

Джо Витале

Величайший секрет как делать деньги

Joe Vitale. The greatest money-making secret in history!

ПОСВЯЩЕНИЕ

Введение СИЛА ОТДАЧИ Джон Хэрричаран

ВЕЛИЧАЙШИЙ В ИСТОРИИ СЕКРЕТ ТОГО, КАК ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ!

ВЕЛИЧАЙШИЙ СЕКРЕТ ТОГО, КАК ПРИВОДИТЬ ЗАКОН В ДЕЙСТВИЕ

ВЕЛИКАЯ ПОТАЙНАЯ ДВЕРЬ, ВЕДУЩАЯ К БОГАТСТВУ

ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ ЭТОЙ ВЕЛИКОЙ ЛОВУШКИ

МОЯ ВЕЛИКАЯ ИСПОВЕДЬ

ВЕЛИКИЙ ЧЕЛОВЕК, РАЗДАВШИЙ 30 МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ

ЧТО ТАКОЕ ИСКРЕННЯЯ ОТДАЧА, ИЛИ ОБЛАДАЕТЕ ЛИ ВЫ УРАВНИВАЮЩИМ МЕНТАЛИТЕТОМ?

ПОКАЖИ МНЕ ДЕНЬГИ!

ВЕЛИЧАЙШЕЕ ДУХОВНОЕ ОБРАЩЕНИЕ К РАЗУМУ

КАК ДУМАТЬ ПОДОБНО БОГУ

БОЛЬШАЯ ОШИБКА ЛЕО БУСКАЛЬЯ

ИМЕЕТ ЛИ БЕСПЛАТНОЕ ЦЕНУ?

47 ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ ПОНЯТИЙ О ДЕНЬГАХ И КАК ОТ НИХ НЕМЕДЛЕННО ИЗБАВИТЬСЯ Мэнди Эванс

ОБУЧЕНИЕ ПО ИНТЕРНЕТУ, ИЛИ КАК ЗАСТАВИТЬ ВАШИ ВЕЛИКИЕ АУМ СТАТЬ РЕАЛЬНОСТЬЮ?

КАК РАЗДАЧА ДЕНЕГ ПРИВЕЛА К 1,5 МИЛЛИОНАМ ДОЛЛАРОВ Джон Милтон Фогг

ЗАКОН, КОТОРЫЙ НИКОГДА НЕ ТЕРЯЕТ СИЛЫ Доктор Роберт Энтони

РАЗДАЧА ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВЕДЕТ К ПОЛУЧЕНИЮ Боб Бёрг

ОТДАЧА И ПОЛУЧЕНИЕ: ПРЕКРАСНЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ, О КОТОРЫХ ВАМ НИКТО НЕ ГОВОРИЛ
Джон Заппа

КАК ДОБИТЬСЯ ТОГО, ЧЕГО ХОЧЕШЬ Сюзи и Отто Коллинз

ЧТО ОТДАВАТЬ, ЕСЛИ У ВАС СОВСЕМ НЕТ ДЕНЕГ Кристофер Геррьеро

МНЕ ПОНАДОБИЛОСЬ 30 ЛЕТ, ЧТОБЫ РАСКРЫТЬ ЭТОТ СЕКРЕТ Ричард Вебстер

КАК ОТДАЧА И «СИЛЬНЫЕ УДАРЫ» ПОМОГАЮТ ПОЛУЧИТЬ ПАССИВНУЮ ПРИБЫЛЬ Ларри Дотсон

КАК, ОТДАВАЯ, СДЕЛАТЬ БЕСТСЕЛЛЕР № 1 Майк Литман

ПРИНЦИП ОТДАЧИ И ГИПНОТИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН Аллен Д Анджело

ПОЧЕМУ ОТДАЧА ЯВЛЯЕТСЯ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ СКРЫТОЙ ПРОДАЖЕЙ Джо Хэн Мок

ПАРА, КОТОРАЯ СОЗДАЛА ДУХОВНУЮ ИМПЕРИЮ БЕЗ ДОЛГОВ

ЕСЛИ ВЫ РАЗБОГАТЕЕТЕ, КАК ОБ ЭТОМ СКАЗАТЬ?

КУДА ВЫ БУДЕТЕ ОТДАВАТЬ СЕГОДНЯ?

ТРИ ВЕЛИЧАЙШИЕ КНИГИ О ПРОЦВЕТАНИИ ВСЕХ ВРЕМЕН

Как найти

ОБ АВТОРЕ

ПОСВЯЩЕНИЕ

Данная книга посвящается Джону Хэрричарану, автору бестселлеров, духовному наставнику и дорогому другу — человеку, который бесплатно раздал всю свою жизнь.

Если вы когда-либо в жизни сталкиваетесь с любой нуждой, будь то нужда в работе, или в деньгах, или в совете, или далее в исцелении, что-то останавливает порыв. Самое эффективное лекарство: «Дайте!»

Эрик Баттеруорт, «Духовная экономика: процесс преуспевания»

Введение

СИЛА ОТДАЧИ

Джон Хэрричаран

Это произошло много лет назад в один горячий летний день. Мне нужно было сделать две покупки в продовольственном магазине. В те дни я был частым посетителем супермаркета, потому что, не имея достаточно денег, не мог позволить себе за один раз отовариться на целую неделю.

Дело в том, что всего за несколько месяцев до этого после продолжительной болезни умерла моя молодая супруга. Страховки не было. Только море расходов и гора счетов. Я был занят на работе неполный день, и моих заработков едва хватало на то, чтобы накормить двоих детишек. Дела обстояли плохо — по-настоящему плохо.

Так вот, это случилось в тот день, когда я с тяжелым сердцем и четырьмя долларами в кармане отправился в супермаркет за галлоном молока и буханкой хлеба. Дети были голодны, и мне необходимо было купить им что-нибудь поесть. Когда я остановился на красный свет светофора, то справа от себя заметил на обочине молодого мужчину, молодую женщину и ребенка. Полуденное солнце безжалостно опалило их жгучими лучами.

Мужчина держал картонку, на которой было написано: «Согласны работать за еду». Женщина стояла рядом с ним. Она пристально вглядывалась в автомобили, которые останавливались на красный свет светофора. Ребенок в возрасте примерно двух лет сидел на траве и играл с однорукой куклой. Все это я заметил за тридцать секунд, пока красный свет не поменялся на зеленый.

Мне очень захотелось дать им несколько долларов, но если бы я это сделал, у меня не осталось бы денег на молоко и хлеб. Четырех долларов только на это и хватало. Когда загорелся зеленый свет, я в последний раз взглянул на троицу и торопливо тронулся с места с двояким чувством вины (потому, что не помог им) и отчаяния (от того, что у меня было слишком мало денег для того, чтобы поделиться с ними).

По дороге я никак не мог избавиться от образа трех людей, который застрял у меня в сознании. Печальные глаза молодого человека и его семьи не давали мне покоя почти целую милю. Больше я не мог этого вынести. Я чувствовал их боль и должен был что-то сделать. Я развернулся и поехал назад — туда, где я видел их.

Я вплотную подъехал к ним и протянул мужчине два из моих четырех долларов. Когда он благодарил меня, в его глазах появились слезы. Я улыбнулся и продолжил путь к супермаркету. Я подумал, что, вероятнее всего, в продаже будет и хлеб, и молоко. А что, если я куплю только хлеб или только молоко? Ладно, так и сделаю.

Я заехал на стоянку, продолжая думать о случившемся. Настроение улучшилось от осознания правильности моего поступка. Когда я выходил из машины, то на чем-то поскользнулся. Это была двадцатидолларовая банкнота, которая лежала на асфальте. Я никак не мог в это поверить. Осмотревшись, я с трепетом поднял купюру, вошел в магазин и купил не только хлеб и молоко, но еще и массу других вещей, которые были мне очень нужны.

Я навсегда запомнил этот случай. Он напоминал мне, что мир — это странное и загадочное творение.

Он подтверждал мою веру. в то, что Вселенная неистощима. Я отдал два доллара, а взамен получил двадцать. На обратном пути я проехал рядом с голодной семьей и поделился с ними еще пятью долларами.

Это только один из множества случаев, которые происходили в моей жизни. Складывается впечатление, что чем больше мы отдаем, тем больше получаем взамен. Вероятно, это один из тех универсальных законов, которые гласят: «Если вы хотите обрести, сначала должны отдать».

Есть небольшое двустишие, которое звучит так:

Жил-был человек, все звали его безумным,
Чем больше он отдавал, тем больше богател.

Чаще всего мы думаем, что нам нечего отдать. Тем не менее, если мы присмотримся, то увидим, что даже ту малость, которой мы обладаем, можно разделить с другими. Давайте не будем ждать того момента, когда мы накопим достаточно и сможем раздавать. Когда мы отдаем и делимся тем малым, чем обладаем, то открываем сокровищницу мира, позволяя рекам добра повернуть в нашу сторону.

Можете не верить моим словам. Просто попробуйте искренне отдавать, и результаты вас удивят. Как правило, отдача приходит не от тех, кому мы отдаем. Она приходит из тех источников, о которых мы даже не могли подумать. Так что идите к богатству своим путем.

Воспользуйтесь шансом, который предоставляет этот универсальный принцип. Дайте шанс самому себе. Универсальные принципы работают безотказно.

Иногда ответ на вашу щедрость приходит очень быстро, как в описанной выше истории. В других случаях — гораздо позже. Но будьте уверены: отдавая, вы получите взамен значительно больше, чем отдали.

Когда вы отдаете, не делайте этого с опаской в сердце, творите это с сердцем, на-, полненным благодарностью. Вы будете восхищены тем, как все будет происходить. Распахните богатству ворота в вашу жизнь, отдавая то малое, чем обладаете, тем, кто в этом нуждается. Как говорил великий Учитель: «Отдавайте, и вам воздастся». Попробуйте. Вам понравится.

Джон Хэрричаран является автором известной книги «Вместо того чтобы шагать по воде, возьмите лодку». См. бесплатно выдержки на сайте www.waterbook.com. Посетите также сайты www.insight2000.com и www.powerpause.com.

ВЕЛИЧАЙШИЙ В ИСТОРИИ СЕКРЕТ ТОГО, КАК ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ!

Если вы хотите денег, вам необходимо сделать одну вещь.

Это то, что богатейшие люди планеты делали и продолжают делать.

Это то, что упоминалось в письменных источниках различных древних культур и о чем пишут сегодня.

Это то, что принесет деньги всем, кто делает это, но в то же время большинство людей будут страшиться это сделать.

Что же это?

Эндрю Карнеги тоже сделал это. Он стал промышленным магнатом.

Что является величайшим в истории секретом того, как делать деньги?

Что же подходит всем?

Раздавайте деньги.

Это правда. Раздавайте их.

Раздавайте их людям, которые помогают вам находиться в согласии со своим внутренним миром.

Раздавайте их людям, которые вдохновляют вас, служат вам, исцеляют вас, любят вас.

Раздавайте их людям, не рассчитывая на то, что они вернут их вам, раздавайте, зная, что деньги вернуться к вам из другого источника, да еще и преумноженными.

В 1924 году Джон Д. Рокфеллер в письме сыну так объяснил свой принцип раздачи денег: «...еще в начале зарабатывания денег, в далеком детстве, я стал их раздавать и по мере увеличения моих доходов постоянно увеличивал количество раздаваемых денег...»

Запомнили, что он сказал?

Он раздавал все больше денег, так как

получал все больше прибыли. За свою жизнь он раздал 550 миллионов долларов.

Некоторые люди считают, что Рокфеллер начал раздавать монетки по 10 центов в качестве рекламной кампании с целью улучшения имиджа. Это не так. Человека, который ведал у Рокфеллера связями с общественностью, звали Айви Ли. В известной биографии Ли «Придворный для толпы» Рэй Элдон Хайберт утверждает, что Рокфеллер десятилетиями раздавал деньги по своей воле. Ли всего лишь доводил эти факты до сведения публики.

П. Т. Барнум тоже раздавал деньги. Как я уже писал в своей книге «Клиент, который рождается каждую минуту», Барнум верил в то, что он называл прибыльной филантропией. Он знал, что раздача денег приведет к их получению. Он тоже стал одним из бога- > тейших людей в мире.

Эндрю Карнеги тоже раздавал огромные суммы денег. Несомненно, он стал одним из богатейших людей в истории Америки.

Брюс Бартон, один из основателей знаменитого рекламного агентства BBDO и главное действующее лицо моей книги «Семь утраченных секретов успеха», тоже верил в принцип раздачи денег. В 1927 году он написал:

«Если человек творит добро так долго, что это становится его бессознательной привычкой, все светлые силы мироздания выстроятся за ним и окажут поддержку во всем, что бы он ни задумал».

Бартон стал автором бестселлеров, легендарным бизнесменом, щедрым меценатом и очень, очень состоятельным человеком.

Если кто-то скажет мне, что эти финансовые магнаты прошлых лет имели столько денег, что могли раздавать их направо и налево, я докажу, что они заработали столько денег отчасти потому, что щедро раздавали. Отдача ведет к получению. Отдача ведет к еще большему богатству.

Я повторю, что:

Отдача ведет к получению.

Отдача ведет к еще большему богатству.

Сегодня в сфере бизнеса стало модным давать деньги на солидные предприятия. Это улучшает имидж и, вне всякого сомнения, помогает тем, кто получает эти деньги. Сеть магазинов верхней одежды от Аниты Роддик, сеть предприятий по производству и продаже мороженого «Ben Cohen & Jerry Greenfield», компания «Patagonia» Ивона Шуинарда являют собой примеры того, как отдача может стать полезной для бизнеса.

Но то, о чем я здесь говорю, является примером индивидуальной раздачи денег. Я говорю о том, что если вы будете отдавать деньги, то станете получать их в большем количестве.

Если и есть что-то, что люди делают, неправильно, раздавая деньги, так это малые суммы раздач. Они крепко держатся за свои деньги и, когда наступает момент раздачи, отдают их крохами. Вот почему они не добиваются успеха. Вы должны отдавать, отдавать много, и тогда вы станете на дорогу, ведущую к успеху.

Вспоминаю, как я впервые услышал об идее отдачи денег. Тогда я посчитал, что это была схема, с помощью которой рассказчики хотели вынудить меня отдать им деньги.

Если я и давал деньги, то давал, как скупец. Естественно, я получал в ответ не намного больше, чем

давал. Я мало давал. Я мало получал.

Однажды я решил протестировать теорию раздачи денег.

Я обожаю вдохновляющие истории. Я их читаю, прислушиваюсь к ним, сопереживаю им и рассказываю их. Я решил отблагодарить Майка Дули, создателя сайта www.tut.com, за интересные послания, которыми он ежедневно делится со мной и с другими людьми по электронной почте.

Я решил, что ему нужно дать денег. В прошлом я бы дал ему, может быть, пять долларов. Но это было время, когда я испытывал нужду и считал, что принцип отдачи денег не работает. Сейчас другие времена. Я достал чековую книжку и выписал чек на тысячу долларов.

На тот момент это было самое крупное одноразовое пожертвование, которое я совершил в жизни.

Да, это заставило меня изрядно понервничать. Но результат интересовал меня гораздо больше. Мне хотелось почувствовать разницу. Мне хотелось вознаградить Майка. И мне хотелось посмотреть, что из этого выйдет.

Майк был ошеломлен. Он получил мой чек по почте и по дороге домой чуть не съехал с шоссе в кювет. Он просто не мог поверить. Он даже позвонил мне и поблагодарил. Меня развеселило его детское удивление. Оно заставило меня почувствовать себя на миллион баксов. (Запомните это!)

Я был очень рад, что сделал его счастливым. Я получил огромное удовольствие от того, что отдал ему деньги. Что бы он со мной ни сделал, мне было хорошо. То, что я переживал, было потрясающим чувством помощи ближнему, продолжением того, во что я верил. Это был внутренний порыв помочь ему.

А затем стали происходить удивительные вещи.

Неожиданно мне позвонил незнакомый человек, который хотел, чтобы я стал соавтором его книги. Он предложил мне работу, за которую в конце концов я получил денег во много раз больше, чем отправил Майку.

После этого мне позвонил один издатель из Японии. Он хотел получить право на перевод моего бестселлера «Духовный маркетинг». Он также предложил мне во много раз больше денег, чем я отправил Майку в качестве подарка.

Прирожденный скептик может сказать, что между этими событиями нет никакой связи. Может быть, в голове у скептиков такая связь и отсутствует. В моей голове она есть.

Когда я отправил деньги Майку, то объявил себе и всему миру, что я процветаю и крепко стою на ногах. Кроме того, я привел в действие принцип магнита, который притянул деньги ко мне: «Если вы даете, значит, вы получите».

Отдай время — и ты выиграешь время.

Отдай продукт — и ты получишь продукт.

Полюби — и тебя полюбят.

Дай денег — и ты получишь деньги.

Даже один этот совет может изменить ваше финансовое положение.

