

Джозеф Витале

*Секрет
притяжения*

**КАК ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧТО ТЫ
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
ХОЧЕШЬ**

4-е издание

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Издательство «Эксмо»
Москва, 2014

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

ОГЛАВЛЕНИЕ

Чистосердечное признание автора	9
Неистошимый кладезь чудес, или Как работает притяжение . . .	12
Пример действия закона притяжения	17
Правда о законе притяжения.	22
Не отвергайте!	26
Как притянуть деньги	31
Вы всегда можете выбрать иной путь	36
Быстрый вызов желаемого	41
Знакомство с фактором притяжения	44
Каков ваш коэффициент процветания?	49
Шаг первый: трамплин	53
Шаг второй: отважьтесь на что-нибудь стоящее	61
Шаг третий: очищение	109
Шаг четвертый: «невиллизация» цели	167
Шаг пятый: последний секрет	191
Секретная формула миллиона долларов	228
Шокирующая правда о Джонатане	233
Эксперимент: азы ментальной медитации	238
Доказательства работы фактора притяжения (свидетельства очевидцев)	247
Часто задаваемые вопросы.	284
Рекомендуемые для изучения материалы	294
От автора	299
Послесловие	300

ЧИСТОСЕРДЕЧНОЕ ПРИЗНАНИЕ АВТОРА

Я признаю: я никогда не хотел публиковать эту книгу или делать ее достоянием широкой аудитории.

Я боялся.

Я писал эту книгу для одного человека — моей сестры. У Бонни трое детей; у нее не было работы, она находилась на полном социальном обеспечении. Мне было больно видеть, как она страдает. Я знал, что ее жизнь могла бы сложиться иначе, будь она знакома с моим открытием — фактором притяжения. Я написал эту книгу для нее, и только для нее. Сейчас у Бонни все в порядке. У нее есть дом, машина, работа, любящая семья. Она пока не очень богата, но, думаю, новый образ жизни моей сестры быстро исправит ее финансовое положение.

У меня никогда не возникало желания издать эту книгу, поскольку я не был уверен в том, что общественность положительно воспримет мои идеи. Но однажды обстоятельства сложились так, что я посчитал необходимым дать копию «сырой» рукописи Бобу Проктору, проводившему в то время ряд семинаров, посвященных науке о том, как стать богатым. Боб прочитал книгу, и она ему очень понравилась. А затем он сделал нечто сногшибательное.

На одном из семинаров в Денвере присутствовали 250 слушателей. Все они хотели знать, как обрести материальное благополучие. Боб зачитал названия всех моих книг, а затем

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

представил меня слушателям. Я стоял перед ними, а они аплодировали мне. Они отнеслись ко мне как к знаменитости, и я был польщен их вниманием.

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

В аудитории воцарилась такая тишина, что у меня на спине от волнения выступил холодный пот. Однако все мои страхи оказались напрасными. Участники семинара не только положительно восприняли книгу, но и дружно выразили желание немедленно приобрести ее. По крайней мере пятьдесят человек обратились ко мне с вопросом, где можно купить эту книгу.

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

И вот я сделал это.

Поверьте, **вам нечего бояться: благополучие и слава ожидают вас за ближайшим поворотом. Вам нужно только сделать шаг вперед и двигаться в том направлении, в котором вас подталкивает внутренняя сила.**

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

В результате сейчас моя книга уверенно держит первенство в списке бестселлеров, ее перевели на многие языки. Люди пишут мне со всех концов света, рассказывая о том, что моя формула пяти шагов помогла им получить работу, найти

* Впоследствии Джо Витале дополнил свою книгу «Духовный маркетинг», результатом чего стала эта книга. — *Примеч. ред.*

Чистосердечное признание автора

выход из кризисной ситуации, накопить деньги или встретить любовь.

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

Именно так и работает фактор притяжения.

Причины всего, что случается с нами в жизни, предопределяются только нашими мыслями и поступками.

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

НЕИСТОЩИМЫЙ КЛАДЕЗЬ ЧУДЕС, ИЛИ КАК РАБОТАЕТ ПРИТЯЖЕНИЕ

Как работает притяжение

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

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

Нерисса напомнила мне о том, как я собирал коллекцию редких книг гения маркетинга Ф. Т. Барнума, жизнь которого я изучал и о ком написал книгу «Каждую минуту рождается еще один покупатель» (Эксмо, 2010). Когда я наконец нашел

Неистошимый кладезь чудес

последнее недостающее издание, то не стал его покупать: интуиция подсказала мне, что цена, которую запросил продавец, слишком высока. Я не воспользовался его услугами и занял выжидательную позицию. И что же? Позже я все равно купил эту книгу, причем по гораздо более приемлемой для меня цене.

