся под обломками истории. Примерно в это время меня нашел врач из западного Техаса. Он хотел, чтобы я написал для него книгу. Хотя это предложение не вызвало у меня особенного восторга, что – то подсказывало мне, что нужно согла-

ситься. Я полетел в Техас на встречу с доктором. Мы обсудили условия контракта, и я вернулся в Хьюстон с чеком на крупную сумму – не подлежащим возврату авансом за мою работу над его книгой.

Прошли недели. Затем месяцы. Все мои мысли и время были заняты книгой о Брюсе Бартоне, и никакие силы не могли заставить меня переключиться на что – либо другое. О докторе я и думать забыл, тем более что и он ни разу не напомнил о себе. Когда же я, в конце концов, смог оторваться от мыслей о Брюсе, во мне заговорила совесть. Я сделал кое – какие предварительные наброски и решил слетать в Техас, чтобы обсудить их с доктором. Я даже заказал билет и набрал номер его офиса, чтобы уведомить о своем прибытии. Но мне никто не ответил. И на второй день тоже. Я пытался дозвониться снова и снова, пока, наконец, накануне отлета на том конце провода не сняли телефонную трубку. Это был управляющий доктора.

– Билл, это Джо Витале, – обрадовался я.

– Привет, Джо, – сконфуженно отозвался управляющий.

– Что случилось? Уже несколько дней никто не подходит к телефону.

– Наши планы несколько изменились.

– Что?

В ответ послышалось такое, что я не поверил собственным ушам и попросил Билла повторить сказанное.

– Док в тюрьме, – устало повторил он.

Сказать, что я был удивлен, значит соврать. Я был шокирован. Я потерял дар речи.

– Док в тюрьме?! – выдавил я. – Билл, ради бога, что у вас там произошло?

– Он нарушил условия своего досрочного освобождения.

Я вторично онемел от изумления.

– Ты хочешь сказать, что док уже *был* однажды *осужден*?

– Он послал бомбу своей бывшей жене, его поймали с поличным, и он попал в тюрьму, – объяснил Билл. – За хорошее поведение его выпустили досрочно, разрешив работать по специальности, но запретили прикасаться к оружию.

– Понятно, дальше можешь не продолжать, – сказал я.

– В общем, у него в столе нашли бомбы.

Мне понадобилось некоторое время, чтобы осознать случившееся.

Хочу обратить ваше внимание на элемент чуда, присутствующий в этих событиях. Согласно условиям подписанного контракта, в мое распоряжение была предоставлена крупная сумма денег. Сумма, которую не нужно возвращать. Эти деньги позволили мне работать над книгой о Брюсе Бартоне. А когда доктор попал в тюрьму, я оказался свободным от обязательств по контракту. Мне вообще не нужно было писать для него книгу. Даже возвращать деньги – что от меня и не требовалось – было бессмысленно. Док исчез.

Сама Вселенная или Господь Бог (называйте эти невидимые силы как вам заблагорассудится) позаботились о декорациях для этого грандиозного действия. Смог бы я самостоятельно организовать такое событие? Маловероятно. Какое объявление для этого мне нужно было бы дать?

«Требуется доктор: бывший заключенный, желающий издать книгу, заплатить аванс человеку, согласному ее написать, и готовый сесть в тюрьму спустя шесть месяцев?»

Не думаю.

### **Ваш партнер тоже должен очиститься**

Напомню, если вы четко знаете, чего хотите, и очистились от негативных установок, вы либо сами притянете к себе желаемое, либо происходящие события притянут его к вам.

Джонатан считает, что подобное происходит постоянно. К нему обращались за советом два врача, которые не могли прийти к общему мнению насчет необходимого им офисного помещения в Сиэтле. За два сеанса он помог им очиститься, после чего в течение 24 часов они нашли подходящее помещение и подписали договор аренды. То же самое я наблюдал, когда мы с бывшей женой собирались купить дом (тогда мы, конечно же, были еще женаты). Если осуществление вашего желания зависит не только от вас, но и от другого человека, вы оба должны быть очищенными. Я работал над собой, чтобы купить такой дом, какой мне хотелось. Но у меня по-

чему – то ничего не получалось. В конце концов, моя жена пошла к Джонатану. Она очистилась от старых установок, касающихся ее самооценки и денег. На следующий же день нам позвонил агент по продаже недвижимости. Еще через три дня мы переехали в новый дом. И это после двенадцати месяцев проволочек!

Хотите пример из делового мира?

### **Чтобы изменить внешний мир, измените внутренний**

Дэн Пойнтер – мой близкий друг и признанный международный эксперт по самиздату. На его счету несколько книг, включая и знаменитую «Self – Publishing Manual». Помимо этого, Дэн у себя на дому проводит семинары выходного дня, посвященные самостоятельной публикации и маркетингу книг. Он ведет такие семинары на протяжении вот уже десяти лет. Эти семинары помогли сотням начинающих писателей, но Дэну всегда приходилось прилагать немало усилий, чтобы убедить людей в необходимости их посещения. Однажды он обратился за помощью ко мне.

«Джо, я хочу, чтобы ты написал для меня такую сильную брошюру, прочитав которую, люди толпами повалили бы записываться на семинар, а мне при этом не нужно было бы ничего делать».

Обратите внимание на поведение Дэна. Он четко знал, чего не хочет (затрачивать усилия на рекламу своего семинара) так же, как и то, чего хочет (чтобы люди сами звонили и записывались на курс). Поэтому он решил обратиться ко мне. Я дал согласие, а что нужно было сделать Дэну?

Правильно. Отпустить. Перестать думать о своем желании. Просто поверить в то, что он нанял для выполнения работы подходящего человека и теперь все будет хорошо. Хотя Дэн и не знал, что «высвобождение» является ключевым шагом в факторе притяжения, он интуитивно сделал его.

Я разработал для Дэна макет рекламы, он его одобрил и напечатал целую пачку флаеров. Спустя несколько недель я позвонил ему и услышал в трубке:

– Все места на семинаре уже зарезервированы.

– Неужели? – я просиял от удовольствия. Однако Дэн тут же охладил мой пыл.

– Но флаеры здесь не при чем, – заявил он.

– Разве?

– Места на семинаре были зарезервированы уже две недели назад, а новый флаер я разослал лишь в прошлую пятницу.

– Как же это произошло? – спросил я. – Благодаря чему распроданы все места?

Дэн не смог этого объяснить. Но у меня есть одна догадка. Как вы уже знаете, сила вашей энергии обуславливает результаты, которые вы получаете. Когда у Дэна появилось намерение, и он позволил мне создать для него флаер, он изменил свой исходящий сигнал. *Как только вы изменит е свой внут ренний мир, изменит ся и ваше окру жение.* Дэн мог даже и не рассыпать свой флаер. Люди поймали его сигнал в воздухе и тут же отреагировали.

Невероятно? Может быть. Но как я уже упоминал в этой книге, исходящая от вас энергия притягивает к вам желаемое. У вас что – то не получается? Измените свою внутреннюю энергию, и вы измените результат.

А что же Дэн? Впоследствии я встречался с ним в Чикаго, и он рассказал мне, что благодаря написанной мной брошюре места на участие в его августовском семинаре были распроданы еще в июне прошлого года.

### **Чудо, связанное с каталогом «Nightingale – Conant»**

Еще одна история об исполнении моего заветного желания. Надеюсь, этот рассказ вдохновит вас последовать за своей мечтой. Это все на тему, как важно иметь намерение и уметь высвободиться.

Если вы никогда не видели «Nightingale – Conant» – гигантский каталог аудиозаписей для бизнеса, мотивации, самопомощи, отношений, здоровья, духовности, возьмите в руки телефонную трубку и наберите 1–800–525–9000. Или зайдите на веб – сайт издательства

[www.nightingale.com](http://www.nightingale.com). Закажите каталог. Вы получите его бесплатно и, уверяю вас, в нем есть что посмотреть.

Много лет мне хотелось, чтобы моя собственная программа появилась в упомянутом каталоге. Я стремился к этому из соображений престижа и доходности. Я мечтал принадлежать к когорте лучших авторов «Nightingale – Conant», таких как Тони Роббинс, Том Питерс, Дипак Чопра, Боб Проктор, Брайан Трейси и Уэйн Дайер.

Но до осени 1998 года это желание оставалось нереализованным. Несмотря на то что я посылал в издательство *Nightingale – Conant* свои новые книги сразу же после их выхода в свет, я не мог, по всей видимости, пробудить интерес его издателей к своей работе.

Но я не опускал рук. Я просто не забывал о мечте, верил, что рано или поздно она осуществится, и продолжал заниматься своим делом – писал книги, которые считал вдохновляющими и информативными.

А потом случилось нечто невероятное.

Один человек стал забрасывать меня электронными письмами, задавая массу вопросов о маркетинге и П. Т. Барнуме. Он был поклонником Барнума, и ему понравилась моя книга «There's a Customer Born Every Minute». Я с удовольствием отвечал на все его вопросы, радуясь, что могу чем – то помочь.

Спустя какое – то время я получил от него письмо, которое повергло меня в шок. В нем были такие строки: «Если Вы хотите, чтобы Ваши материалы были рассмотрены руководством *Nightingale – Conant*, дайте мне знать. Я – менеджер по маркетинговым проектам этого издательства».

Вы и представить себе не можете, как я удивился. И обрадовался.

Я сразу же отправил экспресс – почтой все мои книги, видео, мой курс для домашнего изучения (шесть аудиокассет и учебник) новому другу. Ему не просто понравилось все, что я прислал, ему все *очень понравилось*. И с того самого момента он начал долгий процесс продажи моих продуктов по каталогу «Nightingale – Conant».

Он стал моим ангелом – хранителем. Под Рождество он снял звезду с рождественской елки, установленной в здании компании, и поместил вместо нее мою фотографию.

Он развесил мои фотографии по всей компании – во всех кабинетах, включая туалеты.

После одиннадцати месяцев звонков, факсов, почтовых пересылок и существенных затрат на изготовление моих фото, я с гордостью могу заявить, что в каталоге «Nightingale – Conant» появился мой первый продукт. Речь идет о «The Power of Outrageous Marketing». Уже три года он входит в число бестселлеров.

Из этой истории можно извлечь несколько уроков.

∞ Сила мечты (я держался за образ того, что хотел, годами).

∞ Сетевой потенциал Интернета (человек из *Nightingale – Conant*, с которым я поддерживаю контакт, нашел меня на моем веб – сайте).

∞ Помощь, исходящая от человека, который в вас верит (мой знакомый из *Nightingale – Conant* безоговорочно верит в меня; он не уставал повторять мне это на протяжении одиннадцати месяцев).