Вспомните человека или людей, которые вдохновляли вас в течение прошлой недели. Кто заставил вас ощутить полноту жизни, порадоваться успехам, снам и поставленным целям?

Дайте этим людям денег. Дайте им что-нибудь от чистого сердца. Не скупитесь, проявите щедрость. Дайте, не надеясь на их возврат именно от этих людей, но предполагая возврат.

Если вы так поступите, то увидите, как начнет расти ваше собственное благосостояние.

Это и есть величайший в истории секрет того, как делать деньги!

Если вы видите это — дотроньтесь до него.

Если вы дотронетесь до этого — почувствуйте его.

Если вы почувствуете это — полюбите его.

Если вы полюбили это... отдайте его.

Потому что НИЧТО так громко не говорит ВСЕЛЕННОЙ о вашей УВЕРЕННОСТИ в себе, о благосостоянии и любви, как способность отдавать.

А когда Вселенная услышит, вам будет многое добавлено.

НЕ В КАЧЕСТВЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ, но потому, что вы действительно верите...

в себя, в благосостояние и в любовь.

С сайта www.tut.com

ВЕЛИЧАЙШИЙ СЕКРЕТ ТОГО, КАК ПРИВОДИТЬ ЗАКОН В ДЕЙСТВИЕ

Одна леди задает вопрос по телефону.

— Многие годы я отдавала деньги, но не заметила, чтобы мое благосостояние выросло. Что я неправильно делала?

— Кому вы отдаете деньги?

— Местной церкви.

— Почему вы отдаете им деньги? — спросил я.

— Они в них нуждаются.

— Как вы себя чувствуете, когда передаете им деньги?

— Как будто я перед ними в долгу.

— Но как вы себя действительно чувствуете, когда отдаете им деньги?

Тишина в трубке.

— Ладно, мне больно, — сообразила она. — Когда я подписываю чек, у меня до боли сжимается сердце.

— Плохо.

— Если вы отвратительно себя чувствуете, когда отдаете деньги, это означает, что деньги у вас ассоциируются с плохими ощущениями, — объяснил я. — Вероятно, вы не хотите добавлять себе неприятных ощущений, а через это, вероятно, не хотите притянуть к себе и больше денег.

— Вау! Я никогда не смотрела на проблему с этой точки зрения.

— А если вы отдаете потому, что кто-то попросил или даже умолял вас об этом, вы только увеличиваете его потребность в деньгах, — объяснил я. — Для того чтобы приумножить свое благосостояние, у вас должно появиться желание отдать деньги хоть куда, только чтобы это доставило вам удовольствие. Другими словами, передача денег тому, кто в них нуждается, — это благородный поступок, который надо совершить. Так совершите его. Но это не тот принцип, о котором я здесь говорил.

— Я поняла! — сказала она. Я не мог помочь, но думаю, что какая-то часть мироздания помогала ей осознать то, что я был не в силах ей объяснить.

— Что вы поняли? — спросил я.

— Я смотрела на церковь как на нищего, просившего подаяние, — сказала она. — Мое сердце хочет отдавать деньги туда, где я смогу получить духовную подпитку. Иногда моя церковь дает мне это. Иногда нет.

— Вы все поняли! — сказал я. Все встало на свои места.

Вы можете отдавать деньги на любое дело, которое вам нравится. Я помогал организации «Красный Крест», фонду «Загадай желание» и другим учреждениям. Но я не надеялся на прирост моих финансовых средств от этих пожертвований. Эта щедрость помогала, да, но не обязательно

приводила в действие духовный закон.

Духовный закон финансового дохода приводится в действие тогда, когда вы легко отдаете деньги туда, где получаете духовную подпитку с малой надеждой на то, что тем или иным образом, тем или иным путем в один прекрасный день результатом этого станет рост ваших финансовых возможностей.

Раздача денег на благотворительные цели должна привести в действие закон, если вы почувствовали, что получили от реализации этих целей духовную подпитку. Но если нет, а вы раздаете деньги так или иначе, вы, вероятно, помогаете людям в нужде. Без сомнения, это благородно. И я говорю вам — делайте это.

Повторюсь: основной темой этой книги является величайший в истории секрет того, как делать деньги. И вы приводите в действие этот секрет, когда свободно, испытывая наслаждение, отдаете деньги туда, где постоянно получаете духовную подпитку и образование.

Деньги — это внешняя форма духовной материи.

Джорджиана Три Уэст, «Десять заповедей преуспевания»

ВЕЛИКАЯ ПОТАЙНАЯ ДВЕРЬ, ВЕДУЩАЯ К БОГАТСТВУ

Сегодня в почте я обнаружил чек от давно потерянного друга.

Чек выписан всего лишь на часть денег, которые он мне остался должен. Несмотря на то что другу понадобилось почти десять лет, чтобы отправить эту сумму, я рад видеть чек.

Десять лет назад этот человек попросил разработать для него детальную рыночную стратегию. В то время за эту услугу я запросил с него несколько сотен долларов. Он согласился и пообещал, что заплатит. Я выполнил заказ, но он не рассчитался со мной.

Он был моим другом, поэтому оплату счета я спустил на тормозах. Прошли месяцы. Затем годы. Он переехал в другой штат. Я переехал в другой город. Он пошел по жизни своим путем и, по существу, выпал из моего поля зрения. Я пошел собственным путем и очень скоро стал знаменитым благодаря книгам и магнитофонным записям, размещенным в интернете.

Несколько месяцев назад в один прекрасный день я получил по электронной почте предложение стать соавтором книги. Неизвестный писал, что знает некоторых моих друзей, и среди их фамилий я нашел фамилию своего должника.

Как только я увидел имя старого друга, кровь прилила к лицу. Я почувствовал приступ гнева. Я почувствовал себя обворованным. Обманутым. Оскорбленным.

Я сделал несколько глубоких вдохов и успокоился. Стал беседовать с самим собой. Напомнил себе, что мироздание — это большая площадь (некоторое несоответствие действительности) и что богатство может прийти по многим улицам, а не только по старым счетам. Я решил простить долг своему другу. Мысленно я так и сделал и искренне постарался забыть и его самого, и долг. Я не нуждался в деньгах. И я не нуждался в доказательствах своей правоты.

По прошествии, может быть, девяти лет он прислал мне по электронной почте письмо. Писал, что помнит о своем долге. Объяснял, что переживал трудные времена, переезжал с места на место, пытался стать профессиональным лектором. И добавлял, что хотел бы вернуть мир и дружбу в наши отношения.

Я ответил ему короткой запиской, в которой объявлял мир установленным, и предложил оплатить старый долг чеком на очень малый процент от суммы долга (примерно двадцать процентов, если я правильно запомнил). Он согласился.

Он не прислал мне чека. В любом случае, он был не прав. Прошло еще несколько месяцев, прежде чем я снова получил от него известие. Это было еще одно электронное письмо, в котором он снова объяснял мне свое положение.

Я оставил это дело с миром. Я знал, что деньги придут ко мне. Они придут не от него. Мироздание — как хотите назовите власть, которая сильнее и вас, и меня, — должно было видеть, что деньги шли ко мне, пока я находился в струе жизни. А быть умиротворенным — хороший способ находиться в струе.

И как я уже сообщил в начале главы, чек пришел сегодня.

Не могу себе представить, что испытывал мой друг, когда выписывал этот чек. Надеюсь, что в тот момент его сердце переполнялось радостью. Если это было так, то он привел в действие принцип притяжения денег.

Знаю точно, что когда я выписывал чек на 500 долларов на имя брата, который двадцать лет назад помог мне в финансовом плане и с которым я уже окончательно рассчитался, я находился в приподнятом настроении. Подписывая чек Теду, я чувствовал себя королем. У меня в душе воцарился такой покой, что одно это стоило миллион долларов.

Я называю это чувство душевного покоя — или, если хотите, прощения — потайной дверью, ведущей к богатству.

А вы испытывали неприязнь к человеку, потому что он вам должен деньги? Или потому, что вы заняли денег у кого-то?

Пусть она уходит. Поговорите с собой. Позвольте себе мыслить неземными категориями, внушаемыми вам Вселенной, а не друзьями. Деньги приходят не от них, они приходят к вам через них.

Если однажды вы сможете расстаться с чувством озлобленности, то освободите себя для того, чтобы получать.

ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ ЭТОЙ ВЕЛИКОЙ ЛОВУШКИ

Статья, которая положила начало этой книге, называлась «Величайший в истории секрет того, как делать деньги». Это был сокращенный вариант первой главы.

Та статья стала настолько популярной, что тысячи людей получили ее через интернет. Издатели электронных журналов репродуцировали и распространяли ее. Многие веб-сайты размещали ее на своих страницах. Десятки людей писали мне. Большинство из них благодарили меня и восхищались статьей.

Но несколько электронных писем, полученных мной, оказались довольно любопытными. Люди, которые прислали их, просили у меня денег.

По-видимому, они прочли мою статью и сделали вывод, что я — тот, кто будет раздавать деньги всем, кто их попросит. Вот почему они написали мне и обратились с этой просьбой.

Проблема состоит в том, что в статье раскрывается вовсе не секрет притяжения богатства. Я никогда не писал: «Просите денег — и вы станете богатыми». Вместо этого я проводил мысль: «Отдавайте деньги туда, где вы получите духовную подпитку, и вы запустите закон притяжения денег».

Я ответил каждому, кто обратился ко мне с просьбой о деньгах. И объяснил концепцию.

Никто из них мне больше не написал.

Я привожу этот пример для обсуждения двух принципов:

1. Не просите денег в надежде разбогатеть. Вы только посмотрите на попрошайек на улицах. Они не живут обеспеченной жизнью. Они просто сводят концы с концами, не больше того. Или посмотрите на людей, которые занимаются сборами денег. Большинство из них клянчат, хотя никто из них так не считает. Им всегда мало. Если это не разгадка, то что?

2. Не давайте денег попрошайкам в надежде стать богатыми. Я не сказал «не помогайте бедным». Хотя еще спорный вопрос, поможет им это удержаться на плаву или нет. Вместо этого я говорю: не давайте денег людям только потому, что они просят и надеются, что на них посыплется вселенский рог изобилия.

Я считаю раздачу денег по обязанности или по долгу ловушкой.

Эта проблема всегда у меня возникала со священниками, которые просили людей отдавать им деньги, потому что либо (а) они нуждались в них, либо (б) Библия предписывала это.

Либо по обоим причинам. Но если вы или кто-то иной отдаете деньги и не чувствуете в сердце радости, очень маловероятно, что деньги, которые вы отдаете, вернуться и сделают вас богаче.

Лучший способ определить, куда отдать деньги, — это ответить на простой вопрос:

Где вы получаете максимум радости?

А если вам необходима большая ясность или дополнительные вопросы, чтобы определить, куда отдать деньги, ответьте на следующие вопросы:

Где вам напоминали, что вы — небесное создание?

Где вас благословляли на осуществление ваших мечтаний?

Кто заставлял вас радоваться тому, что вы живете?

Каким бы ни был ответ, это и будет место, куда нужно отдать ваши деньги.

У многих людей существовала психологическая блокировка против уплаты десятины (отдачи), потому что многие теологи делали акцент скорее на то, что принесет десятина церкви, чем на то, что она даст отдельному человеку.

Кэтрин Пондер, «Откройте свое сознание преуспеваю»

МОЯ ВЕЛИКАЯ ИСПОВЕДЬ

Хорошо, я исповедуюсь.

Мне было трудно поверить, что я получу деньги, если отдам деньги.

Это звучало как мошенничество, как желание людей получить от меня деньги.

Я испытывал от этого жгучую боль.

Я решил, что не буду отдавать деньги, но взамен буду отдавать книги.

Да-да. Книги. У меня было полно книг. В ту пору я в течение многих лет работал журналистом и книжным обозревателем в «New Age» и собрал большую коллекцию книг. У меня их было больше, чем надо. Почему бы часть из них не раздать?

Вспоминаю, как я принимал решение. Я лежал в кровати в Хьюстоне, где жил в то время, и размышлял о том, как разбогатеть.

Помню свою мысль: я могу стать богатейшим человеком в Америке, обменивая книги.

Именно там и тогда я принял решение испытать на книгах принцип отдачи.

Через несколько дней я пригласил к себе друзей и позволил им выбрать себе книги. Конечно, я не предлагал им все свои книги. Я вынес несколько пачек и предложил друзьям взять все, что они хотели.

Затем в течение нескольких месяцев во всех местах, где я выступал с лекциями, я продолжал раздавать книги. И обнаружил, что это необычайно действенный способ удерживать внимание. Как только чье-либо внимание начинало рассеиваться, я объявлял, что премирую бесплатной книгой того, кто задаст следующий вопрос. В зале немедленно наступало оживление.

И когда я переехал в деревенское имение, где живу по сей день, я составил в гараже около 25 ящиков с книгами. Затем организовал прием по случаю новоселья, и ко мне приехало много народа. Я сказал, что перед отъездом домой всем разрешается просмотреть содержимое ящиков и увезти с собой, кто что пожелает. Гости так и поступили. Один человек взял так много, что ему понадобилась тележка, чтобы довезти книги до машины.

Каким оказался результат моей грандиозной книжной раздачи?

Неизменно, начиная с того дня в Хьюстоне, когда я решил раздавать книги, чтобы получать книги, их количество у меня стало быстро увеличиваться.

И сегодня я обладаю одной из богатейших в мире книжных коллекций по маркетингу. Другую не менее богатую коллекцию составляют книги по метафизике.

Когда люди приезжают ко мне и видят такое количество книг, они приходят в состояние благоговейного страха.

Вот чего они не понимают: книги всегда будут приходить ко мне, потому что я всегда раздаю книги. Я

приводил в действие великий принцип отдачи, но с помощью книг.

Сегодня я умею отдавать деньги, чтобы получать деньги. И как результат — я имею деньги, гораздо больше, чем имел, когда жил в Хьюстоне.

Но в те давние дни, когда я боялся потерять деньги и хотел копить, единственное, что я мог позволить себе раздавать, были книги.

В результате книги пришли ко мне.

Слушайте и запоминайте: отдавайте то, что вы хотите получить.

Мы не обязаны пытаться расчищать пути, по которым должна прийти наша выгода. Нет оснований думать, что то, что вы отдаете, вернется к вам через того, кому вы отдали.

Чарлз Филлмор, «Процветание»

ВЕЛИКИЙ ЧЕЛОВЕК, РАЗДАВШИЙ 30 МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ

Мне только что стало известно, что умер известный, яркий и обаятельный американский филантроп.

Я всегда любил его книгу «Попросите Луну и получите ее: секрет получения того, чего вы хотите, при помощи умения просить».

Его звали Перси Росс. Может быть, вы слышали о нем. Росс раздал предположительно 30 миллионов долларов различным благотворительным учреждениям и организациям. В течение 17 лет он также вел синдицированную колонку под названием «Спасибо миллиону» примерно в 800 газетах национального масштаба. В колонке публиковались письма Россу от простых людей. Они рассказывали ему о своей жизни и просили помочь. Это было обворожительно.

Это было обворожительно потому, что Росс видел простых людей насквозь. Он мог читать их письма и чувствовать, были они написаны искренне, от лени или люди просто просили подаяние. Он всегда отвечал словами, полными мудрости, а иногда и чеком. Он выписывал чеки 120 раз в неделю. И за 17 лет он раздал примерно 30 миллионов долларов.

Дело в том, что начинал Росс с двумя миллионами долларов!

Вы видите в этом принцип отдачи?

У Росса было два миллиона долларов в качестве начального капитала. Вы можете не обладать подобной суммой, но история его жизни — чистая правда. В течение 17 лет Росс раздал 30 миллионов долларов!

Снова повторяем: отдача ведет к получению.

Подумайте, вы когда-нибудь попадали в ситуацию, когда вас просили пожертвовать деньги на исключительное предприятие, а вы, глядя на свой слабый банковский баланс, колебались между решениями дать или не дать? Многие люди рассказывали мне истории о том, как они попадали в такие ситуации. После решения идти до конца и сделать пожертвование те же люди были крайне удивлены тем, что к ним неожиданно приходила определенная сумма денег из источника, на который они не рассчитывали, и замещала пожертвованные деньги.

Правда заключается в том, что если вы держитесь за деньги, то рискуете потерять все, что тайно копите. С другой стороны, если вы верите в то, что добро приходит к тем, кто легко расстается с деньгами, вы всегда будете иметь накопления, достаточные для удовлетворения ваших потребностей.

Доказательство — Перси Росс. Он начинал свою благотворительную деятельность с двумя миллионами долларов, а затем в течение 17 лет пожертвовал 30 миллионов долларов!

Мне не хватает Перси Росса.

Но теперь вы можете занять его место.

ЧТО ТАКОЕ ИСКРЕННЯЯ ОТДАЧА, ИЛИ ОБЛАДАЕТЕ ЛИ ВЫ УРАВНИВАЮЩИМ МЕНТАЛИТЕТОМ?