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

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

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

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

Итак, вчера утром я сидел в своем удобном кресле, читал книгу Лестера Левенсона, автора седона-метода, и чувствовал себя счастливым человеком. Мне захотелось узнать больше о методе и о его авторе. Помню, я как раз подумал: «Как

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

было бы здорово познакомиться с людьми, применяющими этот метод, и узнать больше о том, чем они занимаются».

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

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

Однажды мне срочно понадобились 20 тысяч долларов, и я собирался провести семинар по духовному маркетингу, чтобы собрать эту сумму. И вдруг у меня возникла идея: а не проверить ли, запишется ли кто-нибудь на этот курс, если проводить его в режиме онлайн. Для того времени это было неслыханно. Но смелость не только чудеса творит, но еще и деньги приносит. Я объявил, что занятия продолжительностью пять недель будут проводиться путем рассылки материалов по электронной почте, стоимость курса 1500 долларов с человека. На курс записались 15 человек, и это принесло мне нужную сумму за один день. Отлично! С тех пор я обучаю всех желающих моей системе проведения электронных курсов. Посредством этой системы люди зарабатывают четверть миллиона долларов в год. Я же получаю половину этой суммы в качестве вознаграждения за мои консультации. Вы знаете, мне это нравится!

В свое время я пожертвовал 15 тысяч долларов матери ребенка, перенесшего инсульт. Ей нужны были деньги на приобретение аппарата, который помог бы ее чаду научиться двигаться. Я не был лично знаком с этой женщиной и ее

Неистошимый кладезь чудес

малышом. Я выписал чек на эту сумму и вручил ей — на тот момент это было мое самое большое пожертвование. В тот же день чуть позже из неожиданного источника я получил сумму в два раза превышавшую отданную мной. Как только вы «впитаете» в себя эти принципы, подобные чудеса станут не редкими и возможными.

— С тобой все время происходят чудеса, — повторила Нерисса.

— Как ты думаешь, почему? — спросил я. — Ведь не всегда же так было.

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

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

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

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

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

Когда мы с Нериссой познакомились, она была глубоко несчастна из-за судебного разбирательства со строителями,

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

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

Повторю еще раз: жизненный путь может быть трудным и каменистым, а может — похожим на поездку на эскалаторе. Какой путь предпочитаете вы?

Помните, что вещи — это символы, а вещь-символ более важна, чем сам символ*.

Судья Томас Тровард

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

* Цитата из книги Женеьев Беренд «Осуществление желаний».

ПРИМЕР ДЕЙСТВИЯ ЗАКОНА ПРИТЯЖЕНИЯ

Мы представляем собой то, что думаем о себе, некое среднее суждений и мыслей других людей, дошедших до нас либо прямым способом, или вербально, либо телепатически — посредством мысленных волн. Наше общее ментальное унастроение, однако, определяет характер мысленных волн полученных от других людей, так же как и мыслей, порожденных нами. Мы получаем только те мысли, которые находятся в гармонии с нашей общей ментальной установкой относительно себя. Мысли, не гармонирующие с ней, влияют на нас очень мало, поскольку не вызывают в нас ответной реакции.

Уильям Уолкер Аткинсон,
«Закон притяжения и сила мысли»
(«Thought Vibration», 1906)

Прежде чем я представлю вам пять шагов из формулы, позвольте рассказать историю о том, как они действуют практически. Так вам легче будет понять, как их использовать в собственной жизни для привлечения желаемого. Несмотря на то что рассказ пойдет об автомобиле, помните, что принципы работают практически в любой области жизни.

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

Машина служит всего лишь символом. Я говорю людям, что духовное и материальное едины. Как две стороны одной медали. Тот, кто считает, что материальное не является духовным, ханжа. Всевышний создал все, включая вас, меня и отличных железных коней.

В начале 2006 года мне в руки попал один из номеров журнала *Robb Report*. Журнал посвящен предметам роскоши: дорогим часам, винам, автомобилям — всем вещам, которые стоят немалых денег.

В нем мое внимание привлекла статья о пяти самых экзотических спортивных машинах. О четырех из них я слышал, о пятой, Panoz Esperante GTLM, не знал ничего.

Мне ничего не было известно об автомобилях марки Panoz, поэтому стало любопытно. Обратите внимание, у меня появилось *любопытство*, а не потребность. Вы привлечете нечто быстрее, если не будете жаждать. А сейчас вернемся к нашей истории.

Я рассмотрел фотографию Panoz Esperante и сделал вывод, что машина потрясающая. Грандиозная! Это разрешенный для езды на дорогах практически гоночный автомобиль. Его собирает вручную семья, живущая в предместье города Атланты, штат Джорджия. Семья Паноз. Таких четырехколесных друзей производится всего несколько штук в год. Они очень дорогие, и их любят коллекционеры.