∞ Истинные чудеса происходят тогда, когда вы находитесь в согласии с намеченной целью и занимаетесь делом, к которому лежит душа.

∞ И значение высвобождения.

Я уверен, что из этой истории можно извлечь и другие уроки – уроки, которые видны вам и не видны мне. Надеюсь, мой рассказ вдохновит вас, разбудит что – то в душе и заставит последовать за своей мечтой.

А вот еще пицца для размышлений.

### «Да будет воля твоя»

Согласно исследованиям действенности молитвы, проведенным *Spindrift Foundation*, человек, возносящий Господу молитву «Отче наш», в два раза чаще получает желаемое, чем читающий «специализированную» молитву «Дай мне это». Вот почему очень важно заканчивать просьбу о том, чего вы хотите, волшебными словами «Дай мне это или что – нибудь лучше».

Во время написания книги «There's a Customer Born Every Minute» об известном шоумене П. Т. Барнуме я посетил его могилу в городе Бриджпорт, штат Коннектикут. Меня очень растрогало это путешествие, и я описал его в своей книге. Однако здесь я хочу поведать вам о надписи на его могильной плите. К моему удивлению, на простом бетонном надгробии были высечены волшебные слова, – слова, которыми Барнум руководствовался всю свою яркую жизнь:

«Да будет воля твоя, не моя».

Это волшебное заклинание помогало Барнуму пережить личные и профессиональные катастрофы. Благодаря ему он стал одним из первых миллионеров Америки. Оно может помочь и вам тоже.

Другими словами, доверьтесь Вселенной.

### Хотите что –нибудь лучше?

Вы можете пожелать заниматься тем, чем хотите, быть таким, каким хотите, или иметь то, что хотите, но вы также можете попросить Вселенную дать вам нечто большее. Заканчивайте все свои просьбы фразой «дай мне это или что –нибудь лучше», и вы уведомите Вселенную о том, что установка «да будет воля твоя» для вас приоритетна.

Почему так? Потому что Вселенной доступно *видение* общей картины, а вашему «я» – нет.

Ваша задача состоит в том, чтобы попросить Вселенную осуществить ваше желание, а затем заняться своими обычными делами – звонить по телефону, писать письма, наносить визиты и т. п. Вот что говорит об этом Боб Проктор в своей замечательной книге «You Were Born Rich»:

«Научитесь слышать внутренний голос, который говорит чувствами, а не словами; следуйте своим внутренним побуждениям, а не советам окружающих».

Вселенная сама будет всячески приближать вас к желаемому, а желаемое – к вам. Все, что вам нужно сделать, – высвободить мечту, действуя при этом согласно своей интуиции. Отпустите свой страх, сомнение, беспокойство и любые другие негативные эмоции, не позволяющие вам хорошо себя чувствовать.

В данном случае вам может пригодиться изречение знаменитого поэта – суфия Руми: «Иногда событие, которое не произошло, предотвращает несчастье».

Задумайтесь над этим. От вас нужно только одно – доверие. Поверьте, все, что ни делается, к лучшему. И если что – то, чего вы хотите, не происходит – это тоже хорошо.

Уэйн Дайер написал интереснейшую книгу «Сила намерения. Станьте сотворцом своего мира»<sup>15</sup>, в которой он заявляет, что научит вас получать желаемое. Один мой знакомый, прочитав книгу, сказал, что она должна называться не «Сила намерения», а «Как получить то, что хочешь, желая того, что получаешь».

Прямо в точку!

Главное для осуществления мечты – вера в то, что полученное вами – это именно то, чего вы больше всего хотели. Вы притянули это. Чем скорее вы научитесь уравнивать желания и возможности, тем счастливее будете в каждый конкретный момент.

Поясню вам это на примере одной истории.

### Шоу «Swan»

Терри Левин – знаменитая на весь мир коуч, автор ряда бестселлеров и мой близкий друг. В начале 2004 года ей позвонили с телестудии – им нужен был коуч для шоу «Swan». Терри предоставлялась возможность раз в неделю выступать по телевидению перед всем американским народом. Ей очень хотелось стать коучем, да и я как ее маркетинговый консультант желал того же.

Несколько недель ушло на согласование деталей. Наконец все звонки были сделаны, все электронные письма отправлены, все встречи с нужными людьми проведены. То, что Терри станет коучем, ни у кого уже не вызывало сомнения, но неожиданно организаторы шоу отказались от ее услуг. Руководители студии *FOX* решили привлечь к работе другого коуча.

<sup>15</sup> Дайер У. Сила намерения. Станьте сотворцом мира. – Изд.: Попурри, 2006.



Терри очень расстроилась. Для того чтобы вы лучше осознали масштабы трагедии, скажу, что Терри – одна из самых позитивных людей, которых я знаю. Она всегда жизнерадостна, энергична, весела и старается увидеть позитивное в любой ситуации. Но известие об отказе подкосило ее. И я ничем не мог ее утешить. Конечно, со временем она смирилась бы с неудачей, но мысль об этом еще долго отравляла бы ей жизнь.

Спустя несколько месяцев новое шоу студии *FOX* вышло на экраны. Его сюжет был таков: некрасивым женщинам – участницам изменяли внешность с помощью пластической хирургии, консультаций и коучинга. Терри посмотрела несколько выпусков, и они ей очень не понравились. В разговоре со мной она созналась: «Это шоу никак не перекликается ни с тем, во что я верю, ни с тем, с чем я хотела бы ассоциировать свое имя. Я рада, что меня не взяли».

В тот день я послал Терри электронное письмо, которое ей так понравилось, что она поместила его в свою «Папку мудрости». Вот что я ей написал:

«Некоторые вещи, представляющиеся нам полезными, не казались бы такими, если бы мы могли видеть картину в целом. Нам нужно научиться верить и освобождаться от фиксации на своих мечтах, понимая, что все происходящее делается исключительно для нашего же блага».

### Секрет TIIISG

Я восхищаюсь книгой «*A Lifetime of Riches*» – биографией Наполеона Хилла, автора бестселлера «Думай и богатей»<sup>16</sup>.

Этот человек потратил двадцать лет на сбор материала для своей книги – феноменального руководства по успеху. При этом сам он нищенствовал, его одолевали приступы безнадежности, его жизнь часто висела на волоске, его поручители были убиты, а его семья невыразимо страдала.

Он добился успеха не за одну ночь.

Для истории жизни Хилла характерно одно: его способность обращать негативное в позитивное. Он всегда искал то, что люди называют «светом в конце туннеля». Размышляя о жизни Хилла, я заметил, что его способность видеть хорошее в плохом присуща и некоторым другим людям.

Не так давно я встречался с моим другом Марком Джойнером, первооткрывателем Интернета и автором ряда бестселлеров. Во время нашей беседы к Марку подошел человек, который стал жаловаться на препоны, чинимые ему Федеральной торговой комиссией. Марк внимательно выслушал эту печальную историю и сказал: «Найдите во всем этом что – нибудь хорошее».

Замечательный совет. Нечто подобное сказал бы и Наполеон Хилл. Но этот совет идет вразрез с тем, что большинство людей когда – либо пытались предпринять, попав в неприятную ситуацию. На первый взгляд кажется, что идея превращать все, что бы с вами ни происходило, во что – нибудь хорошее противоречит здравому смыслу.

Однако именно эта идея является ключом к успеху. Мне вспоминается П. Т. Барнум, который обратился к конкурентам с предложением купить принадлежащего им слона. Он послал телеграмму, подтверждающую его предложение. Но конкуренты расценили эту телеграмму как неудачную шутку.

Однако Барнум не расстроился и решил объединиться с этими конкурентами, вследствие чего появился знаменитый цирк *Barnum & Bailey Circus*. Он взял полученный опыт на заметку и превратил его во что – то хорошее.

На днях Нерисса, моя возлюбленная, выпустила свою первую электронную книгу, которую вы найдете на сайте [www.freevideotmg.com](http://www.freevideotmg.com). Начав продвижение ее веб – страницы, я обнаружил небольшую ошибку, которую тут же использовал, чтобы привлечь внимание к ее электронной книге. Я мог бы сказать Нериссе: «Исправь ошибку». Вместо этого я разослал электронные письма, в которых было сказано: «На сайте допущена ошибка. Если вы ее найдете, получите подарок». Это пробудило в людях любопытство – сильнейший мотиватор. Трафик на веб – странице Нериссы значительно увеличился. Продажи взлетели.

Такие как мы – я, Барнум, Джойнер и Хилл – превращаем отрицательные жизненные ситу-

<sup>16</sup> Хилл. Н. Думай и богатей. – Изд.: Попурри, 2003.

ации во что –нибудь положительное. Подобная установка называется «Преврати это во что –нибудь хорошее» («Turn it into something good» – TISG).

Вы тоже можете поступать так. Это ваш выбор. Независимо от того, что с вами происходит, сделайте глубокий вдох и спросите себя: «Как я могу превратить это во что –нибудь хорошее?»

Такой вопрос перенаправит ваше сознание. Вместо того чтобы созерцать проблему, вы займетесь поиском ее решения. Отличный способ научиться управлять собственным сознанием. Вы станете хозяином жизни, а не ее рабом.

Эндрю Карнеги – финансовый магнат, недоумивший Наполеона Хилла предпринять продолжавшийся двадцать лет опрос на тему секретов успеха, – признался, что основной секрет его собственного ошеломляющего успеха заключается в способности управлять своим сознанием.

Он сказал Хиллу: «Передо мной уже не маячит призрак нищеты, потому что я вступил во владение собственным сознанием, и оно предоставило мне все материальные ценности, которые я хотел, и даже намного больше, чем мне необходимо. Эта сила сознания универсальна, она доступна как самому великому, так и самому скромному».

Все начинается с основного вопроса: «Как я могу превратить это во что –нибудь хорошее?»

Ответ предоставит вам новые возможности выбора, принесет счастье и богатство, о котором вы даже и не мечтали.

Просто помните о TISG.

## Все хорошо

В июне 1999 года в Денвере Боб Проктор проводил свой трехдневный курс «Наука стать богатым». Участие в этом семинаре заставило меня по –новому взглянуть на многие вещи. Я настоятельно рекомендую вам по возможности посетить такой семинар или хотя бы приобрести курс для домашнего изучения. Вы узнаете столько полезного, что, применив полученные знания, сможете без труда разбогатеть, и ваше сегодняшнее безбедное существование покажется вам нищетой.

Я бы хотел привести здесь одну цитату из предлагаемых Бобом материалов: «Все, что происходит в вашей жизни, приближает вас к вашим целям».