Я только что разговаривал по телефону с моим дорогим другом доктором Полом Хартэниэном, гением рекламы, филантропом и любителем собак.

Я попросил Пола высказать свое мнение о принципе отдачи денег и рассказать о том, как этот принцип реализовался в его собственной жизни и в его конкретных делах. То, что он рассказал мне, заставило меня удивиться.

— Многие люди превращают процесс отдачи в уравнение, — сказал он. — Они отдают определенную сумму, а затем ждут, когда она вернется в десятикратном размере. По-моему, это неискренняя отдача.

Высказывание повергло меня в шоковое состояние.

— Тогда что же такое искренняя отдача денег? — спросил я.

— Я верю в то, что искренняя отдача совершается анонимно, — объяснил Пол. — Если кто-то жертвует миллион долларов на строительство только потому, что построенное здание будет носить его имя, в таком случае это торговля, но не отдача

Пол указал на важный момент.

Я вспоминаю, как однажды получил от кого-то по электронной почте вопрос, как им нужно будет поступить, если они попытаются дать денег друзьям, а те откажутся. Помню, как я подумал, а почему ваши друзья должны знать, что деньги поступили от вас? Разве нельзя отдать тайно?

Пол продолжил и рассказал мне еще более захватывающую историю.

— Я считаю, что секрет отдачи заключается не в заботе о том, вернутся деньги или нет, — сказал он. — Если вы не переживаете, значит, вы в струе.

Именно так!

Вот в чем секрет!

Отдайте, не рассчитывая на возврат, отдайте, потому что ваше сердце толкает вас на это, отдайте, потому что это доставляет вам радость, — и вы окажетесь в струе самой жизни.

— Космос, видимо, ведает нашим покоем. Это все, что я могу сказать, — заявил Пол. — В жизни мне много славословили, но я не давал денег за это. Космос проявлял заботу обо мне.

Мне понравилось, как Пол Хартэниэн расставил все на свои места. Как опытный практик, он продемонстрировал уравновешенное, на высоком уровне понимание процесса раздачи денег.

— У меня никогда не было проблем с теми, кто сознавался в том, что раздает деньги, — добавил он. — Но если вы даете, потому что жаждете славы или рассчитываете на десятикратное увеличение возвращаемой суммы, вы не даете, вы просчитываете.

Пол живет согласно принципам, о которых говорил. Где-то в 2002 году, накануне Рождества, он прислал мне электронное письмо, в котором спрашивал, была ли у меня какая-нибудь книга духовного содержания. Он хотел разослать ее читателям своего информационного бюллетеня. Пол писал, что постоянно отправляет им рекламу и советы, как делать деньги. Сейчас он хотел послать им что-нибудь духовное.

Я предложил ему разослать своим фанатам электронную версию моего бестселлера № 1 «Духовный маркетинг». И добавил, что электронную версию можно найти по адресу www.mnre.com/spirit.

Пол сообщил адрес читателям. Это было очень благородно с его стороны. Он не сделал и десяти центов на моей книге и никогда не сделает. Он просто отдавал.

А сейчас кульминация. Дело в том, что в то время у Пола было около 76 тысяч читателей. Это значит, что его дар (и мой тоже) вошел в жизни большого числа людей. Пол отдал от чистого сердца. Я отдал от чистого сердца. Как это к нам вернется, никто не знает — за исключением, может быть, Космоса.

Вы отдаете?

Закон процветания, первым актом которого является отдача, так плотно входит в сердце бытия, что мы не должны надеяться на то, что сможем его взвесить и сохранить в равновесии с помощью чисел и расчетов... Мы обязаны отдавать, не рассчитывая на возврат.

Эрнест С. Уилсон, «Великий физик»

ПОКАЖИ МНЕ ДЕНЬГИ!

Неужели я единственный, кто в самом деле видел фильм «Джерри МакГир»?

В этом хите кинопроката с участием Тома Круза постоянно повторяется ставшая знаменитой фраза «Покажи мне деньги!».

Я не смотрел этот фильм примерно в течение года после его выхода на экраны, потому что думал, что он полностью посвящен скупости. До тех пор, пока все, кто посмотрел фильм, не стали улыбаться и повторять фразу «Покажи мне деньги!», ставшую чем-то вроде национального заклинания, я фильмом не интересовался.

Но однажды мы с Нериссой захотели посмотреть что-нибудь по телевизору. Как будто само провидение помогло — именно в тот момент начинался показ фильма «Джерри МакГир». Мы уселись перед телевизором и стали смотреть.

Я был восхищен. Фильм оказался вовсе не о скупости. Да, Джерри воспитывался в атмосфере стяжательства, но вскоре узнал, что такой образ мышления не подходит.

Скупости не должно было быть.

Скупость была тупиком.

Скупость вела к нищете духа.

Вместо этого спортивному агенту Джерри предстояло познакомиться с силой страсти. Но только когда он начинает искренне заботиться о своем клиенте, находить и воздействовать на чувствительные струны в сердце игрока, которого представляет (и который делает то же самое для него), к нему приходит настоящий успех и чувство подлинного счастья.

Конечно, нет сомнения в том, что рефрен «Покажи мне деньги!» является притягательным. Он так удачно вмонтирован в фильм, так часто повторяется и с таким оптимизмом подается в незабываемой сцене, что вы не можете помочь, но запоминаете его.

Но фильм не об этом. По крайней мере, для меня. Это фильм о «покажи мне свое сердце», а не о «покажи мне свои деньги».

Отдача похожа на это.

Если вы отдаете, потому что вам нужны деньги, — вы не отдаете, вы просто торгуетесь.

Если вы отдаете, потому что сердце поет и просит об этом, в этом случае вы отдаете искренне.

Вот в этом и заключается разница между «Покажи мне деньги!» и «Покажи мне свое сердце».

Мироздание отзывается на зов вашего сердца, а не ваших денег. Деньги всего лишь символ.

Давайте деньги из вашего сердца.

Если вы так поступите, очень скоро, причем самыми удивительными путями, само мироздание «Покажет вам деньги!».

Но не давайте, чтобы получить. Не давайте так, как будто вступаете в торг с мирозданием.

Давайте, чтобы давать.

ВЕЛИЧАЙШЕЕ ДУХОВНОЕ ОБРАЩЕНИЕ К РАЗУМУ

Могу я вам мягко напомнить о том, как работает принцип отдачи?

В интернете специально для вас я создал сайт «Духовное обращение к разуму»

(www.wtop.org/Smt.htm). Вы можете воспользоваться моими формами в качестве образцов и создать собственный, более личный и более важный сайт.

«Духовное обращение к разуму», или утвердительная молитва, является «...признанием Духовного Всеведения, Всесилия и Вездесущности, а также осуществления человеческого союза с Духовным Началом...» (Эрнест Холмс, учебник «Наука о разуме», с. 149).

Может быть, это больше, чем мы с вами можем осмыслить. Тогда давайте назовем «Духовное обращение к разуму» легко запоминающейся формулой общения с вечностью. Назовем ее волшебной. Назовем напоминанием. Назовем счастливым магическим заклинанием. Дело вовсе не в этом.

«Обращение не является попыткой заставить себя верить во что-то, что на самом деле не так, оно основано на истине, — написал Роберт Битцер в "Сборнике эссе Роберта Битцера". — Это попытка изменить свое убеждение так, чтобы вы смогли признать и принять истину».

Другими словами, обращение — это путь к напоминанию самому себе о том, что уже существует. Например, закон об отдаче уже существует. Это истина. Обращение стало бы для вас напоминанием об этом факте.

Вы можете повторять слова, которые приводятся ниже, ночью, утром, про себя или во весь голос. Самое главное: если когда-нибудь вы окажетесь на грани того, чтобы отдать деньги, произнесите эти слова (или кто-нибудь из ваших близких, кто верит вам):

«Я знаю, что в мире существует бесконечная система энергии, которая исходит из меня, находится во мне, окружает меня. Мы все соединены с ней, находимся в ней, происходим от нее. Я подсоединен к вам, так же как и ко всем остальным, с помощью энергии, которая поддерживает нас. Я знаю, что если я отдаю что-нибудь в эту систему энергии, оно вернется ко мне в доброй, приумноженной и расширенной форме, потому что природа системы состоит в том, чтобы приумножать и увеличивать. Я благодарен за понимание этого и за дары, которыми обладаю, которые продолжаю получать и которые еще получу. Я верю в то, что этот процесс работает на меня, как он работает на каждого, кто приводит его в действие путем отдачи. Пусть будет так. Это так!»

Как обычно, почти всегда результат зависит от того, с каким настроением вы произносите эти слова. Эмоциональное состояние активизирует действие закона.

Чувствуйте себя счастливым.

КАК ДУМАТЬ ПОДОБНО БОГУ

Около десяти лет назад я прочитал лекцию «Как думать подобно Богу». Слушателям она понравилась. Те немногие, кто оказался в тот день в Хьюстоне, до сих пор вспоминают ее. А в прошлом году я поместил лекцию на сайте, где любой мог ее прослушать через интернет. Всем она понравилась.

Причиной подобной притягательности является то, что она несет большой освобождающий заряд. В лекции «Как думать подобно Богу» есть все, чтобы научить мыслить безгранично. Вы в самом деле думаете, что у Бога могут быть границы? Вы в самом деле думаете, что Бог может говорить о нужде и об ограничении? Вы в самом деле думаете, что Бог может принести извинения за то, что он не выполнил?

Я так не думаю.

В моей лекции я рассказываю о Барри Нейле Кауфмане и его жене Сюзи, исцеливших своего сына от аутизма.

Я также рассказываю о рожденном слепым Меире Шнайдере, которому поставили неизлечимый диагноз, но который сейчас видит и помогает другим обретать или вновь обретать зрение.

Я рассказываю о моей работе с Джонатаном, удивительным тренером, с которым знаком очень давно. (Большинство рассказов вы можете найти в моей книге «Духовный маркетинг».)

Главное заключается в следующем: если бы вы могли сказать, что способны думать подобно Богу, о чем бы вы думали? Как бы вы поступали? Что бы вы говорили?

Я глубоко убежден, что Бог не отказался бы от раздачи денег (или чего-либо другого).

Я глубоко убежден, что Бог не волновался бы из-за того, каким путем они вернутся к нему.

Я глубоко убежден, что Бог не ограничил бы сумму, которую он или она отдавали бы.

Итак: как бы вы поступали, если бы думали подобно Богу?

Этот удивительный вопрос охватывает все области вашей жизни.

Как бы вы строили свои взаимоотношения, если бы думали подобно Богу?

Как бы вы относились к своим обязанностям на работе, если бы думали подобно Богу?

Как бы вы вели себя в обществе, если бы думали подобно Богу?

Это больше, чем упражнение на развитие воображения. Это также возможность шире раскрыть свое сердце.

Как вы думаете, считая себя Богом?

Вы претендуете.

Вы претендуете на то, что вы есть Бог.

Если бы вы были Богом, о чем бы вы думали?

Лично я, когда начинаю играть роль и думать подобно Богу, думаю абсолютно обо всем.

Мой разум начинает обдумывать все и вся. Вылечить рак? Конечно! Выиграть в лотерею миллион? Легко! Решить всемирную проблему голода? Никаких проблем!

Несомненно, реализация целей подобного размаха — это уже другая история.

Поэтому давайте перенесем ее назад, домой, на личности, на тебя и на меня.

Если бы в моей личной жизни я думал подобно Богу, что особенного я бы сделал?

Верно, эта книга является хорошим примером.

Я разговаривал по телефону с Джоном Хэрричараном в пятницу после обеда. Это мой дорогой друг и духовный консультант. В тот день он находился в одной из своих лабораторий и объявил мне, что вскоре я напишу еще одну книгу.

Без сомнения, вам не надо быть физиком, чтобы предположить такое. Я автор. Я всегда пишу следующую книгу.

Когда Джон сказал, что у меня скоро выйдет новая книга, во мне сработал спусковой механизм. В течение нескольких минут мы беседовали о том, на какую тему можно было бы написать книгу. Он отметил популярность, которой пользовалась моя статья под названием «Величайший в истории секрет того, как делать деньги», и сказал, что такая книга очень помогла бы людям и ее бы горячо встретили.

Я не говорил ему, что у меня давно родилась идея написать книгу на основе статьи. Все, чего мне не хватало в тот момент, был дружеский толчок Джона.

Буквально на следующий день я приступил к написанию книги. Сегодня, когда я пишу эти слова, понедельник. Прошло три дня. Короче говоря, размышляя подобно Богу, я уменьшил все мыслимые сроки написания книги.

Она была готова за выходные дни — чуть больше, чуть меньше.

Неплохо.

Вернемся к вам: если бы вы думали подобно Богу, чтобы вы сделали сию минуту?

Если это желание отдать деньги — иди и отдай.

Если это желание написать книгу — начинай писать.

Если это желание начать бизнес — приступай к действиям.

Ограничений нет.

Только думай подобно Богу.

В моей личной практике причины уплаты десятины никогда достаточно четко не объяснялись. Постоянно сказывалось давление со стороны церковного руководства. Вот почему никогда не было ощущения, что ты жертвуешь по собственной воле, с чувством благодарности и любви. Было ощущение, что просто необходимо оплатить очередной счет. Из-за подобного отношения пожертвование, как правило, не производит эффекта вступления на путь к процветанию. Отношение, мотивация и расположение духа, с которыми мы возвращаем эти деньги Мирозданию, являются самыми главными составляющими в нашем подношении. Наша мотивация **обязана** быть следующей: **деньги, которые мы отдаем, — это пожертвование любви, которую мы возвращаем Мирозданию в знак благодарности и признательности за полученную нами в подарок жизнь.**

Патриция Диана Кота-Роблз,

«Наступило время стать финансово независимым!»

БОЛЬШАЯ ОШИБКА ЛЕО БУСКАЛЬЯ

Я познакомился с Лео Бускалья много лет назад. Милый, страстный человек, автор бестселлера «Любовь». На одной из своих лекций он сказал: «Я обладаю авторским правом на любовь».

Это действительно был любвеобильный человек. Его слова согревали сердце и вселяли в душу вдохновение. Мы с моей бывшей женой Мэриэн постоянно смотрели выступления Лео по телевизору. Он вдохновлял нас.

В то время мы собирали информацию на предмет пожертвований. Я занимал твердую позицию скептика и продолжал считать, что жертвования — просто махинации. Мэриэн всегда была более восприимчивой к новым идеям и более доверчивой, чем я.

В те далекие годы она раздавала деньги гораздо чаще, чем я.

Однажды, когда она размышляла, кому послать деньги, она сразу вспомнила о Лео Бускалья. Ей захотелось отблагодарить его за книги и лекции, за сопереживание всему миру и за напоминание о том, что следует заполнять жизнь любовью.

По этой причине Мэриэн раздобыла его адрес и выслала чек. Я вспоминаю, какой счастливой она выглядела в те минуты, когда писала сопроводительную записку и отсылала подарок по почте. Ее сердце радостно билось.

Затем произошло кое-что печальное.

Несколько недель спустя Мэриэн получила от Лео Бускалья письмо. Он вернул чек. В записке он пояснил, что ни в чем не испытывал нужды и ничего больше не желал. Поэтому вежливо просил отдать чек кому-нибудь, кто в нем нуждался больше.

Мэриэн испытала душевную боль. Она была обижена. Она чувствовала себя отвергнутой. Сравнивала отказ от подарка с отставкой. Это был печальный период.

Если говорить о реакции Мэриэн на полученное письмо, то, по моему мнению, больше следует говорить о поведении Лео. На мой взгляд, он совершил ошибку. Для того чтобы находиться в потоке жизни, вы обязаны давать, равно как и принимать. Лео перекрыл для себя этот поток.

Гораздо позже я узнал, причем от самого Лео, что его несколько раз грабили. Каждый раз приводили дом в негодность, а все нажитое похищали. К моменту моего звонка подобное происходило с ним уже дважды.

Я не могу помочь, но думаю, что у Лео возникли внутренние блокировки в отношении получения подарков. В окружающей его действительности эти блокировки привели к тому, что он потерял все, чем обладал. Может быть, я не прав, но меня действительно интересует вопрос, была ли связь между его отказами от подарков и потерей всего, чем он обладал.

Давайте учиться на ошибке Лео.

Если вам кто-то предлагает деньги — примите их.

Если вам кто-то говорит комплимент — примите его.

Если вам кто-то делает подарок — искренне радуйтесь ему.

Если вы отвергаете подарки, комплименты и деньги, вы захлопываете дверь к процветанию, которое пытается войти в ваш дом. Ключ ко всему — необходимость находиться в потоке жизни. Это происходит в том случае, если вы отдаете и получаете.

В конце концов, деньги находятся в обращении для того, чтобы каждому нести добро.

Отдавайте их.

