

Redactor: *Emanuela Șoimaru*

Tehnoredactor: *Mariana Radu*

Copertă: *Dorin Dumitrescu*

Titlul original: *The Attractor Factor: 5 Easy Steps for Creating Wealth
(or Anything Else) from the Inside Out*

Copyright © 2005 by Joe Vitale

All Rights Reserved

Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey

This translation published under license

© 2008, reeditare 2012 Toate drepturile asupra acestei ediții
sunt rezervate editurii METEOR PRESS.

Contact: C.P. 41-128

Tel./Fax: 021.222.83.80

E-mail: editura@meteorpress.ro

Distribuție la:

Tel./Fax: 021.222.83.80

E-mail: carte@meteorpress.ro

www.meteorpress.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

VITALE, JOE

**Factorul de atracție : cinci pași simpli pentru obținerea prosperității
prin utilizarea puterii interioare / Joe Vitale ; trad.: Viorica Horga. -**

București : Meteor Press, 2008

Bibliogr.

ISBN 978-973-728-305-4

I. Horga, Viorica (trad.)

159.923.2

Cuprins

Aprecieri pentru Factorul de Atracție	7
Mulțumiri	13
Cuvânt-înainte, de dr. Robert Anthony	14
Prefață. Adevărata confesiune a autorului	18
Miracolele nu se sfârșesc niciodată	21
Dovada	28
Ce anume respingeți?	55
Cum se atrag banii	60
Poate fi și altfel	65
O cale mai scurtă pentru a atrage tot ce doriți	70
O introducere pentru factorul de atracție	73
Ce IQ aveți în materie de prosperitate ?	78
Pasul unu: Trambulina	82
Pasul doi: Îndrăzniți să faceți ceva care să merite cu adevărat	90
Pasul trei: Secretul revelat	129
Pasul patru: Nevillizați-vă scopurile	171
Pasul cinci: Secretul suprem	191
Formula secretă de un milion de dolari	224
Șocanta poveste adevărată a lui Jonathan	229
Experimentul: <i>Intentional Meditation Foundation</i>	234
Recomandări de lecturi și materiale audio	244
Despre autor	255

Aprecieri pentru *Factorul de Atracție*

„Eram înglodat în datorii până peste cap și îmi pierdusem slujba și mașina. La 48 de ore după ce am descoperit cei cinci pași ai lui Joe Vitale din *Factorul de atracție*, am avut altă mașină, care nu m-a costat nimic, și am obținut primul meu proiect de scriitor liber profesionist. În mai puțin de cinci luni, nu mai aveam datorii, plătisem cu bani gheață un SUV nou-nouț, îmi lansasem propria afacere de succes pe internet, o întâlnisem pe cea care urma să-mi devină soție și mă mutasem într-o locuință de vis din ținutul deluros al Texasului. Cartea aceasta vă va ajuta să atrageți în viața dumneavoastră tot ce vă doriți – și încă repede!”

Bill Hibler, proprietar, www.Gigtime.com

„Această carte îi lovește pe oameni drept în moalele capului și îi face să reflecteze. Este manualul suprem de sporire a potențialului personal și va face mare vâlvă.”

Nerissa Oden, www.TheVideoQueen.com

„De ce au unii oameni tot norocul de pe lume și obțin orice vor, iar alții se aleg doar cu o strădanie continuă? Există oare un «secret» pe care, dacă l-am cunoaște, am putea schimba totul? Da, cu siguranță – și Joe Vitale știe care este acesta. Recomand călduros *Factorul de atracție* tuturor acelor care urmăresc să-și modifice relația cu banii și prosperitatea – sau care vor doar să se delecteze cu o lectură minunată.”

Bill Harris, președinte, www.Centerpointe.com

„Trebuie să știți că aceasta nu este doar o carte. Conține formula cheie pentru eliberarea «geniului»

ascuns în interiorul dumneavoastră, astfel încât să-i puteți încredința împlinirea dorințelor personale. Pur și simplu, aceasta este singura carte de care aveți nevoie pentru a obține de la viață tot ce vă doriți. Cumpărați-o chiar acum.”

Craig Perrine, *www.easymiracles.com*

„Dacă «munca sânguincioasă» ar fi fost o strategie potrivită pentru obținerea prosperității, atunci fiecare muncitor harnic ar fi multimilionar. Dacă visurile singure ne-ar împlini dorințele inimii, am fi cu toții delirant de fericiți (din moment ce visăm cu toții, măcar când dormim). Atunci, care este secretul sănătății, al prosperității și al fericirii veșnice? Joe Vitale îl deține; eu l-am experimentat; amândoi l-am pus la treabă (și, de asemenea, un grup format din alte persoane alese), iar acum o puteți face și dumneavoastră! Trebuie doar să citiți această carte și să-i urmați instrucțiunile surprinzător de simple.”

David Garfinkel, autor, *Copywriting Templates*

„Extraordinara abilitate a lui Joe Vitale de a-i învăța și pe alții ceea ce știe, prin intermediul povestirilor captivante și cu o mare putere de influență, nu a fost utilizată niciodată până acum atât de eficient ca în *Factorul de atracție*. Cartea aceasta ar trebui citită de fiecare om de pe planetă, deoarece nu poate fi o lecție mai importantă decât să deprindem aptitudinea nelimitată de a atrage prosperitatea în viețile noastre, trăind potrivit scopurilor și pasiunilor personale. De o importanță covârșitoare!”

Bob Doyle, creator, programul
www.WealthBeyondReason.com

„Îmi plac nespuse de mult toate cărțile lui Joe Vitale și când am citit *Factorul de atracție* am știut, fără nicio urmă de îndoială, că era un alt viitor bestseller. Este cartea pe care o așteptam cu toții... care explică în termeni simpli motivele și modalitățile de atragere a lucrurilor pe care ni le dorim în viață. În stilul său inimitabil, Joe vă pune la dispoziție materialul informativ integral, fără nicio exagerare. Este o carte strălucită, care trebuie citită neapărat și care vă dă răspunsuri la toate întrebările personale, schimbându-vă viața în mod radical.“

Terri Levine, autor și director executiv al
www.CoachingInstruction.com

„Sunt o mare admiratoare a cărților lui Joe Vitale! *Factorul de atracție* dezvăluie secretele succesului din partea cuiva care a trăit eșecuri și a cunoscut o revenire triumfătoare. Este un adevăr profund, accesibil printr-o lectură plăcută și ușoară. Utilizați-l și schimbați-vă viața pentru totdeauna!“

Jillian Coleman, președinte,
www.GrantMeRich.com

*Pentru Bonnie
și
pentru Marian,
care a plecat dintre noi când am terminat această carte.*

Vă iubesc.

Spiritul este substanța care se formează pe sine în funcție de cerințele tale și trebuie să aibă un model după care să funcționeze. O bucată de aluat este la fel de dornică să ia forma unei pâini ca și a unor biscuiți. Ceea ce-i cerem nu reprezintă o mare diferență pentru Spirit.

Frances Larimer Warner
Our Invisible Supply: Part One („Resursele noastre
invizibile: Partea I”), 1907

Mulțumiri

Le sunt recunoscător prietenilor mei Jerry și Esther Hicks pentru intuițiile lor asupra procesului de a crea absolut orice, după dorință. Îi mulțumesc, bineînțeles, lui Jonathan Jacobs pentru munca lui de vindecător, instructor în miracole și pentru prietenia lui. Sunt recunoscător de asemenea magiei lui Bill Ferguson. Linda Credeur a fost prima care și-a manifestat încrederea în acest proiect, poate chiar înaintea mea. Vreau să-i mulțumesc lui Bob Proctor pentru sprijin și pentru că a crezut în mine și în cartea mea. Câțiva prieteni deosebiți au citit primele versiuni ale materialului și mi-au oferit părerile lor de o valoare inestimabilă. Merită așadar un rând de aplauze: Jonathan Morningstar, Jennifer Wier, Blair Warren, David Deutsch, Bryan Miller, Nerissa Oden, Rick și Mary Barrett și Marian Vitale. Jenny Meadows mi-a fost de ajutor cu redactarea rapidă. Matt Holt de la Editura Wiley m-a căutat și m-a convins să elaborez această carte pentru dumneavoastră. Am primit sprijin și sfaturi de la grupul meu Master Mind, care îi include pe Bill Hibbler, Pat O'Bryan, Nerissa Oden, Jillian Coleman, Craig Perrine, Irma Facundo, Bryan Caplovitz și Jay McDonald. În sfârșit, îi sunt recunoscător Spiritului vieții pentru că m-a călăuzit în fiecare moment.

Cuvânt-înainte

Fiind implicat în cea mai mare parte a vieții mele în domeniul dezvoltării personale, întrebarea pe care am auzit-o cel mai des a fost: „Cum să procedez pentru a obține ceea ce vreau?”

Răspunsul este definit cu claritate în această uimitoare carte a prietenului meu drag, dr. Joe Vitale.

Când am citit prima dată *Factorul de Atracție*, am fost copleșit de intuiția și limpezimea cu care este descrisă puterea creatoare, ascunsă și deseori ignorată, care sălășluiește în fiecare dintre noi. Ce este această putere? Cum o putem utiliza pentru a ne făuri viața pe care o dorim? Mai important chiar, cum putem face acest lucru în așa fel încât să ne trăim viața ușor și fără stres?

Întrebările acestea l-au stimulat pe Joe Vitale să cerceteze și să scrie cartea de față, ajungând la o perspectivă cu totul nouă asupra materializării celor mai mari dorințe ale noastre.

Joe a făcut uz de puterea lăuntrică pentru a-și crea o viață pe care cei mai mulți oameni ar invidia-o. A obținut case, mașini, succes, iubire, sănătate – toate lucrurile pe care și le-ar dori oricine. Este unul dintre pușinii oameni care fac ceea ce propovăduiesc. Este probabil cel mai îndrăgit specialist contemporan în marketing. Viața lui este o mărturie vie a faptului că învățăturile lui au cu adevărat efect!

Pe parcursul cărții, el vă va povesti viața sa – cu cele bune, cu cele rele sau cu cele urâte ale ei. Nu ascunde nimic. Vă va împărtăși felul în care, prin încercări și greșeli, a descoperit formula alcătuită din cinci pași care l-a scos din sărăcie, nefericire, frustrare și uneori disperare, oferindu-i o viață îmbelșugată, fericită, mulțumită și un succes inegalabil. Sunt sigur că o veți aprecia ca pe o sursă deosebită de inspirație și n-o veți putea uita.

Dar dumneavoastră? Aveți neliniști și insatisfacții în viață? Sunteți dispus să aflați mai mult despre o formulă simplă în cinci pași care vă va schimba în întregime viitorul?

Joe „Mr. Fire!“ Vitale are convingerea că putem găsi rezolvări spirituale la problemele noastre și ne putem crea viața pe care ne-o dorim prin intermediul acestui „Factor de Atracție“. Cartea de față vă va ajuta să înțelegeți cât este de ușor să utilizați formula respectivă în propria viață și cum puteți trăi fără stres, încordare și luptă. Vă va ajuta să descoperiți că aveți mai mult control asupra vieții și destinului dumneavoastră decât v-ați putut imagina vreodată că este posibil.

Toată lumea are dorința de a descoperi marile secrete ale succesului, de a obține satisfacția supremă în viață și de a găsi calea împlinirii personale. Joe ne arată cum putem realiza toate acestea prin intermediul Factorului de Atracție.

Secretul pentru a atrage lucrurile pe care ni le dorim cu adevărat se află în paginile cărții sale. Cu toate acestea, țin să vă avertizez că veți fi șocat să aflați cât este de simplu de aplicat formula propusă. S-ar putea ca această simplitate să vă surprindă, dar nu vă lăsați păcălit. Minții noastre îi plac lucrurile complicate,

însă nu puteți complica Adevărul. Prin însăși natura lui, Adevărul este întotdeauna simplu. Avem nevoie doar să aplicăm adevărurile simple și viața noastră se poate schimba în mod miraculos într-o clipă.

Pe măsură ce veți citi cartea, s-ar putea să vă reîntâlniți cu idei și strategii cu care sunteți deja familiarizat. Din nou, nu vă lăsați înșelat de aparențe. Așa cum spunea Oliver Wendell Holmes Sr., „cu toții avem nevoie să fim instruiți în privința lucrurilor evidente“.

Ceea ce a făcut Joe a fost să ne redeștepte cunoștințele pe care le aveam deja, de data aceasta însă la un nivel mai profund. Apoi, ne-a încurajat să aplicăm ceea ce știm printr-o formulă simplă formată din cinci pași, care *nu poate da greș!*

Imaginați-vă cum ar fi dacă am ști care a fost cauza tuturor lucrurilor pe care le atragem în viață și cum ne putem schimba punctul de atracție magnetic, astfel încât să obținem *numai* lucrurile pe care ni le dorim cu adevărat?

Odată ce veți afla secretul Factorului de Atracție, veți scăpa de orice îngrijorare și de îndoiala de sine. Nu veți mai avea de ce să vă întrebați ce vă va aduce viitorul, deoarece veți fi capabil să vă creați viitorul pe care-l veți dori, utilizând formula simplă în cinci pași.

Ați luat deja decizia de a investi bani în această carte, de a face un „plasament“ în dumneavoastră. Aveți puterea de a realiza lucruri mărețe. Diferența dintre *extraordinar* și *ordinar* rezidă în acel „extra“. Ați făcut deja demonstrația că sunteți hotărât să căutați extraordinarul, când ați decis să citiți cartea de față.

După ce veți încorpora în viața dumneavoastră Factorul de Atracție și formula în cinci pași, veți fi în stare să-l folosiți în orice situație... indiferent unde v-ați afla... indiferent cu cine ați fi... indiferent ce s-ar întâmpla.

Cea mai bună veste este aceea că nu puteți rata! Nu aveți cum să comiteți erori și nu o puteți lua într-o direcție greșită, deoarece Factorul de Atracție vă arată cum să vă mențineți în cursul firesc al universului, în loc să mergeți contra curentului. Punctul dumneavoastră de atracție magnetic vă va indica întotdeauna ceea ce vreți.

Urmați-mă așadar chiar acum și permiteți-i lui Joe Vitale să vă conducă în călătoria descoperirii de sine, care vă va schimba viața pentru totdeauna.

Dr. Robert Anthony

<http://www.totalsuccess4u.com>

Aveți grija banilor?

O păsărică tocmai a venit la mine și mi-a șoptit
o dorință de-a dumneavoastră, profundă,
de suflet.

Doamne sfinte, nu, nu pe aceea!

Mi-a spus că ați fi etern recunoscător dacă
n-ar mai trebui să aveți niciodată griji financiare.

Ei bine, n-am putut rezista.

Dorința vă va fi îndeplinită!

De acum înainte, nu va mai trebui să vă faceți
niciodată probleme în legătură cu banii.

Altceva? Mai aveți vreo dorință?

– Universul www.tuf.com

Prefață

ADEVĂRATA CONFESIUNE A AUTORULUI

Recunosc.

Nu am vrut niciodată ca această carte să vadă lumina tiparului sau să o pun la dispoziția unui public larg. Eram speriat.

Am scris-o pentru o singură persoană: sora mea. Bonnie avea trei copii, era șomeră și trăia din ajutorul social. Mă durea s-o văd suferind. Știam că viața ei ar putea fi diferită dacă ar fi cunoscut procesul alcătuit din cinci pași pe care l-am elaborat pentru a obține orice își poate dori cineva. Am scris acest material pentru ea și numai pentru ea, în 1997. Astăzi, sora mea nu mai este nevoită să se bizuie pe ajutorul social și trăiește bine. Are o casă, o mașină, o slujbă și o familie iubitoare. Încă nu este bogată, dar cred că i-am arătat o nouă modalitate de a-și trăi viața.

N-am vrut niciodată să fac publică această lucrare, pentru că aveam emoții legate de felul în care puteam fi perceput de oameni. Am scris până acum 17 cărți, pentru organizații bine cunoscute și conservatoare, ca American Marketing Association și American Management Association. Am și un program înregistrat pe bandă audio, la Nightingale-Conant. Mă gândeam că, dacă le voi împărtăși celorlalți interesul meu pentru spiritualitate, voi fi ridiculizat, clienții vor renunța să mai facă afaceri cu mine, iar aceste organizații mă vor ocoli. Așa că am ales soluția mai sigură și am ținut secretă această carte.

În iunie 1999 am simțit însă imboldul interior de a-i da o copie a manuscrisului neredactat lui Bob Proctor, la începutul unuia dintre seminarele lui intitulate „Știința îmbogățirii”. Bob l-a citit și i-a plăcut foarte mult. După aceea a făcut ceva ce m-a șocat.

La seminarul acela ținut în Denver participau 250 de oameni. Cu toții doreau să afle cum pot să obțină prosperitatea. Bob a stat în fața lor și le-a citit toate titlurile cărților mele, după care m-a prezentat publicului. M-am ridicat și lumea m-a aplaudat. M-au tratat ca pe o celebritate, ceea ce mi-a făcut plăcere.

După aceea Bob le-a povestit însă despre noua mea carte, nepublicată, despre *această* carte. Am fost luat prin surprindere. Nu eram pregătit pentru așa ceva. Mi s-a tăiat răsufierea. Și atunci Bob le-a spus titlul, care pe atunci era *Marketing spiritual*.

În sală s-a lăsat o asemenea liniște, încât m-au trecut fiori pe șira spinării. Oamenii nu numai că au avut o reacție favorabilă la adresa cărții, dar o și voiau – chiar atunci. Cel puțin 50 dintre ei au venit ca să-și manifeste dorința de a cumpăra cartea pe loc. Bob Proctor a spus mai târziu că ar fi vrut să o înregistreze. Iar un editor care participa la seminar a declarat că voia să publice cartea, fără să o fi văzut în prealabil!

Grijile mele legate de multiplicarea acestei cărți au dispărut. Mi-am putut da seama că era momentul potrivit pentru punerea în circulație a ideilor și am văzut că puteam face acest lucru în siguranță.

Așa că, iat-o.

La fel ca în majoritatea situațiilor cu care vă întâlniți în viață, nu aveți de ce să vă temeți prea tare, iar bogăția și gloria vă așteaptă după colț. Tot ce trebuie să faceți este să vă încumetați să puneți în practică toate acele lucruri față de care simțiți un imbold interior.

Bob Proctor mi-a dat un „brânci“ în fața a 250 de oameni.

Drept urmare, în 2001 am scos o carte în format electronic numită *Marketing spiritual*. Cartea a fost un succes imediat. A devenit bestseller, ocupând primul loc pe site-ul Amazon pe 4 și 5 iunie 2001, care erau și zilele de naștere ale părinților mei. A fost tradusă în șapte limbi. Îmi scriau oameni din toate colțurile lumii, atestând faptul că cei cinci pași explicați în carte îi ajutaseră să-și găsească o slujbă, să se vindece de o boală „incurabilă“, să facă rost de bani, să-și găsească adevărata dragoste și așa mai departe.

Era un feedback aproape incredibil.

Am început să mă gândesc: „Dacă acest material schimbă cu adevărat viața oamenilor, atunci trebuie să-l prezint lumii într-un mod mai amplu. E nevoie să dezvolt cartea și să explic mai bine cei cinci pași și va trebui să găsesc și o editură mai puternică.“

Mi-am fixat aceste idei, dându-le valoare de intenție.

Iar acum dumneavoastră citiți această carte. Este evident că am dezvoltat materialul, am actualizat informațiile și am găsit și editorul potrivit.

Așa funcționează Factorul de Atracție.

Înainte însă de a vă explica procedeul care constă din cei cinci pași, dați-mi voie să vă spun câteva lucruri...

În cadrul fiecărei vieți se află cauzele oricărui lucru care îi dă consistență.

F.W. Sears, *How to Attract Success*
(„Cum să atragem succesul“), 1914

MIRACOLELE NU SE SFÂRȘESC NICIODATĂ

S-au mai întâmplat multe miracole de când am scris, în 1997, broșura care s-a transformat în cartea pe care o citiți acum. Iată câteva dintre ele:

- Când am pus pe hârtie prima versiune a cărții și am descris mașina visurilor mele, aceasta era pe atunci un Saturn. Acum mi-am modernizat și visul, și mașina. Conduc un BMW Z3 2.8 Roadster. N-am trăit niciodată o asemenea plăcere conducând!!! Pe măsură ce am înaintat în viață și am devenit mai îndrăzneț cu visurile spre care mă avântam, mi-am dorit, cum era și firesc, o altă mașină. Am fost îndrumat către Z3, care simbolizează schimbările majore din viața mea. În același timp, este și o plăcere s-o conduci. Putem avea cu adevărat orice se află în puterea imaginației noastre.
- Când am scris prima dată această carte, eram încă însurat cu Marian, alături de care trăiam de mai

bine de 20 de ani. De atunci am decis să ne despărțim. Faptul și hotărârea în sine nu au avut nimic negativ. Marian a hotărât că prefera să fie singură. Eu am început să-mi caut o altă parteneră, pe care am găsit-o în persoana Nerisei, de care sunt profund îndrăgostit. Am rămas într-o relație de prietenie cu Marian și amândouă sunt în inima mea. Mă declar un om fericit. Schimbările majore în viață pot fi ușoare și se pot face într-adevăr fără probleme.

- Când am scris prima versiune a acestei cărți, mi-am ales drept obiectiv să obțin un venit pasiv. Voiam să primesc bani ușor și fără efort, continuu, în cantitate apreciabilă – indiferent unde mă aflam sau ce făceam. Am fost apoi îndrumat să mă întâlnesc cu Mark Joyner, directorul executiv al Aesop Marketing, care m-a întrebat dacă aș putea să-mi pun una dintre cărți on-line, ca „ebook”. Am fost sceptic, însă i-am dat *Scrierea hipnotică* („Hypnotic Writing”), un manuscris pe care îl elaborasem cu mai mulți ani în urmă. Mark l-a plasat on-line, l-a pus în vânzare și încasările au fost copleșitoare. Comenzile continuă să sosească chiar și acum, la ani buni după ce cartea a fost expusă on-line pe www.HypnoticWriting.com. Din moment ce nu trebuie tipărit, depozitat sau expediat niciun material, toți banii reprezintă un venit pasiv. În fiecare lună primesc un cec, uneori cu valori incredibile. Pentru că acum am peste o duzină de cărți electronice, între care și bestsellerul *How to Create Your Own E-book in Only 7 Days* („Cum să vă realizați propria carte electronică în numai șapte zile”), la www.7dayebook.com, încasările sunt și mai mari. Acum zâmbesc foarte mult.

Știi că atunci când ți-ai definit o intenție, determini forțele vieții să ți-o materializeze.

- Când am scris prima dată această carte, locuiam în Houston, Texas. După ce am cunoscut-o pe Nerissa, m-am mutat în Austin. Atunci am demarat procesul de atragere acasă a visului nostru. După câteva luni, am găsit în Hill Country, Texas, între Austin și San Antonio, într-o comunitate mică, spiritual-artistică, numită Wimberley, un teren de un hectar, pe care vedeai umblând în voie căprioare și iepuri sălbatici și pe care se afla o casă cu două etaje și piscină. Pentru găsirea acestei case a trebuit ca mai întâi să-mi fac o imagine clară a ceea ce doream și să dau curs în același timp fiecărui impuls intuitiv pe care îl aveam. Rezultatul a fost un miracol.