Задумайтесь сейчас над этими словами. Боб утверждает, что все без исключения приближает вас к осуществлению мечты.

Поэтому если даже с вами случается какая – то неприятность, помните, что ее предназначение – продвинуть вас вперед. Ваша же задача – отыскать позитивное в негативном или, по крайней мере, поверить, что в случившемся есть позитивный момент, даже если вы его пока не видите.

Поначалу с этим не так – то просто согласиться. Но согласившись с этим, вы примете образ мышления просветленного человека. Мне нравится эта мысль, и я благодарен Бобу Проктору за эти слова. Они призывают меня освободиться и поверить, что жизнь сама ведет меня к тому, о чем я мечтаю. А когда я выкидываю из головы навязчивые мысли об исполнении своей мечты, но верю в то, что она осуществится, и благодарю Бога все, что у меня есть, то начинаю чувствовать себя другим человеком, излучаемая мной энергия меняется, и мне даруется все самое лучшее.

Повторяю, весь секрет в умении высвободиться.

## А что делаете лично вы?

С тех пор как моя книга «Spiritual Marketing» заняла первое место в списке бестселлеров интернет – магазина *Amazon.com*, читатели стали засыпать меня письмами. В большинстве случаев это хвалебные отзывы. Иногда люди задают вопросы о моем методе притягивания богатства. И чаще всего их интересует шаг пятый – высвобождение.

«Что я *делаю* после высвобождения? – вот вопрос, который волнует абсолютно всех читателей. – Если я отпускаю свои мечты, не концентрируюсь на мыслях о них, не сижу ли я сложа руки?»

Я еще не сказал, но вам – таки придется кое – что сделать, чтобы добиться исполнения желаний. Это «кое – что» может включать в себя телефонный звонок. Или покупку книги. Или вступление в сообщество. Или ответ на электронное письмо. Я понятия не имею, какой поступок повлияет на осуществление вашей мечты. Но вам обязательно придется что – то сделать – значительное или незначительное.

Исчерпывающим ответом на вопрос, что делать после высвобождения, будет такой:

«Вы должны сделать то, что я называю «вдохновляющим действием»».

Вдохновляющие действие – это любое действие, которое нужно совершить, как подсказывает ваш внутренний голос.

Например, вдохновляющим действием может стать ваше внезапное желание заехать в магазин. Вы можете не иметь представления, зачем вам понадобилось в магазин прямо сейчас. Но что – то внутри вас заставляет сделать это. Следуйте подсказкам своей интуиции. Возможно, она приведет вас к цели. В магазине вы можете встретить нужного человека. Или найти нужный продукт. Или подходящий журнал, который поможет вам осуществить мечту. Например, двадцать лет назад я работал в крупной нефтяной компании. На ланч я всегда ходил в какую – нибудь закусочную в ближайшем торговом центре. Всегда. Привычка – вторая натура.

Но однажды, собравшись подкрепиться, я вдруг решил свернуть налево, хотя обычно всегда поворачивал направо. Может, вам это не покажется таким уж необычным, но для меня такой поступок равносителен полету на Марс. Потому что со мной произошло приключение.

К моему глубокому изумлению, через несколько кварталов я обнаружил итальянскую закусочную. А теперь задумайтесь: я итальянец, живущий в Техасе. И я не ел настоящую итальянскую пищу с тех самых пор, как двадцать лет назад покинул Огайо. Натолкнуться на итальянскую закусочную «случайно» во время перерыва на ланч было просто невероятным чудом.

Я зашел внутрь и познакомился с владельцем. Он был родом из Италии. Хозяин приготовил сэндвич, который показался мне таким вкусным, что даже сегодня, когда я вспоминаю о нем, у меня текут слюнки. Я был так благодарен хозяину, что взял меню закусочной с собой в офис, полностью переписал его, придумал новый дизайн и распечатал улучшенный вариант меню тиражом в пятьсот экземпляров. Затем я развесил новое меню по всему зданию компании.

На следующий день, когда я пришел в закусочную, ее владелец встретил меня со слезами на глазах. Его бизнес резко пошел в гору. В обеденное время все места за столиками были заняты. Он не знал, как меня отблагодарить. А мне и не нужна была его благодарность. Все, что мне было нужно, так это сэндвич.

Но на этом чудеса не закончились. Мы стали друзьями. Когда мы с женой решили переехать и подыскивали подходящее жилье, он продал нам свой дом. Узнав, что мне нужно новое жилье, он организовал продажу своего дома для нас. Мы прожили в нем вместе десять лет, а Мэриан живет там и до сих пор.

И все это благодаря вдохновляющему действию!

## Ловите сигналы

Как только у вас появилось намерение, и вы перешли к следующему шагу фактора притяжения, начинайте следить за сигналами, которые вы получаете, и сразу же на них реагируйте.

Двадцать лет назад я работал в крупной нефтяной компании; чувствуя себя потерянным, я ненавидел свою работу и ежедневно молился о выходе из создавшегося положения. С девяти утра до пяти вечера я был настоящим узником. Я ежедневно отмахивал тридцать пять миль, чтобы добраться на работу и обратно, – на работу, которую ненавидел так сильно, что плакал за рулем. Это печальная история. Но я принял решение вырваться на волю. И стал ждать сигналов.

Каждый день я проезжал мимо дорожного указателя с надписью Квитман<sup>17</sup>. До сих пор я никогда не обращал на него внимания, но тут я понял, что это был знак мне. Знак стоял на автострате, указывая людям, где совершить нужный поворот. Для меня же он означал «Брось, парень!».

<sup>17</sup> Quitman (англ.) – населенный пункт, но если слово разбить на две части, получится «Quit man», что означает «Брось, парень». – Примеч. перев.

И я бросил работу. Никогда я не был счастливее. Сегодня я хорошо известный автор, лектор, интернет – знаменитость и т. п. И все благодаря вдохновляющему действию.

### Нежданная гостья

Расскажу еще одну историю. В то время как я писал эту книгу, одна моя приятельница решила нанести мне незапланированный визит. Вы должны понять: это было совершенно на нее не похоже. Мы живем в Хилл Кантри за пределами Остина, штат Техас. К нам не так уж легко добраться. Да и не привечаем мы людей, которые появляются на пороге без предупреждения. В конце концов, мы работаем дома и желаем, чтобы нам никто не мешал. Я мог, например, вести радишоу по телефону, а Нерисса – редактировать видеопроект. У нас дома всегда кипит бурная деятельность.

Но приятельница позвонила в удобное время и сказала, что находится поблизости, поэтому мы пригласили ей зайти. Разговор, в основном, шел об энергии, *видении* на расстоянии, сверхъестественных способностях – словом, об эзотерике. Гостья захлеб расписывала достоинства книги «Infinite Mind». Она сказала, что читает и перечитывает ее, подчеркивая определенные места, по ее мнению, эта книга просто гениальна.

Я сразу же воспринял это как сигнал приобрести книгу. Почему? Потому что в ситуации проглядывала хорошая режиссура. Одно то, что приятельница появилась во время написания «Фактора притяжения», казалось странным. Тема разговора перекликалась со многими принципами, изложенными в моей книге. Поэтому я и посчитал обязательным исследовать эту книгу.

Я сразу же предпринял вдохновляющее действие. Как только гостья уехала, зашел в Интернет и заказал книгу на Amazon.com со срочной доставкой. Помимо этого, я также заказал первый и второй том «Manifesting Heart's Desires». Эти книги помогли мне лучше донести до вас основную информацию об использовании фактора притяжения.

И все это случилось благодаря событию, которое многие не приняли бы так близко к сердцу, как я!

### Как это сделать

Чтобы вдохновляющее действие работало на вас, нужно кое – что предпринять.

*Первое.* Определите намерение. Намерение – это «официальное» заявление о вашей мечте или цели, о том, кем вы хотите быть, чем желаете заниматься и чем обладать. Это ваш запрос для подсознания, неосознанного и для самой Вселенной. Чем четче намерение, тем лучше результат. Одно из моих намерений: «Я намереваюсь иметь аудиопрограмму – бестселлер в «Nightingale – Conant». Другое: «Я хочу, чтобы моя книга «Spiritual Marketing» заняла первое место в списке бестселлеров интернет – магазина *Amazon.com*». Таким же намерением было «найти новое место для обеда».

*Второе.* Слушайте своих предчувствий. Следите за сигналами. Подчиняйтесь интуиции. Если у вас появится желание наметить план действий, пусть так и будет. Сделайте это. Если же у вас появится желание пойти на прогулку, посмотреть телевизор или побродить по Интернету, не откладывайте это на потом. Ведь невозможно предугадать, где поджидает вас ваше вдохновляющее действие. У вас есть намерение, значит, ваша интуиция найдет самый короткий путь к осуществлению вашей мечты.

Я уже говорил, что вам не дано оценить полную картину из – за ограниченности духовного зрения, однако Вселенной это подвластно. Она подскажет вам с помощью интуиции, что нужно сделать, лишь бы вы услышали. Ваше «я» может сказать: «Напиши бизнес – план». Считайте вдохновляющее действие своей путеводной звездой на пути к исполнению мечты. Пока вы не предпримете действий, на совершение которых у вас появилось вдохновение, вы не продвинетесь вперед.

Чем больше вам удастся успокоить свой разум, упорядочить мысли и расслабить тело, тем лучше вы будете слышать свой внутренний голос, направляющий вас к осуществлению мечты.

Услышав его слова, пошевеливайтесь. Это вдохновляющее действие.

Поддайтесь интуитивному порыву – и отыщите новые, удивительно короткие пути, прямоком ведущие к исполнению ваших желаний. Отличие этого способа от выполнения плана и по-

стоянной борьбы в легкости получения желаемого. Будучи расслабленными вы испытаете больше удовольствия – кстати, это обычно приносит больше дохода.

Попробуйте и вы увидите.

## Денежный секрет

Открою вам один секрет относительно денег.

Однажды мы с Пэтом О'Брайаном, прекрасным музыкантом из Техаса, весьма популярным и в Европе, вместе работали над одним проектом. Под конец рабочего дня изрядно усталый Пэт пошутил: «Однажды я напишу книгу под названием «Миф о пассивном доходе»».

Все сотрудники засмеялись. Он упорно трудился над своим сайтом *www.InstantChange.com* и по собственному опыту знал, что в пассивном доходе очень мало пассивного.

В его словах я усмотрел мысль: «Ты должен прямо сейчас взяться за ее написание».

Окружающие притихли. Они смотрели на меня во все глаза.

– Хорошая идея, – пояснил я. – Многие думают, что пассивный доход можно получить, ничего не делая на протяжении целого дня и зарабатывая деньги во время сна. Это далеко не так. Поэтому давайте ударим в колокол и расскажем людям правду.