А когда они возвращаются к вам, принимайте их.

ИМЕЕТ ЛИ БЕСПЛАТНОЕ ЦЕНУ?

В маркетинге есть теория, согласно которой людям не нравится то, что они получают бесплатно.

Правда ли это?

Пока будет считаться, что «бесплатно» является самым действенным и убедительным словом в системе торговли, нормой будет и безразличное, пренебрежительное отношение людей ко всему полученному за просто так.

Все это уже было много раз доказано. Консультанты, которые бесплатно уделяют время и оказывают услуги, часто замечают, что люди, получившие от них подобные подарки, не оценили их по достоинству. Как правило, только тогда человек обращает внимание на что-то, когда он за это что-то платит.

Но является ли это истиной в искусстве отдавать деньги?

Первое: я так не думаю.

Второе: дело обстоит иначе.

Давайте рассмотрим эти два заявления.

Первое: я не думаю, что люди презирают денежные подарки, потому что в нашем мире деньги являются высоко ценным символом. Люди борются, воюют, работают, тратят здоровье и умирают из-за денег. Они знают им цену. Большинство людей приветствуют приход денег. Некоторые жалуются на недостаток денег, но в этом заключается их убежденность в том, что финансовые средства могут быть ограниченными или их может не хватать. Вообще, отдавайте деньги, и люди узнают, что вы даете им нечто реально ценное.

Второе: я не считаю, что то, как люди думают о деньгах или что с ними делают, имеет значение. Вы отдаете деньги, чтобы принести удовлетворение собственному сердцу.

Однажды мой друг Боб Проктор, автор книги «Вы родились богатым», сказал мне: «Меня не волнует, что люди делают с моими деньгами. Они могут их взять и сжечь. Я отдаю их себе на пользу».

И в этом суть. Что реально происходит, пока вы желаете, чтобы ваш подарок был принят и по достоинству оценен? В момент вручения вы будите собственное сознание и приводите в действие духовный закон.

Я вспоминаю, как дарил одному своему другу ценную копию легендарной книги «Сборник писем Роберта Колье». Очень редкую, крайне ценную книгу, стоившую больших денег.

Друг гостил у меня, и оказалось, что он уже долгие годы охотился за этой книгой. У меня была великолепная копия, которую я тут же отдал ему. Он выпучил глаза. Он был ошеломлен. Он не мог поверить в свое счастье и беспрестанно благодарил меня.

Тогда я видел своего друга последний раз.

Он не оценил мой подарок?

Может быть.

Ему было предложено слишком много?

Может быть.

Отдал бы я книгу, если бы пришлось все повторить сначала?

В мгновение ока.

Тот подарок дал мне почувствовать себя великим.

Вот еще один пример.

Лет двадцать пять назад я читал книги и слушал записи лекций Барри Нейла Кауфмана, основателя Института свободы выбора. В то время у меня было мало денег, и мне трудно было начинать собственное дело. В то же время захотелось отдать хоть сколько и выразить свою поддержку Барри. В общем, я послал ему пять долларов. Это был серьезный поступок, и я надеялся, что моя сумма окажется полезной, вкуче с деньгами, которые посылали Барри другие люди.

В 1985 году я поступил в Институт свободы выбора и стал учиться у Барри, или Медведя, как его звали друзья. В последний день пребывания в институте состоялся вечер благодарения. Все, кто заканчивал учебу, собрались в комнате, сели в кружок и по очереди стали перечислять все, за что мы были благодарны. Это перечисление продолжалось три часа.

Вы представить себе не можете энергию, которая бурлила в комнате, где тридцать человек в течение трех часов благодарили друг друга за все то, что они получили. Это было феноменально. Я вижу ту ночь наяву.

Когда до Барри дошла очередь благодарить, он выделил меня. Он выразил благодарность за мои письма к нему, за мою поддержку и за пять долларов, которые я послал ему много месяцев назад.

Я был ошеломлен.

Пока я переживал чувство величия, которое дала мне небольшая помощь, оказанная Медведю, я успел представить чувство величия, которое переполняло его, когда он ее принимал. Это был беспроегрешный для обеих сторон вариант.

Вспомните, что вы чувствуете, когда отдаете ключ от своей квартиры.

Если другой человек тоже испытывает радость, как это было в случае с моим подарком Медведю, — это еще один повод, чтобы отпраздновать и почувствовать себя счастливым.

А если другой человек умолкает и, может быть, даже исчезает из вашей жизни, как это произошло с моим другом и бесценной книгой, примите это во внимание.

Еще раз вспомните, что вы чувствуете, когда отдаете ключ от своей квартиры.

Отдача денег является очень хорошим критерием для определения ментального здоровья личности. Щедрые люди очень редко страдают болезнями рассудка.

Доктор Карл А. Меннингер

47 ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ ПОНЯТИЙ О ДЕНЬГАХ И КАК ОТ НИХ НЕМЕДЛЕННО ИЗБАВИТЬСЯ

Мэнди Эванс

Я знаю Мэнди Эванс около тридцати лет. Она прекрасный консультант в области проблем, связанных с убеждениями. Я попросил ее подобрать перечень самых распространенных негативных или ограничительных понятий о деньгах. Я также попросил ее рассказать, как от них избавиться. Ведь часто люди отдают, но затем включаются убеждения-блокировки, которые удерживают их от получения. Освободитесь от блокировок, и к вам придет благосостояние. Следующая статья, написанная Мэнди, предлагает вам поистине блестящий выход из лабиринта ограничительных мнений о деньгах.

То, что вы думаете о деньгах, играет гораздо большую роль в повышении уровня вашего благосостояния и наслаждении им, чем вы и большинство людей можете себе представить.

В сущности, большинство людей смутно представляют себе значение, которое имеют убеждения или их недостаток для финансового успеха. Многие люди никогда не задумывались о своих убеждениях. Мы же поступаем в соответствии с ними.

Я собирала примеры обреченных на провал суждений, подобно тому как белки готовят запас орехов

на долгую зиму. Здесь приводятся реальные мнения реальных людей о деньгах, высказанные во время семинаров и аудиторных занятий. Эти убеждения отсекают приток денег в неисчислимое количество жизней или превращают его в тоненькую струйку. Некоторые легко понять, другие до того уникальны, что кажутся ненормальными. Зачастую одно и то же убеждение может быть для одного человека жизнеутверждающим, а для другого — лишаящим жизни. Прочтите этот список и посмотрите, совпадет ли ваше мнение с каким-либо из ниже перечисленных.

1. Деньги являются первопричиной всех несчастий. (Современный вариант звучит так: «Любовь к деньгам лежит в основе всех несчастий».)
2. Если мои дела будут идти успешно, люди будут меня ненавидеть.
3. Если бы я заполучил миллион долларов, то затем мог бы его потерять. По этой причине я чувствовал бы себя дураком и всю жизнь себя ненавидел бы.
4. Денег всегда не хватает.
5. Если у меня есть немного больше денег, чем мне надо, чтобы свести концы с концами, кто-то где-то должен мириться с их нехваткой.
6. Если у меня есть намного больше денег, чем необходимо, чтобы свести концы с концами, большое количество людей должны мириться с их отсутствием.
7. Лучше меньше взять, чем отвечать за чьи бы то ни было тяготы жизни.
8. Демократы карают богатых.
9. Республиканцы карают бедных.
10. Если я заработаю много денег, это будет предательством по отношению к отцу, который никогда больших денег не зарабатывал.
11. Богатые становятся богаче.
12. Бедные становятся беднее.
13. Я дерзкий и талантливый. Я должен зарабатывать больше!
14. Вы всегда должны тратить деньги правильно.
15. С деньгами трудно иметь дело.
16. Деньги трудно достаются.
17. Надо много работать, чтобы их заработать.
18. Чтобы накопить, нужно обходиться малым.
19. Время — деньги.
20. Я не могу иметь деньги и свободное время одновременно.
21. Деньги — понятие не духовное.
22. Вам необходимо сделать много того, что вам не нравится, для того чтобы иметь деньги.
23. У меня недостаточно денег, чтобы делиться с кем-то или раздавать их.
24. Принимая деньги, я беру на себя обязательства.
25. Лучше взять меньше, чем должен взять, чтобы избежать щекотливых ситуаций.
26. Чтобы меня высоко ценили, я должен больше работать за меньшие по сравнению с другими людьми деньги.
27. Иметь деньги — не иметь счастья.
28. Деньги портят человека.
29. Мне всегда будет не хватать денег.
30. Если мне плохо от совершенных в прошлом ошибок и я боюсь за свое будущее, я снова совершу те же ошибки. (Брокер по ценным инвестиционным бумагам.)

31. Самое лучшее — это когда я могу сводить концы с концами.
32. Вы зарабатываете столько, сколько заслуживаете.
33. Быть крайне расчетливым — это хорошее, правильное решение.
34. Никогда не покупайте вещи, в которых не нуждаетесь.
35. Если бы вы были умной женщиной, то легко обеспечили бы себя к этому времени.
36. Если бы вы были умной и находчивой женщиной, к этому времени вы бы вышли замуж за мужчину с деньгами.
37. Я всегда арендую. Иметь собственный дом было бы жутко.
38. Я никогда не чувствовал бы себя в безопасности, если бы мне пришлось отвечать за что-либо большее, чем подвесная койка.
39. Я должен иметь свой собственный дом, чтобы чувствовать себя в безопасности, пока у меня не появится по меньшей мере яхта. Если я покупаю что-нибудь, что может сломаться, — я глупец.
40. Тот, кто беспокоится о деньгах, вульгарен.
41. Папочке я буду больше нравиться, если потрачу не много.
42. Я хочу иметь в старости много денег — тогда люди будут добры ко мне.
43. Я никогда не хотел, чтобы люди знали, что у меня так много денег, потому что люди искренне завидуют богатым.
44. Если бы мне заплатили, люди подумали бы, что я мошенник.
45. Папочка будет любить меня намного больше, если я не буду много тратить.
46. Каждый хочет больше. Когда заводятся большие деньги, оказывается, что меньше — лучше.
47. Во мне сидит кто-то, кто тратит все мои деньги.

Если вы согласились с какими-либо мнениями из перечисленных выше, снова перечитайте их по одному, отвечая на три следующих вопроса по каждому мнению.

- Почему я так считаю?
- Разве это правда?
- Если бы это меня касалось, что могло бы случиться, если бы я не поверил?

Задавая эти три пробных вопроса по поводу каждого мнения, вы можете разрядить их и стать свободным в осуществлении своих желаний.

Вы также станете свободным, для того чтобы отдавать, равно как и получать.

Без промедления приступайте к работе над этими мнениями. Вперед!

Мэнди Эванс помогла тысячам людей стать более свободными, более изобретательными и намного более счастливыми путем изменения убеждений, которые удерживают их, ограничивают их и приносят душевную боль. Ее книги «ПУТЕШЕСТВОВАТЬ СВОБОДНЫМИ: как излечиться от прошлого» и «Эмоциональные альтернативы» получили поддержку Дипака Чопры, Берни Сайгела, Джона Грея и мою. Посетите сайт www.mandyevans.com.

Одна из причин того, что у многих людей нет денег, заключается в том, что они молча или открыто осуждают их.

Джозеф Мэрфи, «Как привлечь деньги»

ОБУЧЕНИЕ ПО ИНТЕРНЕТУ, ИЛИ КАК ЗАСТАВИТЬ ВАШИ ВЕЛИКИЕ АУМ СТАТЬ РЕАЛЬНОСТЬЮ?

Майк Дули не знал, чем будет заниматься. Он уволился из «Price Waterhouse». Он отказался от хорошей работы, оставшись без пенсии и своего дома. Он уехал на родину в Орландо, потерянный,

смущенный, ожидая, что кто-то придет и скажет ему, что делать. Никто не пришел.

Между тем его брат получал кое-какие деньги — авторские проценты от продаж нескольких видов маек, дизайн которых он разработал. Через него Майк, а позднее еще и мать оказались вовлеченными в этот бизнес. Они назвали его АУФ, или Абсолютно

Уникальные Футболки. Их покупали и продавали все, от Диснея до Макдональдса. За десять лет они продали больше миллиона маек. Жизнь казалась прекрасной.

Когда рынок начал меняться, а главные покупатели стали производить собственные футболки, семья решила закрыть этот бизнес. Брат, у которого были художественные задатки, решил попробовать себя на актерском поприще и стал комиком-импровизатором. Предприимчивая мать, которая уже написала две книги, полностью посвятила себя писательскому делу. Майк решил выкупить семейный бизнес, который к тому времени стал известен под маркой «Абсолютно Уникальные Мысли» (Totally Unique Thoughts — TUT), и стал раскручивать его самостоятельно.

— На наших самых популярных майках всегда красовались вдохновляющие и назидательные надписи, — рассказал мне как-то Майк по телефону. — И я решил каждый понедельник утром рассылать всем нашим преданным клиентам электронные «открытки-мотиваторы» на предстоящую неделю.

Как правило, открытки были в стихотворной форме. В то время клиентов у него было всего около 1000 человек. Вместо того чтобы начинать письма к этим людям с обращения «Дорогой преданный покупатель наших футболок...», Майк придумал более оригинальный подход.

— Я организовал Клуб приключений и пригласил своих адресатов стать его членами всего за 36 долларов в год, — продолжал объяснять Майк. — Они должны были еженедельно или даже ежедневно получать от меня послания вдохновляющего, мотивирующего и/или духовного содержания.

— Это сработало?

— Нет. Практически никто не заплатил. Тогда я, естественно, решил делать это бесплатно, так как знал, что рано или поздно найду способ сделать деньги на этой идее.

«Открытки-мотиваторы» от Майка вошли в моду. Люди полюбили еженедельную вдохновляющую поэзию. В конце концов, он набрался смелости и стал сопровождать каждое стихотворение своими собственными глубокомысленными комментариями. База его подписчиков выросла до 3000 человек.

— Примерно в то же время у меня появился друг, который зарабатывал 15 тысяч долларов ежемесячно, размещая баннерную рекламу на своих web-страницах, — сказал Майк. — Тогда я направил всю свою энергию на создание электронных открыток, платой за которые стал просмотр рекламных объявлений. Я использовал свой художественный опыт, накопленный в процессе торговли майками, и добавил некоторые комментарии. Мне хотелось сделать открытки уникальными.

Но это тоже не сработало.

— В течение шести месяцев рекламодатели прекратили размещение своих баннеров на моем сайте. Мой друг перестал зарабатывать по 15 тысяч долларов в месяц. Я ни разу не сделал на открытках больше 100 долларов. Но я все равно счастлив, что создавал их. Почему он счастлив?

— Они превратились в вирусную маркетинговую кампанию, — объясняет Майк. — Люди пересылали их друг другу, и, неожиданно для меня, о моем web-сайте узнали миллионы людей. Эти электронные открытки продолжают оставаться популярной особенностью моего web-сайта.

Примерно в то же время — в 2001 году — Майк решился на самое грандиозное мероприятие по привлечению клиентуры.

— Я записал 12 аудиокассет, упаковал их и назвал «Безграничные возможности: искусство воплощения в жизнь ваших мечтаний». Это была компиляция моих еженедельных электронных посланий, старых лекций и абсолютно новых материалов.

Тот комплект кассет стал поворотным пунктом в онлайн-бизнесе Майка.

— Люди получают от кого-то открытку, видят в самом низу ссылку на мои кассеты и сразу получают импульс для их покупки.

Майк продает от 40 до 60 наборов кассет каждый месяц по розничной цене в 125 долларов за набор или CD-диск.

Несмотря на то что никто и никогда не спрашивал, есть ли у него благодарственные письма за кассеты, Майк, готовый к этому, собрал их несметное количество. Вы можете прочитать их на сайте www.tut.com/auwc.htm.

Вот три коротких письма:

«Захватывающе. Вдохновляюще. Даже сверхъестественно. Редко я слышал такую мудрую, расширяющую пределы сознания красоту, такие мудрые, проверенные опытом советы и черпал подлинное вдохновение».

«Я едва переводила дыхание! Я визжала от восторга!»

«Я постоянно слушаю кассеты... ПРЕВОСХОДНЫЙ материал, он бесконечен своими перспективами, развивается из... ваших слов, которые привели меня в восторг!»

Несмотря на то что Майк добавил ежедневную web-страницу с «открытками-мотиваторами» к еженедельным, он никогда не помещал объявлений, не давал рекламу, не осуществлял маркетинговых исследований. Его продажи кассет основаны на рекламе «из уст в уста». В его базе данных в настоящий момент имеется 5000 имен горячих поклонников, и этот список растет. Он планирует привлечь службы, взимающие плату за щелчки мышью на баннерах, для создания мощной базы данных. Затем он сосредоточится на своей дочерней программе, которую он уже добавил к своему web-сайту.

