

Джо Витале

# Секрет притяжения

КАК ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧТО ТЫ  
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО  
ХОЧЕШЬ



МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР ОТ УЧАСТНИКА ПРОЕКТА

Секрет

Продано более 1 000 000 экземпляров

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

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

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

Для широкого круга читателей.

---

---

**Джо Витале**

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

*С любовью Бонни и Мэриан, которые расстались со мной до того,  
как я завершил эту книгу*

## От автора

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

# Предисловие

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Представьте себе, что было бы, если бы мы знали причины всего происходящего с нами в

жизни? Как мы изменили бы свою «магнетическую ауру», чтобы притянуть *только* того, чего действительно хотим?

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

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

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

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

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

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

*Доктор Роберт Энтони*

### *У ТЕБЯ ПРОБЛЕМЫ С ДЕНЬГАМИ?*

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

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



## Чистосердечное признание автора

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

Я боялся.

Я писал эту книгу для одного человека – моей сестры. У Бонни трое детей; у нее не было работы, она находилась на полном социальном обеспечении. Мне было больно видеть, как она страдает. Я знал, что ее жизнь могла бы сложиться иначе, будь она знакома с моим изобретением – фактором притяжения. Я написал эту книгу для нее, и только для нее. В 1997 году. Сейчас у Бонни все в порядке. У нее есть дом, машина, работа, любящая семья. Она пока не очень богата, но я думаю, что новый образ жизни моей сестры быстро исправит ее финансовое положение.

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

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

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

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

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

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

И вот я здесь.

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

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



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

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

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

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

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

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

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

# Неистошимый кладезь чудес

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

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

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

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

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

Я мог бы продолжать и далее. Около двадцати лет назад я изучал деятельность доктора

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

Думаю, это один из самых лучших материалов по самоусовершенствованию, и я принимаю непосредственное участие в его создании.

# Как работает притяжение

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Однажды мне срочно понадобились 20 тыс. долл., и я собирался провести семинар по спиритическому маркетингу, чтобы собрать эту сумму. И вдруг у меня возникла идея: а не проверить ли, запишется ли кто –нибудь на этот курс, если проводить его в режиме онлайн. Я

объявил, что занятия продолжительностью пять недель будут проводиться путем рассылки материалов по электронной почте, стоимость курса 1500 долл. с человека. На курс записались 15 человек, и это принесло мне нужную сумму за один день. Отлично! С тех пор я обучаю всех желающих моей системе проведения электронных курсов. Посредством этой системы люди могут зарабатывать четверть миллиона долларов в год. Я получил половину этой суммы в качестве вознаграждения за мои консультации. Вы знаете, мне это нравится!

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

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

«Потому что сейчас ты принимаешь во внимание фактор притяжения, – объяснила она. –

Ты примагничиваешь к себе все, что тебе хочется. Если ты решишь, что тебе что – то нужно, то обязательно это получишь, нередко практически в тот же момент».

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

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

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

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

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

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

Какой путь предпочитаете вы?

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

*Помните, что вещи – это символы и что вещь – символ более важна, чем сам символ..* [\[2\]](#)

*Судья Томас Тровард*

# Свидетельства очевидцев

В этой главе я хочу привести отзывы читателей о первом издании этой книги. Все отзывы размещены на сайте Amazon.com [\[3\]](#).

*Во время чтения книги на меня снизошло абсолютное озарение. Первый раз в жизни я позволил себе зарабатывать деньги! Вы знаете, что у всех есть проблемы, которые не дают нам вдохнуть полной грудью до тех пор, пока мы не найдем способа от них избавиться? Даже после всех самоуверений в собственной финансовой свободе, долгие годы практикуемых мной, я не понимал, чего себя лишаю со всеми этими денежными вопросами. Эта книга дает мне СВОБОДУ! и зажигает во мне страстное желание жить той жизнью, которой у меня не было все эти годы!*

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

*Я пытался овладеть искусством успеха с семнадцатью лет – с того момента, как прочитал от корки до корки книгу «The Law of Success», все тысячу пятьсот с чем – то страниц. Все это время я посвятил накоплению знаний, но ни разу по – настоящему не применил их на практике. Книга «Spiritual Marketing» стала замыкающим звеном в цепочке моих знаний, она помогла мне достичь всего, что я намеревался сделать.*