Пэт, похоже, начал понимать, как нужно действовать, когда наклеивается возможность.

– Я так и сделаю, – пообещал он.

После работы мы встретились на парковке. Он спросил, не мог бы я составить письмо с просьбой написать статью для нашей книги? Мы бы разослали его людям, зарабатывающим свои деньги в Интернете, чтобы узнать, что представляет собой их обычный рабочий день. Можно поспорить, они не сидят все время сложа руки.

Так неожиданно я стал соавтором этого проекта. Ведь я везде и для себя вижу возможности, и тоже хватаюсь за них. Я согласился.

Придя домой, я сел за компьютер и набросал черновой вариант письма. Это было просто. Я попросил преуспевающих интернет – бизнесменов рассказать, как они проводят рабочий день в своем «пассивном» мире, и отправил набросок Пэту.

Он практически сразу же его одобрил и вернул мне с благодарностью. Затем я разослал письмо всем владельцам электронных адресов, с которыми был знаком.

В течение 24 часов, после того как я отправил письмо, у меня были замечательные статьи от Дэвида Гарфинкеля и Тома Антиона. В тот же день со мной связались Джим Эдвардс, Яник Сильвер, Йо Хан Мок и другие онлайн – гиганты, чтобы выразить свое согласие прислать статьи для нашей книги.

А теперь давайте проанализируем, что же на самом деле произошло.

Вот так шутка превратилась в удачный проект. Этот проект обрел первоначальные формы в течение трех часов. А в течение одного дня книга была написана, причем не Пэтом, и не мной.

В основе создания моих оцифрованных продуктов, таких как электронные курсы, электронные книги – бестселлеры и даже несколько кампаний по продвижению продуктов в Интернете, лежит тот же процесс. У меня возникали идеи, и я в течение нескольких минут предпринимал какие – либо действия, направленные на их реализацию. В результате – успех.

Какой же можно сделать вывод?

*Деньги любят скорость.*

Этот секрет известен немногим.

Деньги приходят к тем, кто действует быстро. Пока вы думаете, интересуетесь, задаете вопросы, сомневаетесь, планируете, назначаете встречи, обсуждаете или любым другим способом оттягиваете решительные действия, деньги стремятся к тому, кто стоит следующим в очереди.

Хотите знать, как я смог написать так много книг и статей? Я всегда очень быстро действую. Примером тому – эта часть книги. Двадцать минут назад у меня возникла идея привести вам несколько примеров в подтверждение того, что деньги любят оперативность. «Надо будет как –нибудь проработать эту тему», – решил я. А потом подумал: «Почему бы не сделать это прямо *сейчас?*»

И вот, пожалуйста.

Уже сделано.

Итак, теперь вам известен секрет: получив вдохновляющий толчок, *предпринимайт е чт о –*

*нибудь*. Не ждите. Действуйте. Действуйте *прямо сейчас*.

Чего же *вы* ждете?

### Ухаживайте за своим садом

Многие люди говорят, что не хотят предпринимать никаких действий. Они предпочитают просто «отпустить и оставить все на волю Бога».

Это напоминает мне историю об одном мужчине, который очень любил ухаживать за растениями. Возле его дома был прекрасный сад. Однажды какой – то человек, проходя мимо, залюбовался этим зеленым царством, остановился и заговорил с его владельцем.

– У вас чудесный сад, – сказал незнакомец.

– Спасибо, – отозвался хозяин.

– Это поистине божественный сад, не так ли?

– Да, так и есть, – сказал владелец. – Но видели бы вы его, когда за ним ухаживал сам Бог...

Бог (Вселенная, Дух или Высшая сила – называйте как – угодно) обеспечивает нас насущным, но вы должны ухаживать за своими дарами. Если оставить без внимания свой сад, то скоро вы станете владельцами непроходимых зарослей, а не цветущего сада. Кому – то ведь нужно заботиться о земле.

Например, Иисус. По мнению Брюса Бартона, автора вышедшей в 1925 году книги «The Man Nobody Knows», Иисус был бизнесменом. Он нанял двенадцать «сотрудников», вдохновил их и отправил распространять его идеи. Это здоровый маркетинг. Это вдохновляющее действие.

Или вспомним Финеаса Паркера Квимби – человека, которого считают отцом нового мышления или современной духовности. Мартин Ларсон в своей книге «New Thought or a Modern Religious Approach: The Philosophy of Health, Happiness, and Prosperity» называет Квимби «психотерапевтом – рекламистом».

С 1847 по 1859 годы Квимби, тогда еще неутомимый искатель, скитался по городам и весям, предлагая ментальную терапию посредством силы веры. В 1855 году он распространял брошюру, в которой отвергал месмерическую (гипнотическую) технику. Вот выдержка из этой брошюры: «Доктор П. П. Квимби хотел бы любезно объявить, что все желающие могут проконсультироваться с ним относительно своего здоровья, и поскольку его методы отличаются от других медицинских приемов, считает нужным предупредить, что он не применяет медикаментозного лечения, ни для внутреннего, ни для внешнего применения, а просто беседует с пациентами об их чувствах и о том, что они считают своей болезнью. Если пациенты признают, что доктор верно распознал их чувства, – они уже на полпути к выздоровлению. В ходе сеанса доктор указывает на допущенные пациентом ошибки, устраняет их последствия, изменяя при этом его энергетику, и устанавливает истину, восстанавливая здоровье. Истина и есть лечение».

Как видим, даже великий отец метафизического лечения раздавал флаеры, чтобы расширить свое дело. Он не сидел сложа руки.

Высвобождение не означает безделья. Оно предполагает, что вы действуете на основе вашего вдохновения.

Если вы ощущаете внутреннюю потребность позвонить кому – то, дать рекламное объявление, отправиться на прогулку или создать общество – так и сделайте. И отключитесь на этот период от всего. Отрешенность и есть высвобождение.

Итак, ваши желание осуществляются быстрее, если вы прекрасно себя чувствуете независимо от того, получили вы это или нет.

Чтобы притянуть успех, вы должны отпустить свою *привязанность* к успеху.

### Идите к свету

Высвободиться не значит махнуть на все рукой.

Во время своей поездки в Италию в 2004 году я встретился со многими людьми и посетил много мест, начиная с гробницы Микеланджело во Флоренции и заканчивая Папским дворцом в Ватикане. Италия произвела на меня впечатление страны с богатой древней историей, но отнюдь не процветающей. Мне повстречались как милые, так и неприятные люди.

Очень милая женщина, сестра Мари Элизабет работает личным секретарем главы Ордена сестер святой Люции Филиппины, который оказывает помощь очень бедным женщинам и детям из стран третьего мира. Ее электронный адрес числится в моем списке, она – поклонница моих книг. Однажды она рассказала, как мои идеи, изложенные в книгах «Hypnotic Writing» и «Hypnotic Marketing», помогли ей собрать средства для того, чтобы накормить бездомных и голодающих детей по всему миру. Это было очень приятно слышать.

В Италии со мной начали происходить странные вещи. Остановившись в Риме, я проверил свой электронный почтовый ящик. И удивился, получив письмо от звукоинженера, который общал мне об исчезновении оригиналов аудиокассет к программе, в создание которой я вложил тысячи долларов. Объяснения этому у него не нашлось. Он возглавляет одну из лучших студий в мире и теряет оригиналы! А я здесь, на другом конце планеты, ничего не способен предпринять. Я не мог в это поверить!

Тем временем ситуация становилась все более странной. Мы наняли водителя, чтобы съездить в Помпеи и Неаполь. День прошел великолепно. Но вечером, разгружая машину, водитель сказал, что поездка обойдется нам дороже, чем мы договаривались. Весь день был испорчен.

Оставив вещи в номере, мы отправились ужинать. И отлично поужинали, но когда собирались расплатиться, неприветливая официантка – француженка сообщила, что аппарат для безналичных расчетов сломался. А у нас с собой не было наличных денег. В конце концов, сошлись на том, что деньги за ужин мы вышлем.

Мы вернулись в Штаты в целости и сохранности, но странности продолжали преследовать нас и здесь. Оказалось, что у меня накопилась задолженность в тысячи долларов по налогам за недвижимость, которой я владею. Предполагалось, что мой агент проведет переговоры о сделке с издателем, а закончилось тем, что мне пришлось искать другого агента.

Мы решили поехать в Лас – Вегас, чтобы посмотреть несколько шоу и развлечься. Но в полете у меня резко закололо в груди, стало нечем дышать. Я решил было, что у меня сердечный приступ. Мы благополучно приземлились, но боль в груди не утихала. На следующий день доктор при гостиннице *Venetian* осмотрел меня и сразу же направил в отделение неотложной хирургии. До этого я никогда не бывал в больнице, поэтому очень боялся. Да и неутихающая боль в груди давала мне все основания думать, что я никогда уже не увижу свой дом. Потратив несколько часов на обследование и расставшись с пятью тысячами долларов, я узнал, что у меня астма.

Мы вернулись домой, но странности не прекратились. Однажды я сидел и печатал на компьютере главу для этой книги, и вдруг на экране повторилось целое предложение. Сначала я подумал, что мне показалось. Но пока я присматривался к экрану, на нем самопроизвольно напечаталось еще одно такое же предложение. Вот так странно! Я предположил, что систему поразили вирус, и развел руками.

Что, черт возьми, происходит?

## Правда

Вскоре после этого я решил провести день за городом в компании моего хиропрактика и близкого друга доктора Рика Баретта, автора нескольких книг, включая и «Healed by Morning». Мне нужно было отдохнуть, расслабиться, уйти от суеты. Я рассказал ему обо всех своих злоключениях. Я был в стрессовом состоянии, излагая ему то, что только что поведал вам. И добавил:

– У меня сложилось такое впечатление, как будто на меня в Италии кто – то навел порчу. С тех пор все идет наперекосяк.

Рик серьезно посмотрел на меня и сказал:

– Возможно, так и есть.

– Что?

– Возможно, против тебя ополчились темные силы, – пояснил он. – Ты поехал в Рим, в Ватикан, увидел Папу – все это святые. И ты сконцентрирован на написании новой книги, которая может изменить мир.

–?..

– Видимо, твое стремление к светлomu насторожило темные силы, и они стремятся тебя

остановить.

– Кажется, я не совсем тебя понимаю.