Короче говоря, Майк прошел путь от уволенного из компании человека без определенных занятий до человека с гигантской миссией. И он использует интернет, чтобы помочь людям на их пути к осуществлению мечтаний. Его основным маркетинговым инструментом является «Обучение по электронной почте» — система, которая ежедневно и еженедельно рассылает вдохновляющие послания и при этом остается бесплатной.

Каков же его совет по созданию успешного бизнеса и превращению ваших собственных АУМов — Абсолютно Уникальных Мыслей — в реальность?

— Как можно более четко определите конечный результат того, чего вы хотите, в эмоциональных терминах, — советует он.— Погрузитесь в это эмоциональное состояние сейчас, до того, как вы начнете работать на мечту, и до того, как вы уйдете с работы. Твердо держите в сознании конечную цель— это поможет вам позднее, если вас настигнут неудачи.

— И не волнуйтесь о том, каким образом вы достигнете конечного результата, — добавляет он. — Есть миллион способов достичь славы, или богатства, или того, чего вы желаете. Не вяжите руки мирозданию, думая, что оно должно идти по одному бесспорному пути. Мироздание обладает в своем распоряжении «бесконечными возможностями». Верьте в это.

В конце концов я спросил у Майка, не мог ли он предложить «абсолютно уникальную мысль» специально для вас, читателя данной книги. Вот что он ответил:

«Успех в мире, в бизнесе или во всем остальном — это гораздо больше, чем ваша способность результативно вовлекать в ваши дела Мироздание и его магию, это ваша способность правильно управлять временем и пространством вокруг вас. В этом заключается секрет любого финансового или промышленного магната, знаете вы об этом или нет.

Ваша работа заключается НЕ в том, чтобы ловко маневрировать в конкурентном состязании, подыгрывать клиентам и потребителям или изобретать колесо. Ваша работа заключается в том, чтобы определить мечту, представить конечный результат и продвигаться с помощью толчков и инстинктов именно в этом направлении. Все остальное автоматически и без усилий встанет на место... блестящая маркетинговая стратегия, наилучшее "размещение", "выигрышная" идея и прекрасное распределение времени между ними. Мироздание ЖИВЕТ в духовном мире и присутствует во всех ваших делах. Учитесь пользоваться этим».

А вот еще одно очень важное высказывание Майка:

«ОТДАЧА говорит Мирозданию, что вы верите в то, для чего ВЫ предназначены. Даже когда вы опустошаете свой бумажник, вы не испытываете страха, демонстрируя цельность веры в то, что сундуки вновь наполнятся, что любовь, кому бы вы ее ни отдавали, остается самой главной вещью в

жизни. Несомненно, вы, как верующие в истинность этих вещей, будете чувствовать эти истины, и изобилие обрушится на вас, как будто сами небеса разверзнутся над вами».

Вам следует отметить, что большая часть успехов Майка происходила от раздачи— он рассылал (и продолжает рассылать) виртуальные открытки, он продолжает писать и рассылать свои ежедневные и еженедельные вдохновляющие наставления.

Доходы от продаж всех видов плюс гонорары от выступлений и доходы от новых книг, которые еще находятся в работе («Заметки из Вселенной», «Абсолютно уникальные мысли», «Больше напоминаний о каждодневной магии любви» и т. д.), достигнут в этом году 250 тысяч долларов. В 2004 году Майк планирует получить миллион долларов.

Майк говорит: «Ничего этого не произошло бы, если бы я не рассылал мои наставления и не предлагал бесплатное членство в клубе, хотя в то время я не имел ни малейшего представления, к чему это могло меня привести и как бы я мог извлечь из этого выгоду. Просто это выглядело правильно, люди были благодарны, а я любил свою "работу".

Иногда Мироздание не отзывается по-доброму и не проливает на вашу голову потоки долларов. Зато взамен оно возвращает вам веру, мечты и вдохновение... и это даже лучше, чем баксы, потому что это похоже на процесс обучения ловле рыбы (в противоположность получению рыбы бесплатно). В этом случае вы знаете, что следует делать, чтобы заработать больше».

КАК РАЗДАЧА ДЕНЕГ ПРИВЕЛА К 1,5 МИЛЛИОНАМ ДОЛЛАРОВ

Джон Милтон Фогт

Многие авторы прилагают массу усилий, чтобы их произведения стали бестселлерами. Да, хорошо... они могут быть бестселлерами в книжном магазине в их родном городе, но... Совсем другое дело, когда можно сказать, что уже продан миллион копий!

Именно это может сказать Джон Милтон Фогт о своей книге «Величайший в мире сетевик». Как ему это удалось? Вот ответ Джона...

Я раздал книгу.

Я написал «Величайшего в мире сетевика» в 1992 году. В то время я был владель-

цем и издателем журнала «Upline», который помогал мужчинам и женщинам, профессионально занимавшимся вопросами сетевого маркетинга. В то время нашими подписчиками было около двух сотен человек.

У меня не было денег на первый печатный прогон. Друг и мой наставник в бизнесе Том Шрайтер предложил мне «предварительно продать» книги тем, кто сможет их продавать другим: книжным оптовикам, владельцам сетевых магазинов, людям, которые владели журналами и каталогами, через которые продавались книги, магнитофонные записи и справочники. Том посоветовал мне установить низкую закупочную цену, чтобы с помощью разницы между закупочной и продажной ценами дать людям заработать хорошие деньги. Денег должно было хватить на печать книги и на то, чтобы обеспечить возможность аккумуляции денег на увеличение количества изданий книги. Том купил 1000 экземпляров по 3 доллара каждый.

Я спросил у него, как он собирался продавать те книги. Он ответил, что не собирался этого делать. Он хотел их раздать.

Я насторожился и спросил:

— Почему?

Том объяснил, что собирался «засеять» рынок. Он полагал, что книга понравится людям и они полюбят ее. Поэтому они вернутся, чтобы купить больше, и будут раздавать или продавать другим. И они же сделают книге устную рекламу, а это будет означать увеличение продаж для него (и для меня).

Том также объяснил мне идею «добавочной» премии. Он намеревался продавать собственные произведения своим читателям и раздавать бесплатно книгу «Величайший в мире сетевик» в качестве стимула к покупке.. Люди будут платить по 10 долларов за то, что обошлось Тому всего в 3 доллара.

Хорошая сделка для него. Она помогла ему продать больше собственного товара.

Хорошая сделка для людей. Они получили подарок, почувствовали себя великими и стали более сговорчивыми при покупке предложенного им товара.

Я не знаю, как много моих книг продал Том в течение нескольких лет. Я только точно знаю, что он вернул вложенные деньги, а затем получил прибыль — и хорошую прибыль.

Когда я все это увидел, меня осенила одна великолепная мысль. Я стал раздавать «Величайшего в мире сетевого» каждому, кто подписывался на «Upline».

Мои подписчики получали подарок и с большим удовольствием стали покупать в придачу к нему журнал. Мою книгу стало читать большое количество людей, которые прорекламовали ее и помогли мне увеличить продажи.

Со временем я разместил «Величайшего в мире сетевого» на нашем web-сайте в интернете и стал «раздавать» ее и там.

За несколько лет я раздал, вероятно, более 40 тысяч экземпляров моей книги. Их стоимость, скажем, равнялась 50 тысячам долларов. Таким образом, если посмотреть с одной стороны, я раздал 50 тысяч долларов.

Но я заработал по одному доллару на каждом проданном экземпляре «Величайшего в мире сетевого», получив авторский гонорар. Сюда не входят «экстраденги», которые я получил от оптовых продаж и продаж в розничных магазинах.

А теперь займитесь математикой.

В целом моя чистая прибыль составила 1,5 миллиона долларов.

И все это благодаря тому, что я раздавал свою книгу.

А вот еще одна правдивая история о силе принципа раздачи.

Вы знаете, кто такой Сет Годин? (Это еще одно после Джо светило интернет-маркетинга.) Сет написал книгу «Идея вируса», и она произвела революцию. Сет стал раз-

давать ее по сети. Люди говорили ему, что он сошел с ума. Более 1,5 миллиона электронных книг Сета разошлись. И после того как он раздал их бесплатно, он выпустил эту книгу в твердой обложке и стал продавать по 45 долларов за штуку, на чем сделал состояние! Начал работать внешний вид книги.

Я получил уникальную возможность взять у Сета Година интервью для журнала «Networking Times». Он рассказал мне следующую маркетинговую историю, которая меня просто потрясла. Это очень примечательная история!

Сет знаком с одной известной исполнительницей народных песен, которая пишет музыку для детей. Она выпустила пять дисков, и на свой страх и риск занимается их продажей. В настоящее время Сет уже не дает рекомендаций, но эта леди — его друг, и, когда она поинтересовалась, нет ли у него идей, как увеличить продажи ее дисков, господин «Доверительный маркетинг» (эту книгу тоже написал он) согласился ей помочь.

Сет спросил, по какой цене она продавала свои диски. Певица ответила, что по 15 долларов. Сет спросил, во сколько ей обходится производство и упаковка диска. Она ответила, что это стоит ей 80 центов. Тогда Сет сказал:

— Послушай, каждый раз, когда кто-то будет покупать диск, вручай ему два. Никому не нужен второй диск, на котором записана та же музыка. Что станут делать покупатели? Они начнут раздавать их, может быть, в качестве подарков. Какой-то ребенок преподнесет один из двух дисков другому ребенку в качестве подарка ко дню рождения, и, вероятно, дети купят еще два, три, а может, и четыре диска, потому что их родители устанут бесконечно слушать одни и те же мелодии.

Как я уже сказал, это чрезвычайно примечательная история. Каждый из проданных

дисков, в паре с которым идет бесплатный, приносит певице 14 долларов 20 центов. И, как это отметил Сет, родители, вероятно, купят еще два, три, а может быть, и все пять. И каждый раз, когда они будут делать покупку, они будут получать бесплатно один диск, который они предложат своим друзьям со словами: «Просто прелесть. Маленькому Гарри очень понравится».

В результате исполнительница народных песен удвоила, а затем утроила свой капитал с помощью

диска, который она отдавала бесплатно.

Адрес web-сайта Джона Мггтона Фогга: www.GreatestNetworker.com/is/jmf.

ЗАКОН, КОТОРЫЙ НИКОГДА НЕ ТЕРЯЕТ СИЛЫ

Доктор Роберт Энтони

Два года назад я получил по электронной почте письмо от друга, в котором говорилось: «Я только что посетил web-сайт, где прямо на первой странице помещена цитата из одной вашей книги».

Я перепроверил и удостоверился, что это цитата из «Расширенной формулы тотального успеха».

После того как я ознакомился с сайтом, я написал письмо в службу, которая предлагала услуги владельца сайта. После этого я позвонил и поговорил с ним. Вдобавок к цитате я предложил написать для его службы рекомендательную статью. Он не мог пове-

рнуть, что я собирался сделать это совершенно бесплатно.

Моей целью было поддержать его и помочь ему преуспеть. Мне никогда даже не приходило в голову просить что-либо взамен. Я знал, что мироздание оберегает от всякого рода «компенсаций».

Через год после выданной мною рекомендации я обнаружил, что у владельца сайта значительно увеличилось количество продаж. В течение этого времени мы не поддерживали контакт и, если честно, я вообще забыл эту историю.

Чуть больше чем через год я получил от этого человека электронное письмо, где прочел: «Какой-то человек позвонил мне, потому что увидел на моем web-сайте вашу рекомендацию, и сказал, что хотел бы вступить с вами в контакт. Он сказал, что это очень важно. Мне можно дать ему ваш электронный адрес?»

Достаточно заинтригованный, я без колебаний заявил, что хочу, чтобы тот человек написал мне.

Это был единственный раз, когда мы пообщались с владельцем сайта после того, как я помог ему больше года назад.

Я пошел дальше и связался с человеком, который написал ему. Этот единственный контакт изменил всю мою жизнь.

По прошествии времени тот незнакомец стал моим ближайшим другом, а также моим новым бизнес-менеджером и специалистом по маркетингу. В результате с его помощью мои доходы в бизнесе выросли на 500 процентов!

И все по причине того, что я сделал доброе дело человеку, ничего не требуя взамен. Это был прямой и ясный результат закона взаимобмена (отдача-получение) в действии. Закон, который НИКОГДА не теряет силы.

Доктор Роберт Энтони является автором целого ряда бестселлеров. Посетите его web-сайт www.drrobertanihony.com

РАЗДАЧА ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВЕДЕТ К ПОЛУЧЕНИЮ

Боб Бёрг

Когда я читаю лекцию о работе в сети, то всегда стараюсь дать свое определение того, что лично для меня значит выражение «работа в сети».

В общем и целом сама концепция понимается неправильно и несет в себе какое-то негативное предвзятое убеждение (то есть старание рассовать людям как можно больше визитных карточек, пока вы рассказываете о себе и ваших товарах или услугах во время обеденного перерыва).

Я определяю работу в сети как развитие взаимовыгодных отношений: «дай — и получишь», «выиграю я — выиграешь ты».

Как вы можете видеть, курсивом выделено слово «дай».

— Погодите, — спрашивает кто-то, — а это, случайно, не тип мышления Поллианны*, который в реальном мире не работает?

Вовсе не так. Он работает.

Позвольте мне повторить еще один раз: принцип отдачи работает.

И Поллианна здесь ни при чем. Принцип отдачи работает как в практическом плане, так и в духовном. Давайте сейчас же рассмотрим практическую сторону.

То, что я называю «золотым правилом работы в сети», звучит так: «При прочих равных условиях люди будут делать бизнес и вступать в деловые отношения с людьми, которых они знают, любят и которым верят».

* Поллианна — героиня рассказов американской детской писательницы Э. Портер (1868-1920), находящая причины для радости в самых бедственных ситуациях. — Прим. перев.

Когда мы отдаем что-либо кому-либо или делаем что-либо для кого-либо, мы делаем важный шаг в направлении пробуждения в том человеке чувственных реакций «знаю, люблю и верю», которые направляются на нас. Я часто говорил, что наилучший путь найти бизнес и получить хорошую рекомендацию — это сначала дать бизнес и дать хорошую рекомендацию.

Почему? Потому, что если кто-то видит, что вы заботитесь о нем до такой степени, что предлагаете ему возможность зарабатывать деньги, он начинает испытывать к вам доверие. Нет, скажу иначе: он начинает чувствовать себя возле вас великим и хочет отблагодарить вас тем же.

Без сомнения, речь идет не о том, что вы должны отдавать свой бизнес. Это может быть информация. Тем более что эта информация может стать чем-то, что может быть полезным для его бизнеса, личной или общественной жизни.

Может быть, вы предложите ему книгу (или купите ему эту книгу), которая, по вашему мнению, будет для него дорогим подарком.

Может быть, вы знаете о том, что его сын или дочь пытается устроиться на работу в какую-то компанию, а вы знакомы с человеком, который дружит с начальником отдела кадров. Позвоните и замолвите словечко, которое поможет получить счастливое назначение.

Действительно, не в этом дело. Если позволите, я приведу пример из собственной жизни. Это произошло через несколько лет после того, как я стал выступать профессионально. Жил-был один член корпорации, в подчинении которого было множество отделов и которого мне нужно было «выудить». Однако я никак не мог переступить порог его двери. Более того, я даже не мог отыскать его дверь, чтобы попытаться переступить ее порог.

Так получилось, что на Съезде лекторов я познакомился с одним коллегой, который еще недолго выступал в качестве профессионального лектора. Я завязал дружбу с ним и его семьей и наблюдал за ними в различных ситуациях.

В то время, несмотря на то что мне было известно, что он преуспевал, я не задавал ему никаких вопросов. Вместе с тем я помогал ему как и чем мог. Несколько раз случилось так, что меня приглашали прочитать лекцию, но в тот день я был занят. Я обращался к нему и отправлял его вместо себя.

Я довольно часто публиковал статьи в журналах и иногда посылал своего друга к издателям, представляя его товарищем по работе. Это вполне устраивало обе стороны, и у меня к нему не было никаких претензий. Это одна из главных сторон принципа отдачи. Он всем помогает и никого не обижает.

И только через несколько лет нашего знакомства я узнал через третьих лиц, что клиент, которого я так безуспешно разыскивал, был основным клиентом моего друга-лектора.

Сейчас я, наверное, смог бы прямо пойти к нему и попросить о помощи, но я бы знал, что поступаю не совсем правильно. Мне не хотелось бы, чтобы он почувствовал себя «обязанным» мне за то, что я для него делал. Тем не менее я чувствовал себя комфортно, обращаясь к нему за советом, как мне лучше продолжать «погоню».

Я сказал ему: «Я знаю, что это ваш главный клиент, и я ни в коем случае не прошу вас нас свести. Я только хотел бы узнать, как было бы лучше мне лично довести до его сведения, кто я такой и каким

образом я могу ему помочь. У меня появилась бы возможность установить и развивать взаимовыгодные отношения».

И чтобы положить конец этой длинной истории, он сказал: «У меня есть один важный деловой партнер. Я попрошу его позвонить вам».