*Пол Хаус, Мидлсекс, Северная Каролина*

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

*Джон Лайвсэй, Лос – Анджелес*

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

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

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

Читатель из Армингтона, штат Аризона

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

Лаура В. Родригес, Силвер Спринг, Мэриленд

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

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

Роджер Хэске, Саус – Ривер, штат Нью Джерси

Я живу в десяти минутах ходьбы от одной из самых крупных библиотек метафизической литературы, поэтому проблемы «что бы такого интересного почитать» для меня не существует. Я читал книгу Джо дважды. Я советовал людям

приобрести ее на Amazon.com и лично купил несколько экземпляров, чтобы подарить друзьям и клиентам. Я считаю, что эта книга – благословение. «Spiritual Marketing» обязательно следует прочитать всем, кто хочет научиться правильно определять свои жизненные цели и достигать их. Книга Джо выделяется из ряда книг, с которыми мне довелось ознакомиться, тем, что в ней рассказывает о людях, которые занимаются коучингом, исцеляют, и которые научили его изменять свои мысли, чтобы изменять реальность внешнего мира.

Энн Харкус, США

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

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

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

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

Когда Джо издал книгу «Величайший секрет как делать деньги» (Изд.: Попурри, 2005 г.), я пришла в восторг и купила десять экземпляров сразу, чтобы получить все возможные скидки. Я прочитала версию книги онлайн в формате PDF, и в тот же день загорелась желанием организовать собственную «свободную распродажу домашнего имущества на дому». Я собрала все приобретенные мной на всякий случай книги и решила продать их на eBay.com или **подарить** тем, кто оставит заявку на веб – сайте The Greatest Net – worker, где меня впервые представили Джо. Кроме того, я могла предложить желающим абсолютно новые наборы «Network Marketing» (книга + аудиокассета) стоимостью 45 долларов. И мной снова руководили скрытые мотивы!

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

Я сделала все согласно плану и не потратила еще и 20 долларов, когда мне выпал королевский флэш – 800 долларов. Бывало, я и раньше выигрывала, и даже более



крупные суммы, но что – то будоражащее и причудливое было в том, как это произошло (точно так же, как я себе представляла). Но главное, что это событие в корне изменило мое понятие о счастье... То, что я считала самым худшим в жизни, вдруг обернулось лучшим событием из всех, которые могли со мной случиться.

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

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

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

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

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

∪ А носил ли Барнум когда – либо тиару?

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

Кристи Хофман

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

Я подумывала о том, чтобы передать бразды правления своим бизнесом в другие руки, однако идея меня не слишком вдохновляла. Перечитав еще раз описание пяти шагов, я составила список своих желаний. Затем я представила день, когда продам свой бизнес. Я погрузилась в мечты и прокручивала в уме вероятные события снова и снова. Я ощущала свободу от ответственности и радовалась тому, что могу провести субботу вместе с мужем. Это была такая приятная мечта! К реальности меня вернул телефонный звонок. Звонил один из моих друзей. После обмена любезностями он сообщил, что хотел бы дать мои координаты своему знакомому, который заинтересован в покупке моего бизнеса. Я сказала, что это было бы здорово.

Пять минут спустя снова зазвонил телефон. На том конце провода оказался человек, желающий приобрести мой бизнес. Мы собираемся встретиться на следующей неделе. Я не знаю, придем ли мы к соглашению, но о нем я не могла бы и подумать, потому что не была с ним знакома. Здорово! Вот это оперативность!

По пути самосовершенствования я следую уже довольно давно, но принципы, изложенные в «Spiritual Marketing», просты для исполнения. Высвобождение – вот что движет этим процессом.

Джо, со мной тоже все время происходят чудеса. Это просто одно из последних!

Беки Хатченс

Мой дорогой друг Билл Хиблер рассказал такую историю.

Я никогда не забуду, какую роль сыграл в моей жизни «Spiritual Marketing». Я заказал книгу в августе 2001 года, но не использовал приведенную в ней методу до 11 сентября.

Проработав почти двадцать пять лет в музыкальном бизнесе, я решил, что пришло время попробовать что – нибудь новенькое. Мне нравилось преподавать, у меня было несколько идей относительно написания книг, но для их воплощения мне нужен был постоянный источник дохода.

Я подался к другу в лимузинный сервис и стал возить корпоративных шишек в аэропорт Хьюстон и обратно в город во взятом в аренду шикарном седане. «Замечательная» перемена: мне пришлось пересест с места для пассажиров на место водителя, зато у меня появился постоянный доход и много свободного времени, которое я использовал для работы на ноутбуке.