Acum puteam merge mai departe. De exemplu, cu circa 20 de ani în urmă am studiat lucrările celui care era dr. Robert Anthony. Faimoasele lui cărți și benzi înregistrate mi-au schimbat viața. După ce am elaborat prima versiune a materialului meu, el a citit-o și m-a căutat. Acum, omul care a fost cândva pentru mine un guru este unul dintre partenerii mei de afaceri. Am ajuns să produc, să înregistrez și să pun în vânzare formidabilul lui program audio, *Beyond Positive Thinking* („Dincolo de gândirea pozitivă”). Consider că este cel mai grozav material destinat dezvoltării personale din toate timpurile, iar eu sunt implicat în el!

ATRAȚIA FUNCȚIONEAZĂ

Stăteam și vorbeam cu Nerissa despre miracolele care nu mai conțineau să se petreacă în viața mea. „Ți se întâmplă mereu câte un miracol”, îmi spunea ea.

Apoi a remarcat cum, cu o zi înainte, am vrut să rezerv bilete de avion pentru a-mi vizita familia din Ohio. Biletele costau aproape 1.000 \$. Am decis să aștept pur și simplu să găsesc ceva mai convenabil, deși eram dispus să accept și tariful respectiv. Când am sunat din nou la compania aeriană, mi-au spus că aveam un număr destul de mare de kilometri parcurși pe liniile lor pentru a putea cumpăra ambele bilete la un preț doar cu puțin mai mare de 100 \$. Excelent!

Nerissa mi-a amintit și de vremea când voiam să-mi completez colecția de cărți rare de P.T. Barnum, despre care studiasem mult și scrisesem și eu o lucrare. Am reușit să găsesc ultima carte de care aveam nevoie. Însă intuiția îmi spunea să nu plătesc prețul – mult prea mare – pe care mi-l cerea vânzătorul. Am renunțat și am așteptat. După câteva zile, vânzătorul a scăzut din preț. Era ceva aproape nemaiauzit. Și atunci, sigur, am cumpărat cartea.

Mi-a mai adus aminte și de faptul că, timp de aproape șapte ani, căutasem o carte pe care n-o puteam găsi. Dar am hotărât că trebuia să o atrag într-un anume fel. Și atunci, ca din senin, un prieten din Canada cu care corespondam prin e-mail mi-a scris că avea cartea. L-am implorat să mi-o vândă. M-a refuzat. După câteva zile s-a decis însă brusc să-mi trimită cartea – fără bani!

Nerissa și-a mai amintit și că, în urmă cu circa un an, când nu puteam să dau de urma unei prietene la care țineam și căreia îi simțeam lipsa, am renunțat și am angajat un detectiv particular. Nici el nu mi-a putut găsi prietena. N-am mai căutat-o. Dar am luat hotărârea să o atrag înapoi în viața mea. Atunci, într-o zi în care mi-am urmat pur și simplu intuiția, am dat peste ea la un curs de yoga. Am găsit-o fără să fac nici cel mai mic efort.

Nerissa mi-a amintit să vă povestesc ce s-a întâmplat chiar ieri, în timp ce scriam această prefață.

Sunt câteva luni de când practic Metoda Sedona. Este o metodă simplă pentru debarasarea de orice emoție sau experiență negativă, astfel încât să trăiești fericit în orice moment. Reprezintă o metodă care îmi place și pe care le-am prezentat-o multora prin intermediul newsletter-ului electronic lunar.

Ieri dimineață, citeam o carte scrisă de Lester Levenson, creatorul Metodei Sedona. Eram așezat în scaunul meu confortabil, citind, simțindu-mă fericit și întrebându-mă cum aș putea afla mai multe lucruri despre Sedona și Lester. Îmi aduc aminte că-mi trecea prin cap: „Ar fi grozav dacă m-aș întâlni cu practicanți ai Metodei Sedona și aș afla mai multe despre ceea ce fac aceștia.”

În aceeași zi, verificându-mi corespondența electronică, am găsit un mesaj de la directorul Institutului Sedona. Acesta auzise câte ceva despre mine și voia să vorbim despre modalitatea prin care i-aș fi putut ajuta să-și promoveze site-ul <http://www.sedona.com>. Absolut remarcabil!

Apoi, aș putea aminti despre nenumăratele situații în care voiam mai mulți bani pentru un lucru sau altul și îmi veneau o grămadă de idei care îmi aduceau banii repede și din belșug.

Odată, când aveam nevoie de 20.000 \$, aproape că mă decisesem să încep un seminar pe tema „Marketing spiritual” pentru a-i aduna. În loc de asta însă, m-am simțit îndemnat să caut dacă nu cumva existau persoane care ar fi vrut să se înscrie on-line și să participe la cursurile în format electronic. Am anunțat că toate cursurile se vor face numai prin e-mail, că vor avea o durată de cinci săptămâni și vor costa

1.500 \$ de persoană. S-au înscris cincisprezece participanți, care mi-au adus o sumă fantastică într-o singură zi. Splendid. De atunci i-am învățat și pe alții sistemul meu de cursuri electronice. Ei au reușit să câștige din acestea mai mult de o jumătate de milion de dolari anual. În majoritatea cazurilor, primeam drept onorariu pentru consultațiile pe care le dădeam mai puțin de jumătate din tariful stabilit pentru cursurile on-line. Știți că îmi place așa ceva.

– Ție ți se întâmplă miracole tot timpul, repeta Nerissa.

– De ce crezi asta? o întrebam eu. N-a fost așa întotdeauna.

– Pentru că acum exersezi Factorul de Atracție, explica ea. Te-ai transformat într-un magnet pentru tot ce vrei. Odată ce te-ai hotărât că vrei un lucru, îl capeți, deseori chiar instantaneu.

În această privință, nu există nicio îndoială. Dacă aș încerca să așez pe hârtie toate miracolele care continuă să se petreacă în viața mea doar mulțumită Factorului de Atracție, n-aș mai termina de scris cartea și nici n-aș mai apuca vreodată să o transmit publicului.

Esențialul este acesta: formula din cinci pași pe care sunteți pe cale să o descoperiți funcționează.

Și deoarece funcționează, vreau să o aveți și dumneavoastră.

I-am spus cândva Nerissei că în viață există o cale ușoară și una grea. Când am întâlnit-o pentru prima dată, ea înainta cu greutate pe versantul stâncos al muntelui. I-am adus la cunoștință faptul că în viață există și scări rulante. Poți s-o apuci pe calea cea mai dificilă sau pe cea mai lesnicioasă. Fiecare are libertatea să aleagă.

Când am cunoscut-o pe Nerissa, era nefericită, se implicase într-un proces cu constructorii care îi distruseseră acoperișul, se certa cu mama ei aproape zilnic, detesta slujba pe care o avea și câte și mai câte. La câteva luni după ce a descoperit Factorul de Atracție, a pus capăt procesului, a ajuns să se înțeleagă cu mama ei, și-a părăsit serviciul, iar acum are două cărți care i-au apărut în format electronic și o afacere pe internet aflată în plină dezvoltare. Și locuiește împreună cu mine în reședința noastră de la țară. Spune că este mai fericită decât a fost în *oricare* altă perioadă a vieții ei.

Vă mai spun încă o dată, în viață există un drum povârnit, dar și scări rulante.

Ce preferați?

Factorul de Atracție vă arată felul în care puteți trece lin prin viață.

De ce să nu faceți acest pas și să nu vă bucurați de călătorie?

Amintiți-vă faptul că lucrurile sunt simboluri, iar ceea ce simbolizează ele este mai important decât simbolul însuși.

Judecătorul Thomas Troward, citat
în *Attaining Your Desires* („Împlinirea dorințelor”) de
către Genevieve Behrend

DOVADA

Lată ce spun oamenii după ce citesc versiunea de început a cărții, cea nerevizuită. Tot ce urmează reprezintă păreri ale cititorilor postate pe site-ul Amazon.



Citind această carte, am avut o înfăptuire uluitoare. Pentru prima dată în viață mi-am îngăduit mie însămi să câștig bani cu adevărat! Știți probabil că fiecare dintre noi are probleme care îl țin pe loc până când descoperă, într-un fel sau altul, o modalitate de a scăpa de ele. Chiar și după toate afirmațiile pe tema libertății financiare pe care le făcusem de-a lungul anilor, nu am înțeles cât de mult mă rețineau încă tot felul de „chestiuni“ legate de bani. Cartea aceasta M-A ELIBERAT și a trezit în mine o pasiune pentru viață pe care n-o mai trăisem de foarte multă vreme!

Jean M. Breen, Wisconsin Rapids, Wisconsin



Am studiat succesul încă de la vârsta de 17 ani, când am citit în întregime The Law of Success (Legea succe-

sului), toate cele 1.500 și ceva de pagini. Citeam tot timpul, dar nu prea „făceam“. Marketingul spiritual a fost ultima verigă din lanțul meu de cunoștințe, care m-a ajutat să realizez tot ce mi-am propus să fac.

Paul House, Middlesex, North Carolina



Ca director de publicitate pentru mai bine de 15 ani, văd deseori cât de mult efort și timp se consumă cu conținutul și amplasarea reclamelor. Cartea Marketing spiritual a lui Joe Vitale revelează un secret cheie pentru ca reclamele să aibă efect. Joe pune în discuție felul în care energia personală este implicată în absolut orice lucru, de la cărțile de vizită până la reclame. Oamenii reacționează la aceasta mai mult decât la prezentarea sau culorile reclamelor. Cartea lui Joe arată cum credința personală în lucrurile cărora le faci publicitate și energia pe care o pui în ceea ce crezi sunt cele care fac ca reclamele să aibă succes.

John Livesay, Los Angeles



Ca medic, psihiatru și expert în marketingul pe internet, știu cât de important este – cât de extraordinar de important – să-ți făurești o mentalitate de „milionar în marketing“. Până când nu izbutești acest lucru, orice încercare de marketing extern, precum scrierea de prospecte, rămâne searbădă. Autorul explică în detaliu ceea ce este necesar pentru a adopta cu consecvență această psihologie de învingător. Și este cu mult mai ușor decât ați crede. Recomand insistent cartea oricui se gândește în mod SERIOS la vânzarea oricărui produs sau serviciu.

Stephen Gilman, doctor în medicină,
New York City



Ajunsesem să mă trezesc în fiecare dimineață simțindu-mă epuizată fizic, secătuită emoțional și obosită psihic. Apoi am citit Marketing spiritual. Formula lui Joe m-a ajutat să scap de problemele cauzate de abuzurile psihice/fizice/sexuale din copilărie, de dependența de alcool/droguri din adolescență, de sărăcia de o viață și de convingerea profundă că eram „sortită eșecului”. Nu mai sunt o sclavă a credințelor negative. Numai citind cartea am fost în stare să mă debarasez de o TONĂ de greutate care mă doborau.

O cititoare din Farmington, Arizona



Joe Vitale a scris un minighid și o hartă de călătorie excelente, clare, succinte și pline de inspirație, pentru transformarea visurilor în realitate. Trebuie să recunosc că sunt o consumatoare împătimită a cărților și casetelor din domeniul prosperității. După ce, timp de 15 ani am citit multe cărți, am participat la cursuri și am ascultat casete, mi-a devenit limpede că adevărata cale către prosperitate trebuie să aibă o bază spirituală. Joe a extras multă înțelepciune spirituală de la numeroși maestri, pentru a-și împlini visurile personale și a le da viață în mod lucid, plin de forță. Arătându-ne câteva schelete din dulapul său (ca furtul din magazine pentru a avea ce să mănânce) și dezvăluindu-ne cum a fost în cele din urmă capabil să creeze ceea ce dorea utilizând un program simplu, alcătuit din cinci pași, el face ca visele noastre să devină mult mai accesibile și mai posibile! Joe vorbește ca un om obișnuit (și nu ca un guru motivațional, extraordinar în aparență, care a ajuns la un succes meteoric pe care cei mai mulți dintre noi știm că nu ne-ar sta în puteri să-l imităm) și ne împărtășește miracolele realizate de el însuși prin utilizarea unui plan simplu, dar care ne poate schimba viața cu desăvârșire. De aceea este atât de valoroasă cartea de față. Joe vorbește cu adevărat din inimă –

integritatea și onestitatea lui răzbat din fiecare pasaj. Eu o citesc acum a doua oară – și știu că nu va fi și ultima.

Laura V. Rodriguez, Silver Spring, Maryland



În ultimii 15 ani am citit mai mult de 150 de cărți având ca tematică spiritualitatea, dezvoltarea personală, îmbogățirea etc. Multe dintre ele erau foarte bune și m-au ajutat să găsesc calea potrivită pentru ceea ce voiam să fac în viață. Până când nu am citit însă Marketing spiritual nu mi-am dat seama ce anume mă reținea, împiedicându-mă să-mi trăiesc visurile aieva.

Cheia care lipsea se afla în capitolul despre limpezirea interioară. Mi-am dat seama că mă trăgeau înapoi convingerile mele subconștiente. Am înțeles că nu puteam trece dincolo de vizualizări până când nu aveam să fiu de acord – cu toată ființa mea – să-mi urmăresc scopul în viață.

Roger Haeske, South River, New Jersey



Locuiesc la numai 10 minute de mers pe jos de una dintre cele mai mari biblioteci metafizice din lume, așa că nu-mi lipsește nimic din ceea ce vreau să citesc. Am parcurs de două ori cartea lui Joe. Le-am sugerat unor persoane să o achiziționeze de pe site-ul Amazon.com, iar eu am cumpărat-o pentru a o dăruii prietenilor și clienților. Cred că această carte este o binecuvântare. Marketing spiritual trebuie citită neapărat de oricine vrea să învețe cum să-și transpună dorințele în realitate. Ceea ce distinge cartea lui Joe de multe altele pe care le-am citit este faptul că arată cum a găsit oameni care l-au putut vindeca, îndruma și care i-au dat cu adevărat puterea de a-și schimba convingerile, astfel încât să fie în stare să modifice și realitatea exterioară.

Ann Harcus, SUA



În continuare, puteți citi câteva istorisiri adevărate ale unor oameni care au utilizat cei cinci pași pe care sunteți pe cale să-i aflați și dumneavoastră, săvârșind astfel miracole:

Am citit prima dată Marketing spiritual în vederea utilizării sale ulterioare pentru a deschide noi perspective financiare pentru compania mea de comerț on-line, așa cum procedaseră și mentorii mei.

Însă, pe măsură ce citeam, m-am schimbat eu însămi! În cele din urmă – după ani de zile în care am citit cărți de autoajutorare și am participat la o serie întreagă de seminarii – am găsit ceva care era ÎN SFÂRȘIT diferit. (Și chiar folosisem fără succes câteva afirmații la începutul unuia dintre seminarele la care participasem, pentru a-l forța să fie diferit!)

După ce am parcurs Marketing spiritual, am fost inspirată să devin „cobaiul” la o teleconferință cu Mandy Evans, după care am părăsit compania căreia abia mă alăturasem, deoarece am înțeles în sfârșit că nu era în consonanță cu crezul personal. Slujbe ca aceea mă ținuseră blocată până atunci, în ultimii 12 ani trecând prin cinci companii. Hotărârea luată m-a îngăduit deschiderea față de Universul marilor oportunități.

Când Joe a publicat Cel mai mare secret de fabricare a banilor din istorie!, am fost foarte încântată și am cumpărat zece exemplare numai pentru a căpăta toate minunățiile oferite ca bonus. Am citit versiunea PDF on-line chiar în aceeași zi și am fost inspirată să le dăruiesc. Am strâns toate cărțile de prisos pe care le adunasem și pe care mă gândisem să le vând pe eBay și LE-AM DAT oricui le dorea, pe site-ul The Greatest Networker, care este locul unde i-am fost prezentată lui Joe. Majoritatea acestor cărți erau seturi nou-nouțe, cu casete, din domeniul Network Marketing, care se vând cu 45 \$. Amintesc din nou însă că nu eram complet lipsită de motivație.

Primele „comenzi“ pentru cărți au sosit fără ca eu să fi menționat ceva despre costul expedierii și, cu toate că banii erau un punct critic, am decis să plătesc și expedierea, deși câțiva primitori se oferiseră să o achite ei. Am mers intenționat la magazinul în care se aflau un centru poștal și jocuri de noroc. M-am gândit că aș fi putut să-mi folosesc punctele bune ale karmei apelând la zeii norocului pentru a câștiga niște bani. Înainte de a ajunge, mi-am planificat exact în minte la ce automat voi juca, ce valoare, ce joc și care va fi rezultatul. Am predat pachetele serviciului poștal pentru a fi expediate și m-am dus să joc.

Am ales totul potrivit planului și cu primii 20 \$ am reușit să dau lovitura – 800 \$! Câștigasem și înainte, chiar sume mai mari, însă ceva legat de felul în care se întâmplase, exact așa cum îmi imaginasem, era deosebit de tulburător, bizar și acesta a fost punctul esențial de la care a pornit tot ce mi-a adus ulterior fericirea în viață... pentru că lucrul cel mai bun care s-ar fi putut întâmpla – cu toate că ați putea considera că a fost cel mai rău – s-a petrecut imediat după aceea.

Pe durata a șase ore sau cam așa ceva am pierdut toți cei 800 \$ și restul banilor pe care îi mai aveam asupra mea. De ce a fost un lucru bun? Pentru că sunt o jucătoare împătimită. Cu toate că îmi construiesem o argumentație logică potrivit căreia cartea Marketing spiritual nu putea fi folosită pentru a câștiga la jocuri de noroc, experiența aceea mi-a deșteptat conștiința, îndepărtând-o de gândirea vicioasă. După câteva zile, pe 15 iunie 2003, m-am înscris la Jucătorii Anonimi și am decis să nu mai joc și să nu mai pariez niciodată de atunci înainte. (Ca observație colaterală, prin înscrierea la Jucătorii Anonimi mi-am împlinit afirmația potrivit căreia „atrag în viața mea persoane excepționale, care se angajează total într-un parteneriat cu mine, în beneficiul nostru mutual“.) Potrivit declarațiilor

de câștiguri/pierderi la cazinou, care indică sumele jucate, mă situam la o medie anuală de 200.000 \$. În afară de asta, mai era vorba și despre timpul pierdut, în detrimentul serviciului, al soțului și al vieții adevărate.

Așadar, partea cea mai grozavă a întregii povești este aceea că m-am detașat cu adevărat de faptul că scriind acest eseu aș putea ajunge sau nu la Summit. Mă caracterizează șovăiala asupra deciziilor, de aceea las de obicei totul în voia Universului!

Mai există încă foarte multe lucruri de adăugat la această istorisire, dintre care cele mai importante sunt:

- *Cum am plănuisit să intru în parteneriat cu Joe și cum lucrul acesta s-a întâmplat fără știința mea;*
- *De ce Adventures Within (Aventuri interioare) este ultima carte de autoajutorare pe care va trebui s-o mai citesc vreodată; și*
- *Ar fi trebuit să poarte Barnum tiara?*

Dar pentru că am depășit deja cele 500 de cuvinte, voi fi nevoită să vă spun restul prin viu grai la Summit!

Să fiți fericiți!

Christy Hoffman



Duminică dimineață, pe 23 mai 2004, m-am decis să citesc din nou Marketing spiritual. Este cam a cincea oară când o parcurg și de fiecare dată descopăr ceva ce nu remarcasem până atunci. În ultima vreme nu mai găsesc aceeași plăcere în afacerea pe care am început-o cu opt ani în urmă. Cred că este timpul să mă îndrept către ceva ce-mi doresc mai mult. Nu sunt o continuatoare. Sunt o creatoare.

Am luat în considerare soluția de a păstra afacerea și a lăsa pe altcineva să o administreze în locul meu, însă ceva nu mi se părea în ordine. După ce am revăzut din nou cei cinci pași, mi-am făcut o listă de dorințe. Ulterior am

regizat un „film“ al zilei în care urma să-mi vând afacerea. Am intrat în starea de „visare“ și am revăzut filmul de multe ori. Am simțit eliberarea de responsabilitate și bucuria de a avea o sâmbătă liberă pe care să mi-o petrec împreună cu soțul meu. A fost un „vis“ extrem de plăcut.

Am fost readusă în prezent de soneria telefonului. Mă întrebam cine putea să mă sune atât de devreme într-o dimineață de duminică. Era un prieten. După ce am schimbat câteva amabilități, mi-a spus că ar fi vrut să-i transmită numele meu unui prieten care ar fi interesat să-mi cumpere afacerea. I-am spus că sunt de acord. La cinci minute după ce am închis telefonul, a sunat din nou. De data aceasta era persoana interesată de afacerea mea. Urmează să ne întâlnim în cursul săptămânii viitoare. Nu știu dacă tocmai el va fi cel care o va cumpăra, dar era cineva la care nu m-aș fi putut gândi niciodată, pentru că nu-l cunoșteam. UAU! Ce repede a mers!

Urmez această cale de multă vreme, însă principiile din cartea Marketing spiritual sunt atât de simplu de aplicat! Detașarea este cea care determină manifestarea lor. Și mie mi se întâmplă miracole tot timpul, Joe. Acesta este doar cel mai recent!

Becky Hutchens



Dragul meu prieten Bill Hibbler a scris:

Nu voi uita niciodată ce rol important a jucat în viața mea cartea Marketing spiritual. Am comandat-o în luna august 2001, dar abia după 11 septembrie am început să fac exercițiile indicate acolo.

După aproape 25 de ani petrecuți în lumea afacerilor muzicale, am decis că sosise timpul să încerc ceva nou. Îmi făcea plăcere să predau și aveam idei pentru a scrie vreo două cărți, însă trebuia să-mi gădesc o sursă de întreținere financiară pe durata respectivă.

Am ales o slujbă la o companie de transport cu limuzinele, a unui prieten de-al meu, și am început s-o fac pe șoferul, ducând directori de corporații până la aeroporturile din Houston și înapoi, într-o limuzină de lux cumpărată în leasing. Era o schimbare – de la a călători pe scaunul din spate al unei limuzine la a ocupa locul șoferului – , care mi-a adus un venit stabil și o mulțime de timp pentru a scrie, utilizându-mi laptopul.

Am ajuns să fiu fascinat de marketing, fapt care m-a condus la descoperirea programului apărut pe suport audio sub egida Nightingale-Conant, The Power of Outrageous Marketing (Puterea marketingului agresiv). Am găsit multe idei sublime în aceste casete, iar cartea Turbocharge Your Writing (Dinamizează-ți scrisul), inclusă în pachet, mi-a fost de un imens ajutor în elaborarea primului meu titlu.

În 2001 afacerea cu limuzine nu mergea prea bine. Încetinirea creșterii economice afecta și acest domeniu și am ajuns să adun datorii uriașe pe cărțile de credit. Abia îmi mai țineam capul deasupra apei și mi-a trecut prin minte că singura cale de ieșire era să-mi vând casa, să-mi plătesc datoriile și să găsec o modalitate prin care să pot scrie și să fac marketing, fără a trebui să-mi găsec și altă slujbă.