– Когда бы мы ни поехали в Мексику с нашей миссионерской работой, всегда происходит что –нибудь плохое, – продолжал он. – Я, моя жена, несколько врачей и другие волонтеры практикуем поездки в самые бедные районы страны, чтобы хоть как – то помочь местным жителям. Мы привозим им медикаменты и лечим их. Это хорошее начинание. Однако каждый раз, когда мы планируем поездку, происходит какая –нибудь неприятность. В первый раз я упал с лестницы за неделю до отъезда. Во второй – одной из участниц экспедиции не дали разрешение на въезд в Мексику, потому что у нее были не в порядке документы. Оказывается, на пути к светлomu темное всегда следует за тобой.

Я не согласился с его умозаключениями. С точки зрения фактора притяжения, это действие темной стороны нашей натуры. В падении с лестницы виновата та часть Рика, которая не желала предстоящей поездки. Он сам притянул это происшествие.

То же случилось и со мной. Приближаясь к окончанию работы над книгой, я почти саботировал собственные попытки сделать ее успешной. Не существовало никакой злой силы, преследовавшей меня. Это была моя темная часть, которая противостояла моему намерению.

В своей книге «Infinite Mind» доктор Валери Хант так сказала об этом: «Я считаю утверждение, что демонические существа обладают силой сами по себе, без участия человека, неверным и неконструктивным». И добавляет: «Именно в этом кроется причина того, что многие преступления остаются нераскрытыми, поскольку следователи ищут преступника не в том месте».

Короче говоря, мне нужно было очиститься. Я должен был понять, почему часть меня сопротивлялась тому, что я хотел на деле притянуть. И я сделал это, иначе вы не читали бы эту книгу.

Но вернемся к разговору с доктором Бареттом.

– Что нужно сделать, чтобы светлая сторона победила? – поинтересовался я.

– Сказать себе, что тебя ничто не остановит, что ты не сдашься и не признаешь себя побежденным, – ответил Рик. – Иногда нужно положиться на волю Бога или Вселенной и сказать «Я не вижу выхода».

Вот вам и секрет правильных действий: *вы придерживаетесь своей глобальной цели и приближаетесь к ее осуществлению*, всегда восприимчивы к лучшему, что будет предложено, и не привязаны к результату.

## Последний секрет

Повторяю, *последний секрет притяжения желаемого, состоит в том, чтобы хотеть чего – то, не нуждаясь в нем*. Если вы заиклены на получении результата, то отгорожены от всего, что может способствовать вашему успеху. Фактор притяжения активизируется, когда у вас возникает намерение, но при этом вы чувствуете себя счастливым независимо от того, реализовалось оно или нет. Такое равновесие сохранять очень трудно. Но оно является главным принципом устройства Вселенной.

Стремление к достижению цели пробуждает в вас внутренние силы, которые тут же начинают препятствовать осуществлению цели. Но если вы сохраняете внутреннее состояние безмятежности и, отдавшись воле волн, ждете, пока они прибьют вас к берегу ваших желаний, ваши шансы на успех значительно увеличиваются. Ваша умиротворенность притянет умиротворенность.

В своей книге «The Spontaneous Fulfillment of Desire» Дипак Чопра написал по этому поводу: «Намерение – это не каприз. Оно требует внимания и отрешенности. Как только у вас появилось тщательно продуманное намерение, вы должны перестать концентрироваться на получении результата и позволить Вселенной исполнить ваше желание».

Итак, вы максимально активизируете фактор притяжения, когда *высвобождаетесь*.

*Сознанием, способным творить чудеса, характеризуются люди, которые ничего не боятся и действуют из лучших побуждений, они непорочны и неуязвимы. Такой человек прислушивается к внутреннему голосу, который советует, что ему делать, и следует каждому импульсу, направленному на совершение хорошего и*



конст рукт ивного дела, каким бы ст ранным и неумест ным оно не казалось его соб-ст венному «я».

*Каролин Миллер, «Creating Miracles: Understanding the Experience of Divine Intervention»*

## Секретная формула миллиона долларов

– Что самое сложное в процессе построения жизни согласно своим желаниям? – спросила меня приятельница за ланчем.

На секунду я задумался и ответил:

– Научиться *не думать* о том, как получить желаемое.

Приятельница недоуменно посмотрела на меня:

– Что ты имеешь в виду?

– Пытаясь придумать способ, который позволит тебе приобрести новую машину или новый дом, или найти нового возлюбленного, ты используешь лишь те возможности, которые доступны твоему «я», – пояснил я. – Предоставь осуществление твоих желаний подсознанию, которое связано с Высшей силой, позволь ему приблизить тебя к цели, а цель к тебе. Просто следи за внутренними стремлениями и используй возможности, которые появляются на твоём пути, – и ты получишь то, чего хочешь.

Я не был уверен, поняла ли моя приятельница то, о чем я говорил.

Несколько дней спустя я сидел в шикарном лимузине, который вез меня на встречу с преуспевающими людьми, которые добились успеха собственными силами. Эти люди начинали с нуля, так же как и я, – с пустыми карманами, но с надеждой в сердце.

И хотя я уже ехал в лимузине, какая – то часть меня по – прежнему не могла поверить в то, что все это происходит.

«Как мне удалось достичь такого положения? – спросил тогда я себя. – Я еду в прекрасном лимузине, рядом со мной прекрасные люди, они пригласили меня на ужин, оплаченный еще одним прекрасным человеком. И всего этого добился я – никому не нужный человек из Огайо, который ушел из дому, чтобы прославиться и найти свою судьбу. Мне пришлось рыть канавы, водить грузовики, работать в грязи под дождем и в жару, и при этом я не зарабатывал достаточно денег, чтобы оплатить свои счета. Как я оказался в этом лимузине?»

Я смог добиться всего этого благодаря формуле пяти шагов, формуле фактора притяжения, описанной в этой книге.

Чтобы расширить бизнес, найти свою половину, поправить здоровье – словом, осуществить свою мечту, – вам нужно сделать пять шагов.

1. Определить, чего вы не хотите.
2. Определить, чего вы хотите.
3. Очиститься от негативных или ограничивающих установок.
4. Почувствовать себя так, будто вы уже получили то, что хотите, занимаетесь тем, чего хотите, стали тем, кем хотите.
5. Высвободиться, действовать согласно интуитивным импульсам, и ждать, пока результаты появятся сами.

Вот и все. Это и есть фактор притяжения.

В этом мире нет универсального способа достичь чего –нибудь. Кто – то выигрывает машины, кто – то вкалывает в поте лица, выплачивая многолетний кредит; некоторые сразу расплачиваются за покупку, а некоторым – вот счастливики! – машины дарят и т. п.

За ланчем я сказал своей приятельнице чистую правду: не в ваших силах организовать мир так, чтобы получить желаемое. Но мир учитывает ваши намерения, и на него можно положиться в создании подходящей реальности.

Иными словами, вы не творец реальности, но вы принимаете в этом участие. И в ваше участие будет более эффективным, если вы позволите своему внутреннему духу проделать за вас большую часть работы.

Я был в лимузине потому, что я не планировал в нем быть.

Я делегировал, действовал, доверял и принимал.  
 Я следовал формуле пяти шагов.  
 Я активизировал фактор притяжения.  
 А когда подъехал лимузин, я просто занял в нем свободное место.

### Шесть важных положений

Прежде чем окончить эту книгу, предлагаю вам рассмотреть несколько важных положений фактора притяжения.

1. *Вы полностью ответственны за все, что происходит в вашей жизни*

Это не означает, что вы стали причиной определенных событий. Просто на каком – то уровне своего сознания вы притянули их. Вы ответственны за происходящее в вашей жизни. Это не хорошо и не плохо. И это правда. Используйте полученный опыт, чтобы лучше познать себя. Очиститесь и определите, что вы хотите обрести.

2. *Ваши уста анонсы обусловлены культурой, в которой вы живете.*

Если вы любите фильмы о насилии, читаете разделы криминальной хроники в газетах или смотрите новости, ваше сознание как губка впитывает излучаемую негативную энергию, соответственно, и ваши послы во Вселенную окрашены негативно, и в ответ она будет направлять вам всяческие неприятности. Подобное притягивает подобное. Мать Тереза любила повторять, что никогда не пошла бы на антивоенный митинг. Почему? Да потому что там порождается энергия, вызывающая войны. Следите за тем, что вы в себя впитываете. Отберите то, что хотите притянуть. Будьте бдительны.

3. *Вы не хозяин Земли, но силы у вас намного больше, чем вы можете себе представить.* Позитивное мышление и правильные поступки способны свернуть горы. Поддерживайте равновесие между своим «я» и внутренним духом. Всегда стремитесь подчинить «я» воле духа.

4. *В вашей власти изменить мысли.* Большинство людей не могут поверить в то, что это возможно. Но ведь ход ваших мыслей – это всего лишь ваша привычка. Проанализируйте мысли, которые носятся у вас в голове. Если они вам не нравятся, начните сознательно изменять их. Выберите новые мысли.

5. *Вы можете добиться абсолютного всего – даже того, что вам невозможно.*

Часто мы мотивируем невозможность осуществления чего – либо временно и пространственной ограниченностью текущего момента, тогда как на самом деле виной всему лишь ограниченность нашего мировоззрения. Никто не знает, что возможно, а что нет. Если у вас возникнет потребность попробовать что – нибудь новое и необычное, так тому и быть. Займитесь этим. Не исключено, что вы обнаружите доселе никому не видимую дорогу. Отважьтесь на что – нибудь стоящее.

6. *Мало создать четкий образ желаемого, его еще следует оживить.*

Любовь и страх – самые сильные источники положительной и отрицательной энергии. Если в ваши мечты проникнет вирус страха, им едва ли суждено будет сбыться. Негативные эмоции притянут негативные события. Если же вы окрасите свои мечты любовью, в полной мере прочувствовав, как это будет прекрасно – получить то, что вы хотели, – ваши шансы обрести желаемое резко возрастут. Поэтому контролируйте свои эмоции, когда погружаетесь в мечты.

### Когда подъедет ваш лимузин

Я не вижу лучшего способа закончить книгу, чем привести высказывание Фрэнсиса Ларимера Уорнера.

Когда – то у меня брали интервью в вечернем ток – шоу, и я произнес в студии его слова. Присутствующие все как один на мгновение затихли, «переваривая» смысл сказанного. Я хочу закончить книгу этими же словами и пожелать вам, чтобы Господь Бог ускорил осуществление ваших желаний.

А когда наконец подъедет ваш лимузин, смело открывайте дверцу и садитесь!