Я всерьез увлекся маркетингом, что послужило причиной моего знакомства с аудиопрограммой «The Power of Outrageous Marketing», выпущенной издательством Nightingale – Conant в наборе с книгой «Turbo Charge Writing». Под влиянием этих записей у меня появилась масса отличных идей, а включенное в набор издание очень помогло мне в написании первой собственной книги.

Спад в экономике США в 2001 году негативно сказался и на лимузинном бизнесе, вследствие чего у меня образовался большой долг по кредитной карточке. Поскольку я едва держался на плаву, то решил, что единственным выходом из создавшегося положения станет продажа дома. Вырученная сумма позволила бы мне рассчитаться с долгами и найти способ писать книги и серьезно заниматься маркетингом.

Я решил, что буду ездить семь дней в неделю, чтобы заработать побольше наличных денег. Также я планировал выставить свой дом на продажу весной 2002 года. Как раз когда я собирался воплотить свои планы в реальность, произошла трагедия 11 сентября.

Весь мир, оцепенев от ужаса, неотрывно следил за новостями. Мне же, помимо переживания этой трагедии, следовало немедленно подыскать какую – нибудь работу. Ведь если не летают самолеты, то и в аэропорт везти некого. А мне еще необходимо было оплачивать аренду моего «линкольна» наряду с высокими страховыми взносами. У меня не было возможности покрывать эти счета. Поэтому я не просто лишился машины, а по уши погряз в разнообразных проблемах.

Досих пор я вовремя выплачивал все кредиты и владел примерно двенадцатью

кредитными карточками. Мой телефон трезвонил без умолку. Истекали сроки уплаты взносов, и кредиторы начинали бить тревогу. В придачу ко всему, у меня окончательно испортились отношения с моей девушкой, повысился уровень сахара в крови и возникли проблемы со зрением.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

С одиннадцатого сентября прошло пять месяцев, и я переехал в Уимберли. Я

живу в живописном месте, пересеченном несколькими речушками и их притоками. Возле дома находится площадка для игры в гольф, а по соседству бродят дикие олени. Мои соседи – художники, музыканты и предприниматели.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Шаг 4.** Почувствуй. Я хотел чувствовать себя признанным автором. Успешным, оцененным по достоинству, имеющим удовольствие работать с крупным издателем, который бы занимался моими книгами. Я хотел чувствовать себя незаурядным человеком, который «сделал это».

**Шаг 5.** Отпусти вместе с вдохновляющими действиями. Моими вдохновляющими действиями среди прочих стали три факса следующего содержания: «Я сам продал немало книг, но, возможно, такой издатель, как вы, может продать больше...»

Самое поразительное – что пока я искал в Интернете рецензентов издательств, наткнулся на женщину, которой моя книга понравилась еще в 1996 году, когда она работала у другого издателя (совпадение?). До сих пор мы с ее начальником не встречались с глазу на глаз, и так никогда и не увиделись. Она перешла к более успешному издателю и продала книгу собственному издательству. Я со своей стороны не приложил к этому абсолютно никаких усилий, если не учитывать упомянутые три факса. Все произошло в мгновение ока. Я встретился с издателем на книжной выставке BookExpo America (BEA) в Нью – Йорке, и мы пожали друг другу руки.

Новое, дополненное и переработанное издание книги «Handbook to a Happier Life» было продано менее чем за десять месяцев, и стояла она на каждой магазинной полке по всей стране. Рекорд в издательских кругах. В этом году моя книга вышла на немецком языке.

Будьте счастливы, и да хранит Вас Господь.

Джим Донован, автор и коуч [www.Jimdonovan.com](http://www.Jimdonovan.com) и [www.thebookcoach.com](http://www.thebookcoach.com)

Мое путешествие началось два года назад, когда я впервые прочитала «Spiritual Marketing». Мне было понятно, о чем Вы говорите в своей книге. Я приняла информацию к сведению и время от времени с пользой применяла ее.

Год спустя я приступила к практической реализации изложенных в вашей книге советов более энергично. С тех пор моя жизнь преобразилась!

Я уже на той стадии, когда могу пропустить первый шаг («Знай, чего ты не хочешь»), переходя сразу ко второму – «Определи то, что тебе хотелось бы иметь, делать и каким быть».

Игры с пятью шагами стали как раз тем, что мне было нужно. Я научилась освобождаться, чувствовать и отпускать.