Am conceput un plan – să șofez 7 zile pe săptămână și să adun cât mai mulți bani. Apoi mi-am scos casa la vânzare, în primăvara lui 2001. Când eram cât pe ce să-mi pun planul în aplicare, a venit nenorocirea din 11 septembrie.

Am urmărit știrile îngrozit, la fel ca tot restul lumii. Pe lângă tragedia la care am fost martor, m-am trezit dintr-odată și fără slujbă. Toate zborurile fiind întrerupte, nu mai aveam clienți. Mai trebuia să plătesc o sumă uriașă pentru Lincolnul meu și niște rate costisitoare la asigurarea comercială. Pur și simplu nu aveam cum să acopăr toate facturile. Așa că mi-am pierdut și slujba, și mașina, și m-am trezit într-o încurcătură de toată frumusețea.

Până în momentul acela mă bucurasem de un credit deosebit și probabil că aveam vreo duzină de carduri. Dintr-odată, telefonul a început să sune continuu, creditorii anunțându-mă că datele scadente veniseră și trecuseră. Pe lângă întreaga încurcătură, relația pe care o aveam se sfârșise urât, m-am trezit că îmi crescuse nivelul glicemiei și începuse să-mi fie afectată și vederea.

Ajuns în situația asta, eram dispus să încerc aproape orice. Am luat cartea Marketing spiritual și am început să exersez cei cinci pași. Mai întâi mi-am limpezit în minte ceea ce-mi doream de la viață și am notat totul pe hârtie. Am afirmat că voiam să mă mut în Wimberley, Texas, un orașel frumos, cu o atmosferă relaxantă, situat lângă Austin.

Am mai cerut să am o relație bună, pozitivă și afectuoasă, cu o fată atrăgătoare, inteligentă și spirituală. Voiam să trăiesc într-un loc în care să pot continua să-mi îmbogățesc cunoștințele de marketing și să mă pot întreține din scris. Voiam să scap de datorii și să am o mașină nouă, al cărei preț să fie achitat integral de la început. O „comandă” substanțială, având în vedere situația în care mă aflam. Amintiți-vă că în momentul acela nu aveam nici slujbă, nici Omașină.

În ziua aceea m-am lovit la genunchi și am utilizat textul din carte pentru a solicita ajutor. În 48 de ore, o prietenă cu care nu mai vorbisem de ceva vreme m-a căutat la telefon. I-am explicat situația. Ea mi-a spus că, deoarece primise de curând o mașină de la firmă, îi puteam folosi mașina personală cât timp aveam nevoie. Era bucuroasă să știe că mașina urma să fie încuiată în garajul meu în fiecare noapte, în loc să stea în parcare de lângă apartamentul ei.

Acum aveam roțile. A doua zi, un alt prieten m-a sunat și mi-a oferit o slujbă temporară cu program redus, care avea să-mi permită să plutesc la suprafață pentru un timp. Altcineva m-a căutat, practic din senin, și m-a întrebat

dacă eram liber pentru a face o muncă de publicitate pentru un proiect pe internet.

Eram absolut uluit să am asemenea rezultate imediate. Am urmat pașii simpli din Marketing spiritual și am primit exact lucrurile de care aveam nevoie.

Dar asta nu a fost tot. A avut loc o transformare și în starea sănătății mele. Ochelarii noi pe care mi-i cumpărasem au devenit absolut inutili. Glicemia a scăzut în decursul unei luni, fără niciun medicament, de la 245 la 165, rezultat care l-a șocat pe doctor.

Următorul pas era scoaterea casei la vânzare, însă era un moment prost pentru vânzări. Am fost sfătuit să mai aștept cel puțin până în sezonul de cumpărături din primăvară, când se spera că economia avea să se mai redreseze un pic. Totuși, n-am putut aștepta și am dat anunțul de vânzare. Într-un interval de timp foarte scurt nu numai că am vândut-o, dar am obținut un preț cu 25.000 \$ mai mare decât cel la care mă așteptasem!

În timp ce se întâmplau toate acestea, am primit câteva angajamente publicitare. Unul dintre ele era nici mai mult, nici mai puțin decât pentru un serviciu de întâlniri din Rusia. Firma a desemnat ca persoană de contact pentru acest proiect pe una dintre angajatele care vorbeau fluent engleza.

Numele ei era Elena și între noi s-a aprins imediat o scânteie. Cu cât o cunoșteam mai bine, cu atât eram mai îndrăgostit de ea. Avusesem atât de multe relații nefericite, încât aproape că nu mai speram să găsesc vreodată femeia potrivită, însă Lena a transformat toate acestea într-o amintire îndepărtată. Ea reprezintă tot ce mi-aș fi putut dori vreodată, ba chiar mai mult decât atât. Niciodată n-am întâlnit o femeie care să fie atât de iubitoare și de dispusă să-și ofere sprijinul în orice împrejurare.

La mai puțin de cinci luni după data de 11 septembrie m-am mutat în Wimberley. Pe străzile cartierului în care locuiesc se plimbă nestingherite căprioare sălbatice. Casa

este pe un teren de golf și are de jur împrejur cursuri de apă și izvoare. În comunitate sunt o mulțime de artiști, muzicieni și antreprenori.

Am venit aici într-o Toyota Rav4 nou-nouță, pe care am achitat-o integral la cumpărare. Biroul meu se află exact la nouă pași de dormitor și este dotat cu tot ce există mai nou în materie de tehnologie IT și cu o uriașă bibliotecă de marketing. Datoriile de pe cărțile de credit au dispărut de mult.

Acum mă ocup în exclusivitate de marketing pe internet. Cu mai mult de o duzină de site-uri, între care RudlReport.com și Ecommerce-Confidential.com, reușesc să-i ajut și pe alții să-și împlinească visul de a-și asigura veniturile necesare existenței prin activități on-line, la fel ca mine. Iar evenimentul cel mai minunat a fost căsătoria cu Elena, pe 8 septembrie 2002.

Am acum un grup de coordonare a afacerilor, format din prieteni apropiați, care se întrunește o dată pe săptămână pentru a pune în discuție noi idei de afaceri și a oferi sprijinul necesar. Unul dintre acești prieteni dragi este Joe Vitale, ale cărui cuvinte m-au condus la împlinirea unui număr atât de mare de visuri personale.

Uitându-mă peste lista inițială pe care am conceput-o în timp ce urmam cei cinci pași indicați de Joe, observ că singurele obiective pe care nu le-am realizat au fost acelea despre care am decis că nu mă mai interesează. Trebuie să mulțumesc pentru toate acestea puterii superioare, însă probabil că nu m-aș fi gândit niciodată să cer ce îmi doream dacă nu ar fi existat cartea Marketing spiritual. Tehnicile deprinse din lucrarea lui Joe au înfăptuit adevărate miracole pentru mine.



Parcurgeți acum experiența unei mari amatoare de mașini, ca și mine, care și-a creat noul echipament pe patru roți:

În viața mea s-au întâmplat o mulțime de lucruri minunate de când am citit și am pus în aplicare formula în cinci pași, cu efect sigur.

Vă împărtășesc un singur MARE miracol care a urmat aplicării formulei – în vara anului 2003, când cartea ta mi-a ajuns în mâini, mă aflu într-un moment de profundă nemulțumire și îmi doream cu disperare o schimbare.

Visam în sinea mea la o mașină și, fiind o admiratoare a modelelor Maxima I, mi-am dorit noul Nissan Maxima din 2004, albastru, complet echipat, cu trapă în plafon și tapițerie din piele neagră.

Am început imediat să aplic pașii indicați: am scris în detaliu ce doream, am trăit sentimentul, l-am clarificat și apoi m-am detașat de dorință.

Pe atunci nu mă bucuram de un credit prea mare și nu știam cum mi-aș putea plăti noua mașină. Dar n-am lăsat ca visul să-mi fie stânjenit de asta. De fiecare dată când încerca să-și facă loc gândul cu chip urât, îmi spuneam rugăciunea de clarificare și îi mulțumeam lui Dumnezeu pentru darurile cu care m-a binecuvântat și pentru mașina mea cea nouă.

După două luni, venitul mi s-a mărit, am avut de unde să scot 5.000 \$ pentru automobil și acum mă plimb simțindu-mă excelent în mașina visurilor mele, cu un zâmbet MARE pe chip, în timp ce razele soarelui mă sărută prin trapa capotei!

Mulțumesc, Joe Vitale, pentru că ne-ai împărtășit povestea ta și rezultatele pe care le-ai obținut în cartea Marketing spiritual !

Missi Worcester, www.TheHealthyShop.com



Acest scriitor a găsit „scara rulantă” cu ajutorul căreia a ajuns la un editor și în librării:

Țelul meu era să-mi vând una sau mai multe cărți unei edituri mari.

Pasul 1. Ce nu voiam – Nu voiam să fiu nevoit să expediez o mulțime de oferte și să transform totul într-o adevărată luptă. Nu voiam să aștept o eternitate. Nu voiam să-mi văd cartea pierdută printre teancurile de pe mesele editorilor. Nu voiam să-mi fie refuzată după 30 de zile.

Pasul 2. Ce voiam – Voiam să găsesc un editor cu integritate profesională, care să ofere cărții mele expunerea pe care o merita în rafturile librăriilor. Voiam ca totul să decurgă ușor, de la sine. Voiam un avans decent și o activitate de marketing pentru susținerea cărții. Voiam pe cineva care să se ocupe de carte și în viitor.

Pasul 3. Clarificarea – Voiam aceste lucruri deoarece este o carte minunată și îmi doream să fie disponibilă pentru cât mai mulți cititori. Voiam să ajut mai mulți oameni, să vând mai multe cărți, să obțin mai mulți bani și toate acestea să-mi aducă multă bucurie. Voiam să colaborez cu o editură prestigioasă. Voiam distribuție extinsă.

Pasul 4. Sentimentele – Voiam să mă simt ca un autor recunoscut: de succes, apreciat, încântat de faptul că o editură „mare” se ocupă de cărțile mele. Voiam să mă simt deosebit, să fiu „cineva”.

Pasul 5. Detașarea în timp ce întreprindeam o acțiune inspirată – Acțiunea mea inspirată a inclus trimiterea a trei faxuri cu textul: „Deoarece am vândut câteva cărți, poate o editură ca a dumneavoastră ar putea face mai mult...”

Ceea ce mi s-a părut cu adevărat formidabil a fost faptul că, în timp ce căutam pe internet edituri cărora să le propun cartea, am dat de o femeie care o citise și o apreciasse în 1996, când lucra la o altă editură (coincidență?). N-am avut niciodată o întrevvedere față în față cu șeful ei, așa că atunci nu se întâmplase nimic. Ea s-a mutat la o editură mai bună și s-a ocupat de vânzarea cărții mele în cadru intern. Nu a fost nevoie de nicio acțiune din partea mea, dacă nu luăm în considerare cele trei faxuri. Totul s-a petrecut

cât ai clipi. M-am întâlnit cu editorul la BookExpo America în New York și am bătut palma.

Ediția nouă, revizuită și adăugită a cărții Handbook to a Happier Life (Manual pentru o viață mai fericită) a fost lansată în mai puțin de zece luni și a stat pe rafturile tuturor librăriilor din țară, ceea ce a reprezentat un adevărat record în cercurile publicistice. Anul acesta a apărut ediția în limba germană.

*Vă doresc numai bine și Dumnezeu
să vă binecuvânteze,*

*Jim Donovan, autor și instructor
www.jimdonovan.com și www.thebookcoach.com.*



Călătoria mea a început cu doi ani în urmă, când am citit pentru prima dată cartea Marketing spiritual. Scrierea ta mi-a vorbit foarte clar, iar câteodată am preluat informația și am pus-o la treabă.

Cam după un an, am început să aplic cu ardoare ceea ce am învățat din cartea ta. De atunci, viața mea a căpătat un avânt deosebit!

Acum mă aflu în faza în care sar în mod frecvent peste Pasul unu (Să știi ceea ce nu vrei), direct la Alege ce ți-ar plăcea să ai, să faci sau să fii.

Primul an în care „m-am jucat“ cu cei cinci pași a reprezentat exact ceea ce-mi trebuia. Am învățat cum să-mi clarific lucrurile mai bine în minte, cum să trăiesc senzația și, mai presus de toate, cum să mă detașez.

În acest ultim an mi-am găsit adevărata abundență. Acum determin intervenția în viața mea a unor lucruri și situații incredibile și minunate, printre care o vacanță în Hawaii, numeroase seminare de lucru, întâlniri cu mentorii în persoană și chiar colaborări cu câțiva dintre ei pentru unele proiecte. Mi-am realizat propria serie de seminare

televizate despre Abundență, iar oportunitățile mi se ivesc efectiv înaintea ochilor!

Prin clarificarea dorințelor și prin detașare am deschis calea către o serie de ocazii și experiențe la care nici n-aș fi putut visa vreodată.

Mulțumesc, Joe. M-ai ajutat să-mi schimb viața și îți sunt etern recunoscătoare.

Prietena ta pentru totdeauna,
Velma Gallant

Instructor pentru Abundență, www.welcomechanges.com



Iată și o notă venită din cealaltă parte a lumii:

Domnule Joe,

Aveam de fapt intenția să vă scriu o scrisoare de mulțumire pentru ceea ce ați făcut pentru mine și pentru turnura fericită pe care a luat-o viața mea, dar acum ne-ați cerut să vă ilustrăm felul în care ne-au influențat învățăturile din Marketing spiritual.

Cartea dumneavoastră mi-a salvat viața. Mă prăbușeam cu o viteză destul de mare. Absolut nimic nu mai acționa în favoarea mea. Nu-mi mai găsisem o slujbă de trei ani. Toată lumea îmi închisese ușa în nas. Fusesem părăsit de toți, inclusiv de părinți și prieteni, pentru că nu eram în stare să mă conformez normelor societății și să le asigur ceea ce doreau. Eram absolut singur și fără niciun sprijin și nu mai aveam încotro să mă îndrept.

În starea aceasta disperată am dat peste versiunea online a cărții Marketing spiritual, iar ulterior existența mea n-a mai fost niciodată la fel. Acum am o mulțime de oferte de lucru și o situație financiară solidă. Viitorul se profilează luminos și sunt pe cale să-mi restabilesc relațiile cu familia și prietenii.

Locuiesc în orașul Karachi din Pakistan. În această parte a lumii viața este total diferită. Am trăit în Statele Unite

cinci ani și jumătate și am absolvit Universitatea din Kansas, așa că pot face o comparație. Însă cea mai mare încercare pentru mine este faptul că aici viața este complet altfel. În societate există atât de mult negativism, încât nu este deloc ușor să gândești pozitiv și să urmezi planul în cinci pași, mai ales partea de clarificare. Mă pot vedea urcând treptele sociale, însă trebuie totodată să lupt într-o oarecare măsură, din cauza mediului în care mă aflu. Cu toate acestea, încerc să fac tot ce-mi stă în puteri.

Primesc un ajutor important și datorită revistelor electronice ale lui Carol Tuttle și lui TUT, despre care am aflat tot de la dumneavoastră. Am citit și *The Power of Your Subconscious (Puterea subconștientului)*, de dr. Joe Murphy. Domnule Vitale, dacă ați cunoaște pe cineva aici în Karachi care să mă poată ajuta în această privință, v-aș fi recunoscător. De fapt, eu nu am cunoștința de nicio persoană care să pună în practică aceste concepte în plan local.

Am de gând să obțin de la dumneavoastră cât mai mult material, deoarece sunt interesat și de marketingul pe internet. Știu că timpul dumneavoastră este prețios, dar trebuie să spun ceea ce îmi doresc. Nu vă pot mulțumi îndeajuns pentru ceea ce ați făcut pentru mine și pentru numeroși alți oameni prin intermediul scrisului. Mulțumesc pentru că mi-ați arătat „cealaltă față a lumii”.

Faisal Iqbal



Autorul următorului mesaj și-a dorit – și a obținut – ceva „uluitor”:

Acum câteva luni am mers să-l văd pe Uluiitorul Kreskin. Îl mai văzusem și înainte și fusesem impresionat, însă el nu mă alesese niciodată pentru a-mi „citi gândurile”.

Pentru mine, aceasta ar fi fost o dovadă convingătoare în ceea ce privește puterea minții umane. Așadar, în împre-

jurarea respectivă mi-am fixat dinainte scopul de a fi ales și de a fi convins că lucrurile acestea funcționează cu adevărat.

Aveam de făcut un drum cu mașina de circa o oră și jumătate, așa că mi-am luat o rezervă de timp.

Ei bine, pe traseu am dat peste un accident care a blocat traficul și m-a întârziat mai mult decât îmi puteam permite.

Am devenit foarte nervos în legătură cu spectacolul. Mi-am păstrat dorința în prim-planul gândurilor, cu toate că îndoielile începuseră să dea năvală. Când am ajuns, parcare de la cazinou era plină. Am apelat la serviciul de parcare și am fost nevoit să aștept aproape o jumătate de oră.

Deja întârziaseam.

Am strigat de câteva ori pentru a-mi elibera o parte din tensiune și mi-am păstrat scopul în minte. Am parcat în cele din urmă la o distanță de circa 400 m și am alergat la spectacol, care începuse de 10 minute.

Am luat cel mai bun loc disponibil. Era în față, fapt care îmi confirma o altă intenție pe care o avusesem.

După ce m-am relaxat și am intrat în atmosfera spectacolului, Kreskin ne-a pus să ne gândim la trei lucruri diferite. Deoarece vizitasem site-ul Mr.Fire.com chiar înainte de a pleca de acasă, mi l-am imaginat, cu flăcările respective și cu figura lui Joe, apoi m-am gândit la culorile mele preferate și la un om de zăpadă. Mi-am stabilit intențiile, în timp ce păstram în minte imaginile vizualizate.

La scurtă vreme după aceasta, Kreskin a pufnit: „Cine este Mr. Fire?”

M-am ridicat în fața a 1.000 de oameni și el m-a întrebat dacă eu eram Mr. Fire. I-am răspuns că nu. A vrut să știe cine era acesta, așa că i-am povestit că era vorba despre adresa de pe internet a site-ului lui Joe Vitale. Apoi a întrebat de ce vedea albastru și verde, culorile mele preferate. După aceea a spus că vizualiza un om de zăpadă.

Am fost pur și simplu uluit!

După spectacol l-am întâlnit din nou și am făcut o fotografie cu el, ceea ce reprezenta o altă intenție de-a mea.

În timp ce Kreskin se îndrepta către mulțimea din cazinou, eram la 20-30 de metri distanță și mi-am spus în sinea mea că trebuie să mai încerc ceva pentru a mă convinge definitiv că toate acestea erau adevărate.

Mi-am fixat ca scop să-l determin să se întoarcă și să-mi facă un semn cu mâna. El vorbea cu o altă persoană în timp ce se îndepărta de mine, iar apoi s-a oprit și a început să se uite în jur ca și cum și-ar fi auzit numele strigat de către cineva, iar acela eram eu. În gând, îl strigasem. Până la urmă, s-a întors exact către mine și m-a privit. Am început amândoi să ne facem semne cu mâna în același timp.

Sunt convins că acest principiu funcționează, în mod absolut extraordinar!!!!

Mulțumesc,
Mark Ryan



Expeditorul acestui mesaj a utilizat principiile în Istanbul, reușind o mare schimbare:

Bună, Joe,

Site-ul tău <http://www.IntentionalMeditationFoundation.com> (găsești explicații în ultimul capitol al acestei cărți) este pur și simplu genial!

Când l-am citit, am parcurs în minte această listă de verificare imaginată de David Ogilvy:

- 1. M-a făcut *să-mi pierd răsufarea* când l-am văzut prima dată? ~ Cu siguranță!*
- 2. Mi-am *dorit* să mă fi gândit eu însumi la el? ~ Da, mi-aș fi dorit. Pe de altă parte, n-am făcut-o și te admir pentru că ai avut o asemenea intuiție !*
- 3. Este *unic* ? ~ Cu siguranță ESTE o concepție unică și, așa cum spune Dan Kennedy atunci când cineva*

declară că are o „idee unică”, „Am cinci la fel în biroul meu.” Bine lucrat!

4. Este perfect *potrivit* strategiei? ~ Absolut!

5. Ar putea fi utilizat timp de *30 de ani* ? ~ Ne va supraviețui amândurora. Va schimba lumea. Pe mine m-a transformat deja!

De aceea aș vrea să-ți reprezint ideea aici, în Istanbul. Într-adevăr, vreau să încep lucrul cu aceste grupuri în orice loc în care ajung pe pământ.

M-ai impresionat profund, fii binecuvântat!

Am utilizat și eu până acum principiile descrise în Marketing spiritual, în următoarele împrejurări:

1. Când banca mea părea că nu-și dorește să se implice, am folosit principiile respective pentru a pune bazele unei comunități de clienți cu volume mici de afaceri și am determinat banca să-i finanțeze!

2. Când „Terapia familiei” a fost înțeleasă în Turcia doar de o mică „elită”, când ceilalți se văitau că le lipsesc cunoștințele necesare, am inițiat un curs de instruire, recunoscut oficial, pentru lucrătorii din serviciile publice.

3. Și când un grup de voluntari care au lucrat cu supraviețuitorii cutremurului din 1999 s-au lăsat „absorbiți” cu totul de sarcina lor timp de câțiva ani, am utilizat principiile pentru a-i ajuta să-și povestească experiența într-o carte publicată de Asociația Turcă de Psihologie.

Detalii ale acestor realizări pot fi găsite pe

<http://www.quietquality.com>.

Însă ele nu se compară cu realizările tale.

Joe, în orașul meu natal trăia un om cumsecade, căruia îi spuneam domnul Parker și care livra petrosin, mergând din casă în casă. Cred că ai avut și tu cândva o slujbă similară, și acum uită-te unde ai ajuns.

Domnul Parker a livrat petrosin toată viața lui, iar îndeletnicirea sa a luat sfârșit odată cu el.

Tu asiguri combustibilul pentru toate centralele noastre de încălzire și vei fi binecuvântat veșnic.

Principiile din cartea Marketing spiritual sunt minunate, Joe. Au o importanță mult mai mare decât mine sau decât tine. Tu ai știut să le dai expresie într-un mod clar și cu multă iubire, astfel încât să putem beneficia cu toții de ele.

Cu sinceritate, al tău,

Stephen Bray



O persoană obișnuită să facă mereu pe placul celorlalți își descoperă adevărata ei ființă utilizând procedeul meu în cinci pași:

Cea mai mare dificultate a mea a fost întotdeauna aceea de a-mi urmări propriile țeluri, în loc de a da curs planurilor pe care mi le făceau ceilalți. Năzuiam mereu să-mi trăiesc propria viață, dar nu-mi puteam imagina cum aș fi reușit să fac ceva deosebit.