*Сажая зерно в землю, мы знаем, что его согреет солнышко и польет дождик, – мы поручаем Всевышнему позаботиться о результате наших трудов... Ваше же*

*вание т о ж е зерно; время от времени вы закрываете глаза, что бы помечтать, – это солнышко, а ваше постыдное уверенное, не приправленное страхом ожидание – дождик и культ ивация, необходимые для получения стопроцентного результата.*

*Фрэнсис Лаример Уорнер, «Our Invisible Supply, Part 1» (1907)*

## Шокирующая правда о Джонатане

Практически каждый день по телефону, электронной почте или в письмах мне задают один и тот же вопрос: «Что случилось с Джонатаном?».

Все интересующиеся восхищаются чудесными и даже несколько шокирующими методами работы Джонатана Якобса (имя вымышленное) и хотели бы немедленно встретиться с этим человеком.

Но к Джонатану на сеанс уже не попасть. Я расскажу вам почему, но сначала возьмите себя в руки. Об этом нелегко будет узнать.

Джонатан коренным образом изменил мою жизнь. Он был моим коучем по совершению чудес и лучшим другом на протяжении десяти лет. Все истории, описанные в этой книге, реальные. Джонатан помогал творить чудеса мне и многим другим людям.

Но и Джонатан был всего лишь человеком. В какой – то момент его «я» стало брать верх над его успехом. Сначала я замечал лишь легкие намеки на это. В разговоре все чаще проявлялось его самодовольство. Он хотел, чтобы все внимание было обращено к нему. И о своей работе он говорил больше, чем люди хотели бы слышать. Я закрывал на это глаза, потому что слишком радовался результатам своей работы с ним.

Но с каждым днем ситуация все ухудшалась. Он стал заводить романы со своими клиентками. В этот тяжелый период жизни я поддерживал его как мог, потому что считал своим другом.

Но на этом все не закончилось. У Джонатана умер отец, и из – за этого он впал в депрессию. У него даже появились мысли о самоубийстве. Я стал его спасательным кругом и делал все возможное, чтобы помочь ему. Я проводил время вместе с ним. Давал ему советы. Я использовал все методы лечения, которым он меня обучил, чтобы облегчить его страдания. Через несколько месяцев Джонатан пришел в себя, вернулся к жизни и снова стал принимать клиентов.

Но он по – прежнему был заиклен на себе. Он вновь начал соблазнять своих клиенток, и в конце концов женился на одной из них, что причинило глубокое горе его бывшей жене.

Но в спирали, ведущей в ад, это был не последний виток.

Чашу моего терпения переполнил день, когда Джонатан, используя свое положение, стал приставать к женщине, которая была для меня в тот период очень близким другом. Никакими словами не описать мою боль. Я чувствовал себя преданным. Мой лучший друг, мой гуру, стал преступником.

Женщина, которой он домогался, не смогла с этим справиться. Ее целитель и друг пользовался своим положением, пытаясь ее соблазнить! Можете себе представить, какое это произвело на нее впечатление.

Она звонила по телефону доверия для людей с суицидальными мыслями. Она обращалась в службу доверия для жертв насилия. Она безуспешно боролась с приступами глубокой депрессии, попала в автомобильную аварию, долгое время провела в больнице, а сразу же после выписки попала еще в одну автокатастрофу, которая едва не стоила ей жизни.

На этом ее полоса невезения не закончилась. Она ходила к докторам, которые выписывали ей лекарства, притупляющие душевную боль. Впоследствии эти препараты начали вызывать у нее эпилептические припадки. Ее регулярно госпитализировали, она чуть не умерла в отделении неотложной хирургии. В какой – то момент она действительно испытала клиническую смерть.

Это было ужасное время.

Все это время Джонатан не давал о себе знать. Он ни разу не предложил помощи и не попросил прощения. Он исчез из нашей жизни. Мой гуру нанес мне удар в самое сердце и оставил истекать кровью. Боль нельзя было выразить словами. И мне не с кем было советоваться. Даже сегодня воспоминания о тех днях отзываются во мне глухой болью. Так открыто я пишу об этом

в первый раз.

Вы уже знаете, что я склонен предавать жизненным событиям символическое значение. Поэтому я стал размышлять над причиной случившегося. Почему Джонатан стал злом во плоти? Почему он начал вредить мне и тем, кому он был дорог? Какой плюс в этом можно найти? Каким образом я мог *превратить* его предательство в нечто хорошее?

Ответ на этот вопрос я нашел в одной из моих любимых книг «Breaking the Rules» Курта Райта: «Вы когда – нибудь замечали, как легко оценивать события, произошедшие год или более назад, и видеть в них возможность для совершенствования? Большинство из нас согласится с этим утверждением, даже если те события были трагичны, ужасны и разрушительны. Но ведь если такую возможность в событиях прошлого можно увидеть сейчас, разве не значит это, что она присутствовала в них уже в тот момент, когда они происходили?».

Вот это да! Какое окрыляющее утверждение! Оно заставляет вас видеть позитивное во всем и *прямо сейчас*.

Поэтому я проанализировал ситуацию с Джонатаном и понял, что положительным в нем было ощущение свободы. В течение более чем десяти лет я обращался к Джонатану, когда мне нужна была помощь. А сейчас пришло время стать своим собственным целителем, своим собственным лучшим другом и своим собственным гуру. Я был свободен.

Я почувствовал себя лучше, чем когда – либо. Я испытывал чувство благодарности к Джонатану за то, что он помогал мне, когда я нуждался в помощи. И я желаю ему добра, где бы он ни находился. И хотя я больше не хочу его видеть, я благодарен ему за время, которое мы провели вместе.

Что касается моего близкого друга – женщины, которая подверглась насилию со стороны Джонатана, то она умерла 2 октября 2004 года. Она так и не смогла оправиться от предательства, боли и унижения, которому подверг ее Джонатан. Она пыталась излечиться и простить его, но последние три года жизни невыносимо страдала. Она обрела умиротворение, лишь уйдя в мир иной.

Мои же приключения все еще продолжают, моя жизнь наполнена магией и чудесами. Как мне удастся быть постоянно очищенным и сконцентрированным? Чтобы не сбиться с пути, я работаю с несколькими людьми. Имена большинства из них приведены в конце этой книги. Конечно же, кроме меня есть и другие целители душ, и вы можете обратиться за помощью к ним. Но я вам советую довериться своей интуиции и не попадать в зависимость ни к волшебным средствам, ни к целителям. Цель в свободе. Единственно верный путь – ваша связь с духом.

Поверьте в себя.

### **Эксперимент: азы ментальной медитации**

Вы хотите преобразовывать мир? Значит, вы со мной.

Я по всему свету ищу людей, которые помогут мне поднять энергетический уровень планеты. Достаточное количество людей, практикующих фактор притяжения и использующих медитацию, которой я вас планирую обучить в дальнейшем, способно уменьшить число преступлений и случаев насилия, а также увеличить благосостояние и процветание каждого, кто находится рядом с ними.

Объявив в одном вечернем шоу о своем грандиозном плане изменить мир, я был поражен тем, сколько людей из Африки, Индии, Ирландии, Новой Зеландии, Австралии и со всех концов Соединенных Штатов Америки позвонили мне и выразили желание помочь.

Эта благородная идея возникла у меня во время чтения книги Роберта Оутса «Permanent Peace: How to Stop Terrorism and War – Now and Forever». В ней приводятся результаты девятнадцати научных исследований, подтверждающие, что групповая медитация резко сокращает число преступлений и случаев насилия в районах, прилегающих к месту их встречи. Оутс пишет:

«Основная идея проста: как расходятся круги по воде от брошенного в пруд камня, так расходятся круги порядка и гармонии от сосредоточенных групп экспертов по медитации». Статистически достоверные доказательства истинности этого тезиса обнаруживаются снова и снова. Снижаются не только показатели социального беспорядка, такие как насилие, пожары, дорожно – транспортные происшествия, военные действия и терроризм, но и улучшаются показатели согласованности и прогресс. Так, увеличивается количество зарегистрированных патентов, стаби-

лизируется курс на фондовой бирже, экономические индикаторы фиксируют позитивное развитие.

Обратите внимание на предыдущее утверждение. Оно означает, что медитация повышает благосостояние. Памятуя об этом, я решил создать глобальную сеть «центров», в которых люди могли бы научиться медитировать, для того чтобы сознательно притягивать богатство. Суть идеи такова: чем больше ты помогаешь себе, тем больше помогаешь тем, кто находится в твоём окружении. И, следовательно, помогаешь всей планете. Это благородная цель Фонда ментальной медитации. Этот фонд – некоммерческая организация, созданная для того, чтобы обучить людей во всем мире специальной технике медитации, позволяющей снизить уровень преступности и увеличить достаток и благосостояние в местности, где будет практиковаться медитация. В основе проекта тридцатидневное мероприятие, называемое «эксперимент».

Когда я рассказал одной близкой приятельнице о том, что планирую провести тридцатидневный эксперимент, чтобы проверить, повлияет ли медитация на ближайшее окружение практикующего ее человека, она высказала очень интересную мысль.

– А ты подумал, что проводишь этот эксперимент во время войны, когда люди боятся потерять работу, не знают, получают ли следующую зарплату и, может быть, даже опасаются за свою жизнь?

– Вообще – то, это и есть причина, по которой я провожу подобный эксперимент, – заметил я.

Наш разговор заинтриговал меня, поскольку ее вопрос подразумевал, что наша жизнь контролируется внешними событиями. Думаю, это не так. Война, экономический кризис, урезывание зарплаты или сокращение штата в компании не обязательно повлияют на ваш доход. Вовсе не обязательно, что вы станете жертвой обстоятельств. В моем сознании внешние события являются просто результатом проведенной над собой внутренней работы.

Повторяю еще раз: *внешние события – это о результате твоей работы, которую мы провели над собой.*

Возможно, мы создали свое текущее финансовое положение подсознательно, но, как бы там ни было, именно мы притянули его. Если рассматривать сложившуюся ситуацию с подобной точки зрения, то ее нельзя оценить ни хорошо, ни плохо. Просто все сложилось именно так. По – настоящему чудесно то, что, как только вы осознаете себя творцом собственной реальности, у вас появятся волшебные силы устроить свою жизнь так, как вы считаете нужным.

Сейчас я вплотную приближаюсь к теме этой главы.

Прошу всех помочь в проведении моего эксперимента. Я задумал это тридцатидневное мероприятие, чтобы с помощью магии притянуть как можно больше денег для всех. Но для этого необходимо выполнить три условия.

1. Оцените и опишите свое финансовое положение. По окончании эксперимента сделайте то же самое. Проанализируйте изменения.

2. Медитируйте каждый день на протяжении двадцати минут, используя технику, которой я вас обучу.

3. Действуйте согласно предчувствиям и/или возможностям, которые будут вам предоставляться.

Это все.

