

КАК ПРИТЯНУТЬ ДЕНЬГИ

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

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

Она ответила:

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

— У вас есть визитная карточка?

— Нет, — она немного смутилась.

Я был потрясен:

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

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

— Вам только что повстречался ангел.

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

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

Вот тогда-то у меня и родилась идея написать небольшое справочное пособие по основанному на духовности самовыражению. И я как нельзя лучше подходил на роль автора. Из-под моего пера вышла книга «Полное руководство по рекламе для малого бизнеса», написанная для Американской ассоциации маркетинга. Я консультировал Службу общественного телевидения и Красный Крест. Да и знаний по метафизике и духовности мне не занимать — мои искания в этой сфере продолжаются уже более двадцати пяти лет, к тому же я защитил докторскую по метафизике. Я брал интервью у многих экспертов по вопросам самосовершенствования, причем некоторые из них были моими клиентами. Помимо этого, я разработал и протестировал формулу притяжения желаемого.

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

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

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

Именно об этом и идет речь в моей книге. Я понял, что мы — живые существа, а не механизмы. Если вы очень ясно представляете свое предназначение в этом мире — мир придет к вам сам. Если вы предельно ясно представляете себе

Как притянуть деньги

машину, человека, дом, работу — все, что желаете иметь, — вы притягиваете это к себе.

Как сказал один преуспевающий человек: «Сейчас ангелы раздают мои визитные карточки».

Вы в замешательстве? Так и должно быть. Врач, писатель и моя подруга Мэнди Эванс говорит: «Замешательство — замечательное состояние ума, которое возникает как раз перед тем, как появляется ясность».

Принципы процветания

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

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

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

На чем вы сосредоточили свое внимание?

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

Истина в том, что деньги — всего лишь символ. Если вы сосредоточитесь на энергии, которую они представляют, то привлечете их.

Как стать миллионером

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

Что же с ними произошло за это время?

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

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

Как обзавестись собственным фактором притяжения

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

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

Как притянуть деньги

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

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

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

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

Дух — невещественное начало в отличие от материального, природного начала.

Духовный — относящийся к/ состоящий из/ обладающий природой духа, неосязаемый.

Словарь Американского наследия
(Boston: *Houghton Mifflin*, 1980)

ВЫ ВСЕГДА МОЖЕТЕ ВЫБРАТЬ ИНОЙ ПУТЬ

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

- ✓ Я брал интервью у Меира Шнейдера — человека, которому поставили диагноз «полная слепота». Ему выдали справку, подтверждающую, что его болезнь не поддаётся излечению; тем не менее сегодня он видит, читает, пишет и водит машину. Более того, Меир помог сотням людей восстановить зрение.
- ✓ Я проводил много времени с Барри и Сьюзи Кауфман в созданном ими институте *Option*. У этой семейной пары родился больной аутизмом ребенок. Им сказали, что надежды на улучшение нет. Но они никого не слушали. Они занимались с сыном, любили его, заботились о нем, принимали его таким как есть — и вылечили мальчика. Сегодня это интересный, счастливый и успешный молодой человек.
- ✓ Я посетил с десятков семинаров, участники которых, порвавшие ранее со своими любимыми или близкими, восстанавливали с ними отношения. Я брал интервью

Вы всегда можете выбрать иной путь

у гуру и наставников, говорил с людьми, которым удалось решить свои «неразрешимые» проблемы. И в моей жизни тоже происходили чудеса. Я пришел к мысли, что все, абсолютно все, возможно.

Целитель из целителей

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

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

И вот, всего лишь несколько раз посетив Джонатана, я непостижимым образом избавился от страха перед нищетой, у меня появились новые оригинальные идеи. Теперь мое финансовое положение настолько отличается от прежнего, что зачастую я испытываю благоговейный трепет от собственной успешности. У меня есть несколько новых машин, новый дом, я имею возможность путешествовать по всему миру, у меня больше клиентов, чем времени на работу с ними, и постоянный

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

доход. Я оплачиваю счета сразу по получении и не стеснен в средствах. Сейчас я легко притягиваю деньги. У меня нет долгов, и я отношусь к касте богачей. А ведь когда-то, вы помните, я был бездомным.

Что же произошло? Как может Меир исцелять слепых? А Кауфман — лечить аутизм? А Джонатан — помогать людям с любыми проблемами? Как мне удалось добиться финансового благополучия, если до этого на протяжении пятнадцати лет я постоянно испытывал материальные проблемы?

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

Все течет и меняется — это не пустые слова (вы сами убедитесь в этом). Вы можете устроить свою жизнь так, чтобы она соответствовала вашим желаниям и выбранному вами направлению. Уже сейчас, читая эти строки, вы можете поэкспериментировать с новыми возможностями: кем вы хотите быть, что делать и чем обладать? Вы хотите сорвать джекпот? Почему бы нет? Расширить бизнес? Почему бы нет? Поправить свое здоровье? Почему бы нет? Иметь больше денег? Почему бы нет?

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

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

Увольнение на берег

Я считаю, что наша Земля является прообразом планеты, показанной в эпизоде телесериала «Звездный путь» под названием «Увольнение на берег». Кирк и его команда решили совершить

Вы всегда можете выбрать иной путь

посадку на одной из планет, чтобы провести рекогносцировку. Но перед выходом из корабля с членами экипажа стало происходить что-то странное. Маккою привиделся огромный белый кролик. Зулу померещилось, что его преследует старый самурай. Кирк увидел бывшую возлюбленную и соперника-одноклассника. Оправившись от пережитого шока, они поняли (благодаря логике Спока, разумеется), что находятся на планете, которая читает и отображает их мысли.