Totuși, am exersat formula pe care a prezentat-o Joe în cartea Marketing spiritual, fără să mă aștept la prea multe. Îmi plac în mod deosebit toate scrierile lui Vitale și am considerat că voi găsi și aici lucruri care să-mi fie folositoare. Am practicat, rând pe rând, fiecare exercițiu. Partea cu „dețășarea“ a fost simplă. Oricum, nu aveam prea mult timp pentru a da atenție dorințelor mele. După aceea însă, au început să se întâmple diverse lucruri bizare. Mi se prezentau ocazii pe care nu voiam să le irosesc și în acest fel a început o altă luptă... care contrapunea voința mea planurilor pe care le făceau alții în legătură cu mine și cu banii mei.

Așa cum spune Joe, lucrul cel mai greu de crezut este acela că nu trebuie să te gândești la nicio modalitate prin care să-ți atingi scopurile. M-am apucat așadar să-i respect indicațiile cu încredere și în secret. Fiecare vis pe care-l aveam era urmat de o altă serie de formule. După o vreme, genul acesta de gândire a devenit pentru mine o a doua

natură. Dacă funcționează formula? Familia mea a creat o afacere de mare succes pe internet , care-i ajută pe mulți oameni să-și rezolve problemele de sănătate. Faptul acesta înseamnă că-mi utilizez cu adevărat talentele speciale într-un mod care-mi aduce foarte multă satisfacție!

Cartea Marketing spiritual este deosebit de practică. M-a ajutat să mă concentrez asupra a ceea ce voiam. Mi-a dat încredere. Odată ce am început să aplic această formulă și să obțin rezultate, a devenit unul dintre instrumentele mele de lucru esențiale. În prezent anticipez și primesc proiecte noi cu plăcere, nu cu teamă sau cu tendința de respingere. Acum, când știu și cred fără nicio urmă de îndoială, utilizez formula și răspunsul nu întârzie să apară! Cartea Marketing spiritual ne ajută să ne descoperim forța interioară și să ne concentrăm asupra ei. Este cât de poate de plăcut să vezi cum viața ta urmează cursul pe care ți l-ai dorit. Datorită succesului pe care l-am obținut, am început repede să utilizez metoda cu consecvență, în toate domeniile vieții.

Numeroasele exemple ale lui Joe au darul de a-ți pune creativitatea la lucru. Îți dau idei care ar putea fi eficiente în cazul fiecăruia dintre noi. Deși cartea este relativ scurtă, formula se repetă la fiecare pas. Senzația de A ȘTI că vei avea succes este deosebit de plăcută. ȘTII că îți poți împlini visurile fără eforturi. Eram conștientă că ființa mea însemna mai mult decât corpul fizic, dar nu aveam nici cea mai mică idee cum să mă descopăr pe mine, cea ADEVĂRATĂ. Iar acum, iată-mă!

Joe, știu că această carte a ta va schimba mult mai multe vieți, la fel cum s-a întâmplat și cu mine. Îți mulțumesc pentru curaj și pentru ideile promovate.

Karin Henderson

www.menieres-disease.ca



Mai sunteți încă sceptici? Atunci ascultați relatarea următoare:

Situația/Conjunctura

Mă tot gândeam la doi oameni cu care pierdusem legătura de-a lungul anilor. Nu se cunoșteau între ei, dar amândoi erau prieteni de-ai mei. Unul îmi fusese coleg de liceu, iar pe celălalt îl întâlnisem în perioada în care mă confruntasem prima dată cu cancerul, în 1993. (Avusese același tip de limfom ca și mine și se părea că învinsese boala.) Ultima dată îl văzusem pe colegul din liceu în 1993, la întâlnirea organizată cu ocazia împlinirii a 10 ani de la absolvire. Coincidența făcea ca în 1993 să-l fi zărit ultima dată și pe celălalt prieten, supraviețuitor al cancerului.

La sfârșitul lui 1993 m-am mutat în Austin, m-am căsătorit și am început să lucrez la Dell Computer Corporation. Vântul schimbării ne împingea deja pe fiecare dintre noi în altă direcție.

Trec repede peste cei nouă ani până în 2002. Dintr-un motiv oarecare, ajunseseam să mă gândesc foarte mult la vechii mei prieteni și să-mi doresc sincer să restabilim contactul întrerupt. Acționând ca un veritabil detectiv pe internet, am utilizat toate resursele disponibile pentru a da de urma celor doi. În pofida eforturilor mele serioase depuse de-a lungul a trei săptămâni, n-am avut niciun succes. La început am fost contrariat, apoi frustrat, iar în cele din urmă îngrijorat. Ori de câte ori mă lovesc de o dezamăgire, știu că vechea mea prietenă, „Doamna Frică”, nu se află prea departe.

Am început să-mi imaginez tot soiul de rele care li s-ar fi putut întâmpla vechilor mei prieteni. Poate că amicul din liceu s-a hotărât să accepte o altă misiune în Orientul Mijlociu și a avut o soartă teribilă în conjunctura mondială de după 11 septembrie. Era posibil și ca prietenul care supraviețuisese cancerului să fi făcut o recidivă căreia să-i fi

căzut pradă în cele din urmă. În fond, și mie mi-a dat târcoale cancerul la șase ani după primul incident, și amândoi avuseserăm același tip de limfom. Dacă la mine revenise boala și fusesem chiar la un pas de moarte, poate că și lui i se întâmplase așa ceva și murise.

Uf! Știți probabil unde duc toate acestea. Gândurile răzlețe lăsate să rătăcească în voie, fără supravegherea atentă a paznicului, ajung invariabil să cutreiere prin toate locurile și uneori se mai și prăbușesc de pe câte o stâncă de frică. N-a trecut multă vreme până când am ajuns la concluzia „evidentă” că amândoi prietenii mei muriseră – unul în mâinile teroriștilor din Orientul Mijlociu, iar celălalt secerat de cancer. Bineînțeles, urmând același curs logic al gândirii, aveam să mor și eu curând. Cancerul își programa probabil a treia vizită pentru a-și duce treaba la bun sfârșit. Ce „minunată” înșiruire de gânduri, nu-i așa?

Bine, acum suntem la sfârșitul anului 2002 și eu lucrez în Austin pentru guvern. Deoarece nu am răbdare cu traficul, mă deplasez cu autobuzul până la serviciu și înapoi. Soluția aceasta are ca beneficiu suplimentar timpul pe care mi-l pot folosi pentru a citi o carte sau a asculta un program audio pe drum. Una dintre cărțile acelea a fost Marketing spiritual.

Mi-a plăcut aparenta simplitate a procedurii în cinci pași. Haosul și spaima din mintea mea mă obosiseră și m-am decis să utilizez sumbrul scenariu ca pe un test pentru a proba metoda Vitale. Ca să fiu cu totul onest, trebuie să vă spun că era doar o joacă. Nu am luat lucrurile cu adevărat în serios. Am urmat pașii fără nicio implicare emoțională, pe de o parte pentru că eram obosit și pe de altă parte pentru că nu aveam siguranța că va funcționa. Poate de aceea a și avut efect – instantaneu.

Am parcurs cei cinci pași în timpul călătoriei cu autobuzul către casă.

Procedeu în desfășurare

Pasul 1: Conștientizează ceea ce nu vrei.

Asta era simplu. Nu voiam să mă gândesc că prietenii mei ar putea fi morți.

Pasul 2: Conștientizează ceea ce vrei.

Voiam fie ca vechii mei prieteni să ia legătura cu mine, fie ca eu să gădesc o modalitate de a-i localiza și a-i revedea.

Pasul 3: Clarifică-ți obiectivul.

Scopul meu era simplu și clar. Doream să pot conversa cu prietenii mei de altădată ca și când nu ne-am fi despărțit deloc. M-am concentrat asupra acestui obiectiv și mi-am alungat din minte toate celelalte gânduri rătăcitoare.

Pasul 4: Simte-te ca și cum ți-ai fi îndeplinit deja obiectivul.

M-am imaginat pe mine ținând în mână telefonul fără fir, plimbându-mă prin casă așa cum fac întotdeauna când sunt la telefon și vorbind cu cei doi prieteni ai mei.

Pasul 5: Detașează-te.

Din nou, a fost simplu (de data aceasta). Autobuzul tocmai ajunsese la parcare în care-mi lăsasem mașina. N-am avut altă opțiune decât să mă detașez de obiectivul fixat, pentru că trebuia să mă concentrez asupra drumului către casă, într-un trafic aglomerat. În cele cincisprezece minute cât am făcut până acasă, am uitat complet de exercițiu.

Rezultatele

În timp ce intram în garaj, gândul mi s-a îndreptat automat către toate lucrurile pe care urma să le fac în seara aceea. Se apropia plecarea în concediul anual și pelerinajul la Las Vegas, această Mecca a lumii occidentale. Trebuia să-mi fac bagajele și să mă pregătesc pentru drumul de a doua zi. Intrând în casă, m-am îndreptat către robotul telefonic. Aveam trei mesaje. Primul era de la mama. Îmi spunea că era în drum spre Austin și că va ajunge curând pentru a avea grijă de casă și de câini pe durata cât voi fi plecat.

Celelalte două mesaje m-au șocat de-a dreptul. Unul era de la prietenul care supraviețuise cancerului, iar celălalt de la amicul din liceu. Am fost stupefiat. Îi căutasem în zadar timp de trei săptămâni și deodată dorința mea a început să mă caute pe mine! Utilizând o metodă obscură de care abia citisem și aplicând-o apoi într-o manieră nonșalantă, doi prieteni de care nu mai știam nimic de nouă ani m-au căutat amândoi în aceeași zi!

L-am sunat mai întâi pe prietenul care era un veteran al cancerului. Am schimbat între noi datele de contact și am aranjat să ne întâlnim în luna următoare. Am aflat că locuise în Indonezia și acum se întorsese în Houston. În timp ce eu încercam să dau de el, se interesase și el de mine. Căutase pe Google numele meu și găsisse câteva articole noi care descriau succesul ultimului nostru proiect. Articolele menționau că eram un fost angajat la Dell Computer din Austin, Texas. A sunat atunci la serviciul de informații telefonice, mi-a obținut numărul și mi-a lăsat mesajul.

Ca un avantaj suplimentar, s-a dovedit că plecase de la fostul lui patron și era acum avocat de patente, iar eu eram în căutarea unui asemenea avocat. De atunci încoace, am făcut afaceri împreună.

După aceea l-am sunat pe fostul coleg de liceu. Am luat fiecare numărul telefonului mobil al celuilalt și ne-am povestit întâmplările preț de câteva minute. El umblase mult pe ici-colo în ultimii ani, având diferite slujbe, și din această cauză nu-l putusem găsi pe internet. Lucrul ciudat era că a menționat faptul că mergea la Las Vegas în acest sfârșit de săptămână și avea să stea la hotelul Stardust. I-am răspuns că și eu plecam la Las Vegas a doua zi și că voi sta la hotelul Bellagio. Două persoane care nu se mai văzuseră de nouă ani aveau să se afle în același oraș îndepărtat în același timp. Senzațional!

Ne-am înțeles să ne întâlnim într-o seară la un pahar, într-unul dintre cazinourile pe care le frecventam amândoi. Așa am și făcut. A fost absolut minunat!

În concluzie, tot ce pot să spun este că eram copleșit de admirație pentru procedeul respectiv. Toți cei care mă cunosc pot depune mărturie că sunt un sceptic înnăscut. Totuși, am o minte suficient de deschisă pentru a încerca orice lucru măcar o dată. Dacă nu obțin însă beneficiile promise, nu mai încerc sub niciun motiv și a doua oară.

Procedeul acesta este simplu, dar necesită respectarea cu rigurozitate a instrucțiunilor. Cu toate că știu că funcționează, trebuie să recunosc că uneori sunt prea lenș sau prea egoist pentru a-i accepta darurile. Este eroarea mea, nu a procedeului. El este eficient numai dacă și noi ne dovedim a fi astfel.

John Zappa

Acestea sunt doar *câteva* dintre dovezile că Factorul de Atracție funcționează.

Acum să trecem la treabă, pentru a vă putea realiza și dumneavoastră propria mărturie.

Dar mai întâi...

CE ANUME RESPINGEȚI?

Într-una din zilele trecute am luat prânzul cu un prieten drag. Deși îmi făcea plăcereu compania și mâncarea, la plecare am simțit o oarecare diminuare a energiei.

Reflectând la acest lucru, mi-am dat seama că prietenul meu se pricepea de minune să desființeze orice carte, orice concept, orice guru, orice tehnică de dezvoltare personală și orice terapie despre care citise sau auzise.

Nu era negativist într-un mod direct și nici nu critica totul intenționat. Își dorea sincer să găsească o soluție pentru a-i merge bine în viață. Subconștientul lui respingea însă tot ce-i apărea în cale.

La un moment, dat i-am povestit despre un maestru spiritual ale cărui precepte le studiasem cu mai mult de două decenii în urmă. I-am spus că oamenii afirmau despre el: „Învățătorul meu este fără doar și poate un iluminat. Radiază lumina.“

Prietenul meu m-a întrerupt spunând: „Sunt sigur că există persoane care l-au văzut pe același guru și au avut impresia că nu era câtuși de puțin deștept.“

Ei bine, prietenul meu avea dreptate.

În același timp însă este un om nefericit.

Cred că aici rezidă o lecție semnificativă. Când respingem oamenii și ideile lor pe motiv că nu toată lumea este de acord cu ele, putem avea dreptate. Dar rămânem cu un gol interior. Desființând ceea ce ar putea funcționa, respingem propria noastră creștere. Respingem ceea ce este posibil.

Nu are nicio importanță dacă o carte pe care ați citit-o și ați apreciat-o este sau nu pe placul altora. Nu are nicio importanță dacă învățătorul pe care-l admirați mai este apreciat și de alții. Nu are nicio importanță dacă metoda terapeutică prin care v-ați vindecat este eficientă și în cazul celorlalte persoane.

Ceea ce contează sunteți dumneavoastră – fericirea dumneavoastră; sănătatea dumneavoastră; vindecarea dumneavoastră; prosperitatea dumneavoastră.

Este adevărat că nu există o metodă valabilă pentru toată lumea. Nu există un învățător potrivit pentru toți oamenii. Nu există o carte care să inspire toată populația globului.

Totul vine din interior. Sunteți prima și ultima autoritate din viața dumneavoastră.

În loc să respingeți ceva ce ar putea funcționa, doar pentru a dovedi că aveți dreptate, de ce să nu acceptați acel lucru, pentru a putea să creșteți?

Respingerea este deseori o modalitate de a deforma mesajele. Este un mecanism de autoapărare. Dacă desființați o carte, o idee sau o metodă care v-a fost oferită, ajungeți să aveți dreptate – și să rămâneți exact acolo unde vă aflați.

Dr. Richard Gillett, în minunata lui carte *Change Your Mind, Change Your World* („Schimbă-ți gândirea, schimbă-ți viața”), afirmă: „Dezaprobarea este, în mod surprinzător, cel mai autentic indiciu al unui sistem ascuns de credințe. Destul de des, singura exteriorizare a convingerilor tănuite are loc în momentele de judecată emoțională sau de dezaprobare.”

Toți oamenii de succes pe care i-am cunoscut au acceptat, de-a lungul anilor, instrumente noi care să acționeze în viața lor, au cheltuit mii de dolari pentru dezvoltarea personală și cunoașterea de sine și nu au regretat nimic din toate acestea.

Soluția nu este respingerea sau dezaprobarea, ci *digerarea*.

De exemplu, Nerissa și cu mine am luat de curând cina cu niște amici. O prietenă se plângea de slujba ei. Din perspectiva ei, nu vedea nicio cale de a ieși din situația dezastruoasă de la serviciu. Șeful era rău. Programul nu-i convenea. Salariul era mic. Toate erau aiurea.

Mai târziu, ni s-au alăturat alți prieteni. „Întâmplarea” a făcut ca unul dintre ei să aibă relații în locul unde lucra prietena mea nemulțumită. El i-a indicat acesteia un nume și i-a spus că o va ajuta să-și rezolve problemele. A continuat spunând că cel pe care-l cunoștea era șef peste mai multe departamente și că probabil va rezolva tot ce nu era în ordine.

Am fost uluit. La fel a fost și Nerissa. Vedeam cum magia acționa în fața ochilor noștri.

Dar ce a făcut nefericita noastră prietenă când i s-a prezentat o nouă perspectivă și i s-a dat o speranță?

Le-a respins.

Nu și-a notat numele și numărul persoanei și nu a arătat în niciun fel că era conștientă de faptul că i se întâmplase ceva minunat.

Acum vedeți cum merg lucrurile?

Uneori putem sabota noi înșine lucrurile pe care le dorim. Pur și simplu respingem binele.

Oamenii îmi scriu des și mă roagă să le spun un singur produs pe care să și-l cumpere pentru a le transforma viața. Când le spun că îmi place atât de mult materialul dr. Robert Anthony încât am finanțat, am înregistrat și acum pun în vânzare CD-ul său numit *Beyond Positive Thinking* („Dincolo de gândirea pozitivă”), sunt convingși. Intră pe www.BeyondPositiveThinking.com și cumpără CD-ul.

Totuși, mai sunt și unii care se plâng: „Costă 99 \$”. Sigur, costă bani. Dar prețul este incredibil de mic pentru setul de șase înregistrări audio, într-un studio de calitate, al unui material care are darul de a vă schimba viața. Aveți de gând să plătiți și să primiți ceea ce vreți sau veți respinge cel mai minunat program despre autoajutorare din toate timpurile? Vreți sau nu să vă bucurați de binele pe care îl căutați?

O să închei cu un alt exemplu.

Ieri am găsit în cutia poștală o scrisoare despre un program audio nou, legat de disiparea iluziilor. Am citit hârtia, dar n-am dat curs invitației. Mi-am imaginat că era pur și simplu ceva ce mai auzisem înainte sau poate chiar înregistrasem pe undeva.

Astăzi, am primit o altă scrisoare. De data aceasta era din altă sursă, dar vindea exact același program audio. Am citit cu atenție, gândindu-mă: „Interesant, dar pun pariu că nu sunt prea multe noutăți de aflat.” După care am pus hârtia de o parte.

După circa o oră, în timp ce revizuiam chiar capitolul pe care îl citiți acum, mi-am dat seama dintr-odată că procedam exact așa cum vă sfătuiam pe dumneavoastră să nu faceți – respingeam o ocazie de a învăța.

Am scormonit prin corespondență, am completat formularul de comandă și l-am pus în cutia de scrisori. Materialul audio este deja pe drum.

Ideea nu este să cumpărați tot ce vă apare în cale, dar nici să respingeți totul. Uneori, un gest de respingere este o mască. Este o sabotare a propriei dezvoltări, cu consecința menținerii în punctul în care vă aflați. Pentru a crește, trebuie să fiți deschiși.

Vă spun încă o dată, sunteți suprema autoritate în viața dumneavoastră. Armonizați-vă cu propria fire și faceți ceea ce este bine pentru propria persoană. Între timp, fiți atent la momentele în care s-ar putea să respingeți următorul dar care vă iese în cale.

Lăsați garda jos și îngăduiți-vă să vă trăiți viața.

Dacă nu ne place ce ni se întâmplă în viață, tot ce avem de făcut este să ne schimbăm conștiința – și lumea exterioară se va schimba pentru noi!

Lester Levenson, *Keys to the Ultimate Freedom*
(„Soluții pentru libertatea supremă”), 1993

CUM SE ATRAG BANII

– **C**u ce vă ocupați? am întrebat eu.
Stăteam la o coadă de 700 de oameni, într-un hotel din Seattle, și așteptam să-mi petrec ziua ascultându-l vorbind pe un autor și învățător spiritual.

– Cu exerciții energetice, mi-a răspuns femeia de lângă mine. Este greu de explicat. Sunt diferite pentru fiecare persoană.

– Aveți o carte de vizită?

– Nu, a spus ea, ușor jenată.

Eram șocat.

– Permiteți-mi să vă pun o întrebare, am început eu. Aici există peste 700 de clienți potențiali pentru dumneavoastră. De ce nu aveți măcar cărți de vizită?

O femeie de lângă ea a zâmbit și i-a spus:

– Tocmai te-a atins aripa unui înger.

Nu sunt un înger. Însă eram curios să aflu de ce această femeie de afaceri rata o asemenea oportunitate de marketing. Vorbind și cu alți participanți la evenimentul respectiv, am înțeles că toți cei 700 fă-

ceau afaceri pe cont propriu. Și toți aveau nevoie de ajutor pentru a se lansa pe piață.

Atunci mi-a venit ideea că aș putea scrie un manual concis despre manifestările pe bază spirituală. Nimeni altul nu părea să fie mai calificat pentru asta. Sunt autorul cărții *The AMA Complete Guide to Small Business Advertising* („Ghidul complet AMA pentru publicitatea afacerilor mici”) pentru American Marketing Association și am peste 15 ani de experiență în metafizică și spiritualitate.

Am luat interviuri multor vorbitori pe tema autoajutorării și pe unii dintre ei i-am avut clienți. În plus, am creat deja și am și testat un procedeu secret în cinci pași pentru atragerea oricărui lucru dorit.

Știam și că cei 700 de participanți de la seminar erau reprezentanții unui grup și mai mare de oameni care aveau nevoie de ajutor în afaceri și în viață, în general. Mai eram conștient și de faptul că toți aceștia parcurgeau un proces interior care genera rezultatele exterioare. Cu alte cuvinte, starea lor interioară de spirit determina posibilitatea încheierii unor afaceri sau, din contră, lipsa acestora.

Mai simplu spus, femeia fără cărți de vizită nutre o nesiguranță interioară în legătură cu afacerea ei, care era dată în vileag de faptul că nu-și făcuse cărți de vizită. „Factorul ei de Atracție” nu atrăgea nicio afacere.

Ducând cu un pas mai departe această logică, în direcția în care vreau să vă conduc în cartea de față, dacă femeii respective i-ar fi fost cu adevărat clare toate lucrurile în legătură cu afacerea ei, nici n-ar fi avut nevoie de cărți de vizită. Afacerea i s-ar fi prezentat de la sine. Spiritul ei interior – Factorul ei de atracție – ar fi făcut marketing pentru ea.

Acestea sunt lucrurile care vă vor fi revelate în carte. Eu am aflat că suntem ființe omenеști, nu roboți. Când ajungeți la o limpezire interioară în privința misiunii pe care o aveți în viață, lumea întregă aproape că vi se așterne pe tavă. Când vă va fi limpede ce mașină, ce persoană, ce slujbă sau orice altceva vă doriți, veți începe să le atrageți către dumneavoastră.

Așa cum spunea o persoană de mare succes, „Acum îngerii îmi înmânează cărțile lor de vizită”. Sunteți nedumeriți? Nu-i nimic. Prietena mea Mandy Evans, terapeut și scriitor, spune: „Nedumerirea este acea stare minunată a minții de dinaintea limpezirii.”

BAZELE PROSPERITĂȚII

Poate că următoarea istorisire va ilustra mai bine pentru dumneavoastră ceea ce vreau să vă spun și va fixa cadrul pentru cele ce urmează:

Am citit cândva o carte veche, din 1920, absolut încântătoare, numită *Fundamentals of Prosperity* („Bazele prosperității”), de Roger Babson. Autorul își încheia lucrarea întrebându-l pe președintele Argentinei de ce America de Sud, cu toate resursele naturale și minunățiile aflate pe teritoriul ei, a rămas atât de mult în urma Americii de Nord în privința progresului tehnologic și a comerțului.