Я хотел такую машину.

Заметьте, я в нем не *нуждался*. Я даже не собирался начинать поиски. Я решил, что привлеку ее. Поскольку я уже этот процесс проходил много раз, то знал, что волноваться о том, как что-либо привлечь, не стоит. Важно просто знать, чего хочешь. В моем случае это был собственный Panoz Esperante.

Я отпустил намерение. Больше я об этом не думал, не переживал и никоим образом не выражал беспокойства. Время

Пример действия закона притяжения

от времени я смотрел в Интернете, не продается ли такое авто. Еще я разузнал все, что смог, о компании, которая их собирает. Повторяю, я не нуждался в этой машине. Мне просто было любопытно.

Конечно, я предпринимал кое-что. Немного. Самую малость. Моим вдохновляющим действием был поиск онлайн: я заглядывал на такие сайты, как eBay. Я совершенно уверен в том, что большинство ваших целей могут прийти к вам без особых усилий с вашей стороны, просто нужно что-то сделать. Машина вашей мечты не появится перед домом ниоткуда. Кто-то должен ее там припарковать и заплатить за нее.

Прошел почти год, прежде чем я увидел Panoz. Как-то утром я встал, подошел к компьютеру, зашел на сайты, которые обычно посещаю, проверил почту и был удивлен, увидев выставленный на продажу Panoz в Сан-Антонио, штат Техас, совсем недалеко от меня. Я позвонил дилеру. (Заметьте, я снова произвел действие.) Я спросил о машине. Дилер изумился от того, что я знаю о Panoz, потому что мало кто знает об этой марке. В то время я неправильно произносил марку машины (правильно «пэйноуз»), но продавец вежливо поправил меня.

В тот же день — *в тот же день* — я поехал в Сан-Антонио посмотреть на это чудо. Это была любовь с первого взгляда. Кабриолет ярко-красного цвета мог свести с ума кого угодно. Продавец открыл верх и дал мне посмотреть, как семья Паноз назвала эту красавицу — Франсин. Panoz Esperante GTLM 2005 года оказался огненно-рыжей девушкой.

Ездить в ней понравилась мне прямо-таки до головокружения. Я пошел пообедать, чтобы прийти в себя и потом вернуться к продавцу и снова сесть за руль Франсин. У меня возникли некоторые сомнения вроде «Подходит ли мне эта машина?», «Какой будет страховка?» и даже «Что скажет

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

Нерисса?». Я долго думал над своими вопросами, пока не нашел на них ответы. Чтобы привлечь желаемое, нужно в первую очередь избавиться от всех обескураживающих блоков и негативных установок.

Когда пришло время договариваться о покупке, я задержал дыхание. Тридцать лет назад я продавал подержанные машины и ненавидел свою работу. Я знал, что продавец может обмануть меня или ввести в заблуждение, и боялся этого. Но я также знал, что если встречу со своими страхами лицом к лицу, то это станет ключом к моему успеху. Страх служит блоком. Так что я зашел и смело посмотрел в лицо своему страху, который предстал в виде владельца автохауса Рича Хови.

С этого момента история становится волшебной. Я знал, что новый Раноу стоит примерно 130 тысяч долларов. Фрэнсин использовали мало, она пробежала всего лишь 2 253,08 км, и я понимал, что цена на нее будет не намного ниже цены нового автомобиля.

Тем не менее Рич рассказал мне занятную историю. Он поведал, что эту машину местный житель выиграл в лотерею. Скорее всего, он купил билет стоимостью 500 долларов у собирателя пожертвований и выиграл суперприз — Франсин. А потом получил счет на оплату налога на машину, который не смог оплатить. «Счастливчик» хотел продать машину быстро, хотя бы за небольшую сумму, потому что налог нужно было заплатить уже на следующей неделе.

Я оказался нужным человеком в нужное время. Выторговав хорошую цену — около 80 тысяч долларов, — я поехал на своей красавице домой.

Год назад я сказал, что привлеку в свою жизнь автомобиль Раноу — так и вышло.

Пример действия закона притяжения

Надеюсь, вы видите ключевые элементы в действии на этом примере: у меня возникло намерение, я шутя к нему отнесся, представил как бы это было, если бы эта машина у меня была, совершил действие, посмотрел своим страхам в лицо, нивелировал ограничивающие установки и получил то, что хотел.

Этот процесс применим ко всему, что вам только может прийти в голову, разумеется, не только к машинам. Поэтому не нужно дистанцироваться от рассказанного, если вы желаете привлечь дом или работу или супруга (супругу) или что-либо еще. Процесс тот же. И пять шагов те же.

А сейчас пришел ваш черед всем этим воспользоваться.