Он так и сделал.

А тот клиент, пользуясь информацией, которой я снабжал его компанию, заработал на продажах в течение нескольких лет миллионы долларов.

Это был не первый и, без сомнения, не единственный раз, когда инициатива отдачи первым, говоря образным языком, приносила солидные дивиденды. Это путь, по которому я иду в бизнесе. Это путь, по которому я иду в жизни.

Принцип «отдай первым» работает.

Тем не менее я хочу предостеречь вас. Не следует давать, предвкушая прямую ответную отдачу или любое ответное действие.

Принцип не станет работать, если вы будете думать: «Интересно, а что он (или она) сделает в ответ?»

Речь не идет о том, что вы не должны получить что-то в ответ. Но это что-то, сделанное из чувства обязанности, будет одно-

разовым и не вызовет у другого человека к вам чувств типа «знаю вас, люблю вас и верю вам» и желания видеть вас преуспевающим человеком.

Нет, отдавайте потому, что это правое дело, без расчета на получение ответной выгоды, и вы убедитесь, что этот принцип является одной из самых главных истин во Вселенной.

Боб Берг читает лекции на темы «Сетевой бизнес» и «Положительные навыки убеждения». Его книги «Бесконечные рекомендации» и «Побеждать без страха» были проданы по 100 тысяч экземпляров каждая. Чтобы подписаться на еженедельный бесплатный электронный информационный бюллетень Боба, посетите сайт www.burg.com.

Любовь обязана быть ведущим принципом во всех наших желаниях отдать.

ОТДАЧА И ПОЛУЧЕНИЕ:

ПРЕКРАСНЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ, О КОТОРЫХ ВАМ НИКТО НЕ ГОВОРИЛ

Джон Заппа

Об универсальном законе отдачи и получения написано много, но во время совершения торговых сделок я обнаружил, что очень часто неправильно понимается процесс применения этого принципа на практике.

Главный постулат гласит: чем больше вы отдаете, тем больше вы получаете. Что посеешь, то и пожнешь. Все это, конечно, хорошо, но я полагаю, что причина неверного толкования этого секрета может быть установлена с помощью простого анализа итога действия закона отдачи. Итогом является не то, что вы делаете, а почему вы это делаете. Намерения и мотивации важнее всего остального.

Это означает, что вам следует отдавать только тогда, когда вы будете отдавать с чувством радости. Если вы отдаете потому, что рассчитываете на этом подзаработать, вы лишаете смысла конечную цель. Ввести в заблуждение мироздание не так просто. Отдача с целью наживы является подтверждением нужды. Сказать, что вы хотите заработать только потому, что что-то отдали, это то же самое, что сказать миру: «Мне не хватает». Очень скоро вы убедитесь в правильности такого подхода. Энергетическая вибрация нужды притянет еще большую нужду.

Повторяю снова: что посеешь, то и пожнешь.

Я знаю, что многие люди отдают неохотно или чувствуют себя обделенными после того, как сделают подарок в виде времени или денег. Если, отдавая, вы чувствуете, что выполняете долг или приносите жертву, значит, на самом деле вами движет нужда. Соккрытие нужды под маской великодушия приведет только к разочарованию. Главное не в том, что вы делаете, главное — почему вы это

делаете.

Не тратьте свое время, отдавая в надежде получить проценты на ваше вложение. Господь — это не доля в акционерном капитале, которую вы продаете на бирже NASDAQ*. «Если я отдаю, было бы неплохо получить что-нибудь обратно, и побольше». Подобное мышление происходит от позиции «не хватает».

* Американская фондовая биржа, специализирующаяся на акциях высокотехнологичных компаний (производство электроники, программного обеспечения и т. д.). — Прим. перев.

Тогда как одна часть людей отдает с затаенными мыслями, другие вообще редко отдают из-за нужды: «Я не могу себе этого позволить». Генри Форд часто повторял, что существуют две категории людей: те, которые думают, что они могут, и те, которые думают, что они не могут. И те, и другие правы. Ваши нужды постоянно подпитывают ваш опыт.

Как много всего, что настраивает на то, чтобы НЕ давать. Что же делать взамен?

Мой личный опыт подсказывает, что следует ждать, пока вы не попадете в одну струю с жизнью. У всех у нас бывают перепады настроения. Иногда мы отлично себя чувствуем, иногда плохо. Когда вы поймаете себя на мысли, что вы прекрасно себя чувствуете, воспользуйтесь случаем, чтобы избавиться от чувства дележа вашего богатства.

С чувством благодарности за то, чем вы в настоящий момент обладаете, гораздо легче делиться своим богатством. В подобные моменты к вам приходит ощущение, что там, откуда оно пришло, его еще много.

Насколько я помню, мой первый опыт искренней раздачи состоялся несколько лет назад во время рецидива раковой болезни. Как

только прошел первый шок от диагноза, меня начали тревожить духовные аспекты жизни и я стал подсчитывать свои благодеяния.

После нескольких месяцев химиотерапии мне представилась возможность на Рождество съездить в Нью-Йорк. Мой доктор решил сделать в лечении перерыв и дал возможность поучаствовать в рождественских праздниках. Мини-отпуск был мне просто необходим. Рождественские огни Нью-Йорка, морозный воздух и тот факт, что я все еще был жив, — все это привело меня в прекрасное расположение духа. Я чувствовал себя богатым и благодарным.

Однажды вечером, когда мы с женой и братом поужинали в ресторане, один бездомный попросил у меня доллар. Я почувствовал себя великим и вместо доллара, который он просил, дал ему 20. Это, в свою очередь, дало возможность нищему почувствовать себя великим. А мое настроение еще больше улучшилось от осознания того, что я подарил ему тот день. Я применил маленькую хитрость и отправил жену с братом в ресторан до того, как отдал деньги. Мне не хотелось, чтобы меня спросили, было ли благоразумно жертвовать двадцатидолларовую банкноту в то время, как я находился на лечении и имел очень ограниченный доход. Если бы мне пришлось защищать или оправдывать свой поступок, это уничтожило бы радость и спонтанность момента.

В тот момент я не знал, что готовило мне будущее, но мне было хорошо. У меня было прекрасное настроение, и я не хотел, чтобы атмосферу того момента кто-либо разрушил призывом к благоразумию. Я был рад, что больше никто не делал попыток подать бродяге милостыню.

Это была выигрышная ситуация для обеих сторон. Бездомный чувствовал себя великим, и я до конца того вечера чувствовал себя великим. У меня был секрет. Безо всякой видимой причины я чувствовал себя процветающим человеком, и я подарил такое же ощущение еще одному человеку, предложив в 20 раз больше, чем тот просил и на что рассчитывал. В тот момент я чувствовал себя в потоке жизни, и это был именно тот момент, когда следовало отдавать.

В течение нескольких недель после этого мои предположительно «замороженные» доходы, тем не менее, возросли на 20 процентов. Я не знаю, как и почему, но я, конечно, не спрашивал.

В тот период жизни я не знал о существовании закона отдачи и получения. Я действовал чисто интуитивно. И только после того как я занялся своим духовным образованием, ко мне пришло понимание этого принципа. Новые знания и осмысление прошлого позволили мне увидеть связь.

Самым важным аспектом этого принципа — и я не устану это повторять — для меня является следующее: важно не то, что вы делаете, а почему вы это делаете. Если

у вас был тяжелый день или вы находитесь в плохом расположении духа, не делайте пожертвований только на том основании, что расположены к этому. Это не дополнительный кредит для Господа Бога, и подобный поступок в таких условиях не принесет выгоды ни вам, ни кому бы то ни было.

Наоборот, дождитесь удачного дня, и вы ощутите себя великим. Отдайте столько, сколько вам позволит финансовое положение, и посмотрите, что произойдет. Но если вы начнете заниматься математикой и вычислять, сколько можете отдать, или переживать, что о вас скажут другие, — не утруждайте себя. Вы уже утратили ощущение величия.

Ждите того момента, когда снова попадете в поток и остановитесь на сумме, которая первой придет вам в голову. Работайте с суммой, которая будет поддерживать вас в хорошем настроении и не даст почувствовать себя беднее только потому, что денег станет меньше в кошельке или на вашем банковском счете.

Этот универсальный закон может стать понятным за одну минуту, а может осмысливаться и в течение всей жизни. Но не стоит лишать себя удовольствия попробовать его действие на практике только из-за того, что вы его недостаточно осмыслили. Испытайте его, и пусть ваш жизненный опыт будет судьей.

Джон Заппа работает рекламным консультантом в городе Остине, штат Техас. Убежав от корпоративной Америки, он затевает собственное дело.

КАК ДОБИТЬСЯ ТОГО, ЧЕГО ХОЧЕШЬ

Сюзи и Отто Коллинз

Это кажется странным, но когда вы раздаете то, что хотите, вы в действительности получаете больше этого.

Жизнь предоставляет нам доказательства. И вот почему...

Наши неправдоподобные взаимоотношения, взаимосвязи между нами и нашим творцом наполнены огромной любовью и верой. Они носят глубокий и прочный характер.

Но это не всегда было так. Наши взаимоотношения в прошлом во многом были зеркальным отражением того, чего мы в действительности не хотели.

До объединения мы, будучи абсолютно независимыми друг от друга, каждый по отдельности, пришли к выводу, что созрели для установления взаимоотношений, о которых мечтали.

Страстно желая построить взаимоотношения мечты, мы прочитывали множество литературы, посещали все семинары, прослушивали все магнитофонные лекции на эту тему и проводили бесконечные часы в разговорах и спорах, пытаясь выяснить, что же, в конце концов, нужно было сделать, чтобы построить взаимоотношения из наших снов.

И как же мы в результате поступили?

Мы стали раздавать любовь.

Мы стали делиться с людьми своими открытиями, исходя из собственной любви, родства душ и самых тесных взаимоотношений.

Результатом нашего желания «отдавать любовь» и делиться нашими знаниями о любви, родстве и счастье стали не только еще большее углубление и укрепление наших собственных взаимоотношений — наши банковские накопления также стали расти.

Нас завалили вопросами о том, как мы добились этого.

По этой причине в 1999 году мы создали онлайн-информационный бюллетень, посвященный взаимоотношениям людей и развитию личности.

Мы просто делились идеями, на которых построили великое братство, и давали ненавязчивые советы, Другими словами, мы стали раздавать то, чего мы больше всего желали, — любовь.

На сегодняшний день практически 20 тысяч человек бесплатно получают наш еженедельный информационный бюллетень «Золото взаимоотношений».

Мы также написали три книги о построении взаимоотношений: «Магическая связь», «Будете стоять или пойдете вперед?» и «Со-здание волшебных взаимоотношений». Запланировано написание еще двух книг.

Мы не адвокаты и не терапевты. Мы просто отдаем из наших сердец и душ все, что мы знаем о любви и взаимоотношениях людей, то, о чем мы мечтали узнать много лет назад.

То, чем мы обладаем, так велико, что нам хочется, чтобы и другие узнали, как им достичь того же.

Мы открыли, что избыток любви, подобно избытку денег, требует своего использования.

Мы обязаны стать открытыми для этого.

Больше всего в жизни мы желали установления глубоких, тесных взаимоотношений.

И сейчас мы счастливы сообщить миру, что между нами установились именно такие взаимоотношения.

В результате «раздачи любви» мы не только получаем ответную любовь — мы живем и в материальном достатке.

Мы с вами живем в изобилующем богатством мире.

Отдавайте, отдавайте, отдавайте.

Там, откуда уходит, становится больше.

Супруги Сюзи и Отто Коллинз из штата Огайо являются частными преподавателями теории взаимоотношений, авторами книг. Для получения более полной информации об их книгах, магнитофонных лекциях и семинарах посетите web-сайты www.collins-partners.com или www.RelationshipGold.com. Здесь же вы можете подписаться на их бесплатный еженедельный информационный бюллетень «Золото взаимоотношений».

ЧТО ОТДАВАТЬ, ЕСЛИ У ВАС СОВСЕМ НЕТ ДЕНЕГ

Кристофер Геррьеро

Примерно два года назад, несмотря на то что я участвовал в нескольких высокоприбыльных проектах, у меня был очень маленький личный доход. Я постоянно испытывал желание отдавать, хотя ничего не имел (или я так считал).

В течение нескольких месяцев после прекращения пожертвований (отдачи) я обнаружил, что мое положение еще более ухудшилось. Это было правдой. Даже проверенные на деле кампании по организации и стимулированию сбыта, которые успешно проводила моя фирма в прошлом, перестали приносить прибыль. В то время у меня появилось ощущение, что нечто темное преследует меня.

Из опыта я знал, что чем больше я отдавал, тем больше я должен был получить обратно, но, опять же, я мало имел, чтобы отдавать (с финансовой точки зрения) и поддерживать несколько видов бизнеса, в которых были заняты семьи работников, члены которых, в свою очередь, имели собственный небольшой бизнес.

В те далекие времена я узнал, что я мог делать подарки не только с банковского счета. И что в течение многих лет работы без прибыли мне не требовалось раздавать деньги. Мне всего лишь следовало приберечь «раздачу» на более поздние годы в качестве гарантии будущих «получений».

Я узнал, что когда прекратил отдачу, то буквально «перекрыл глиняной плотиной» поток добра, который Бог мне направлял. И я принялся раздавать то, что у меня было,— время, молитвы — и оказывать помощь тем, кто нуждался в моих знаниях.

Когда я сейчас оглядываюсь назад, я оцениваю те «неурожайные» годы как ниспосланное мне испытание для того, чтобы научить отдавать даже тогда, когда это было очень болезненно. Я оглядываюсь назад и благодарю Господа Бога за полученный опыт и за то, чему он научил меня — никогда не переставать отдавать. Я могу изменить форму моих подношений, я даже могу уменьшить размер моих подарков, но я никогда не остановлю процесс уплаты «десятины».

Я и сейчас плачу ее в размере, который мне позволяет мое финансовое положение, а разницу

компенсирую другими категориями. Я всегда делаю пожертвования первым, потому что для достижения моих целей в жизни мне нужно много денег, которые должны протекать через меня и мой бизнес.

Вот таким образом я приобрел опыт, который показывает, что отдача — это лучший способ сохранить деньги, успех, здоровье, любовь и счастье, которые сопровождают нас в жизни.

Кристофер Геррьеро является автором бестселлера «Усильте ваш обмен веществ — удвойте ваш обмен веществ за 30 дней или меньше!». Посетите сайт www.MaximizeYourMetabolism.com.

МНЕ ПОНАДОБИЛОСЬ 30 ЛЕТ, ЧТОБЫ РАСКРЫТЬ ЭТОТ СЕКРЕТ

Ричард Вебстер

Я всегда раздавал, но, как это ни странно, я делал это из страха.

Если кто-то просил у меня денег, я всегда тут же опускал руку в карман. Если не просили, я проходил мимо, ничего не предлагая.

Я считал, что если кто-то просит, то у меня есть выбор — сказать «да» или «нет». Дать денег означает, что у меня всегда будут деньги. Говоря «нет», я подсознательно притягиваю к себе нужду в деньгах.

Вот так страх притянуть к себе нужду в деньгах заставлял меня жертвовать. Конечно, если я отдавал, это всегда были незначительные суммы.

Премия Ричарда Вебстера в области популярной художественной литературы изменила мою жизнь. Она родилась в ходе слегка хмельного ланча в кругу нескольких пишущих собратьев. Мы плакались друг другу по поводу того, как трудно авторам популярной литературы опубликоваться и получить признание. Авторы научной литературы получали на публикации своих работ субсидии и кредиты, в то время как авторы произведений, посвященных предпринимательству, не получали ничего. Я объявил, что назначаю премию размером в 1 тысячу долларов. Мои друзья посмеялись и поменяли тему разговора. Между тем сказанное осталось у меня в сознании, и в конечном счете я решил вести дело вперед. Должен признаться, что мои мотивы были чисто эгоистическими. Я полагал, что премия с моим именем поднимет мою популярность и репутацию, что могло увеличить объемы продаж книг.

Я нашел издателя, который согласился опубликовать рекламную статью о конкурсе, и два года назад мы приступили к раскрутке этой премии. Я увеличил сумму первой премии до 5 тысяч долларов и добавил вторую премию в 1 тысячу долларов. Казалось, что эта огромная сумма — просто выброшенные деньги.

К моему большому удовольствию, премия увеличила количество моих появлений на публике, я написал десятки газетных статей и дал массу радиоинтервью. Не думаю, что до меня хотя бы один писатель спонсировал конкурс среди других авторов. Вот почему это событие так заинтересовало средства массовой информации. Я был очень доволен своим поступком, но не ожидал, что получу и другую выгоду.

К моему изумлению, премия будто бы открыла шлюз для потока денег.

Продажи моих книг выросли.

Продажи за границей авторских прав на публикации множились. Я получил выгодные предложения выступать с лекциями по всему миру.