Președintele a replicat: „Am ajuns la următoarea concluzie: America de Sud a fost colonizată de spaniolii care au venit aici în căutarea aurului. America de Nord, în schimb, a fost colonizată de Părinții Pelerini care au venit aici în căutarea lui Dumnezeu.”

Către ce se îndreaptă concentrarea dumneavoastră?

Către bani sau către spirit?

Către obiectivele pe care le urmăriți sau către spiritul care vi le împlinește?

CUM PUTEȚI DEVENI MILIONARI

Cu ani în urmă, Scully Blotnick conducea un studiu la care participau 1.500 de persoane. Acestea au fost împărțite în două categorii: cele din Categoria A spuneau că vor urmări să câștige bani mai întâi și apoi vor face ceea ce-și doreau cu adevărat. În această grupă au fost incluși 1245 de oameni. Ceilalți 255, din Categoria B, spuneau că mai întâi vor urmări ceea ce îi interesează, având încredere că banii le vor veni după aceea.

Ce s-a întâmplat?

După douăzeci de ani, din întregul grup apăruseră 101 milionari. Numai unul era din Categoria A. Ceilalți 100 proveneau din Categoria B, a celor care afirmaseră că își vor urma pasiunile mai întâi și apoi vor veni și banii. Aici se află un alt indiciu despre modul în care pot fi atrași banii.

Încotro se îndreaptă concentrarea dumneavoastră – către bani sau către pasiune?

FACTORUL DE ATRACȚIE VĂ UREAZĂ BUN-VENIT

În cartea aceasta vă ofer o cale nouă, ușoară și lipsită de efort, pentru creșterea afacerii, găsirea iubirii, îmbunătățirea sănătății, atragerea banilor sau a oricărui alt lucru pe care vi-l puteți imagina. Totul se bazează pe principiile spirituale eterne.

Veți avea revelația felului în care starea interioară atrage și creează rezultatele exterioare și veți afla ce trebuie să faceți astfel încât să puteți avea, să puteți realiza sau să puteți fi orice vă dorește inima. Eu o numesc Factor de Atracție. Este o formulă spirituală de succes, cât se poate de reală și care nu dă greș niciodată.

Vreți să știți dacă tehnica funcționează? Răspunsul se află în farfuria fiecăruia. Gustați și veți vedea. Eu vă pot povesti despre succesele pe care le-am avut – și voi face acest lucru în cartea de față – , dar nimic nu poate fi la fel de convingător pentru dumneavoastră decât folosirea acestor idei simple și observarea propriilor rezultate spectaculoase pe care le veți obține.

Vă pot spune că această metodă vă va ajuta să determinați materializarea oricărei dorințe. Veți citi despre persoane care au obținut mașini și case, s-au vindecat de cancer, au creat relații noi și au atras mai mulți bani. Mă voi axa însă pe atragerea bunăstării în afaceri, deoarece se pare că în lumea afacerilor se manifestă o mai mare lipsă de spiritualitate. Vă voi lăsa să descoperiți magia unui marketing efectuat cu spiritul, deoarece nimic nu va fi mai puternic decât propria experiență, trăită nemijlocit.

Luați-vă un scaun. Așezați-vă confortabil. Inspirați adânc. Relaxați-vă. Să vorbim despre felul în care vă puteți spori bunăstarea materială – și puteți obține orice altceva doriți – prin puterea magică a Factorului de Atracție.

Totul începe cu înțelegerea faptului că viața dumneavoastră...

Spirit: Ceea ce se înțelege în mod tradițional prin principiul vital sau forța care animă din interior toate ființele vii.

Spiritual: Despre, legat de, constând în sau având natura spiritului, intangibil și imaterial.

(din *American Heritage Dictionary*, Boston: Houghton Mifflin, 1980).

POATE FI ȘI ALTFEL

Înainte de a deveni specialist în marketing și autor de cărți, am fost jurnalist al lumii lăuntrice timp de 10 ani, scriind pentru câteva reviste de prestigiu. Prin urmare, am văzut cu ochii mei întâmplându-se miracole. De exemplu:

- I-am luat un interviu lui Meir Schneider, un bărbat care fusese diagnosticat cu orbire. Primise un certificat în care scria că este orb incurabil și totuși astăzi vede, citește, scrie, conduce o mașină – și a ajutat, la rândul lui, sute de oameni să-și recapete vederea.
- Am petrecut un timp alături de Barry și Suzi Kaufman la acel Option Institute fondat de ei, unde am văzut și am auzit despre o mulțime de miracole. Propriul lor copil se născuse autist. Li se spusese să renunțe la el. N-au vrut. S-au ocupat de el, l-au iubit, l-au îngrijit, l-au acceptat – și

I-au vindecat. Astăzi, acesta trăiește și este un adult fericit, cu succese, deasupra mediei.

- Am participat la zeci de seminare de lucru, unde am văzut oameni îmbunătățindu-și relațiile cu iubii sau iubitele, cu părinții, cu copiii. Am intervievat guru și mentori, am vorbit cu oameni care au scăpat de probleme „incurabile” și am trăit nemijlocit miracolul în propria mea viață. Am ajuns să cred că nimic – dar *nimic!* – nu este imposibil.

VINDECĂTORUL VINDECĂTORULUI

Mai bine de 10 ani, am lucrat împreună cu Jonathan Jacobs, căruia i se spunea „vindecătorul vindecătorului” pentru că dosarul evidenței cazurilor sale de vindecare era atât de uluitor, încât doctorii își trimiteau la el propriii pacienți. L-am văzut pe Jonathan primind oameni cu tot felul de probleme, de la lipsa banilor la dureri de spate și cancer, și ajutându-i să le remedieze, deseori într-o singură ședință.

Am trecut eu însumi prin faza aceasta. În cea mai mare parte a vieții m-am chinuit cu banii. Când trăiam în Dallas, cu circa 30 de ani în urmă, nu aveam un adăpost și muream de foame. Furam din magazine pentru a avea ce să mănânc. Iar când m-am mutat în Houston acum 25 de ani, m-am confruntat cu coșmarul frustrant de a fi nevoit să câștig 200 \$ pe lună pentru a locui într-un adăpost mizerabil. Era iadul pe pământ. Cu toate acestea, am trăit așa aproape 15 ani. *Ani întregi!*

Apoi, după ce am făcut câteva ședințe cu Jonathan, m-am desprins oarecum de vechile convingeri legate de bani, am adoptat altele noi, iar acum starea mea financiară este atât de uluitor de diferită, încât

mă mir eu însumi uneori de toate câte le am: mașini noi, casă nouă, călătorii prin lume, clienți mai mulți decât pot onora și un venit constant în bani gheață, care îmi permite să fac față în toate împrejurările. Plătesc fiecare factură pe care o primesc, atunci când o primesc, și nu mă amenință niciun fel de lipsuri. Acum atrag banii cu ușurință.

Ce s-a întâmplat?

Cum poate Meir să vindece orbii? Cum pot Kaufmanii să vindece autismul? Dar Jonathan, cum îi ajută pe oamenii cu tot felul de probleme? Cum pot fi eu plin de bani, după ce timp de zece ani nu am avut aproape nimic?

Totul începe odată cu descoperirea faptului că „poate fi și altfel”. Asta aș vrea să înțelegeți și dumneavoastră acum. Indiferent de ceea ce se întâmplă în viața dumneavoastră, indiferent de ceea ce credeți că se va întâmpla, poate fi și altfel. Direcția în care vi se pare că vă îndreptați poate fi schimbată. Nimic nu este bătut în cuie.

De fapt, așa cum veți vedea mai departe, totul în viață pare făcut mai degrabă dintr-un material plastic pe care îl puteți modela pentru a-l potrivi propriilor dorințe. Chiar acum, când citiți aceste rânduri, puteți începe să vă jucați cu noile posibilități: Ce vreți să fiți sau să aveți? Să câștigați la loterie? De ce nu? Să vă sporiți afacerile? De ce nu? Să vă vindecați de o boală? De ce nu? Să aveți chiar acum mai mulți bani? De ce nu?

Un prieten m-a întrebat:

– Cum poți să știi ce este posibil?

I-am răspuns:

– Cum poți să știi ce nu este?

PERMIS DE COBORÂRE PE USCAT

Eu cred că planeta noastră este cea descrisă într-un episod al serialului TV *Star Trek*, numit „Permis de coborâre pe uscat”. Când Kirk și echipa lui coboară cu nava pe o planetă pentru a o cerceta, înainte de a trimite și restul echipajului să se bucure de o binemeritată odihnă și relaxare, încep să li se întâmple niște evenimente ciudate. McCoy vede un iepure alb uriaș. Sulu vede un bătrân samurai care îl fugărește. Kirk vede o fostă iubită și un vechi rival, fost coleg de clasă. După ce trăiește bucuriile și supărările acestor evenimente, echipajul înțelege în cele din urmă (mulțumită lui Spock, firește) că se află pe o planetă care le citește gândurile și creează tocmai lucrurile care le trec lor prin minte.

Eu cred că această planetă este Pământul. Ceea ce păstrați în minte cu energie și concentrare va fi creat în realitatea pe care o veți trăi și pe care o veți atrage. Numai că durează ceva mai mult până vedem rezultatele, pentru că ne modificăm tot timpul direcția gândurilor. Imaginați-vă că ați merge la un restaurant și ați comanda o supă de pui. Înainte însă ca ospătarul să v-o aducă, ați schimba comanda cu supă de pește. Iar înainte de a veni și asta, v-ați răzgândi, revenind la supă de pui. Ați sta acolo și v-ați plânge că „nu primiți niciodată ceea ce vreți”, când în realitate din cauza dumneavoastră vi se aduce supă cu întârziere!

Cei mai mulți dintre noi asta și fac – în fiecare zi. Din pricina nehotărârii ne este aproape imposibil să atragem ceea ce vrem. Nu-i de nicio mirare că ajungeți să vă spuneți că nu puteți căpăta ce doriți. Și, cu toate astea, nu-i deloc nevoie să fie așa.

Gândiți-vă la cuvintele lui Frances Larimer Warner din *Our Invisible Supply: Part One* („Resursele noas-

tre invizibile: Partea I”), carte scrisă în 1907: „Spiritul este substanța care se formează pe sine în funcție de cerințele tale și trebuie să aibă un model după care să funcționeze. O bucată de aluat este la fel de dornică să ia forma unei pâini ca și a unor biscuiți. Nu reprezintă o mare diferență pentru Spirit ceea ce-i cerem.”

Aceasta este ideea care stă la baza procedurii în cinci pași pe care îl voi descrie în continuare – a ști că viața poate fi altfel pentru fiecare dintre noi și că ea însăși ne va sprijini să obținem ceea ce vrem. Acesta este Factorul de Atracție.

Iată un indiciu al modului în care funcționează, preluat din cartea scrisă în 1921 de Genevieve Behrend, *Your Invisible Power* („Puterea voastră invizibilă”): „Încercați să vă aduceți aminte că imaginea la care vă gândiți, pe care o vedeți și o simțiți, este reflectată în Mentea Universală și, datorită legii naturale a acțiunii și reacțiunii, trebuie să se întoarcă la dumneavoastră, fie în formă spirituală, fie în formă fizică.”

Activitățile pe care le observăm în lumea exterioară sunt absolut tipice pentru ceea ce se petrece în lumea interioară de gânduri și simțiri ale omului...

Charles Brodie Patterson, *The Law of Attraction*
(„Legea atracției”), revista *Mind*, 1899.

O CALE MAI SCURTĂ PENTRU A ATRAGE TOT CE DORIȚI

O să vă spun un mic secret.

Nu-i neapărat nevoie să respectați cei cinci pași explicați în carte pentru a vă materializa dorințele sau a atrage mai multă bogăție. Există o cale și mai simplă. O să v-o dezvălui dacă promiteți să nu transmiteți secretul mai departe.

Batem palma?

Iată care este secretul sau, cum îi spun eu, calea cea mai scurtă pentru a vă face viața așa cum v-o doriți: *Fiți fericit acum.*

Asta-i tot. Dacă puteți fi fericit chiar acum, în acest moment, veți realiza tot ce vă doriți. De ce? Pentru că, dincolo de orice lucru pe care vi-l doriți, se află dorința de a fi fericit. În 1917, Ralph Parlette a scris în cartea lui numită *The Big Business of Life* („Marea afacere a vieții”): „Orice facem, o facem pentru a fi fericiți, fie că ne dăm seama de acest lucru, fie că nu.”

Vreți o mașină nouă pentru a fi fericit.

Vreți mai mulți bani pentru a fi fericit.

Vreți o sănătate mai bună pentru a fi fericit.

Vreți o relație afectuoasă sau senzuală pentru a fi fericit.

Fericirea este scopul tuturor oamenilor.

Și încă un secret: Nu este nevoie să aveți nimic în plus pentru a fi fericit chiar acum. Puteți alege pur și simplu să fiți fericit.

Știu că este ceva mai greu de înțeles. Chiar astăzi am primit un telefon de la o infirmieră care îl îngrijește pe cel mai bun prieten al meu. M-a tulburat, pentru a nu spune mai mult. Mi-a zis că prietenul meu s-ar putea să aibă nevoie de un program de recuperare pentru dependența de droguri. Vestea mi-a provocat o emoție puternică și m-a împins de-a dreptul către o stare de nefericire.

După câteva ore, am ieșit pentru a merge la cabinetul unui acupunctur. Conducând printre dealurile Texasului, în peisajul frumos în care locuiesc acum, am înțeles că puteam fi fericit oricum. Nefericirea mea nu avea cum să mă ajute, cum nu-i putea ajuta nici prietenului meu. Puteam alege să fiu fericit.

Vi se pare o idee aiurită? Am fost învățați că circumstanțele exterioare ne dictează felul în care trebuie să ne simțim. Eu am aflat că exteriorul este pur și simplu iluzia. Sigur, sunt de acord, pare destul de reală. Dar ceea ce v-a creat situația din exterior se află în interiorul *dumneavoastră*. Iar aici intră în joc Factorul de Atracție.

Așa cum a scris Paul Ellsworth în cartea sa de referință din 1924, *The Mind Magnet* („Magnetul minții”), „conștiința este cauza”.

Lăsați-mă să vă explic toate acestea mai departe...

„Dacă nu plățiți acum pentru o pereche de pantofi mai mult decât plăteți înainte pentru o mașină, mai aveți de lucrat la conștiința prosperității.”

Randy Gage, *101 Keys to Your Prosperity*
(„101 soluții pentru prosperitate”),
www.MyProsperitySecrets.com

O INTRODUCERE PENTRU FACTORUL DE ATRACȚIE

Într-o bună zi luam masa cu un prieten în orașul meu natal, Niles, Ohio. Mă aflu în localitate pentru a-mi vizita părinții. Prietenul meu voia să știe care era secretul care ne dă posibilitatea să materializăm propria realitate și să atragem mai multă bogăție. Am stat puțin pe gânduri și apoi i-am spus:

– Conceptul cel mai greu de înțeles pentru toți oamenii este acela că numai din cauza lor ei trăiesc ceea ce trăiesc în viață. Responsabilitatea îi revine în totalitate fiecăruia dintre noi.

Prietenul meu a dat din cap cu năduf.

– Cum e posibil să spui așa ceva! – aproape că mi-a strigat. Cum să fiu eu responsabil pentru un accident de mașină pe care l-aș putea avea, sau dacă mi-aș pierde slujba, sau pentru orice altă nenorocire pe care mi-ar aduce-o în cale viața?

Am tras adânc aer în piept. Nu era ușor de explicat, totuși aveam de gând să încerc, cum puteam mai bine.

– Spiritualitatea se referă în totalitate la asumarea întregii responsabilități pentru tot ce ni se întâmplă în viață, am spus eu. Bune sau rele, toate îți vin din tine însuși. Joseph Murphy spunea că viața omului este zugrăvirea exterioară a imaginilor din interiorul fiecăruia.

– N-am obiceiul să stau și să-mi imaginez accidente de mașină, a izbucnit prietenul meu.

– Poate nu în mod conștient, am spus. Dar urmărești știrile?

– Da.

– Nu crezi că știrile oglindesc numai aspectele negative – de la accidente la crime și tot felul de crize în țări de care nici n-ai auzit vreodată?

– Ba da, dar...

– Minte se impregnează cu programarea aceea, i-am explicat. Ai observat vreodată felul în care filmele îți plantează idei în minte?

– Ce fel de idei?

– Ei bine, ai remarcat că marile afaceri sunt întotdeauna administrate de băiatul cel rău?

– Vrei să spui în filme ca *Wall Street*?

– Da! Filmele acelea te învață că banii sunt răi sau că au darul de a corupe, sau că oamenii înstăriți sunt răi, am continuat. Ideea este că toate acestea îți programează mintea pentru a atrage exact lucrurile pe care ai prefera să nu le trăiești.

Prietenul meu a rămas tăcut un moment.

– Cred că ceea ce spui tu, a început el, este că noi toți suntem niște roboți sau poate niște mașinării.

– Trebuie să recunosc că este o explicație destul de exactă. Până când nu ne trezim, atragem în viața noastră diverse lucruri în mod inconștient, iar apoi spunem că n-am făcut-o noi.

– Nu știu dacă este așa, a murmurat prietenul meu. Nu știu. Ar însemna că eu am ales singur să ajung la Alcoolicii Anonimi și să-mi distrug viața.

– Ei bine, da, asta înseamnă, i-am spus. Și ai făcut-o pentru propriile tale motive. Poate ai vrut o provocare, în ideea de a deveni mai puternic. Poate ai vrut o experiență care să te ajute să înțelegi viața într-un anume fel. Nu știu. Totuși, *tu* singur știi, undeva în sinea ta.

– Dar ce ai de spus despre toți oamenii care apar în viața mea și se ceartă cu mine sau despre cei care ne fac viața amară?

– Părerea mea este că tot ce trăim este reprezentarea exterioară a ceea ce se petrece în interiorul nostru.

– Hm...

Am zâmbit, dar știam că toate acestea nu erau niște concepte atât de ușor de explicat. Deseori, și eu am nevoie să-mi recitesc propriile cărți sau o bună parte din literatura pe acest subiect, pentru a înțelege mai bine conceptul manifestării inconștiente sau al atracției oarbe.

– Uite, am început din nou. Cunosc o femeie care are unele sensibilități feministe. Deoarece crede că toți bărbații nu caută decât s-o devoreze, o poți trimite singură în orice magazin și, dacă un bărbat se ține cumva după ea, o să-l considere un porc încrezut.

– Poate că individul chiar *este* un porc.

– Poate că este, dar trimite-o în același magazin pe o femeie care nu are în minte faptul că bărbații intenționează să se ia de ea, și aceasta fie nu va mai fi abordată de individul respectiv, fie nu-i va remarca personalitatea, fie pur și simplu nu va trăi experiența unor gesturi pe care acesta le-ar putea face.

– Deci tu spui că noi creăm practic totul – *totul* ?

– Așa este, am spus. Însăși conversația asta este rezultatul unei „colaborări”. Tu ai vrut să-ți explici cineva secretele universului. Eu am vrut să formulez aceste secrete pentru noua mea carte. Noi amândoi am creat situația aceasta în colaborare.

Prietenul meu a încuviințat, dar a spus:

– Te înțeleg când este vorba despre un lucru atât de simplu, dar ce s-ar fi întâmplat dacă declanșam un conflict și ne certam în legătură cu aceste idei?

Ce puteam spune? Știam la ce se referea. Probabil vă întrebați și dumneavoastră același lucru: Ce înseamnă atunci când oamenii te înfruntă sau când ai o ceartă cu o rudă, cu soția sau cu un vecin? Și situațiile acelea le creăm tot noi?

– Tu le crezi pe toate, i-am explicat eu. Ceea ce vezi este o imagine a ceea ce crezi în sinea ta. Eu îi spun Factor de Atracție.

– Nu pricep.

– Ei bine, tocmai conversația de acum reflectă ceea ce cred eu despre această abordare spirituală a succesului.

– Tu m-ai creat pe mine?

– Am creat acest moment și conversația noastră, am spus. Aveam nevoie de ea pentru noua mea carte. Te-am atras aici pentru a putea determina împreună această realitate.

– Mă bucur că ți-am putut fi de folos, a bombănit el. Dar ce spui despre lucrurile în privința cărora nu sunt de acord cu tine? Le-ai creat și pe *acelea* ?

– Greu de acceptat, dar acesta este adevărul. Neîncrederea ta reflectă acele părți din interiorul meu care mă determină să nu cred tot ceea ce spun.

– Sună destul de ciudat, Joe, a spus el. Dacă este adevărat, înseamnă că, după ce-ți va deveni clar ceea ce crezi, se vor spulbera și îndoielile mele?

– Fie asta, fie, pur și simplu, nu mi le vei mai transmite mie.

– Trebuie să mă gândesc la cele discutate, a spus el.

– Acesta este Factorul de Atracție, i-am explicat. Semnifică faptul că tu ești sursa situațiilor pe care le vezi. Ai participat la crearea experiențelor, pentru propriile tale motive. Lumea în care trăiești este o oglindă a ta.

– Se pare că ar fi trebuit să creez o lume mai frumoasă.

– Ei bine, o poți face *acum*, i-am spus. Acum, că începi să fii conștient de propria ta putere interioară, poți începe să crezi în mod conștient toate circumstanțele. Poate că n-o să reușești chiar de la o zi la alta sau poate că n-o să reușești să stăpânești pe deplin metoda în această viață, dar poți începe de pe acum.

– În ce fel?

Ah, întrebarea pe care o așteptam!

– Totul începe cu formula alcătuită din cinci pași pe care am conceput-o eu, i-am explicat. Este destul de ușor. După ce vei ajunge să controlezi lucrurile, vei putea chiar să scurtezi pașii. Dar totul începe cu cei cinci pași.

– Și o să-mi spui care sunt cei cinci pași sau o să trebuiască să-ți cumpăr cartea?

– O să-ți spun pașii chiar acum, i-am răspuns, și după aceea poți să te duci să-mi cumperi cartea.

Mintea funcționează în lumina propriei concepții despre ea însăși.

A.K. Mozumdar

CE IQ AVEȚI ÎN MATERIE DE PROSPERITATE?

Înainte de a începe studiarea celorlalte capitole, luați-vă o pauză și răspundeți la acest mic chestionar rapid, elaborat de expertul în prosperitate Randy Gage, pentru a vedea dacă ați fost „infectați” printr-o programare de lipsuri și limitări. Acesta poate reflecta situația în care se află Factorul dumneavoastră de Atracție în momentul actual. Puteți multiplica mai întâi chestionarul, pentru a-l transmite prietenilor și celor apropiați.

1. Aveți o temere ascunsă legată de faptul că, dacă vă veți îmbogăți, s-ar putea să nu mai fiți pe placul familiei și prietenilor?
2. În perioada de creștere și formare vi s-au spus vreodată lucruri de genul: „Poate că nu suntem bogați, dar cel puțin suntem cinstiți”?