ПРАВДА О ЗАКОНЕ ПРИТЯЖЕНИЯ

Вы не знаете, что такое истинное желание. Говорю вам: тот, кто хочет чего-то так же сильно, как узник хочет свободы или как умирающий хочет жить, сможет смести со своего пути к желанной цели даже такие препятствия, которые кажутся ему непреодолимыми. Ключом к успеху являются Желание, Уверенность и Воля. Этот ключ открывает многие двери.

Уильям Уолкер Аткинсон,
«Закон притяжения и сила мысли»
(«Thought Vibration», 1906)

Однажды я ужинал с друзьями за деревянным столом под ночным звездным тexasским небом. Разговор зашел о создании своей собственной реальности. Мы беседовали о Джейн Робертс и материалах Сета, ее проводнике и стимуляторе мышления, а также ее книге «Природа индивидуальной реальности» («The Nature of Personal Reality»). Сет был первым, кто научил меня, что мы сами, индивидуумы и группы людей, создаем свою собственную реальность посредством своих мыслей и чувств. Наше внутреннее я притягивает к нам других людей и участвует в формировании жизни вокруг нас.

Правда о законе притяжения

Эта тема привела меня к закону притяжения. О нем подробно рассказывается в необыкновенно успешном фильме «Секрет» и книге «Тайна». Закон притяжения существует, конечно же, намного дольше. Уильям Уокер Аткинсон написал в 1906 году книгу «Закон привлечения и сила мысли» («Thought Vibration»). Но многие считают, что закон уходит корнями в историю на 2 тысячи лет назад прямо к завету Иисуса Христа. Филипп Харрис в книге «Иисус учил и этому тоже: ранние истоки закона притяжения» («Jesus Taught It, Too: The Early Roots of the Law of Attraction»), пишет: «Иисус ни в коем случае не первым представил концепцию закона притяжения». Автор говорит, что первые упоминания встречаются еще в Древнем Египте и Вавилоне.

Что такое закон притяжения? Согласно этому закону, энергия, передаваемая вашими мыслями и чувствами, привлекает соответствующие обстоятельства. Кратко говоря, если ваши мысли позитивны, то и привлекаемые события будут положительными. Конечно же, к закону имеет отношение еще многое, и в книге об этом будет идти речь, а пока предлагаю вам простое толкование этого значимого закона.

Наша беседа за ужином текла своим чередом. Кто-то упомянул закон гравитации. Всем была известна история о том, как Исааку Ньютону упало на голову яблоко, после чего он сформулировал закон всемирного тяготения. Интересно изложение этого закона: «Сила гравитационного притяжения между двумя материальными точками массы m_1 и m_2 , разделенными расстоянием R , пропорциональна обоим массам и обратно пропорциональна квадрату расстояния».

Понимание определения не требуется, вы и так не упустите сути нашего дальнейшего разговора за столом.

СЕКРЕТ ПРИТЯЖЕНИЯ

— Если Ньютон только в 1687 году описал явление гравитации, как же люди *раньше* называли феномен падения предметов на пол?

У меня была такая точка зрения:

— Ньютон изучил явление, которое имело место испокон веков, и дал ему название. Благодаря его трактату «Математические начала натуральной философии» («*Philosophiæ Naturalis Principia Mathematica*»), опубликованном в 1687 году, мы постигли закон, который можем теперь использовать осознанно и целенаправленно. Этот закон, а также законы движения лежат в основе современной механики.

Точно так же, как закон всемирного притяжения, мы знаем закон притяжения. Он всегда действовал, его присутствие в жизни мы чувствуем со дня нашего рождения, но никогда о нем не задумываемся, как и о законе гравитации. Однако сейчас вам о нем известно, поэтому вы в состоянии конструировать свою жизнь в соответствии со своими пожеланиями.

С законом притяжения следует работать с *сознательной осознанностью*. Это сравнимо с тем, как открытие Ньютоном закона всемирного тяготения улучшило область физики — механику.

Даже если вы не воспринимаете закон притяжения, как физический закон, сформулированный на основании научных исследований и опытного познания, примите его как закон *духовного мира*. До тех пор пока не будут проведены исследования, в результате которых окажется, что закон притяжения так же важен, как и закон гравитации, воспринимайте его как духовный принцип, работа с которым позволит вам далеко продвинуться в реализации задуманного.

В книге описана моя формула закона притяжения для привлечения желаемого, состоящая из пяти шагов. Полагаться на

Правда о законе притяжения

нее можно на основании работы закона притяжения. Впрочем, необязательно свято верить в этот закон при работе над этими пятью шагами, как необязательно верить в закон всемирного тяготения при строительстве дома. Просто его действие делает конструкцию вашего дома — и жизни — возможной.

Помня об этом, приступайте к делу.



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