Прежде чем я расскажу вам, что представляет собой техника ментальной медитации (буду называть ее ММ), давайте повторим основные положения фактора притяжения и тем самым подготовим сцену для грандиозного действия.

1. *Вы – т ворец.* Как я сказал своей приятельнице, вы – доминирующая сила в своей жизни. Что бы с вами ни происходило, все создано частью вас. Вы – центр притяжения. И это означает, что вы можете изменить события так, чтобы они соответствовали вашему представлению о счастливой жизни. Значит, вы можете быть, кем хотите, иметь и делать все, что вам угодно, потому что единственный человек, ответственный за все, – это вы.

2. *Ваша вера создает вашу реальность.* Если вы будете применять технику – ММ каждый день, но при этом будете считать, что в вашем случае она не работает, тогда она и не работает. Нужно поверить в то, что изменение возможно. Вера правит бал, на котором намерение играет роль короля. Мы живем верой, вера создает нашу жизнь. Измените свои установки, и вы измените свою жизнь.

3. *Ваши чувст ва – т опливо.* Они питают ваши установки, надежды и мечты. Если вы волнуетесь и переживаете, то подливаете горючее в отрицательный результат. Если вы спокойны и уверены, вам непременно удастся добиться положительного результата. Ваши чувства заставляют происходить те или иные события. Вера без чувства всего лишь мысль. Если есть чувство, намерение осуществится.

4. *Все, чт о вы скаж ет е после «я ест ь», определяет вас.* Ответьте на вопрос: «Кто я?», и обдумайте свои ответы. Ваши мысли создают вашу жизнь. Измените свои мысли, и вы измените свой мир.

А теперь давайте рассмотрим технику ментальной медитации.

ММ – *мент альная медит ация.* В состоянии медитации обычно не принято просить. Медитация есть просто успокоение сознания. Что уже само по себе прекрасно.

Когда – то у меня была футболка с надписью: «Медитация – это не то, что вы думаете». Точно! Если вы думаете, значит, далеки от медитации. Традиционная медитация совершается за пределами мышления.

Но *мент альная* медитация является отправным пунктом медитации традиционной. ММ – техника состоит в сосредоточении на определенном результате. Вы *думает е,* и думаете с чувством. ММ – просьба, обращенная к Вселенной с помощью вашего сознательного намерения получить конкретный результат.

Другими словами, адепты традиционной медитации просто наблюдают за своими мыслями. Именно о такой медитации было написано на моей футболке: «Медитация – это не то, что вы думаете». Это прекрасный метод. И я очень рекомендую применять его время от времени. В шестидесятые годы группа *The Beatles* сделала популярной трансцендентальную медитацию (ТМ). ТМ предполагает в сидячем положении многократное повторение мантр или специальных слов. Мантра заполняет ваше сознание, а ваше тело становится абсолютно расслабленным. ТМ – чрезвычайно сильнодействующее средство. Для того чтобы снизить уровень преступности, как это описано в девятнадцати исследованиях из книги Оутса, люди применяли ТМ.

ММ отличается от ТМ.

Цель ММ – достижение необходимого результата. Вы начинаете медитацию с просьбы и чувства, которое усиливаете в процессе медитации. Иначе говоря, процесс ММ можно описать примерно так.

«Я вижу себя в конце тридцатидневного эксперимента: я достиг/ла цели, поставленной в этом месяце в отношении бизнеса. Я чувствую себя на высоте и улыбаюсь, что – нибудь напеваю или насвистываю. Меня охватило приятное возбуждение от того, что я магически притянул/а больше денег и сделал/а это легко и без особых усилий».

Утверждение есть ваше намерение.

Вы еще со мной?

Теперь я шаг за шагом опишу вам метод ММ.

1. *Примит е решение от носит ельно т ого, чего вы хот ит е дост ичь.* Поставьте себе реальную цель.

Помните, что главное – это вера. Если вы не верите, что вам удастся осуществить мечту, так и будет. Решитесь на что – то значительное, но будьте честны по отношению к себе. Так чего же вы хотите достичь в течение тридцати дней? На сколько должен увеличиться ваш доход? Насколько вы хотите расширить свой бизнес?

2. *Выразит е свою цель одним ут верж дением* Например, так: «В конце тридцатидневного эксперимента на моем банковском счету появятся дополнительные 15 тысяч долларов, поступившие из непредвиденных источников». Или так: «В конце тридцатидневного эксперимента у меня будет двадцать новых клиентов». Сейчас же запишите это.

3. *Предст авьт е, как вы будет е себя чувст воват ь, когда ваше намерение реализует ся.* Почувствуйте это прямо сейчас. Вообразите, что вы уже получили желаемое. Что вы ощущаете при этом? Окунитесь в свои эмоции. Насладитесь ими. Понежьтесь в них. Как вы будете при этом выглядеть? Как будете действовать? Как вы будете улыбаться? Проникнитесь этими ощущениями.

Вот и все.

Вы просто дополняете свое намерение (желание) ощущением исполненности (почувствуйте радость успеха сейчас) и тратите двадцать минут на то, чтобы зарядиться положительной

энергией ваших чувств.

Только и всего.

Итак, как работает этот простой метод? Как он помогает реализовать ваши намерения?

В двух словах, вы просто адресуете Вселенной свою просьбу. Вы делаете свой заказ. Четко сформулированное намерение, подкрепленное чувствами, позволит значительно ускорить процесс обретения желаемого. Вселенная услышит вас и начнет организовывать события так, чтобы помочь вам притянуть желаемое. Вам нужно только сконцентрироваться и действовать по подсказке внутреннего голоса. Доверьтесь Высшей силе.

Как я уже говорил, девятнадцать исследований подтвердили, что медитация способна снизить уровень преступности. Все эти исследования касались ТМ. Медитирующие создавали гармоничное поле, которое позитивно влияло на каждого, включая и потенциально агрессивных людей.

Применяя формулу ММ, которую я вам только что описал, вы успокоите сознание как при медитации, но при этом вы пошлете Вселенной свою просьбу. Ваша просьба обладает энергией, которая будет передаваться людям, непосредственно занятым в реализации вашего намерения. С этого момента начнется волшебство. Я знаю, что многое из того, что я сказал, может показаться странным, и все же я предлагаю вам поучаствовать в этом эксперименте, для того чтобы вы смогли обнаружить, насколько эффективна эта система.

Если вам нужна дополнительная информация, чтобы лучше понять этот процесс, приведу несколько отличных источников.

1. Подпишитесь на «Записки из Вселенной» («Notes from the Universe») Майка Дулея на сайте [www.tut.com](http://www.tut.com). Эта бесплатная рассылка поможет вам не упускать из виду свои цели.

2. Если вы не можете долгое время сохранять положительный настрой, найдите способы избавиться от своих негативных установок. Отличные рекомендации на эту тему дает электронная книга Стюарта Лихтмана и Джо Витале (да, и моя тоже!). Ищите ее на сайте [www.anything-fasLcom/?fid=out rageous](http://www.anything-fasLcom/?fid=out%20rageous).

3. Если вы заинтересовались результатами девятнадцати исследований, доказывающих, что медитация снижает уровень преступности, смотрите сокращенную электронную версию книги «Permanent Peace» Роберта Уотса, доступную на сайте [www. – mumpress.com/p\\_k03.html#](http://www.mumpress.com/p_k03.html#).

4. Если вы считаете, что привлечь в вашу жизнь богатство очень сложно, начните с расставания с деньгами. Это правильный ход – отдайте какую – то часть своих сбережений. Подробнее эта тактика описана в моей книге «Величайший секрет как делать деньги»<sup>18</sup>, которую можно заказать на сайте [www.ozon](http://www.ozon).

Помните о том, что вам нужно сделать.

1. *Оценит е и запишит е свой т екущий доход, и т о ж е самое сделайт е после эксперимент а. От мет ьт е разницу.*

2. *Совершайт е ММ каж дый день по двадцат ь минут .*

3. *Дейст вуйт е согласно импульсам, идеям и возмож ност ям, кот орые повст речают ся вам на пут и.*

Не правда ли, это так просто? Вы действительно можете изменить свою жизнь. Начинайте прямо сейчас.

И еще одно: если вам понадобится больше информации о последних исследованиях и анализах конкретных случаев или вы заинтересованы в создании центра медитации в вашем регионе, пожалуйста, обращайтесь к сайту [www.IntentionalMeditation – Foundation.com](http://www.IntentionalMeditation-Foundation.com).

*Мы не долж ны попадат ь в зависимост ь от какой – т о определенной формы богат ст ва или наст аиват ь на т ом, чт обы оно пришло к нам по какому – нибудь определенному каналу – эт о сразу ж е налагает ограничения, лишая нас возмож ност и привлечь другие формы богат ст ва и перекрывая ост альные каналы; но мы долж ны проникнут ься ощущением, духом богат ст ва*

*Судья Томас Трьювар, «The Hidden Power» (1902)*

<sup>18</sup> Витале Д. *Величайший секрет как делат ь деньги*. – Изд. Попурри, 2005.

## Рекомендуемые для чтения и прослушивания материалы

Для того чтобы вы могли притягивать богатство (или что угодно, по вашему желанию), нужно постоянно сохранять положительный настрой, и в этом вам могут сослужить хорошую службу книги, аудиозаписи, курсы для домашнего изучения и даже продукты программного обеспечения. Ниже я привожу перечень материалов, с которыми вам будет полезно ознакомиться. Выберите вначале что – то одно, и получи те удовольствие. Ознакомившись с одной книгой, аудиопрограммой, программой, вы, конечно же, перейдете к следующей книге, аудиопрограмме и программе. Получите удовольствие от путешествия, мой друг! Вы согласились участвовать в этом развлечении. Ожидайте чудес!

### Книги

Behrend G. Attaining Your Desires. – Austin, TX: *Hypnotic Marketing*, 2004.

Исключительно полезная книга, в которой раскрываются секреты Вселенной. Прочитайте ее.

Bristol C. The Magic of Believing. – New York: *PocketBooks*, 1994. Моя любимая книга о способности сознания притягивать желаемое. Издается с 1948 года. Первый раз я ее читал, когда был еще подростком. Шедевр!

Butterworth E. Spiritual Economics: The Principles and Process of True Prosperity. – Lee's Summit, MO: *Unity*, 1993. Взгляды преуспевающего человека на богатство. Замечательная книга.

Cutright L., Cutright P. You're Never Upset for the Reason You Think. – San Diego, CA: *Enlightened Partners*, 2004. Описывает процесс очищения и высвобождения блокирующих эмоций.

Marsico B. D. The Principles and Philosophy of The Option Method. – New York: *Option*, 2004.