3. Educația religioasă care vi s-a făcut v-a învățat că este nobil să vă sacrificați acum și că răsplata o veți primi în viața de apoi?
4. V-ați simțit vreodată (sau acum) vinovat/ă când ați început să câștigați mai mult decât părinții?
5. Ați fost învățat/ă să vă conformați celor din jur și să nu faceți nimic pentru a ieși în evidență?
6. Ați îndrăgit în tinerețe seriale ca *Dallas*, *Dynasty*, *Insula lui Gilligan*, *MASH* și *Mitocanii din Beverly*, în care oamenii bogați sunt prezentați ca niște ființe lipsite de scrupule și perfide sau înfumurate și bârfitoare?
7. Aveți probleme cronice de sănătate pe care medicii par să nu le poată rezolva?
8. Ați fost vreodată invidios/invidioasă pe oamenii care au haine, mașini și case luxoase – sentiment care v-ar fi putut conduce către formarea unei mentalități subconștiente de „ură împotriva celor bogați“?
9. Considerați, într-o oarecare măsură, că a fi sărac este nobil, romantic sau denotă un grad înalt de spiritualitate?
10. Ați pus capăt vreodată unei relații nepotrivite, pentru a o înlocui aproape imediat cu o alta, implicând o persoană extrem de asemănătoare cu cea de dinainte?
11. I-ați judecat uneori pe alții folosind expresii ca „nu are nici după ce bea apă“, „e putred de bogat“ sau „e nerușinat de bogat“?

12. V-ați găsit vreodată scuze pentru nereușite, spunând lucruri de genul: „pentru a face bani trebuie să ai bani“, „trebuie să cunoști pe cineva“ sau „trebuie să te infiltrezi în cercurile înalte“?
13. Vă face plăcere să fiți o persoană umilă și să vă luptați mereu cu soarta?
14. Este posibil cumva să treceți prin încercări legate de sănătate, de bani sau de eșec în afaceri doar pentru a primi simpatia și atenția celor apropiați?
15. Aveți o relație stabilă, destui bani pentru a vă asigura necesitățile și o sănătate bună – dar simțiți că viața trece pur și simplu pe lângă dumneavoastră?

CE PUNCTAJ AȚI OBTINUT?

Înscrieți-vă rezultatele în rândul de mai jos.

___ DA ___ NU

Dacă ați răspuns prin NU la 13–15 întrebări: Aveți o conștiință a prosperității foarte puternică și probabil puteți transmite mai departe acest chestionar altei persoane.

Dacă ați răspuns prin DA la 3 sau mai multe întrebări: Este posibil să aveți unele probleme legate de valoarea personală, la nivel subconștient. S-ar putea să vă fi blocat într-un anumit tipar, care exprimă teama de a ieși din zona de confort. Probabil că nu sunteți cu totul nefericit/ă, dar nimic nu vă pasionează și nu vă captivează cu adevărat. Știți că vă lipsește ceva, dar s-ar putea să nu conștientizați ce anume.

Dacă ați răspuns prin DA la 5 sau mai multe întrebări: Vă aflați, mai mult decât probabil, într-un ciclu

de stagnare. Faceți pași mici înainte, dar întâmpinați și obstacole, astfel că nu reușiți să vă croiți calea către succesul real și fericirea pe care le doriți și le meritați.

Dacă ați răspuns prin DA la 7 sau mai multe întrebări: Vă îndreptați către o pantă descrescătoare, sau chiar ați început să coborâți treptele către o serie de încercări serioase, emoționale, fizice și financiare. Acesta este acel tip de „ciclu al victimei”, în care s-a aflat și Randy Gage când pierduse totul, la vârsta de 30 de ani, înainte de a-și transforma viața și a deveni multimilionar. Este imperios necesar să treceți imediat la acțiune pentru a sparge tiparul și a întrerupe ciclul de nereușite. Pentru aceasta va trebui să descoperiți convingerile limitatoare pe care le întrețineți la nivel subconștient și să vă reprogramați, în mod radical, apelând la altele pozitive.

© MMIV Randy Gage&Prosperity Institute. Toate drepturile rezervate. Reprodus aici cu acceptul deținătorului.

Dacă v-ați încadrat într-una dintre ultimele trei categorii, Randy Gage, cu experiența lui în dobândirea prosperității, vă poate ajuta cu siguranță. Vizitați www.MyProsperitySecrets.com pentru a primi ajutor în materie de gândire generatoare de prosperitate.*

* Alte surse sunt cărțile lui Randy Gage apărute la Editura Meteor Press: *37 de secrete despre prosperitate*; *Cele 7 legi spirituale ale prosperității*; *De ce să fii fraier, bolnav și falit și cum să ajungi deștept, sănătos și bogat!* (n.trad.)

PASUL UNU: TRAMBULINA

Ce veți auzi dacă veți intra în orice local?
Bârfe, văicăreli, supărări, lucruri negative.

Ce veți auzi dacă veți intra în orice sală de mese a unei mari companii?
Bârfe, văicăreli, supărări, lucruri negative.

Ce-ați auzi dacă ați trage cu urechea la discuțiile din orice familie în timpul cinei?
Bârfe, văicăreli, supărări, lucruri negative.

Aș mai putea continua mult în același fel. Ceea ce vreau să subliniez este că majoritatea oamenilor de pe globul pământesc sunt blocați la acest nivel de conștiință. Este nivelul adoptat de mass-media. Este nivelul celor mai multe conversații. Este nivelul energiei inferioare. Este tocmai nivelul care îi menține pe oameni exact în starea în care se află în prezent.

E nevoie oare să explic acest lucru?

Majoritatea oamenilor vorbesc mai tot timpul despre ceea ce nu vor:

- Nu vreau să mai am durerea asta de spate.
- Nu vreau să mai am durerea asta de cap.
- Nu mai vreau să primesc atâtea facturi.
- Nu vreau să mă mai chinui atât cu afacerile.

Știți continuarea listei. Aveți și dumneavoastră una.

Din păcate, cei mai mulți dintre noi rămân aici. Subiectele conversațiilor noastre, reportajele din ziare, emisiunile de radio și televiziune, popularele talk-show-uri ne învăluie din toate părțile cu elemente pe care nu le vrem. Orice om se simte bine când se plânge cuiva. Parcă nu mai este atât de singur. Are impresia că s-a făcut auzit. Este oarecum mai ușurat. Uneori primește chiar răspunsuri care-l ajută să-și amelioreze problemele.

Ceea ce nu înțelegem este faptul că în acest fel activăm Factorul de Atracție într-un mod negativ. Atunci când spunem „nu mai vreau să primesc atâtea facturi”, ne concentrăm asupra – ați ghicit – facturilor! Spiritul vieții ne aduce lucrurile asupra cărora ne concentrăm. Deci, dacă vorbiți despre facturi, veți primi tot facturi. Le veți atrage, consumând energie în direcția lor.

Majoritatea oamenilor se află cantonați pe un anumit nivel al temerilor. Așa cum scria Elinor Moody în cartea ei din 1923, *You Can Receive Whatsoever You Desire* („Puteți primi absolut orice doriți”), „Este bine să ne amintim că frica este de fapt încredere, numai că îndreptată într-o direcție greșită. Credem în lucrurile pe care NU le vrem, în loc să ne îndreptăm încrederea către lucrurile pe care le dorim.”

Din nou vă spun, acesta este nivelul pe care se află cei mai mulți oameni. Nu este rău, dar nici pozitiv

nu este. Și probabil nu vă va aduce sănătatea, bogăția sau fericirea pe care le vreți.

Rareori se întâmplă să ducem acest proces pe Nivelul Doi. Sunt deosebite persoanele care încetează să se plângă, să se războiască sau să se teamă pentru o perioadă suficient de îndelungată pentru a se concentra asupra opusului situațiilor pe care le trăiesc. Totuși, Nivelul Doi începe să ne aducă miracolele și manifestările pe care ni le dorim. Conștientizarea a ceea ce nu vreți este trambulina de pe care vă luați avânt către miracolele dumneavoastră. A ști ceea ce *nu* vreți reprezintă pur și simplu realitatea curentă. Iar realitatea se poate schimba.

ALUNGAȚI NEGATIVISMUL

O modalitate prin care vă puteți proteja de influențele negative ale lumii în ansamblul ei este evitarea lor. Îmi amintesc că am citit cum Mark Victor Hansen și Jack Canfield au interzis orice manifestare negativă în birourile lor. Îmi place ideea. Eu nu mă uit la știri și nu citesc ziarele. După o vreme, ajungi să-ți dai seama că ești alimentat cu informații unidirecționate, cu o mare încărcătură negativă. Niciuna dintre ele nu este menită să ne susțină starea de bine.

Dar trebuie să vă păziți și de prieteni. Cei din jur vă împărtășesc părerile lor despre lume. Uneori, nu este ușor să separați părerea lor de cea proprie.

Vreți, cu siguranță, să ieșiți din lumea cauzelor exterioare și să vă îndreptați către lumea atracției bazate pe energie. O modalitate prin care puteți face acest lucru este să vă amintiți că lumea în general se află pe nivelul lamentațiilor.

Cred că vă doriți să urcați încă un nivel sau două.

ATENȚIE LA „CEI CINCI APROPIAȚI“

Cu ani în urmă am participat la întâlniri de „networking“. Acestea erau de obicei întâlniri de afaceri, la o masă de dimineață sau de prânz, în care participanții schimbau între ei cărțile de vizită și încercau să se ajute unul pe celălalt să-și găsească noi clienți.

Le-am vorbit celorlalți la multe dintre aceste evenimente. Am remarcat repede că la întâlniri apăreau aceiași oameni. Un prieten care a observat și el acest lucru mi-a spus: „Sunt mereu aceiași – și cu toții sunt înfometați!“

Atunci am aflat pentru prima dată despre conceptul nivelurilor – ceea ce înseamnă că oamenii tind să rămână pe același nivel al afacerilor sau al statutului social. Când își fac prieteni, lucrul acesta se întâmplă de obicei în cercul lor de activități, fie la biserică, fie la lucru, la școală sau la club. Rezultatul este că rareori ies din cadrul nivelului pe care se situează.

Acesta nu este un lucru rău în sine. Puteți rămâne pe același nivel și să vă meargă bine. Dar dacă vreți mai mult sau dacă descoperiți că sunteți „înfometați“ pe nivelul pe care vă aflați, trebuie să urcați cu un palier sau două.

Când mă adresam celorlalți la aceste evenimente de construire a relațiilor, mă aflam cu un cap deasupra tuturor celor din sală. Nu este o afirmație orgoli-oasă, ci o percepție socială. În ochii lor, eu mă situam pe un nivel ceva mai înalt, prin însăși natura faptului că eram oratorul. Eram o figură cu autoritate. În calitate de profesor, mă plasam cu un grad mai sus decât nivelul lor.

Acest lucru nu este suficient însă. Dacă vreți să realizați lucruri de mare anvergură în afaceri, aveți nevoie să ieșiți din cercul dumneavoastră de asociați

sau colegi. Trebuie să ajungeți într-un grup care să aibă legături mai largi, mai puternice, mai bogate.

Trebuie să urcați pe nivelul următor.

Cum puteți face acest lucru?

În cazul meu, cărțile pe care le-am scris m-au adus în atenția altor cercuri de oameni și a altor niveluri de rețele. De exemplu, în 1995, când am scris pentru American Marketing Association *Ghidul complet AMA pentru publicitatea afacerilor mici*, m-am încadrat imediat pe un alt nivel. Eram acum autorul unei cărți importante, pentru o organizație prestigioasă.

Faptul acesta i-a determinat pe alții să încerce să intre în contact cu mine. Toți aceștia aveau propriile lor rețele de contacte. Cel mai adesea, aceste rețele se situau la un nivel superior celor la care avusesem vreodată acces.

Iată un alt exemplu: când am scris în 1997, pentru American Management Association, cartea despre P.T. Barnum, numită *There's A Customer Born Every Minute* („În fiecare minut se naște un client“), am reușit să atrag atenția unor faimoși magnați ca Donald Trump și Kenneth Feldman. Era evident că fusesem introdus pe un alt nivel.

Dacă vreți să reușiți în ziua de azi într-un stil fenomenal, trebuie să urcați un nivel sau două pe scara relațiilor. Veștile bune sunt că poșta electronică vă dă posibilitatea să începeți lucrurile rapid. La orice persoană din lumea asta se poate ajunge prin intermediul e-mailurilor, cu condiția să aveți puțină perseverență și istețime. Așa am intrat eu pentru prima dată în legătură cu superstarul marketingului Jay Conrad Levinson, cu legendarul promotor al sistemului de marketing prin „direct mail“, Joe Sugarman, și chiar cu bizarul temerar Evel Knievel. Am reușit totul prin e-mail.

Oamenii îmi scriu mereu pentru a-mi cere câte o favoare. Acum sunt considerat un expert, o autoritate și un pionier al marketingului pe internet. Vor să-mi asocieze numele cu numele sau cu produsele lor. Îmi place să ajut lumea, așa că de obicei le dau măcar o șansă celor care mă solicită. Dar niciodată nu adopt un lucru fără să văd, fără să utilizez și fără să-mi placă ceea ce au de oferit. Pentru mine este important să-mi mențin nivelul.

Astăzi îmi scriu și oameni de pe niveluri mai înalte. De exemplu, dr. Robert Anthony este o persoană ale cărei lucrări le-am studiat cu 20 de ani în urmă. Anul trecut el mi-a scris, după ce a citit cartea mea *Marketing spiritual*. Astăzi suntem coautori. Tocmai am produs și am înregistrat legendarul lui program audio *Dincolo de gândirea pozitivă*. Cu două decenii în urmă, eram cu mult sub nivelul său. Astăzi suntem parteneri!

Rețineți că a urca mai sus cu un nivel nu este același lucru cu a gândi neîncorsetat. Puteți fi creativi rămânând în același timp la nivelul la care vă aflați. O ședință de creativitate cu vecinul dumneavoastră este de bună seamă diferită de alta, să spunem cu Richard Branson, excentricul proprietar al casei de discuri Virgin Records.

Vreau să subliniez următorul lucru: *Pentru a atinge acele obiective pe care nu le-ați mai atins vreodată, s-ar putea să fie nevoie să vă ridicați la alte niveluri și să intrați în legătură cu oameni noi, pe un teren nou.*

Deci lecția din această secțiune a cărții vă învață să vă gândiți la nivelul dumneavoastră curent, la propriile obiective și la oamenii – din afara rețelei dumneavoastră de relații – care vă pot ajuta să le realizați. Pentru a reuși, s-ar putea să fie nevoie să ieșiți

de pe nivelul personal (și din zona de confort), dar este un pas pe care merită să-l faceți.

Privind altfel lucrurile, putem spune că oamenii care vă sunt cei mai apropiați pot fie să vă tragă în jos, fie să vă ajute în ascensiune. Așa cum subliniază Randy Gage, cei cinci oameni care vă sunt cei mai apropiați vă vor influența succesul. Ei vor fi concentrați fie asupra Pasului Unu – faza „nu vreau acest lucru” – fie asupra Pasului Doi – „ce vreau?” Oamenii din preajma dumneavoastră vă vor ajuta să vă concentrați într-o anumită direcție.

Deci, încotro ați vrea să vă orientați?

SFATUL LUI SOCRATE

Îmi place foarte mult o istorioară atribuită lui Socrate, despre felul în care ar trebui tratați oamenii negativiști.

Într-o bună zi, un bărbat a venit în mare grabă la Socrate, spunându-i:

– Am să-ți spun niște noutăți!

Socrate a ridicat mâna pentru a-l opri pe omul înfierbântat.

– Mai întâi lasă-mă să-ți pun trei întrebări, i-a spus Socrate.

– Ah, bine, a zis omul.

– Știi tu, personal, că veștile pe care vrei să mi le dai sunt adevărate?

– Ei bine, nu, a răspuns omul. Dar le-am auzit dintr-o sursă de încredere.

– Atunci să trecem la a doua întrebare, a spus Socrate. Veștile sunt despre o persoană pe care o cunoști personal?

– Ei bine, nu, a spus omul. Dar cred că o cunoști tu.

– Înțeleg, a mai zis Socrate. Atunci, lasă-mă să-ți pun o ultimă întrebare. Sunt vești bune sau rele?

- Sunt rele.
- Deci, să vedem, a spus înțeleptul Socrate. Vrei să-mi aduci la cunoștință niște lucruri despre care nu știi personal dacă sunt adevărate, despre o persoană pe care nici nu o cunoști, iar veștile sunt rele.
- Ei, nu sună prea bine când le prezinți așa.
- Cred că o să mă lipsesc, a mai spus Socrate.

ÎNCOTRO VĂ ÎNDREPTAȚI GÂNDURILE?

Din nou vă spun, Factorul de Atracție este întotdeauna la lucru. Este spiritul care vă trasează direcția asupra căreia să vă canalizați. Dacă vă concentrați asupra lipsurilor, veți trăi în lipsuri. Dacă vă concentrați asupra durerii de spate, vă va dura mai tare. Deci, pentru Pasul Unu, tot ce trebuie să faceți este să observați asupra cărui lucru vă îndreptați atenția.

Unde vă stau gândurile?

Care vă sunt subiectele de conversație?

Răspunsurile pe care le veți da vor fi trambulina de pe care veți sări la următorul pas al acestui procedeu miraculos de materializare...

Omul este un magnet și fiecare linie, sau punct, sau detaliu al experiențelor lui se manifestă prin efectul atracției personale.

Elizabeth Towne, *The Life Power and How to Use It* („Puterea vieții și cum poate fi ea folosită”), 1906

PASUL DOI: ÎNDRĂZNIȚI SĂ FACEȚI CEVA CARE SĂ MERITE CU ADEVĂRAT

Așezați-vă pe un scaun și lăsați-mă să vă spun o poveste sau două. Astfel vom crea cadrul pentru Pasul Doi al acestei formule miraculoase de transformare a visurilor în realitate.

AUTODEPĂȘIȚI-VĂ

În adolescență, unul dintre eroii mei era Floyd Patterson. Floyd a fost de două ori campion mondial de box la categoria grea și cel mai tânăr boxer care a câștigat acest titlu.

Era un tip de treabă, angajat într-o afacere deseori rea. El și-a scris autobiografia și i-a dat un titlu destul de interesant, *Victory Over Myself* („Învingător față de mine însumi”). Este un titlu care îmi place foarte mult pentru idealul pe care-l transmite. Atleții numesc acest lucru „depășirea recordului personal”. Cu alte cuvinte, dacă nu sunteți mulțumiți de propria per-

soană, găsiți o cale prin care să obțineți o „victorie” asupra dumneavoastră.

Nu este vorba despre nicio competiție. Nu există niciun dușman, ci numai dorința de a fi *mai buni*. Iar odată ce veți reuși acest lucru, lumea se va îmbunătăți și ea.

Floyd Patterson știa acest lucru. El a devenit unul dintre cei mai faimoși și mai îndrăgiți campioni mondiali la box.

L-am întâlnit pe Floyd când aveam cam 16 ani. Era chiar după un meci în Cleveland, Ohio. Am reușit să-mi croiesc drum peste rânduri, să sar o balustradă și să ajung pe traseul pe care Floyd urma să iasă către sala de antrenament. El s-a uitat la mine cu zâmbetul lui blând și amabil. M-am întins și l-am bătut pe umărul său masiv, felicitându-l pentru victoria din seara aceea.

A fost un moment pe care nu l-am uitat niciodată. Floyd se apucase de box pentru că în acest fel putea ieși din sărăcie. Știa însă că singurii oponenti reali de pe lume erau lucrurile care nu-i plăceau la el însuși. Floyd a muncit pentru a se învinge pe sine. Și a reușit.

Întrebați-vă și dumneavoastră: „Ce doresc să îmbunătățesc la mine însumi?”

PELERINUL PĂCII

Pelerinul Păcii* ar putea fi considerată un fel de Maica Tereza sau un Gandhi al Statelor Unite ale Americii. Această femeie de o bunătate deosebită și-a petrecut 28 de ani din viață călătorind și activând pentru pace. A renunțat la numele ei real. Nu avea

* Mildred Lisette Norman (1908–1981), activistă americană pentru pace. (n.trad.)

nimic altceva în afara hainelor de pe ea. Mânca și dormea atunci când, în peregrinările ei, primea mâncare sau adăpost de la oameni.

A străbătut pe jos mai mult de 40.000 km pentru pace. Avea o încredere totală în faptul că acțiunile ei vor avea un impact profund asupra lumii. I s-au luat multe interviuri și a fost cunoscută de mulți oameni prin intermediul televiziunii, radioului și ziarelor.

Totuși, nu făcea altceva decât să-și urmeze pur și simplu propria chemare. Îndrăzneala să facă un lucru meritoriu.

Ea a scris: „Partea cea mai importantă a unei rugăciuni este cea pe care o simțim, nu pe care o rostim. Am petrecut multă vreme spunându-i lui Dumnezeu ce credem că ar trebui făcut, dar nu ne-am găsit timp suficient pentru a aștepta în tăcere ca Dumnezeu să ne spună ce să facem.”

Pelerinul Păcii a murit în 1981, dar spiritul ei trăiește mai departe. Puteți găsi o prezentare a vieții și cuvintelor ei la www.peacepilgrim.net/pphome.htm.

Personalitatea ei a fost și continuă să fie o sursă de inspirație pentru milioane de oameni.

Acum, o să vă rog să vă întrebați și dumneavoastră în ce fel vă inspiră Pelerinul Păcii.

Către ce acțiune vă îndreaptă impulsurile dumneavoastră interioare?

DEVENIȚI MULTIMILIARDAR

Așa cum veți descoperi în acest capitol, a ști ceea ce vreți – care vă este chemarea, scopul, idealul, provocarea, visul – reprezintă pasul următor pentru a atrage ceea ce vă doriți.

Majoritatea oamenilor nu au nicio idee despre ceea ce vor. Sau, dacă au, gândesc în termeni modești.

Eu vreau să gândiți mai curajos decât ați făcut-o vreodată până acum. *Aude aliquid dignum*, sau *Îndrăzniți ceva care să merite cu adevărat*.

De exemplu, de ce să nu deveniți multimiliardar? Potrivit prietenului meu Brad Hager, director executiv al revistei *Millionaire*, averile personale care circulă prin lume ajung la 22 de mii de miliarde de dolari. Totuși, nu există până acum niciun multimiliardar.

De ce să nu vă hotărâți să fiți dumneavoastră primul? (De fapt, acesta este scopul *meu*. Dar vi-l puteți însuși și dumneavoastră.)

Unul dintre lucrurile pe care le veți citi în această carte este acela că mintea poate fi solicitată să găsească răspunsuri pentru dumneavoastră. Când vă puneți întrebări – de exemplu, „Cum aș putea deveni primul multimiliardar din lume?” – mintea dumneavoastră își începe misiunea de căutare-și-găsire. Întrebarea formulată o îndeamnă să găsească o soluție.

Pasul Doi în cadrul procedurii Factorului de Atracție solicită să alegeți ceea ce vreți și să o faceți în așa fel încât să vă activați mintea pentru a realiza obiectivul propus.

Vă voi explica mai clar.

CE VĂ DORIȚI?