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

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

Вспомните, что писал еще в 1907 году французский писатель Фрэнсис Лаример в своей книге «Наше невидимое предложение. Часть 1» («Our Invisible Supply: Part 1»): «Высшая сила — это реальность, которая формируется согласно нашим требованиям и которая должна иметь схему, чтобы работать.

* Вонтон — блюдо китайской кухни, суп с небольшими пельменями. — *Примеч. ред.*

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

Тесто хочет, чтобы из него вылепили калач. При этом Высшей силе безразлично, что мы требуем».

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

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

Ниже запишите, какой бы вы хотели видеть свою жизнь. Представьте, что в книге записано магическое заклинание, которое дает ее обладателю силу привлечь все, что тот только может пожелать и открыто принять. Если бы вы могли начать жизнь заново, какой бы она была? Опишите.

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

Чарльз Броди Патерсон,
«Закон притяжения»
(«The Law of Attraction», 1899)

БЫСТРЫЙ ВЫЗОВ ЖЕЛАЕМОГО

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

Договорились?

Этот секрет прост: *позвольте себе быть счастливым уже сейчас.*

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

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

Вы хотите иметь много денег, тогда вы будете счастливы.

Вы хотите поправить свое здоровье, тогда вы будете счастливы.

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

Вашей целью является счастье.

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

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

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

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

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

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

Я поясню это высказывание чуть позже...

Быстрый вызов желаемого

Запишите ниже, за что вы испытываете благодарность. Благодарность — прекрасный инструмент, позволяющий ценить настоящее и активировать действие фактора притяжения. Чем больше пунктов в вашем списке, тем больше вы привлечете того, за что будете еще больше благодарны. За что вы благодарны в данный момент?

Если сегодня вы не тратите больше денег на пару туфель, чем раньше платили за покупку машины, ваш разум пора заставить поработать над проблемой процветания.

Рэнди Гейдж,
«Сто один ключ к вашему процветанию»

ЗНАКОМСТВО С ФАКТОРОМ ПРИТЯЖЕНИЯ

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

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

Мой друг был страшно возмущен.

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

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

— Понятие духовности основывается на осознании человеком ответственности за все, что происходит в его жизни, — начал я. — Радостные это события, или грустные — их источником являешься ты. Джозеф Мерфи считал, что жизнь

Знакомство с фактором притяжения

человека является внешним отображением его внутренних представлений.

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

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

— Конечно, смотрю.

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

— Да, но...

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

— Я что-то не пойму, о чем ты...

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

— Ты имеешь в виду такие фильмы, как «Уолл-стрит»?

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

Мой друг на минуту задумался.

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

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

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

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

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

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

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

— Что?

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

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

— А если он на самом деле сторонник дискриминации женщин?

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

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

Знакомство с фактором притяжения

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

Друг кивнул:

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

Что я мог ему возразить? Я знал, что он хочет сказать. Вы, наверное, тоже сейчас задаете себе этот вопрос: «Если люди противостоят мне или у меня возникают какие-то недоразумения с родственником, супругом (супругой) или соседом, я тоже создаю это?»

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

— Не понимаю.

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

— Ты создал меня?

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

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

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

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

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

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

— Мне нужно над этим подумать, — сказал он.

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

— Следовательно, я могу создать гораздо лучший мир.

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

— Как?

Вот он — вопрос, которого я ждал!

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

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

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

Сознание работает согласно собственному представлению о себе.

А. К. Мозумдар

КАКОВ ВАШ КОЭФФИЦИЕНТ ПРОЦВЕТАНИЯ?

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

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

Да Нет

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

Да Нет

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

Да Нет

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

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

Да Нет

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

Да Нет

6. Вы выросли на таких сериалах, как «Даллас» и «Династия», в которых богатые люди обязательно изображаются беспринципными и неразборчивыми или надменными и неуклюжими?

Да Нет

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

Да Нет

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

Да Нет

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

Да Нет

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

Да Нет

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

Да Нет

Каков ваш коэффициент процветания?

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

Да Нет

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

Да Нет

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

Да Нет

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

Да Нет

Ваши результаты

Подсчитайте свои ответы и впишите их здесь.

Да Нет

Если вы ответили «нет» на 13–15 вопросов, у вас очень сильная установка на процветание.

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

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

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

Если вы ответили «да» на 7–15 вопросов, вы или уже пребываете в состоянии, которое сопровождается серьезными эмоциональными, физическими и финансовыми проблемами, или находитесь на верном пути к нему. Оно напоминает замкнутый круг, в котором оказался Рэнди Гейдж в возрасте тридцати лет. Именно тогда он потерял все, что имел. Однако впоследствии ему удалось коренным образом изменить свою жизнь и стать мультимиллионером. Вам необходимо срочно предпринять какие-либо действия, чтобы разрушить негативную модель и разорвать цепь неудач. Вы должны будете выявить подсознательные сдерживающие установки и радикальным образом изменить их позитивными*.

Если вы принадлежите к одной из трех последних категорий, книга Рэнди Гейджа «Сто один ключ к вашему процветанию» будет вам очень полезна.

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



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