Опционный метод повлиял на меня больше, чем любая другая техника очищения от ограничивающих установок. Любой, кто хочет изучить свои установки, должен владеть этой маленькой драгоценностью. Смотрите [www.OptionMethod.com](http://www.OptionMethod.com)

Dooley M. Notes from the Universe. – Orlando, FL: *Tut*, 2003. Преисполняет энтузиазмом. На вес золота.

Dore C. The Emergency Handbook for Getting Money Fast! – San Francisco: *Celestial Arts*, 2002.

Невероятно интересная книга. Автор рассказывает о действенных способах повысить свою энергию, чтобы деньги в буквальном смысле липли к вашим рукам.

Doyle B. Wealth Beyond Reason. – Duluth, GA: *Boundless Living*, 2004.

Это лучшая книга о материализации мечты о богатстве из всех, которые я читал. Прочтите ее на сайте [www.WealthBeyondReason.com](http://www.WealthBeyondReason.com).

Dwoskin H. The Sedona Method: Your Key to Lasting Happiness, Success, Peace and Emotional Well – Being. – Sedona, AZ, 2003.

Отличная книга, описывает простой способ очищения.

Gillett R. Change Your Mind, Change Your World. – New York: *Simon & Schuster*, 1992.

Подробное руководство по преобразованию ограничивающих установок в позитивную реальность. Очень рекомендую.

Houlder D., Houlder K. Mindfulness and Money. – New York: *Broadway*, 2002.

Знакомит с буддистской дорогой к изобилию.

Miller Kramer C. Creating Miracles: Understanding the Experience of Divine Intervention. – Tiboron, CA, 1995. Эта книга духовно обогатит вас и научит самостоятельно совершать чудеса. Увлекательное чтение.

Martin A. Your Body Is Talking, Are You Listening? – Penryn, CA: *Personal Transformation*, 2001.

В этой книге рассказывается об очищении с помощью энергии.

O'Bryan P., Vitale J. The Myth of Passive Income: The Problem and the Solution. – E – book: [www.mythofpassivdncome.com](http://www.mythofpassivdncome.com), 2004.

O'Bryan P., Vitale J. The Think and Grow Rich Workbook. – E – book, [www.InstantChange.com](http://www.InstantChange.com),



2004. В основе книги лежат классические постулаты Наполеона Хилла.

Proctor B. *You Were Born Rich*. – Toronto, Canada: *Procter*, 1999. Удивительная книга о том, как раскрыть свой потенциал. Ее также можно приобрести в виде домашнего курса на сайте [www.bobproctor.com](http://www.bobproctor.com).

Ritt M., Landers K. *A Lifetime of Riches: True Biography of Napoleon Hill*. – New York: *Dutton*, 1995. Эта книга вдохновляет.

Roazzi V. *Spirituality of Success: Getting Rich With Integrity*. –

Dallas, TX: *Namaste*, 2001. rutherford D. *So, Why Aren't You Rich?* – Albuquerque, NM: *Dar*, 1998.

Если вам нужно встряхнуться, читайте эту книгу. Это ядерный взрыв для вашего «я». Ее можно расценивать как продолжение «Думай и богатей» Наполеона Хилла.

Vitale J. *Adventures Within: Confessions of an Inner World Journalist*. – Indianapolis, IN: *AuthorHouse*, 2003. В книге я рассказываю о своей жизни, иногда шокирующей, полной встреч с гуру и целителями.

Vitale J. *The Hypnotic Library*. – Dallas, TX: *Nitro Marketing*, 2003.

Внутренняя коллекция электронных книг, посвященных гипнотическому писательству и гипнотическому маркетингу. Смотрите [www.HypnoticLibrary.com](http://www.HypnoticLibrary.com).

Vitale J. *The Seven Lost Secrets of Success*. – Austin, TX: *Hypnotic Marketing*, 1992.

Эту книгу переиздавали уже одиннадцать раз; она по – прежнему изменяет мировоззрение многих людей.

Wilde S. *The Trick to Money Is Having Some*. – Carlsbad, CA:

*Hay House*, 1995. Wright K. *Breaking the Rules*. – Boise, ID: *CPM*, 1998. Витале Д. *Величайший секрет как делать деньги*. – Изд.: *Попурри*, 2005.

Этот бестселлер рассказывает, как разбогатеть, используя для этого древнейший способ.

Грэхорн Л. *Вас ожидает жизнь*. – Изд.: *Попурри*, 2004. Отличная книга о том, как ваши чувства формируют вашу реальность.

Дайер У. *Сила намерения. Станьте сотворцом своего мира*. – Изд.: *Попурри*, 2006. Мисс К. *Анатомия Духа. Семь ступеней силы и исцеления*. – Изд.: *ЭПП*, 2002.

Книга знакомит нас с открытием Кэролайн Мисс – новым подходом к видению семи центров духовной и физической силы тела, которое синтезирует мудрость трех древних духовных традиций: системы чакр в индуизме, христианских таинств и каббалистического дерева жизни.

Мэрфи Д. *Управляйте своей судьбой. Как подобрать ключ к самой могущественной силе*. – Изд.: *Попурри*, 2005. Все, что пишет Мэрфи, стоит почитать. Это классика.

Хилл Н. *Думай и богатей*. – Изд.: *Попурри*, 2003.

Классика деловой и психологической литературы. Миллионы людей реализовали свои самые смелые мечтания, зарядившись неукротимой энергией автора этой книги.

Шейнфилд Р. *Одиннадцатый элемент – ключ к достижению богатства и успеха*. – Изд.: *Попурри*, 2005. В книге рассказывается, как ваш внутренний «генеральный директор» может помочь или помешать вашему продвижению к богатству.

Аудиопрограммы

Dr. Robert Anthony, *Beyond Positive Thinking* (Hypnotic Marketing, 2004).

Эта аудиопрограмма (читает Джо Витале) может оказаться самым лучшим руководством по самосовершенствованию. В этой семичасовой программе сконцентрирована глубокая мудрость. На сайте [www.BeyondPositiveThinking.com](http://www.BeyondPositiveThinking.com) можно послушать фрагмент программы.

*Attract Wealth Automatically* (Instant Change, 2004).

Передовая аудиопрограмма с оригинальной музыкой Пэта О'Брайана, включающая цитаты из книги, которую вы держите сейчас в руках. Смотрите [www.InstantChange.com](http://www.InstantChange.com).

*The Holosync Solution* (Centerpointe, 1997).

Испытанный набор аудиокассет с идеями, которые разбудят ваше сознание и научат в совершенстве владеть собой. См. [www.Centerpointe.com](http://www.Centerpointe.com).

*Think and Grow Rich Automatically* (Instant Change, 2004). Отличная аудиопрограмма с оригинальной музыкой Пэта О'Брайана, содержит цитаты из классической работы Наполеона Хилла. См. [www.InstantChange.com](http://www.InstantChange.com).

Joe Vitale, *The Power of Outrageous Marketing!* (Nightingale – Conant, 1998).

Аудиопрограмма с учебником. Познакомит вас с десятью секретами успеха, удачи и неуязвимой славы. Звоните по телефону 1–800–525–9000 или посетите сайт [www.nightin gale.com](http://www.nightin gale.com).

### Программное обеспечение

*Abundance Activator.*

Удобный инструмент для избавления от установок, мешающих привлечению богатства (или чего угодно другого) [www.dreamsalive.com/abundance.htm](http://www.dreamsalive.com/abundance.htm).

*The Journey to Wild Divine.*

Это увлекательнейшее интерактивное компьютерное приключение. Отличное мультимедийное развлечение, учитывающее эффект обратной связи. Приводит пользователя в восторг. См. [www.wilddivine.com](http://www.wilddivine.com).

Joe Vitale, Calvin Chipman, *Intention Creator.*

Этот продукт программного обеспечения разработан для того, чтобы помочь вам осознать свои намерения и осуществить их. Бесплатную версию ищите на сайте [www.intentioncreator.com](http://www.intentioncreator.com).

### Курсы для домашнего изучения

Randy Gage, *The Midas Touch.*

Тридцатидневный курс перепрограммирования на процветание. См. [www.MyProsperitySecrets.com](http://www.MyProsperitySecrets.com).

Pat O'Bryan, Joe Vitale. *Meditate for Success.*

Содержит учебник и множество аудиопрограмм, необходимых для проведения тридцатидневного эксперимента. Ищите на [www.instantchange.com](http://www.instantchange.com).

Bob Proctor. *The Science of Getting Rich* (учебник, тетрадь для упражнений и восемь аудиокассет). В основе курса лежит книга Уолласа Уотлса об использовании сознания для получения достатка, изданная в 1903 году. См. [www.bobproctor.com](http://www.bobproctor.com).

Bob Scheinfeld. *The Invisible Path to Success.*

Пять бесплатных уроков по введению в метод можно загрузить с сайта [www.buildbiztips.com/tcgi/W5588](http://www.buildbiztips.com/tcgi/W5588).

Joe Vitale. *Spiritual Marketing: How to Earn \$1,000,000 or More This Year Alone.*

Курс для домашнего изучения. В создании курса также принимали участие несколько настоящих миллионеров. См. [www.mrfire.com](http://www.mrfire.com).

### Веб – сайты

[www.AttractorFactor.com](http://www.AttractorFactor.com)

[www.MyProsperitySecrets.com](http://www.MyProsperitySecrets.com)

[www.emofree.com](http://www.emofree.com)

[www.BobProctor.com](http://www.BobProctor.com)

[www.InstantChange.com](http://www.InstantChange.com)

[www.IntentionCreator.com](http://www.IntentionCreator.com)

[www.BeyondPositiveThinkmg.com](http://www.BeyondPositiveThinkmg.com)

[www.richbits.com](http://www.richbits.com)

[www.OptionMethod.com](http://www.OptionMethod.com) [www.TUT.com](http://www.TUT.com)

[www.Centerpointe.com](http://www.Centerpointe.com)

[www.totalsuccess4u.com](http://www.totalsuccess4u.com)

[www.dreamsalive.com](http://www.dreamsalive.com)

[www.WealthBeyondReason.com](http://www.WealthBeyondReason.com)

[www.HypnoticLibrary.com](http://www.HypnoticLibrary.com)

[www.MrFire.com](http://www.MrFire.com)

[www.jyotish – yagya.com](http://www.jyotish – yagya.com)

[www.yagnaby – choice.com](http://www.yagnaby – choice.com)

[www.yana.com](http://www.yana.com)

[www.caroltuttle.com](http://www.caroltuttle.com)

*www.Abraham – Hicks.com*

*www.prosperitynetwork.com*

*www.IntentionalMeditationFoundation.com*