Dacă înțelegeți faptul că puteți avea orice, puteți ajunge în orice poziție, puteți face orice, atunci întrebarea care se pune este: „Ce vreți?”

Iată care este secretul: *Trucul este să inversați pe rând fiecare dintre nemulțumirile pe care le aveți pentru a găsi ceea ce vreți CU ADEVĂRAT*. Începeți de acum să vă concentrați asupra locului unde vreți să ajungeți, nu asupra celui în care ați fost sau sunteți în prezent.

„Nu mai vreau să am durerea asta de cap” devine „Vreau să am o minte limpede”.

„Nu mai vreau să am durerea asta de spate“ devine „Vreau să am un spate puternic“.

„Nu mai vreau atâtea facturi“ devine „Vreau să am mai mulți bani decât am nevoie pentru orice îmi doresc“.

„Nu vreau să mă mai chinui atât cu afacerile“ devine „Vreau ca afacerile să-mi meargă simplu și fără efort“.

Este o metodă de reformulare, pentru a enunța ceea ce vreți în loc de ceea ce nu vreți. Tot ceea ce fac eu este să exprim inversul nemulțumirii pe care o am. Refaceți fraza, schimbându-i sensul cu 180 de grade. Dacă spun „M-am săturat să fiu întrerupt când scriu“, opusul ar fi „Vreau să scriu într-un loc liniștit, la adăpost de întreruperile altora“.

Probabil vă întrebați ce importanță au toate acestea pentru ceea ce ne interesează pe noi. De ce să scrieți niște propoziții, dacă nu vă vor ajuta să vă plătiți facturile, să vă remediați problemele sau orice altceva?

Bună întrebare. Răspunsul este: *Mutând direcția concentrării către ceea ce vreți cu adevărat, veți fi antrenați în direcția dorită.*

Așa cum scria Deepak Chopra în cartea *The Spontaneous Fulfillment of Desire* („Îndeplinirea spontană a dorințelor“), „Nu avem cu adevărat nevoie decât de claritate și de intenție. Apoi, dacă putem înlătura din cale ego-ul, intențiile se autoîmplinesc.“

MAGIA INTENȚIEI

Prietenul meu Kent Cummins, maestru magician, mare orator și coautor al cărții *The Magic of Change* (*Magia schimbării*), cunoaște puterea intenției în afaceri.

El administrează de 15 ani o afacere cu sandwichuri („the SamWitch shops“) în Austin, Texas. Într-o zi, s-a hotărât să-i facă publicitate la radio, oferind pe lângă orice sandwich cu carne sau fructe de mare și „o porție gratuită de fasole“ (și încurajând clienții să

cumpere sandviciurile mari). Nu-l întrebați de ce s-a gândit că fasolea va fi o atracție. Își amintește doar că firma a găsit o sursă de fasole foarte gustoasă.

Au stocat fasolea. Au introdus un anunț publicitar la o stație locală de radio, iar în ziua în care s-a deschis magazinul, aveau atât de mulți clienți, încât pe unii au fost nevoiți să-i refuze. Afacerea a explodat. Nu puteau face față comenzilor.

Dar aici apare elementul straniu. Când Kent a sunat la stația de radio pentru a mulțumi pentru publicitate, a fost șocat să audă: „Tocmai voiam să vă sunăm și să ne cerem scuze. Nu am difuzat anunțul dumneavoastră.”

Cum a avut Kent un succes atât de mare dacă anunțul publicitar nu fusese transmis niciodată?

– Totul stă în intenție, mi-a spus la masă. Am avut intenția să încep o activitate nouă și acesta a fost semnalul care i-a atras pe oameni. Aparent, intenția a fost mai importantă decât reclama propriu-zisă!

Nu este singura împrejurare în care Kent a aflat în mod direct ce efect puternic are faptul de a ști ceea ce vrei în afaceri. De curând, s-a decis să desfășoare o campanie publicitară pentru tabăra lui de vară, „The Cummins Magic Camp*.” În acest scop a citit cărți, a participat la un seminar și a schițat un plan. Intenția lui era să-i facă publicitate. Dar s-a ocupat prea mult de detaliile operaționale și n-a mai apucat să-și pună planul în aplicare. A uitat pur și simplu.

Faptul acesta nu a avut însă nicio importanță. Unul dintre părinții foștilor participanți s-a dovedit a face parte din colectivul de redacție al ziarului *American-Statesman* din Austin. El l-a sunat pe Kent și i-a cerut

* Tabăra de magie Cummins. (n.trad.)

permisiunea de a scrie un articol pentru pagina editorială. O poveste uluitoare despre programul de instruire al taberei a fost depănată la câteva săptămâni după apariția ideii. Una dintre stațiile locale de televiziune a sunat și l-a rugat pe Kent să apară în emisiunea lor de dimineață pentru a promova tabăra, considerând că este o idee interesantă pentru telespectatori. Kent a venit, a făcut câteva numere de magie și a răspuns întrebărilor despre tabără.

Kent a aflat mai târziu că tabăra lui de magie fusese nominalizată de către BIG Austin, o organizație nonprofit pentru micile afaceri, sponsorizată de consiliul orașenesc. Spre surpriza lui, a obținut aprecierea de „cea mai creativă firmă mică” din Austin în 2004, evaluare însoțită de premii în valoare de circa 4.000 \$.

Centrul pentru Succes în Afaceri l-a solicitat deja să țină un discurs pe tema activității antreprenoriale. A vorbit la Lakeway Breakfast Club despre tabără. Revista *Austin Family* l-a înștiințat că Tabăra Magică fusese desemnată, în cadrul unui sondaj efectuat printre cititorii săi, drept cea mai bună tabără cu specific din Austin.

În fine, Kent a descoperit că unul dintre consilierii lui trimisese un truc magic din tabără la un show al lui Jay Leno, iar acesta utilizase numărul respectiv și plătitese pentru el 100 \$.

Rezultate deloc rele pentru o campanie de publicitate care nu a fost niciodată implementată!

Kent îi spune „*Magia intenției*”.

Așa cum veți vedea pe parcursul acestei cărți, cu cât vă este mai clar ceea ce vă doriți, cu atât mai ușor este să atrageți pur și simplu lucrul respectiv în viața dumneavoastră.

De exemplu...

CUM AM OBȚINUT 22.500 \$ ÎNTR-O SINGURĂ ZI

Într-o zi, am trecut pe lângă o mașină care transporta autoturisme noi. Una dintre automobilele de pe platformă mi-a făcut inima să-mi tresalte și mi-a pus sângele în mișcare. Niciodată nu mai fusesem atât de incitat de o mașinărie. M-am îndrăgostit.

Era un BMW Z3. Un automobil sport de lux, cu două locuri. Una dintre mașinile cele mai atrăgătoare cunoscute de om și făcute de zei. Bine, bine, poate că exagerez, dar important este că mașina mi-a vorbit, iar eu o voiam. O voiam tare de tot.

Știam că BMW-urile sunt scumpe. Așa că primul lucru pe care l-am făcut a fost să încerc să câștig unul. M-am înscris la două concursuri unde marele premiu era o mașină BMW Z3. Știam că o să câștig. În destitul meu scria că trebuia să am mașina aceea. Dar n-am câștigat. Asta a fost. Atât se putuse potrivit legilor probabilității. Era momentul să-mi creez viitorul atrăgând-o.

Am decis așadar să cumpăr pur și simplu mașina și s-o plătesc cu bani gheață. Tocmai terminasem o carte electronică despre cum pot fi create miracole, numită *Marketing spiritual*, și m-am gândit că îmi voi dovedi mie însumi că puteam crea un Z3. Am folosit propria mea metodă în cinci pași pentru a căpăta cea mai sexy mașină din visele mele cele mai fierbinți.

Am început stabilindu-mi ca intenție să obțin mașina aceea. Oprah spunea cândva că „intențiile conduc Pământul”. Știi lucrul acesta. Pe suportul plăcuței de înmatriculare a mașinii mele scrie: „Eu sunt puterea intenției.” Odată ce ați afirmat că un lucru va fi într-un anume fel, trimiteți un semnal în univers, care începe să deplaseze acel ceva către dumneavoastră și

pe dumneavoastră către acel ceva. Spuneți-i Magie Reală. Spuneți-i Factor de Atracție. Eu îl consider unul dintre cei mai puternici pași în procesul de materializare a dorințelor. De la acest singur pas, miracolele pot prinde viață.

După ce mi-am exprimat intenția de a avea acea mașină, am acționat potrivit intuițiilor care se întreceau să iasă la suprafață și oportunitățile au început imediat să apară. Mai precis, iată cum s-a întâmplat.

Într-o zi, mi-a venit ideea să ofer un seminar pe tema noii mele cărți. Puteam să închiriez un hotel, să scriu o foaie de reclamă și să-i invit pe toți cunoscuții din listele mele on-line și off-line. Puteam da lovitura într-un weekend. Așa mai zic și eu!

Gândindu-mă însă mai bine, mi-am spus că nu-mi place să comercializez seminare, că nu știam dacă voi putea face bine acest lucru, că operațiile de tipărire pentru promovare și expedierea m-ar fi costat o avere și că, oricum, nu sunt foarte amator să vorbesc în public.

Iar aici s-a produs schimbarea:

Am început să cochetez cu ideea că aș putea ține seminarul on-line. Puteam anunța pur și simplu cursul on-line celor din agenda mea electronică. Nu m-ar fi costat nimic, iar dacă nu se înscria nimeni, nu aveam nicio pierdere.

Dar – DAR – dacă *se înscriau*, îi puteam preda întregii clase prin e-mail. În fiecare săptămână puteam expedia o lecție. Aș fi dat temele de lucru, cursanții le-ar fi completat și mi le-ar fi expediat înapoi. După aceea aș fi făcut comentarii asupra lor. Totul ar fi fost frumos și elegant, ușor și convenabil. Îmi surâdea ideea.

Am decis să țin un curs de cinci săptămâni, în primul rând datorită faptului că în cartea inițială erau

cinci capitole. Puteam trimite câte un capitol ca lecție pe o săptămână, la care să adaug temele de lucru, pentru a fi un curs cât mai legitim.

După aceea m-am întrebat: „La cât să fixez taxa?”

M-am gândit foarte mult la acest lucru. Majoritatea oamenilor oferă gratuit cursurile on-line, în cazul în care o fac. Unii percep taxe mici. Dar eu voiam un BMW Z3, care costa între 30.000 și 40.000 \$.

În sfârșit, m-am hotărât să fixez un număr de 15 cursanți într-o clasă. Era un număr arbitrar. Mi-am imaginat doar că, dacă 15 oameni își vor face cu adevărat temele în fiecare săptămână, voi avea cinci săptămâni pline ocupându-mă de verificarea lor. Deci, așa cum procedează oricine când formează prima clasă, am ales pur și simplu mărimea acesteia.

Apoi am împărțit la 15 suma pe care voiam să o adun pentru mașina mea Z3. Dacă fiecare dintre cei 15 mă plătea cu 2.000 \$, aș fi obținut destui bani pentru a achita mașina integral. Dar 2.000 \$ de persoană părea un pic cam mult. Așa că m-am oprit la 1.500 \$ de persoană.

Am formulat apoi o invitație-anunț pentru înscrierea la curs și le-am trimis-o celor din agenda mea. Pe atunci aveam pe listă circa 800 de nume bune. Nu aveam de unde să știu dacă voi atrage pe cineva. Îmi era teamă chiar să nu fiu ars pe rug. Dar m-am decis să-mi asum riscul. Le-am trimis înștiințarea celor de pe listă.

Ce s-a întâmplat mai departe?

Șaisprezece dintre ei s-au înscris imediat la curs.

Cât de ușor se pot câștiga banii! Am obținut 24.000 \$ într-o singură zi.

Cursul a fost de asemenea ușor de ținut. Participanților le-au plăcut mult lecțiile, temele și răspunsurile

mele. Unul singur a cerut imediat să se retragă, spunând că nu erau pentru el cursurile on-line. Așa că am rămas în cele din urmă cu 15 oameni. Am câștigat 22.500 \$. Eram fericit.

Nu m-am oprit însă aici. După câteva săptămâni am anunțat un alt curs on-line – de data aceasta despre cum se poate scrie, publica și promova propria carte electronică. Am urmat același model care funcționase deja: am trimis o invitație celor din agendă, am urmărit să am 15 participanți și am fixat taxa la 1.500 \$ de persoană pentru un curs de 5 săptămâni. Am găsit 12 clienți plători și am obținut 18.000 \$.

În acest moment mă gândeam să scriu o urmare la bestsellerul meu electronic *Hypnotic Writing* („Scrierea hipnotică”). Numai că nu voiam să o elaborez în speranța că se va vinde. Voiam să fiu plătit pentru a o scrie.

Așa că am creat o altă clasă on-line. De data aceasta tema urma să fie *Scrierea hipnotică pentru avansați*. Durata am fixat-o la trei săptămâni în loc de cinci, pentru că voiam să o iau mai ușor (mă lenevisem). Taxa a rămas de 1.500 \$ și în intenție aveam tot 15 persoane. Apoi le-am anunțat cursul celor din agendă.

S-a întâmplat însă ceva incredibil:

Aproape 18 oameni s-au înscris imediat la curs. Dar când le-am cerut să plătească taxa de 1.500 \$, fiecare dintre ei a spus că și-a imaginat că era un curs gratuit! Eram uluit. Am recitit invitația. Scrisesem clar acolo că era o taxă substanțială. Nu-mi pot imagina decât că s-au uitat superficial pe scrisoare, s-au entuziasmat și au trimis repede e-mailurile pentru a se înscrie. Sau poate că în loc de „taxă” au citit „fără taxă”.

Și nu a fost singurul lucru ciudat care s-a întâmplat cu această clasă: n-am putut să o completez

numai din agenda mea. Așa că am luat legătura cu cineva care avea o listă uriașă de contacte în agenda personală și am întrebat dacă îmi poate promova cursul în rândul acestora. A fost de acord – pentru 50% din câștig. Era cam mult, dar voiam să fiu plătit pentru a elabora urmarea la *Scrierea hipnotică* și, oricum, mi-ar fi rămas și mie niște bani frumoși. Așa că am marșat.

Ei bine, s-au înscris 20 de persoane. Dar faptul cu adevărat ciudat este că niciuna dintre ele – dar absolut niciuna! – nu și-a făcut temele. Așa că am primit banii (mă rog, jumătate din ei, adică 15.000 \$), am fost plătit pentru a-mi scrie cartea electronică *Scrierea hipnotică pentru avansați* și nu a fost nevoie să verific sau să dau note pentru nicio temă a cursanților.

Ce afacere splendidă!

De curând, am anunțat alt curs. Aveam de gând să-mi cumpăr o locuință mare la țară și voiam mulți bani cât mai repede. Acest din urmă curs se referă la noua mea formulă brevetată de marketing, numită „Marketing cu Rezultat Garantat“. Pentru cursul online de cinci săptămâni am ridicat tariful, cu intenția de a da un semnal relativ la valoarea lui. Am cerut 2.500 \$ de persoană. Având în vedere că de obicei solicit 50.000 \$ pentru a crea o strategie de Marketing cu Rezultat Garantat în beneficiul unui client, era destul de onest un tarif de 2.500 \$ pentru a învăța pe cineva cum să facă singur acest lucru.

Am redus numărul de cursanți din clasă, pentru că voiam să fiu sigur că voi putea acorda suficientă atenție fiecărui student în parte. Le-am anunțat cursul numai celor înscriși în agenda mea electronică. Am primit confirmarea de la cinci studenți, ceea ce înseamnă că am obținut 12.500 \$. Deloc rău pentru

o „muncă“ de o lună. Și am reușit să-mi cumpăr proprietatea de la țară. De acolo scriu aceste rânduri.

Am mers mai departe și i-am învățat și pe alții metoda mea de predare on-line. Autorul de reclame și comerciantul on-line Yanik Silver a avut un câștig de 90.000 \$. Paul Lemberg, instructor pentru persoanele cu funcții executive, a câștigat peste 100.000 \$, iar Tom Pauley, autorul cărții *I'm Rich Beyond My Wildest Dreams, I Am, I Am, I Am* („Sunt mai bogat decât am îndrăznit vreodată să visez, sunt bogat, sunt bogat, sunt bogat“), a obținut – deocamdată – peste 250.000 \$. Și – aproape în fiecare caz – eu am căpătat nici mai mult nici mai puțin decât 50% din câștigul lor, pentru că i-am ajutat să-și promoveze cursurile on-line.

Toate acestea au început odată cu implementarea Pasului Doi al metodei Factorului de Atracție!

Care este morala? Sunt mai multe de reținut:

1. *Intenția conduce jocul.* Puteți să vă lăsați antrenați de circumstanțele pe care vi le aduce în cale viața sau vă puteți crea propria direcție și propriile circumstanțe. Totul începe cu o decizie. Care vă este dorința? Decideți. Alegeți. Enunțați-o. Mottoul meu este: „Îndrăznește ceva care să merite cu adevărat.“ Aceasta este puterea Pasului Doi din formula Factorului de Atracție.
2. *Spargeți tiparele.* Doar pentru că alții își vând serviciile pentru un cântec, nu înseamnă că trebuie să faceți la fel. Respectați-vă. Cât meritați?
3. *Urmăriți altceva decât banii.* Dorința de a-mi cumpăra un Z3 m-a determinat să-mi forțez mintea să găsească noi mijloace de a obține banii necesari pentru mașină. Dacă aș fi vrut banii doar de dragul lor, poate că n-aș fi fost atât de îndrăzneț

în idei sau în stabilirea taxelor. Dumneavoastră ce vreți *cu adevărat*?

4. *Puteți proceda la fel ca mine.* Trebuie doar să vă gândiți la ce anume vă pricepeți mai bine, ceva pentru care alții ar fi dispuși să plătească pentru a învăța. Apoi transformați-vă cunoștințele într-un curs on-line, cu tot cu lecții și teme de lucru. După terminarea cursului, ați putea chiar compila materialul, pentru a scrie o carte. Sau un set de casete ori CD-uri. Sau... Îndrăzniți să aveți ambiții mari! Ce ați vrea să le predați celorlalți dacă v-ați lăsa temerile la o parte? Odată cu alungarea fricii atrageți bunăstarea. Aceasta se poate ascunde tocmai în spatele lucrurilor pe care aveți rețineri să le faceți.
5. *Spiritualul nu este separat de material.* Deoarece în acest exemplu m-am concentrat asupra banilor, ați putea spune că m-am axat pe obținerea dolarilor. Dar nu este așa. Am utilizat principiile spirituale – așa cum vor fi explicate chiar în cartea aceasta – pentru a-mi atrage bogăția. După ce realizați că spiritualul și materialul sunt două fețe ale aceleiași monede, veți avea cale liberă atât către fericire, cât și către bani. Așa cum scrie pe bancnota de un dolar, „Credința noastră este în Dumnezeu”. Dar a dumneavoastră?

În cele din urmă, am reușit într-adevăr să-mi atrag BMW-ul Z3 în propriul garaj. L-am cumpărat chiar din salonul de prezentare. Este o mașină uluitoare, model 1999 Montreal Blue, divin de frumoasă. Deoarece compania BMW nu mai produce acest model, m-am ales în același timp cu o piesă de colecție. O am deja de câțiva ani. Niciodată în viață

șofatul nu mi-a făcut o plăcere mai mare. De fapt, cred că o să ies chiar acum să dau câteva ture prin ținutul Texasului.

CEL DINTÂI LUCRU PE CARE ÎL GREȘESC OAMENII

Recunosc: am o nemulțumire. Am obosit să primesc e-mailuri de la persoane care-mi scriu: „Nu pot face ce ați făcut dumneavoastră pentru că ...” sau „Nu pot atrage bogăția în viața mea pentru că...”

Completați frazele începute cu orice scuză care vă trece prin minte. Oamenii spun că nu pot scrie la fel de multe cărți ca mine pentru că nu au timp, sunt prea bătrâni, sau prea tineri, sau prea căsătoriți, sau prea singuri. Mai spun că nu-și pot transforma cartea într-un bestseller așa cum am făcut eu, pentru că este un alt gen de carte, sau ei sunt un alt gen de oameni, sau momentul este altul. Nu le pot cere sprijin celebrităților, spun ei, pentru că se simt neimportanti, sau impertinenți, sau supărători.

Lista scuzelor este nesfârșită. Vă dau câteva exemple dintre cele pe care le-am primit:

„Sunteți mai faimos decât mine. N-aș putea scrie niciodată oamenilor cerându-le ajutorul, pentru că nu mi-ar da nicio atenție.”

Eu am început să le cer celorlalți ajutor, sfaturi, informații, sugestii și îndrumare încă din adolescență. Am primit scrisori de la regele FBI-ului, J. Edgar Hoover, de la legenda boxului, Jack Dempsey, și de la maestrul magician John Mulholland. Pe vremea aceea eram cu siguranță un necunoscut oarecare. Cu toate acestea, am fost ajutat întotdeauna. Am reușit să intru în legătură cu Evel Knievel, Donald Trump, Jimmy Carter, cu autori de bestselleruri și cu mulți alții – și

asta înainte ca vreunul dintre ei să-mi cunoască numele. Pur și simplu *le-am cerut* ajutorul. Iar ei au fost amabili și mi-au răspuns. Astăzi, fac și eu același lucru pentru orice persoană care îmi scrie și mi se pare sinceră și respectuoasă.

„Aveți o sferă mare de relații la care puteți apela pentru diverse probleme.”

Da, am. *Acum*. Dar la început n-o aveam. Mi-am construit-o, formându-mi relațiile. Am intrat în legătură cu oamenii, i-am ajutat, ei m-au ajutat pe mine și între noi s-au format relații bazate pe încredere. Deoarece le-am întreținut on-line de mai bine de zece ani, am stabilit niște legături solide. Când anunț că am nevoie de ajutor pentru o carte nouă, rețeaua mea de relații îmi răspunde. Când vor ei ceva, le răspund eu. Am fost în stare să compilez toate informațiile pentru cea mai recentă carte a mea – *The E-Code: 47 Surprising Secrets for Making Money Online Almost Instantly* („Codul electronic: 47 de secrete surprinzătoare pentru a câștiga bani on-line aproape instantaneu”) – în mai puțin de 7 zile, numai pentru că am cerut ajutor de la rețeaua mea de cunoștințe.

„Aveți o agendă bogată de adrese de e-mail pe baza căreia vindeți mai repede.”

Mi-am început activitatea on-line neavând nicio listă de adrese. Niciuna. Nici măcar nu-mi dădeam seama cât de importantă este această listă, până când într-o bună zi am oferit primul meu curs on-line persoanelor de pe lista mea, care nu era atât de mare atunci, și am obținut într-o singură zi 22.500 \$. După aceea m-am deșteptat și am început să lucrez mereu pentru a o extinde. Oricine poate face acest lucru. Concomitent, puteți colabora cu persoane care au deja o listă a lor. Cum? Făcându-le *propunerea*, pur și simplu.