Уже в первый год занятий по Вашей книге я познала, что такое полнота жизни. Сейчас со мной происходит много невероятных и волнующих событий, включая отпуск на Гавайях, приглашения к участию в разнообразных семинарах, личные встречи с наставниками, и даже партнерство с некоторыми из них. Я разработала собственный курс телесеминаров на тему «Как сделать жизнь полной». Возможности буквально появляются у меня на глазах!

Очищаясь и отпуская, я открыла для себя такие перспективы, о которых мое «я» даже и не мечтало.

Спасибо Джо, Вы помогли мне изменить собственную жизнь, и я бесконечно благодарна Вам за это.

Навеки Ваш друг

Вельма Галант

А вот сообщение из Южной Азии.

Мистер Джо!

Вообще – то я хотел послать Вам открытку с благодарностью за то, что Вы сделали для меня, и за то, что моя жизнь начинает улучшаться (мягко говоря). Но Вы ведь просили рассказать, как «Spiritual Marketing» повлиял на нас!

«Spiritual Marketing» спас мне жизнь. Я быстро катился по наклонной плоскости. Все было против меня. У меня не было работы на протяжении вот уже трех лет. Весь мир от меня отказался. Все оставили меня, включая родственников и друзей, потому что я не мог соответствовать общественным нормам и быть таким, как хотелось им. Я считал себя совершенно одиноким, полностью предоставленным сам себе, и думал, что мне некуда идти.

Пребывая в состоянии полной безысходности, я наткнулся на электронную версию книги «Spiritual Marketing», после чего моя жизнь бесповоротно изменилась. Сейчас у меня много предложений о работе, мое финансовое положение стабильно. Мое будущее видится мне светлым, и я уже на полпути к восстановлению отношений с семьей и друзьями.

Сейчас я живу в городе Карачи, Пакистан. Жизнь в этой точке мира совсем другая. Я прожил в США пять с половиной лет и закончил университет в Канзасе, поэтому могу судить объективно. Жизнь здесь существенно отличается от жизни в Америке. Общество так негативно настроено, что мне очень сложно оставаться позитивным и следовать формуле пяти шагов, особенно в фазе освобождения. Я делаю определенные успехи, но из – за окружения, в котором я нахожусь, мне не удастся использовать Ваши методик в полной мере. Тем не менее я делаю все, что в моих силах.

Мне очень помогают электронные журналы Кэрол Татл и клуб любителей приключений «Совершенно уникальные мысли» (Totally Unique Thoughts – TUT), о которых я тоже узнал благодаря вам. Кроме этого, я прочитал книгу «Управляйте

своей судьбой. Как подобрать ключ к самой могущественной силе» (Изд.: Попурри, 2005 г.), написанную доктором Джо Мэрфи. Поэтому, мистер Витале, если Вы знаете кого – то здесь в Карачи, кто сможет мне помочь, я буду Вам очень благодарен. Мне неизвестно, чтобы кто – либо в данный момент практиковал упомянутые концепции здесь в Карачи.

Я надеюсь получить от Вас как можно больше информации, поскольку интересуюсь также интернет – маркетингом. Я знаю, что время у Вас на вес золота, но я все – таки скажу Вам то, что собирался. Моя благодарность за книгу, за то, что она сделала для меня и для многих других людей, не знает границ. Спасибо, что показали мне «другой мир».

Фэйзал Икбал

Этот читатель хотел и получил нечто «потрясающее».

Несколько лет назад я решил посетить шоу «The Amazing Kreskin». Я был на его представлениях и раньше, они произвели на меня неизгладимое впечатление, но Крескин никогда не проводил эксперимент по «чтению мыслей» со мной непосредственно.

Для меня тот вечер стал доказательством материальности мысли. Я хотел, чтобы Крескин обратил внимание именно на меня, подтвердив тем самым реальность происходящего.

Место, где должно было состояться шоу, находилось в полутора часах езды на машине от моего дома, поэтому я выехал заранее.

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

Я все чаще нервно поглядывал на часы, опасаясь, что могу не успеть на представление, но, несмотря на овладевавшее мной беспокойство, я все же продолжал свой путь. Когда я добрался до места моего назначения, стоянка перед казино уже была забита автомобилями до отказа. Я в отчаянии обратился к парковщику, и – о чудо! – он обещал мне помочь, но... спустя полчаса.

Я опоздал.

Сняв напряжение с помощью нескольких крепких фраз, я вновь обрел надежду увидеть представление. Наконец мне удалось найти место для парковки, хотя и за четверть мили от казино. Я оставил машину и побежал на шоу, которое началось десять минут назад.

Мне досталось лучшее из оставшихся мест – как раз перед сценой, как я и хотел.