Мои прибыли от продаж книг за первый год удвоились.

Конечно, сейчас я гораздо более щедр, чем был когда-то. Мне нравится раздавать деньги. И чем больше я раздаю, тем прочнее становится мое положение.

Как мне хотелось бы постигнуть этот секрет двадцать лет назад!

Ричард Вебстер живет в Новой Зеландии и написал множество книг, включая «Ваше животное — экстрасенс?». Адреса его -web-сайтов: www.psychic.co.nz и www.ri-chardwebster.co.nz.

Будьте щедрыми. Говорите благосклонно. Будьте широким проспектом, по которому богатство доходит до каждого. Мир нуждается в изучении науки о духовной стороне богатства, а ваш дом может

стать учебным классом.

Энни Рикс Милитц, «И богатство, и честь»

КАК ОТДАЧА И «СИЛЬНЫЕ УДАРЫ» ПОМОГАЮТ ПОЛУЧИТЬ ПАССИВНУЮ ПРИБЫЛЬ

Ларри Дотсон

Это произошло в сентябре 2001 года, когда я завершил работу над электронной книгой под названием «Гипнотический ударный файл писателя». Термин «ударный файл» был придуман создателями рекламных объявлений, которые в течение своей трудовой деятельности накапливают в качестве образцов слова и фразы, способствующие увеличению объема продаж, а затем используют их в собственных рекламных объявлениях.

Моя проблема заключалась в том, что я не знал, каким способом буду продавать электронную книгу. В то время у меня еще не было базы потенциальных покупателей.

Вот почему я решил обратиться к Джо Витале и попросить его стать соавтором моей книги с условием раздела доходов. Я хотел также передать ему авторские права с тем же условием раздела прибыли.

Мне было известно, что серия электронных «гипнотических» книг Джо имела свою торговую марку и была очень популярна. Когда вы думаете о гипнотическом писательстве, авторских правах и маркетинге, вы думаете о Джо Витале, «величайшем в мире гипнотическом писателе и специалисте по маркетингу».

Джо согласился. Он написал поистине гипнотизирующее вступление к книге, добавил обширный материал к тому, что я уже скомпилировал, и в конце того же года мы выпустили книгу.

Остальное уже история. После той первой электронной книги мы с Джо совместно выпустили еще 7 «гипнотических» электронных книг.

А когда Джо решил самостоятельно написать электронную книгу «Гипнотические истории» — на что он, вполне понятно, был способен, — он позвал меня в соавторы. Он мог так и не поступать. Но так как в свое время я сделал подарок ему, он чувствовал, что делает подарок мне. Конечным результатом явилась прекрасная электронная книга под названием «Гипнотические истории о торговле».

Я отдал Джону, он в ответ отдал мне. Мы оба получили. Ежемесячно мы делаем хорошую прибыль на наших книгах и установили крепкую сетевую дружбу и солидное коммерческое взаимопонимание. По сегодняшний день мы ни разу не встречались лично и даже ни разу не разговаривали по телефону. Все, что касалось нашего соавторства, делалось только посредством электронной почты.

А все началось с отдачи.

Ларри Дотсон является соавтором нескольких моих книг. Посетите сайт www.HypnoticWritingSwipeFile.com.

КАК, ОТДАВАЯ, СДЕЛАТЬ БЕСТСЕЛЛЕР № 1

Майк Литман

Больше года я старался завалить читателей моего информационного бюллетеня изменяющими смысл жизни ценностями. Они получали информацию, которая должна была буквально выбить их с тех позиций, на которых они проводили сравнительный анализ сведений, полученных из различных электронных журналов в интернете.

Каждую неделю я задавал себе следующие вопросы: «Что сверхъестественного я могу сделать для своих бесценных читателей?» и «Как мне дать им больше, чем они когда-либо ждали?».

Подписчики бюллетеня выросли на любви ко мне и моей работе. Я регулярно давал им все, что мог.

В середине 2001 года я закончил книгу. Толпа книжных издателей издевалась над нами. Все они говорили: «Никто не станет читать твою книгу "Беседы с миллионерами". Никто не желает читать твои

нынешние беседы из радишоу».

Итак, нас вынудили шагать вперед самостоятельно.

Мой соавтор Джейсон Оман и я были начинающими писателями, мы впервые хотели издать книгу самостоятельно. Мы не знали, с чего начать. Зато знали, что у нас была армия преданных сторонников. Все, что нам оставалось сделать, — это обратиться к ним за помощью.

Издатели не учли одного: нам готовы были помогать сотни людей, и все благодаря тому, что мы первыми стали лезть из кожи вон ради своих читателей.

Это сила, которую я называю «неистойвой любовью».

Мы не потратили ни пенса на рекламу, на связи с общественностью и на публичные выступления. 18 января 2002 года, через 76 дней после выхода книги в свет, мы сделали запрос Джону Гришему о рейтинге книги на Amazon.com.

Наша книга стала бестселлером № 1.

К тому же ее продажи принесли более 31 тысячи 70 долларов прибыли!

Сила отдачи ведет к возникновению фонтана новых приобретений.

Мы получили кучу денег, приобрели новых друзей и «стратегию» действий, которая продолжает нас выручать. Плюс ко всему книга уже переведена на три языка.

С тех пор эта «маленькая книга, которая смогла...» вошла в жизни десятков тысяч людей, и все потому, что, отдавая без расчета на получение чего-либо в ответ, вы получаете больше, чем вы сами когда-либо желали. Что посеешь, то и пожнешь.

Когда «некоторые» насмеются над вами, потому что вы хотите служить людям и отдавать, вспомните историю «Бесед с миллионерами».

Майк Литман является соавтором бестселлера № 1 «Беседы с миллионерами». www.mikelitman.com

ПРИНЦИП ОТДАЧИ И ГИПНОТИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

Аллен Д Анджело

Много лет назад почти в результате несчастного случая я открыл для себя принцип отдачи.

Сначала, где-то в 1994 году, я отметил, что многие клиенты по бизнесу начинали присылать мне заметно больше адресных ссылок после того, как я посылал им огромную коробку шоколада «Леди Годива» в качестве благодарности за хорошую работу. Я заметил, что партнеры, которые получили шоколад, находили для меня на 40 процентов больше новых клиентов, чем те, кто не получал от меня вкусного подарка. Как ни удивительно, но до того как я начал использовать «методику шоколадок», большинство из моих партнеров вообще не присылали мне рекомендаций, и, должен добавить, происходило это довольно регулярно.

В один прекрасный день после получения шквала рекомендаций я решил преумножить свою приверженность принципу отдачи. Поначалу, если говорить честно, это было сделано из эгоистических побуждений. Я был просто потрясен тем, что стало мощной причинной взаимосвязью между отдачей и получением. Все, что я знал на тот момент, было только то, что я должен был узнать больше, потому что я постиг новый, почти мистический аспект процесса отдачи на работе, который оставался в тени.

Впервые в жизни я ясно осознал, что тем или иным образом в огромной схеме жизни мы получаем прямо пропорционально значимости того, что делаем для других. Однажды я услышал, что секрет несметного богатства — в создании огромного богатства для других. Но, опираясь на свой вновь обретенный опыт, я теперь постигал с новым, раскаленным до бела жаром истину, что принцип отдачи является желобом золотой лихорадки, предназначенным для направления потока богатства в мою жизнь.

Мое эгоистичное стремление проникнуть в суть принципа отдачи вскоре вывело меня на жизненный путь, который, как я понял позднее, будет меня подпитывать с духовной стороны гораздо сильнее, чем со стороны экономической. Я начал осознавать, что мое открытие, расцветающее редко, как роза,

вскоре распахнет ворота в совершенно новый для меня райский сад.

Я поставил несколько весьма убедительных опытов, чтобы посмотреть, как отдача ведет к получению. Моя приверженность этому принципу стала более продуманной, лишенной личного интереса, свободной от предрассудков и суеверий. Это было сделано из простого любопытства, чтобы посмотреть, как я могу изменить жизнь других людей с помощью регулярного перераспределения ценностей в бизнесе и в обычной жизни.

Я начал раздавать больше, чем простые шоколадные подарки, несмотря на то что, без всякого сомнения, «Леди Годива» приносила глубочайшее умиротворение в мою душу. Я давал ценные советы. Я тратил дополнительные часы на работу с клиентами, электронными книгами и газетными вырезками, посвященными любимым занятиям друзей, которые подбирал и рассылал им. Я готовил их столько, сколько мог, и отправлял тем, на кого постоянно оказывал влияние.

Если на моем пути встречался новый человек, я старался думать, что это делалось в высших целях, и тут же делил доход с этим человеком в разумных, с моей точки зрения, пределах. Я занимался этим ежедневно, каждый раз выбирая нового человека. Я перебрал списки моих самых толковых помощников по бизнесу. Я проделал это со всеми электронными списками моих получателей.

Это было похоже на волшебство. Все происходило само собой, без усилий. Это изменило мою душу. Это избавило меня от огромных расходов на маркетинг. Но самое главное — каждый, с кем мне посчастливилось встретиться в жизни, заставлял мою душу испытывать поистине райское блаженство.

Вскоре моей тайной целью стало стремление добиваться того, чтобы каждый мой новый знакомый думал обо мне как о всемогущем созидателе. Я поставил перед собой задачу превратиться в бескорыстный неиссякаемый источник. И вы знаете, у меня появилось предчувствие, что если я распахну двери своего сердца для других людей и буду отдавать, это вызовет у моих получателей ответное желание раскрыть свои сердца для меня.

Таким образом, жизнь по принципу «отдавай первым» способна вызывать открытость в других. Это мощный стимул для построения хороших взаимоотношений — в бизнесе, в личной жизни, во всех остальных делах.

Затем я осознал, что в роли всемогущего созидателя обязан отдавать искренне, самоотверженно, щедро, без напряжения, абсолютно не думая о получении прямой и немедленной награды. Я также понял, что должен думать о гармоничности моих подарков, чтобы получатели могли по достоинству оценить истинную ценность того, что я отдавал. Подарки — это не только наше отражение, но еще и частицы нас самих, только в иных, внешних оболочках.

То, что делал я, можете сделать и вы. Каждый ваш подарок, имеющий исключительное значение и ценность для получателя, есть, в сущности, частица вас самих.

Подарок — это частица вас, которая выходит наружу, создает точку соприкосновения и дает мощнейший стимул для построения взаимоотношений с получателем.

Акт дарения ценностей другим оказывает сверхъестественное положительное воздействие на любого получателя, который начинает ценить ваш подарок.

Вскоре после того, как я сделал принцип отдачи философией жизни, я стал замечать множество удивительных побочных явлений.

Как последователь гипнотической теории образа мыслей и принципов Джо Витале, я назвал свое уникальное наблюдение «Гипнотическим феноменом взаимобмена», поскольку он описывает результат дарения, который почти неощутим для большинства людей, инстинктивно опасющихся стать жертвой чьих-то корыстных интересов.

Вот что такое «Гипнотический феномен взаимобмена»:

Сразу же после получения моего ценного подарка его получатель, сам не зная того, вступает со мной в равноправный психологический обмен.

Я почувствовал это на себе. Получая то, что я им раздавал бескорыстно, мои адресаты подсознательно программировались на то, чтобы любым возможным путем отдать мне что-нибудь равноценное. Это могло быть доброе упоминание обо мне в разговорах с друзьями, рекомендации моих услуг двум или трем бизнес-партнерам.

Часто я звонил кому-нибудь из них и спрашивал, получил ли он или она подарок, а они тут же начинали рассыпаться в выражениях благодарности. Именно в те времена я понял, что мои подарки были похожи на брошенные в землю семена, которые в разумные сроки должны принести мне богатый урожай.

Нам жизненно необходимо помнить о важности дарения чего-нибудь такого, что обладает настоящей ценностью для тех, на кого вы расточаете свои дары.

Психология человеческого поведения практически не меняется. Мудрейшие философы прошлых столетий делятся потрясающими секретами о принципе отдачи. Вот несколько примеров.

Американский философ XX столетия Эрик Хоффер сказал: «Если кто-то отдает нам все, что имеет, мы тут же начинаем принадлежать ему».

Немецкий философ XX столетия Вальтер Бенджамин сказал: «Подарки должны волновать получателя настолько, чтобы тот пришел в состояние шока».

Французский писатель XVII столетия Жан Лабрюйер сказал: «Щедрость не в том, чтобы дать много, а в том, чтобы дать в нужный момент».

Китайский философ VI столетия до н.-э. Лао-Цзы сказал: «Мудрый не копит. Наградив других всем, чем был богат, он получает еще больше. Раздав другим все, что он имел, он становится еще богаче».

За последние два года созидания цель моей жизни разрослась до того, что я стал подстрекать других тоже отдавать по максимуму. Мне пришлось немало потрудиться, чтобы в конце концов подтолкнуть моих самых дорогих друзей, известных авторов, к совершению с моей помощью грандиозных жертвований.

Это те люди, которые в конце концов получили право называться богатыми и знаменитыми, потому что продали миллионы книг, используя принцип отдачи. Эти великие знатоки своего дела являются спонсорами современного мира. Сейчас они бесплатно делятся с вами своими секретами.

Среди этих признанных мастеров своего дела такие люди, как Джо Витале («Духовный маркетинг» [см. Джо Витале «А»]), Джеймс Рэдфилд («Селестинские пророчества»), Дик Боллз («Какого цвета ваш парашют?»), Дэйва Чилтон («Состоятельный брадобрей») и множество других.

Мы строго придерживаемся моего принципа создания исключительных ценностей, поэтому каждому, кто посещает сайт www.TotalBookMarketing.com, мы дарим 468 долларов в виде печатных изданий, электронных книг и откровений специалистов по информационному маркетингу, которые сделали миллионы долларов и раздали значительные суммы. Этот пакет включает творения самых лучших умов, с которыми я познакомился и работал в течение более чем 14 лет в издательской, маркетинговой и консультативной областях.

Когда вы посетите сайт www.TotalBook-Marketing.com, больше всего вас вдохновит, воодушевит и ошеломит возможность увидеть, что на свете действительно есть люди, которые искренне хотят помочь другим людям — которые не на словах, а на деле доказывают эффективность принципа отдачи и ставят чужие нужды выше собственных. Уже одно это является доводом в пользу принципа раздачи, который действует, и действует прекрасно.

Интересно отметить, что Джо Вита-ле стал одним из первых, кто ухватился за возможность внести вклад в создание сайта www.TotalBookMarketing.com. Джо — один из крупнейших создателей ценностей, потому что он свято исповедует принцип отдачи и всегда делится всем, что получает.

Запомните и выполните.

Чтобы увидеть в интернете великий пример действия принципа отдачи и «Гипнотического феномена взаимобмена», посетите сайт Аллена www.TotalBookMarketing.com.

Подарок с оговорками — это не подарок, а взятка. Не нужно рассчитывать на рост состояния, пока мы не станем отдавать бескорыстно. Выпустите подарок на волю. Поверьте в универсальность закона. Только в этом случае у подарка появится шанс уйти и вернуться назад приумноженным. Никто не знает, сколько и где будет путешествовать подарок, прежде чем вернется обратно. Самое прекрасное и обнадеживающее в том, что чем дольше он будет возвращаться, тем через большее количество рук пройдет и тем больше сердец благословит. Все эти руки и сердца добавят что-нибудь к его сути. Когда он вернется, он будет намного дороже.

Чарлз Филлмор, «Движущие силы жизни»

ПОЧЕМУ ОТДАЧА ЯВЛЯЕТСЯ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ СКРЫТОЙ ПРОДАЖЕЙ

Джо Хэн Мок

Я слушал лекцию «Сила жестокого маркетинга» из популярного сборника магнитофонных записей Джо Витале, выпущенного «Nightingale-Conant».

Гипнотизирующий голос Джо Витале застал меня в дороге.

«Кто РЕАЛЬНО оказался в выигрыше за спиной Билла Филлипа от его "Тела для пожизненного заключения"?» — спрашивал он.

Фраза закружилась у меня в голове и стала отскакивать от стенок моего сознания подобно резиновому мячику. Я глубоко задумался.

На этой планете с большим трудом найдешь хоть одну душу, которая не видела трогательные картинки «До» и «После» и как «Тело для пожизненного заключения» радикально изменило их жизни. Люди были тронуты. У людей появилась мотивация. Кто не захочет начать собственную кампанию за «Пожизненное заключение своего тела» и привести себя в порядок?

Но помимо двадцатиминутного выполнения аэробных упражнений и шести полезных для здоровья диет, в которых нет ничего кроме отсутствия жира и низкокалорийных продуктов, что еще необходимо вам для того, чтобы улучшить результаты?

Разве не удивительно, что в ту же секунду у вас в голове неожиданно всплывают советы Консультативной службы по инвестициям (EAS)?

Билл Филлип являлся в то время распорядительным директором этой службы. Сейчас он, вероятно, наслаждается жизнью где-нибудь на острове в тропиках и смакует «Myoplex Deluxe».