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

Вскоре Крескин взорвался: «Кто такой Мистер Огонь?»

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

*Здорово! Я был потрясен!*

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

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

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

*Спасибо,*

*Марк Райан*

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

*Уважаемый Джо!*

*Ваша страница <http://www.IntentionalMediationFoundation.com> (запронутая на этой странице тема освещается в последней главе данной книги) просто гениальна!*

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

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

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

*Вы заделали меня за живое, поверьте!*

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

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

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

*3. Когда группа добровольцев, несколько лет последовательно и успешно работавшая с выжившими после землетрясения 1999 года, вдруг осознала, что ее*



нелегкая работа подошла к концу, я применил принципы, чтобы помочь ее участникам рассказать свои истории, которые затем были объединены в книгу, изданную Психологической ассоциацией Турции.

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

Но им далеко до Ваших.

В моем городе жил поистине очень милый, славный человек, который доставлял желающим керосин на дом. Я думаю, Вы тоже занимались когда – то чем – либо подобным, и посмотрите, что с Вами стало сейчас!

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

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

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

Пожалуйста, присылайте мне информацию, касающуюся этих принципов.

Искренне Ваш,

Стивен Брэй

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

Я всю жизнь боролась за то, чтобы достигать собственных целей вместо того, чтобы воплощать планы других людей. Я мечтала жить собственной жизнью, но не видела, как можно самостоятельно добиться чего – либо стоящего.

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

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

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

и не отказываюсь от них, как это было раньше. Теперь я просто использую

формулу и получаю ответ от Вселенной. «Spiritual Marketing» помогает вам открыть свои внутренние сильные стороны и сконцентрироваться на них. Осознавать, что жизнь развивается так, как тебе хочется, очень приятно. Благодаря достигнутому успеху, я быстро научилась использовать формулу во всех сферах моей жизни постоянно.

Многочисленные примеры Джо производят на вас такое впечатление, что вы сами становитесь источником креативности. Они дают вам идеи, которые могли бы сработать в вашей ситуации. Хотя книга и имеет сравнительно небольшой формат, формула повторяется в каждом шаге. Это такое счастье – **знать**, что ты обязательно достигнешь успеха! Знать, что ты можешь осуществить свои мечты, не прилагая к этому особых усилий! Я знаю, что в этом процессе задействуется не только моя физическая оболочка, но у меня не было идей, как найти свое **настоящее** «Я». Теперь я знаю, как это сделать!

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

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

Вы все еще настроены скептически? Тогда послушайте такую историю.

### **ПРЕДЫСТОРИЯ**

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

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

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

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

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

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

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

Я прошел все шаги по дороге домой в автобусе.

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

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

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

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

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

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

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

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

**Шаг 5.** Отпустите на волю свои желания. Глава «ВЫСВОБОЖДЕНИЕ».

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

## **РЕЗУЛЬТАТЫ**

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

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

Сначала я набрал друга, который был болен раком. Мы обменялись контактами и договорились встретиться в следующем месяце. Оказалось, что он жил в Индонезии,

*а сейчас вернулся в Хьюстон. В то время как я искал его, он искал меня. Он задал мое имя в Google и наткнулся на несколько моих новых статей о нашем последнем проекте – тикерной туалетной бумаге [4]. В статьях упоминалось, что раньше я работал вDell Computer в Остине, штат Техас. Он позвонил в секретариат директора, узнал мой номер и оставил сообщение.*

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

*Затем я позвонил своему однокурснику. Мы обменялись мобильными номерами и за несколько минут рассказали друг другу о том, что случилось с каждым из нас. В последние годы он часто переезжал по работе, что и объясняло мои неудачи в поисках с помощью интернет – инструментов. Удивительно, но он упомянул, что направляется в Лас – Вегас в эти выходные, и собирается остановиться в гостиницеStardust Hotel. На что я ответил, что тоже собираюсь в Лас – Вегас и остановлюсь в гостиницеBellagio Hotel. Два человека, которые не виделись друг с другом девять лет, собирались в далекий город в одно и то же время. Невероятно!*

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

*И в заключение я могу сказать, что испытываю благоговение перед процессом. Любой, кто меня знает, подтвердит, что я родился скептиком. Я достаточно открыт для нового, но если оно не дает обещанных результатов, вам лучше убраться с моих глаз куда подальше, потому что второй попытки не будет.*

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

*Джон Заппа*

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

Конец ознакомительного отрывка книги

[Скачать полный вариант книги](#)