Как вы думаете, сколько заработала EAS на книге «Тело для пожизненного заключения» и других источниках дополнительного дохода, таких, например, как журнал «Мускулы рекламы»... который в большом объеме распространяет советы EAS и успешные истории «Пожизненного тела»?

Как бы вы себя почувствовали, если бы каждая успешная история приписывала свой ошеломляющий успех грамотному добавлению EAS-продуктов и утверждала, что результаты не были бы достигнуты без помощи EAS?

Захотели бы вы перебежать в дружественную смежную GNC, чтобы покупать там товар по льготному тарифу?

«Кто РЕАЛЬНО оказался в выигрыше за спиной Билла Филлипа от его "Тела для пожизненного обвинения"?»

Вы догадываетесь.

Оставаясь до сих пор на плаву, Билл Филлип подарил надежду людям с избыточным весом и изменил жизнь сотен тысяч. Он убедил людей, что они могут это сделать!!! И конечно, после этого утверждения подразумеваются невидимые скобки (если воспользуются советами EAS).

Это помогло мне сделать ошеломляющее открытие — я нашел НАСТОЯЩИЙ ключ, способный отомкнуть секрет богатства и процветания.

Отдача — это настоящая скрытая торговля

Правда о торговле заключается в том, что если вы соберетесь что-нибудь продать, то столкнетесь с сопротивлением. И не важно, Зиг Зиглар вы или нет. Даже Зиг Зиглар не может гарантировать 100-процентное заключение сделки.

Но если вы хотите отдать что-нибудь, догадайтесь, какое вы встретите сопротивление?

Ноль. Нулевое. Никакого.

Вы не только НЕ встретите никакого сопротивления — напротив, люди, которым повезло, захотят ЗАВЛАДЕТЬ вашим подарком. Они не могут вам помочь, но любят вас и хорошо о вас думают в тот момент, когда вы им что-то вручаете.

Когда я собирался написать текст рекламного объявления, я выразил готовность сделать это БЕСПЛАТНО. Я вложил в эту «бесплатную» услугу 10 тысяч процентов себя.

Людей это впечатлило? Будьте спокойны. Я им понравился? А разве могло быть иначе? Я все сделал бесплатно.

Как вы думаете, что стали думать обо мне мои «бесплатные» клиенты, когда они начали получать баснословные прибыли от рекламного объявления, которое я написал для них бесплатно?

Если бы я попросил за оказанные услуги всего-навсего рекомендательное письмо, что они написали бы?

Были бы у них проблемы с написанием превосходных рекомендаций?

Хотелось бы им направить ко мне клиентов?

Заработал ли я доверие на основании всех полученных рекомендаций? Сработала ли моя самоотдача?

Я думаю, что да. Без преувеличений. У моих дверей звучали аплодисменты людей, которые хотели, чтобы я написал для них рекламное объявление.

Подведем итоги. На первый взгляд кажется, что это я сам себя отдал в качестве писателя рекламных объявлений. Давайте уточним: я ПРОДАЛ себя в качестве писателя рекламных объявлений. Клод Хопкинс сказал: «Лучший способ продать что-либо — это отдать бесплатно образец!»

Я продавал через отдачу!!! Вы можете представить себе БОЛЕЕ ДЕЙСТВЕННЫЙ метод продажи?

Думаю, что нет.

Один из самых мощных механизмов, который стоит за спиной отдачи, — это Закон Взаимности. Сама человеческая природа желает ответить адекватно, если вы получаете что-нибудь бесплатно.

Кришнаиты знали об этом и для сбора средств выходили «в люди» и вдевали каждому человеку в петлицу пиджака полевой цветок.

Помните об этом. Вы в буквальном смысле чувствовали бы себя ОБЯЗАННЫМИ отдать назад что-либо, если бы оказались в подобной ситуации.

Несмотря на это, уже было сказано, что надежда на получение чего-либо в ответ НЕ является НАСТОЯЩИМ ключом к отдаче. Вы не можете ДАВАТЬ, если рассчитываете получить. Подарок будет вам чего-то стоить. То, что называется подарком, ОБЯЗАНО вам чего-то стоить.

Библейский царь Давид очень к месту сказал об этом, когда совершил выход с горелыми дарами: «Я никогда не предложу Господу что-либо, что мне ничего не стоит».

Это кажется парадоксальным, но если вы что-то даете и ни на что не рассчитываете, вы всегда получите БОЛЬШЕ уже только потому, что никогда ни на что не рассчитывали.

Поразмышляйте над этим.

В заключение. У меня нет намерения читать проповедь, но нечто метафизическое имеет место, когда вы отдаете «десятину». «Десятина» — это всего-навсего возвращение 10 процентов вашей большой прибыли обществу.

В некоторых религиях высоко ценится возвращение 10 процентов Господу Богу.

Когда вы поступаете именно так, вы испытываете чувство удовлетворения, но это также открывает вам больше ворот для по

лучения вами в жизни большего благосостояния. Это хорошая карма.

Интересный факт. Сфера действия «десятины» является единственным местом в

Библии, которое позволяет христианам испытать Бога путем подношения «десятины». Как сказано в Писании: «Принесите все десятины в дом хранилища, чтобы в доме Моем была пища, и хотя в этом испытайте Меня, говорит Господь Саваоф: не открою ли Я для вас отверстий небесных и не изолью ли на вас благословения до избытка?» (Малахии 3:10).

Можете подписаться под этим, а можете нет, но как красноречиво излагает мой любимый автор С.

Льюис:

«Это беспроигрышная ситуация. В любом случае вы выигрываете!»

Аминь.

Джо Хэн Мок является соавтором моей книги «Е-код». Он — директор моего Института гипнотического маркетинга на сайте www.HypnoticMarketingInstitute.com, президент «Super Fast Profit Enterprise». Имя его вошло в список № 1 Личных предприятий развития Америки и стоит рядом с именами Тони Роббинса [Энтони Роббинс «Разбуди в себе исполина», «Безграничная власть» (Unlimited power), «Поступь гигантов» («Удача и успех — ежедневно»)] и Марка Виктора Хансена [Дж. Кэнфилд, М.В. Хансен «Осмелитесь преуспеть», «Куриный бульон для души®»]. Он является главным экспертом в интернете по совместному рискованному маркетингу. Зайдите на его сайт, и вы узнаете, каким образом Джо Хэн может взорвать ваши продажи и утроить их менее чем за 7 дней. Посетите его главный сайт www.SuperFastProfit.com.

ПАРА, КОТОРАЯ СОЗДАЛА ДУХОВНУЮ ИМПЕРИЮ БЕЗ ДОЛГОВ

Я хочу завершить собственную книгу одной или двумя авторскими историями, а затем призвать к действию.

Успех Церкви единства — это следующий рассматриваемый вопрос.

Христианская школа единства, основанная в 1889 году в Канзас-Сити, штат Миссури, Чарлзом и Миртл Филлмор, является штаб-квартирой всемирного движения за единство. После замечательного исцеления госпожи Филлмор с помощью молитв и обращений к Богу многие друзья стали спрашивать у нас, как произошло ее чудесное выздоровление. Из тех небольших молельных кружков, которые собирались по гостиним комнатам, и выросла Церковь единства.

Чарлзу и Миртл Филлмор удалось собрать сумму, необходимую для создания и расширения нового бизнеса. В наши дни Церковь единства является объединением людей, которые интересуются практическим воплощением благовещающих божественных посланий. Сегодня их влияние распространено по всему миру. Они сотворили это из ничего и никому ничего не должны.

Только в 1942 году открылся настоящий секрет финансовой поддержки Филлморов. Согласно книге Чарлза Брэдена «Восставшие души», Филлморы написали 7 декабря 1892 года знаменитое «Посвящение и Завет». Вот его текст:

Мы, Чарлз и Миртл Филлморы, муж и жена, посвящаем настоящим себя самих, наше время, наши деньги, все, что мы имеем и что рассчитываем иметь, Духу Истины, а через него — Обществу Молчаливого Единства.

Подразумевается, что упомянутый Дух Истины возместит нам равное посвящению в успокоение души, в здоровье тела, в просвещенность, в разум, в любовь, в жизнь, а также обеспечит изобилие вещей, которые необходимы для встречи любого страждущего, так чтобы сотворение любой из этих вещей не было смыслом нашего существования.

Писано в присутствии Здравого Духа Христа Иисуса 7 декабря 1892 года нашей эры.

И далее в своей книге Чарлз Брэден объясняет, что «общество всегда назначало за свои услуги ничтожную цену, исключительно на покрытие потребностей, основанных на законе Моисея, и на публикации... Общество отдавало бесплатно, но у него всегда находились деньги, чтобы удовлетворить любую возникавшую потребность».

Какое еще вам требуется более веское подтверждение того, что вера в духовные законы даст вам все, что вам когда-либо понадобится?

А самый великий из этих духовных законов есть закон отдачи.

ЕСЛИ ВЫ РАЗБОГАТЕЕТЕ, КАК ОБ ЭТОМ СКАЗАТЬ?

Хотите узнать, станете ли вы когда-нибудь богатым?

Есть простой способ определить это.

Просто ответьте на следующий вопрос:

**Отдаете ли вы бесплатно,
регулярно, щедро,
без расчета на ответ и с сердцем,
полным радости?**

Если ваш ответ да — вы, вероятно, уже богаты.

Если вы ответили нет на любую часть вопроса, тогда перечитайте его, убедите себя в этом и начинайте отдавать бесплатно, регулярно, щедро, без расчета на ответ и с сердцем, полным радости.

Дорога открыта.

Отдача — это путь.

КУДА ВЫ БУДЕТЕ ОТДАВАТЬ СЕГОДНЯ?

Сейчас ваша очередь. Куда вы будете отдавать сегодня? Спросите себя: где я получал наибольшую радость?

Ниже напишите ваши ответы.

Теперь, если вы нуждаетесь в дополнительных уточнениях или вопросах для облегчения вашего выбора, куда потратить деньги, попробуйте ответить на следующие:

В каком месте вы вспомнили о своем-божественном происхождении?

Какое место вдохновило вас отправиться навстречу вашим мечтам?

Кто заставил вас почувствовать себя счастливым от того, что вы живете?

Каким бы ни был ваш ответ, именно это и есть то место, куда следует отдать деньги.

Вы можете отдать некоторую сумму всем людям и во все места, которые вы указали выше. Или можете прямо сейчас выбрать место и отдать.

Держите в голове следующие основные принципы:

1. Давайте бесплатно, безо всяких ожиданий.
2. Давайте анонимно, если это возможно.
3. Давайте радостно, с улыбкой на устах.

Когда вы отдаете, вы изменяете положение вещей в мире.

Когда вы отдаете, вы изменяете положение вещей в вашей собственной жизни.

Вы изменяете положение вещей прямо сейчас, если отдаете.

Отдавайте!

ТРИ ВЕЛИЧАЙШИЕ КНИГИ О ПРОЦВЕТАНИИ ВСЕХ ВРЕМЕН

Процветание меня завораживает.

В прошлом году я прочел массу книг на эту тему. Вот те, которым я отдаю предпочтение.

«Засевай деньги в бою» Джона Спеллера выдержала испытание временем. Этот небольшой буклет, написанный сорок лет назад, выдержал 53 издания. Был продан миллион экземпляров. Более 40 тысяч человек написали автору и выразили свое восхищение.

Основная идея заключается в том, что если вы отдаете, то в ответ вы получаете в десятикратном размере. Этот древний секрет во все времена помогал становиться миллионерами и миллиардерами.

Он продолжает работать и сегодня.

Это, конечно, выгодно. Вы совершаете акт отдачи с мысленной установкой не рассчитывать на ответный поступок. Если вы поступите так, вы окажетесь в струе. Большинство людей, которые сейчас находятся без гроша в кармане, действовали на основе принципа нехватки, а не на основе принципа засеивания денег.

Большинству людей, у которых проблемы с деньгами, никогда даже в голову не придет мысль раздавать деньги. Позвольте им самим задуматься о своих собственных способах, КАК им отдавать деньги. Именно в этом заключается секрет процветания, описанный в знаменитой книге.

Книга «Сознание миллионера» написана двумя авторами из страны, о существовании которой я ничего не слышал до прошлого года. Писатели из Словении выпустили книгу, которая была распродана в их родной стране в течение 15 дней.

Когда они обратились ко мне, я занял скептическую позицию. После прочтения книги я был просто восхищен. Это полный курс обучения на тему «Как думать подобно богатому человеку». Длинная, детальная, практичная, раскрывающая глаза, она не перестает меня восхищать.

Хотите знать, что произошло в первые же часы после того, как я объявил о выходе из печати этой книги?

* Бизнесмен из Германии связался с нами и выразил желание заняться продажей электронной версии книги в своей стране и создать собственный web-сайт исключительно для распространения книги среди своих клиентов.

* Бизнесмен из Индии связался с нами и попытался найти пути для продажи электронной версии этой книги в Индии. Он заявил: «Я был так возбужден, что как только понял, что эта книга может помочь миллионам людей здесь, в Индии, решил немедленно отправить вам письмо».

* Авторский агент из Скандинавии связался с нами и выразил желание перевести и опубликовать книгу в печатном и электронном форматах в Норвегии.

* 15 человек позвонили в тот же час и выразили желание продавать электронную версию книги через свои web-сайты и электронные журналы.

* СОТНИ людей заказали книгу в течение всего пяти часов после рассылки электронной почты.

* Десятки людей прислали письма из-за океана и умоляли найти возможность оплатить книгу и получить ее НЕМЕДЛЕННО.

* Остальные написали мне письма, в которых спрашивали, будет ли выпущена книга в твердой обложке (не в этом году).

И все это произошло всего через несколько часов после того, как я дал предварительную рекламу электронной книги.

Что это, чудо?

И наконец, книга, которую мы выпустили в соавторстве со Стюартом Личтменом. Она носит название «Как быстро сделать много денег из ничего».

Стюарт — гений. Я никогда не встречал человека, подобного ему. Он потратил по меньшей мере четыре декады на изучение бессознательного состояния мозга. Результатом стало то, что он может точно сказать, на чем наше подсознание «спотыкается», и показать, как это исправить.

Это неправдоподобно. Там, где вы раньше ставили себе цель, а затем удивлялись, почему вы остановились и перестали ей следовать, теперь вы можете определить, почему вы себя остановили, и снять блокировку. Книга описывает, как «ясно понять», что является ключевым моментом в моей книге «Духовный маркетинг».

Ладно, позвольте мне добавить еще одну книгу на тему процветания.

Когда Том Паули написал свой шедевр «Я богаче, чем мне могло присниться», он не знал, что открыл новый бизнес.

После выхода книги он стал проводить занятия в электронных классах по своей методике, вести телевизионные семинары, подписал контракт на публикацию книги, сейчас занимается продажей ее

электронной версии. Его книга помогает людям творить чудеса. Она помогла сделать явью мои мечты.

Если вы хотите создать себе условия процветания, я советую вам прочитать все перечисленные выше книги. Все они электронные, поэтому вы можете получить их немедленно. Лучше читать эти книги, чем ежедневные газеты. Они приведут вас к получению огромной прибыли.

Прочтите их и станьте богатыми.

Как найти

«Засевай деньги в бою» www.mrfire.com/seedmoney.html

«Сознание миллионера» <http://hop.clickbank.net/hop.cgi?outrageous/vitale>

«Я богаче, чем мне могло присниться» <http://hop.clickbank.net/hop.cgi?outrageous/tpauley>

«Как быстро сделать много денег из ничего» <http://hop.clickbank.net/hop.cgi?outrageous/fastmoney>

ОБ АВТОРЕ

Джо Витале является автором самой продаваемой в мире книги «Духовный маркетинг» [Джо Витале «Фактор притяжения»], самой продаваемой электронной книги «Гипнотическое писание», первой в мире по количеству продаж магнитофонной аудиопрограммы «Сила жесткого маркетинга», записанной «Nightingale-Conant», и многих других работ.

Он написал ряд книг для Американской маркетинговой ассоциации и Американской ассоциации менеджмента. Его самая последняя книга, написанная в соавторстве с Джо Хэном Моком, — «Е-код: 47 секретов того, как можно почти сразу сделать деньги в сети».

Помимо того что сегодня он является одним из пяти самых опытных специалистов по маркетингу и первым в мире гипнотическим писателем, Джо посвящен в сан. Он дипломированный метафизический практик, гипнотерапевт, а также целитель по системе «Chi Kung» [цигун]. Имеет степень доктора метафизических наук.

В настоящее время доктор Витале проживает в Хилл-Кантри, недалеко от города Остин, штат Техас, со своими домашними питомцами и любимой женой Нериссой.

Найти каталоги его книг и магнитофонных записей, прочесть десятки его бесплатных статей или подписаться на популярный бесплатный информационный бюллетень можно на его web-сайте www.mrfire.com.