Într-o zi am primit un mesaj de la cineva din Norvegia. Voia să știe dacă eram dispus să-l ajut să-și vândă un program nou de computer. Mi-a plăcut softul și am acceptat. El nu avea o listă de adrese. Eu aveam. El avea programul. Mie îmi plăcea. Am expediat anunțul și am împărțit profitul cu el. A fost o situație în care amândoi am avut de câștigat.

„Sunteți un autor de reclame mult mai talentat, astfel că puteți vinde mai bine decât mine.“

Am învățat să fac reclame investind timp, bani și efort în studiul marilor maestri, iar apoi punându-mi cunoștințele în practică. Primele mele scrisori publicitare erau niște rebuturi. Și acum scriu și rescriu anunțurile pentru a le face cât mai „hipnotice“ posibil. Nu m-am născut scriind, citind, și nici umblând. Le-am învățat pe toate. Dumneavoastră de ce să nu puteți?

„Nu am nimic de oferit gratuit pentru a-i atrage pe oameni să cumpere ceea ce vând.“

Există un milion de lucruri gratuite on-line. Puteți găsi mii – mii! – de cărți în format electronic absolut gratuite. Luați câteva și oferiți-le ca stimulent pentru a-i atrage pe clienți să vă cumpere produsele sau serviciile. Oricine poate face acest lucru. Trebuie numai să căutați pe internet. Fructele sunt acolo și așteaptă să fie culese. Am văzut oameni preluând opere clasice de literatură – acum disponibile pentru public și în format electronic – și oferindu-le pentru a-și atrage clienți. Este o metodă care funcționează. Cum să le găsiți? *Căutându-le.*

„Nu pot preda cursuri ca dumneavoastră, pentru că nu am recomandări.“

„Recomandările“ sunteți chiar dumneavoastră. Sunt, mai mult decât orice altceva, experiența dumneavoastră de viață. În ziua de azi puțini își mai pun

problema dacă aveți sau nu recomandarea cuiva. Îi interesează dacă le puteți da ceea ce promiteți. Partenera mea de viață, Nerissa, este pe cale să predea on-line un curs de editare video. Orice îi puteți învăța pe alții off-line, îi puteți învăța și on-line. Apelând la mijloacele video, audio, grafice și forumurile de discuții, puteți avea o clasă virtuală sau *orice* altceva vă imaginați. De ce nu?

„Nu pot câștiga bani vânzându-mi materialele on-line.“

Uitați-vă în jurul dumneavoastră. Internetul este atât de mare și de cuprinzător, încât se poate vinde on-line absolut orice. Am văzut persoane care vindeau grămezi de buruieni și cravașe pentru cai, felicitări și lucrări de artă executate pe computer. Tot ce se poate vinde off-line se vinde și on-line. Uitați-vă pe eBay. Oamenii vând mașini, haine uzate, rochii de mireasă purtate, până și zăpadă. Odată am vândut pe eBay un „Elvis Mermaid“. (Puteți vedea o fotografie a acesteia la adresa www.mrfire.com.) Există vreo limită pentru lucrurile care se pot vinde on-line?

„Am pierdut momentul oportun pentru a-mi vinde ideea.“

Chiar așa? Uitați-vă numai la titlul uneia dintre cărțile mele: *În fiecare minut se naște un client*. În fiecare zi apare o nouă serie de prospecte. Puteți vinde practic orice și oricând, dacă vă gândiți la ceea ce vor oamenii și îi serviți. Uneori este nevoie să vă imaginați alte utilizări ale unor produse sau să vă gândiți la o altă clientelă decât cea pe care ați avut-o în vedere la început. Dar momentul cel mai bun pentru a vinde este acum. Ce mai așteptați?

„Dumneavoastră trăiți în America, iar eu în Mexic, iar aici vânzarea nu merge.“

Nu mai spuneți. Am prieteni care merg mereu în Mexic (și în alte țări despre care se spune că ar fi în urma noastră) și se întorc cu mormane de lucruri cumpărate de acolo. În plus, când faceți afaceri on-line nu are mare importanță unde locuiți. Scoateți-vă produsul la vânzare on-line și n-o să-l mai vindeți vecinilor dumneavoastră săraci, ci întregii planete. Gândiți în stil mare.

Șirul pretextelor continuă la nesfârșit.

Din punctul meu de vedere, scuzele se află în fruntea listei greșelilor pe care le fac oamenii în general – on-line și off-line. Cu toate că persoana care le emite apreciază că sunt absolut îndreptățite, practic ele nu sunt decât niște vorbe goale.

Scuzele sunt păreri. Dacă le dați credit, rămâneți blocați în ele. Dacă preferați în schimb să credeți că există întotdeauna o cale, atunci veți progresa. Filozofia mea este: „*Întotdeauna există o cale.*”

Așa că lăsați-mă să vă ajut în privința asta.

În primul rând, ce sunt scuzele?

Când am început această secțiune cu obiecția „Nu pot face ce ați făcut dumneavoastră pentru că ...”, la ce v-ați gândit? Completați fraza și veți găsi câteva dintre scuzele dumneavoastră.

În al doilea rând, întrebați-vă dacă există vreo modalitate care să funcționeze – oriunde pe acest pământ – pentru a putea ocoli scuzele acestea. Cu alte cuvinte, sunt reale sau imaginare? Ați încercat să depășiți vreuna dintre ele? A mai reușit cineva vreodată să depășească aceeași scuză ca a dumneavoastră?

În sfârșit, gândiți-vă ce ați face dacă nu ați găsi nicio scuză.

Orice răspuns ați da aici, să știți că este o soluție pentru cel mai important obiectiv al dumneavoastră.

Lăsați la o parte scuzele și veți începe să atrageți bunăstarea.

Lăsați la o parte scuzele și veți putea avea succes și dumneavoastră.

Lăsați la o parte scuzele și viața dumneavoastră va începe să prindă aripi.

Dacă nu acționați acum, de ce n-o faceți?

Oricare ar fi răspunsul, să știți că este o scuză.

O veți lăsa să vă oprească?

CINE VĂ DIRIJEAZĂ VIAȚA?

Așadar, vedeți cum stau lucrurile, s-ar părea că ne creăm viețile pe baza percepțiilor noastre. Dacă ne îndreptăm atenția asupra lipsurilor, vom avea și mai multe lipsuri. Dacă ne concentrăm asupra scuzelor, vom atrage și mai multe blocaje. Percepția noastră devine un magnet care ne trage în direcția în care vrem să mergem.

Dacă nu vă alegeți în mod conștient destinația, veți merge acolo unde vă va îndruma subconștientul. Pentru a-l parafraza pe faimosul psiholog elvețian Carl Jung, „Până când nu veți aduce subconștientul în zona conștientă, acesta vă va dirija viața și îl veți numi soartă.”

În privința asta, cei mai mulți dintre noi au trecut pe pilot automat. Pur și simplu nu au înțeles că pot prelua controlul. Cunoașterea propriilor dorințe vă este de ajutor pentru a vă îndrepta cursul vieții în direcția în care vă doriți.

Dar ar mai fi ceva de spus...

ÎN CE SCOP?

De curând am luat masa cu o prietenă încântătoare. Avusese o ședință cu Jonathan Jacobs cu o săptămână

în urmă și încă mai radia. Ochii îi erau mari și vii, plini de pasiunea vieții. Ea m-a făcut să-mi reamintesc că, deși s-ar putea să crezi că știi ce vrei, seste posibil să fie nevoie să sondezi mai adânc în structura ta psihică pentru a-ți descoperi adevărata dorință.

Se dusese să-l consulte pe Jonathan cu intenția de a-și crea o afacere de succes pentru ea însăși. Jonathan a întrebat-o: „În ce scop?” După ce s-a eschivat puțin de la răspuns, și-a dat seama că voia o afacere de succes „pentru a dovedi că este o persoană valoroasă”.

Îmi aduc aminte de vremea când spuneam că voiam să scriu cărți care să devină niște bestselleruri colosale. Jonathan mi-a pus și mie aceeași întrebare faimoasă: „În ce scop?” La început, am fost încurcat și i-am răspuns lucruri ca „Merit acest lucru” sau „Vreau bani” sau „Cărțile mele sunt destul de bune pentru asta”. Dar adevăratul motiv, factorul motivator esențial era acela că voiam să fie bestselleruri „pentru ca oamenii să mă iubească și să mă admire”. Când am rostit aceste cuvinte, am simțit un declic interior. Știam că descoperisem ceea ce voiam cu adevărat. Scopul meu, intenția mea era să simt iubirea celorlalți.

Majoritatea oamenilor trăiesc toată viața conduși de nevoia – inconștientă și nerecunoscută – a unui anume lucru. Un politician de azi poate fi copilul de ieri care nu a primit niciodată suficientă atenție de la ceilalți. O femeie de afaceri poate fi o tânără care nu se simte egală cu semenele ei. Un autor de bestselleruri poate fi o persoană care încă mai încearcă să dovedească celorlalți că este isteț, sau plăcut, sau admirabil.

Libertatea și puterea ne vin de la cunoașterea a ceea ce vrem, fără să devenim prizonierii dorințelor noastre.

Dar mai există încă un motiv pentru a ne cunoaște și a ne afirma intențiile. Când le exprimăm, începem să descoperim tot ceea ce stă în calea împlinirii lor. Puteți afirma că vreți să achitați integral prețul casei pentru a scăpa de ratele acelea prea mari, dar deodată vă apar în minte toate obiecțiile: „Nu câștig destul pentru a-mi cumpăra casa cu toți banii deodată!” sau „Nimeni nu face așa ceva!” sau „Ce vor gândi rudele mele?”

Știți bine ce vreau să spun. Este ușor să găsiți obiecții. Secretul este să le demontați rând pe rând, până când intenția vă devine clară. După aceea, materializarea oricărei dorințe va fi mai ușoară.

Lăsați-mă să vă explic...

CUM CREAȚI REALITATEA

O femeie a apelat la Jonathan din cauză că avea un cancer și urma să sufere o operație în luna următoare. L-a văzut într-o vineri. Era înspăimântată de perspectiva operației și voia să scape de toate spai-mele. Jonathan a ajutat-o să-și alunge frica și, două ore mai târziu, când s-a ridicat de pe masa lui, ea s-a simțit vindecată. Totuși s-a dus să-și facă operația. Luni, când doctorii au deschis-o, nu au găsit nicio urmă a cancerului. Dispăruse.

Ce s-a întâmplat?

Convingerile noastre sunt puternice. Femeia a crezut cu tărie că-și poate alunga convingerile care îi provocau frica și a reușit. Dar ea nu știa că tocmai frica era cea care îi provocase cancerul. Îndepărtând frica, a îndepărtat și cancerul odată cu ea. Acesta nu și-a mai găsit un adăpost în corpul ei. Femeia a preluat controlul conștient asupra propriei vieți când s-a decis să-l caute pe Jonathan și să găsească un remediu

pentru a scăpa de convingerile ei negative. Știa că viața ei poate lua o altă turnură.

Convingerile reprezintă modalitatea prin care ne creăm propria realitate. Nu știi exact cum să vă explic acest lucru astfel încât să-l înțelegeți foarte bine. Ați remarcat probabil că oamenilor li se întâmplă aparent cam același gen de dificultăți în mod repetat. V-ați întrebat vreodată de ce o persoană se lovește mereu de aceeași problemă? Cine are probleme cu banii pare să le aibă tot timpul. Cine are probleme cu relațiile pare să le repete mereu. Este ca și cum fiecare om s-ar specializa pe o anumită disfuncție.

Convingerile, inconștiente sau nu, sunt cele care creează acele evenimente. Până când nu scăpăm de convingeri,le respective evenimentele tind să se repete la nesfârșit. Cunosc un bărbat care a fost însurat de șapte ori. Încă nu și-a găsit perechea potrivită. Va continua să se căsătorească și să divorțeze până când va elimina convingerile care stau la baza acestei probleme ale sale. Și, tot însurându-se și divorțând, va da vina pe ceilalți pentru problemele lui sau își va incrimina chiar soarta ori pe Dumnezeu. Dar, așa cum ați citit mai înainte, „până când nu veți aduce subconștientul în zona conștientă, acesta vă va dirija viața și îl veți numi soartă”.

CARE SUNT CONVINȘERILE DUMNEAVOASTRĂ?

Analizați-vă puțin viața. Situația în care vă aflați acum este rezultatul direct al convingerilor dumneavoastră. Nu sunteți fericit? Aveți datorii? Căsnicia vă merge prost? Nu aveți succes în ceea ce întreprindeți? Stați rău cu sănătatea? Există niște convingeri care creează toate experiențele pe care le trăiți. Într-un sens

cât se poate de real, există în dumneavoastră o anume parte care vrea ceea ce aveți – cu probleme cu tot.

Îmi amintesc de o relatare făcută de gurul motivațional Tony Robbins, despre o femeie schizofrenică: aceasta avea diabet când se manifesta sub o anumită personalitate și era sănătoasă când se manifesta sub cealaltă personalitate. Convingerile creează personalitatea. Femeia cu diabet avea anumite convingeri care îi provocau diabetul. Devine evident că, dacă ne schimbăm convingerile, schimbăm și situațiile.

Cum că puteți schimba convingerile? Începeți prin a alege ceea ce vă doriți în viață. Imediat după ce stabiliți ce vreți să fiți, să faceți sau să aveți, veți descoperi ce convingeri stau în calea dorinței respective. Acestea vor ieși la suprafață sub forma scuzelor. Revenim la ceea ce arătasem mai înainte, și anume la faptul că puteți să reformulați afirmațiile, astfel încât în locul nemulțumirilor să vă exprimați scopurile sau obiectivele.

Așadar, ce vă doriți?

Ce v-ar face inima să cânte?

Ce v-ar face să dansați pe drum?

Ce v-ar face să zâmbiți numai la gândul aceluia lucru?

Ce ați face dacă ați ști că nu puteți da greș?

Ce v-ați dori – dacă ați putea avea orice?

PUTEȚI AVEA CU ADEVĂRAT ORICE ?

Care sunt limitele dorințelor dumneavoastră?

Nu sunt sigur că există limite. Ați putea argumenta că trebuie luate în considerare limitările fizice sau cele științifice, dar acestea se bazează pe cunoștințele cercetărilor curente. La un moment dat

„se știa” că niciun om nu putea alerga mai mult de un kilometru în patru minute. Acum o pot face mulți. „Se știa” cândva că plumbul se scufundă în apă. Acum se utilizează la construcția navelor. Toată lumea „știa” mai demult că nu se putea ajunge pe Lună. S-a ajuns. Într-o vreme, persoanele cu dizabilități nu puteau participa la întreceri sportive. Acum există pentru asta Special Olympics.

Și putem continua în aceeași notă. Repet, nu sunt sigur că există ceva imposibil. Nu sunt convins că nu puteți avea tot ce vă doriți. Cu siguranță, scopurile, intențiile și dorințele oamenilor obișnuiți care citească aceste lucruri pot fi realizate. Este posibil să nu știți *cum* să obțineți ceva anume, dar știți că dorința este realizabilă cumva, că există o cale.

Există însă ceva de care trebuie să fiți conștienți, și anume ceea ce budiștii numesc „duhuri flămânde”. Acestea sunt dorințele care vă conduc, în loc să le conduceți dumneavoastră pe ele. Dorința pentru o pereche nouă de pantofi, când aveți o mulțime și nu mai aveți nevoie de alta, poate fi un duh flămând. Dorința de a deține încă o proprietate, când aveți multe altele, poate fi un duh flămând. Dorința de a mânca mai mult când abia ați mâncat poate fi de asemenea un duh flămând.

„Duhurile flămânde sunt mânate de o dorință nevrotică irepresibilă”, scrie Dominic Houlder în *Mindfulness and Money* („Atenția și banii”). „La nevrotici, dorința pe care nu și-o pot reprima înlocuiește deseori o altă dorință – una de care nu sunt conștienți.”

Nu voi încerca să vă opresc de la a dori orice lucru. Dorința este bună. Este ceea ce vă motivează să vă treziți dimineața, să trăiți, să munciți, să creșteți, să iubiți. Face parte din ființa noastră omenească.

Puteți folosi dorința pentru a transcende dorința. Dar trebuie să fiți atenți și la gândurile dumneavoastră. Minte poate fi ca o maimuță zănatică, spunându-vă să faceți când una, când alta, nelăsându-vă niciun moment de liniște.

E bine să fiți atenți la duhurile flămânde. E bine să dați curs dorințelor care izvorăsc din adâncul ființei, din esența ei. Când ceva vine din acel loc, nimic nu este imposibil și puteți avea tot ce vă imaginați. În acel moment sunteți în armonie cu universul însuși. În multe privințe, dorințele universului vor fi și dorințele dumneavoastră.

Esențial este faptul că *puteți* atrage tot ce vreți. Dar rămâne întrebarea dacă v-ați ales obiectivele ca un copil răsfățat într-un magazin cu dulciuri, ca o maimuță zănatică beată de putere sau dorințele dumneavoastră provin din esența a ceea ce sunteți?

Cunosc o femeie care a utilizat cei cinci pași descriși în această carte pentru a câștiga bani în Las Vegas. Senzația a fost minunată. Realizarea a fost minunată. Dar apoi și-a folosit prost banii și a ajuns să frecventeze întâlnirile Jucătorilor Anonimi*. Acum acordă atenție duhurilor flămânde din interiorul ei și utilizează formula de atracție în cinci pași numai pentru a face lucruri bune pentru lume.

Am folosit și eu odată Formula de Atracție pentru a câștiga bani la loteria din Texas. Am descoperit că este un mare consum de energie pentru un câștig mic, iar factorul „realizări” era nul. Acum mă concentrez pentru a crea, cu un sentiment de bucurie, cărți,

* Asociație de sprijin pentru persoanele care au patima jocurilor de noroc, constituită după modelul Alcoolicilor Anonimi. (n.trad.)

cursuri și înregistrări audio care îmi aduc un venit suplimentar și în același timp îi ajută pe ceilalți oameni. Câștig foarte mulți bani și trăiesc o senzație absolut minunată. Îmi urmez chemarea. Introduc un factor de schimbare în lume. Și îmi atrag propria bunăstare.

Dumneavoastră ce bine ați vrea să faceți pentru propria persoană și pentru restul lumii?

ÎNCHIDEȚI OCHII

Cu vreo 20 de ani în urmă am participat la un seminar susținut de Stuart Wilde, autorul cărții *The Trick to Money Is Having Some* („Ban la ban trage”) și al multor altele. Îi luasem un interviu lui Stuart la micul dejun, descoperisem în el o persoană fascinantă, iar el mă invitase la evenimentul său. Unul dintre exercițiile propuse a fost cu totul deosebit și este relevant pentru acest al doilea pas din formula Factorului de Atracție.

Stuart ne-a condus printr-o experiență remarcabilă de imagistică mentală. Am fost puși să ne imaginăm corpurile conturate de o rază de lumină albă. Ne-a sugerat să utilizăm un deget sau o rază.

– Conturați-vă corpul cu lumina albă.

Am descoperit că m-am putut concentra remarcabil de repede. Mă simțeam relaxat, în locul și momentul respectiv. Toate tensiunile s-au scurs afară din corp. Le-am lăsat să plece. M-am simțit atât de prezent cum nu mai fusesem niciodată.

– Acum trasați o rază de lumină din creștetul capului până pe podea, în fața picioarelor.

Am făcut cum ne-a spus. O vedeam ca pe o cărare a furnicilor. Nu știu de ce, m-am gândit la un banc despre doi bolnavi mintal care voiau să scape din

sanatoriul în care erau închiși. Unul a spus că va aprinde o lanternă, astfel încât celălalt să poată să evadeze mergând pe raza de lumină. Dar al doilea i-a răspuns: „Crezi că sunt nebun? O să fac jumătate din drum și după aia o să stingi lanternă!”

Apoi Wilde ne-a cerut să creăm în minte o imagine a noastră și s-o micșorăm.

– Acum puneți imaginea să coboare pe raza de lumină, din creștetul capului până pe podea, ne-a învățat el.

L-am ascultat. „Micul Joe” a coborât pe raza mea imaginată și a ajuns pe pământ. Am urmărit în gând cum imaginea mea în miniatură mergea în jurul pantofilor și se uita prin sală.

– Observați ce face imaginea dumneavoastră, a spus Wilde.

Micuțul meu părea nițeluș încurcat. Nu știa unde să meargă sau ce să facă, așa că s-a așezat pe vârful pantofului meu și a început să se uite la Stuart și la mine.

După câteva minute, Wilde ne-a spus să-l urcăm înapoi pe raza de lumină, să-i redăm dimensiunea naturală și apoi să-l contopim cu corpul nostru.

– Cum a fost? ne-a întrebat Wilde pe fiecare dintre noi.

Un bărbat înalt s-a ridicat și a spus:

– A fost derutant. Imaginea mea miniaturizată nu știa ce să facă.

– Dar *dumneavoastră* știți ce vreți să faceți? a întrebat Wilde.

– Știu eu? Cred că da.

– Altcineva? a întrebat Wilde.

– Imaginea mea micșorată s-a distrat. A alergat de jur împrejur și a căutat monede pe podea!

- Grozav! a spus Wilde. Altcineva?
M-am ridicat și eu.
- Micuțul meu a stat pur și simplu pe pantofii mei și nu a făcut nimic, am spus.
- De ce nimic? a întrebat Wilde.
- Bănuiesc că voia să știe *ce* să facă.
- Ești cumva prins în dilema binelui și a răului, Joe? m-a întrebat Wilde. Dacă imaginea ta nu știa ce să facă, poate că îi era frică să se miște până când nu afla care era mișcarea cea bună. Așa te porți tu în viață?
- Nu știu, am spus.
- Gândește-te la asta, a spus Wilde. Altcineva?
Înseamnă că această modestă tehnică imagistică era revelatoare. Orice ar fi făcut micuța persoană de la capătul razei de lumină – sau ce n-ar fi făcut – era edificator pentru felul în care acționăm în viața de zi cu zi. Am învățat cu toții câte ceva din această experiență unică. După momentul acela de acum 20 de ani, am început să acord mai multă atenție dorințelor mele.
- Puteți utiliza și dumneavoastră acest exercițiu de imagistică pentru a vedea ce va face micuța dublură. Iar apoi puneți-vă întrebarea dacă sunteți cu adevărat onești în legătură cu ceea ce vă doriți de la viață. Așa cum veți vedea în secțiunea următoare, *întotdeauna* știți ceea ce vreți. Dar s-ar putea să nu vreți întotdeauna s-o recunoașteți.

ȘI DACĂ TOT NU ȘTIȚI?

Unii oameni îmi spun: „Nu știu ce vreau.”

Cunosc genul acesta de oameni. Eram și eu la fel. Când l-am întrebat pe dr. Robert Anthony – autorul multor cărți bestseller și al minunatului curs audio *Dincolo de gândirea pozitivă* – ce le spune el oamenilor

care pretind că nu au nicio idee despre ceea ce vor, mi-a răspuns: „Le spun că mint.”

Și are dreptate.

Adevărul este că știți ceea ce vreți. O știți chiar acum. Dacă faceți parte dintre cei câțiva care spun că nu știu ce vor, vă mințiți pe dumneavoastră înșivă. Undeva în sinea dumneavoastră se află dorințele pe care nu vreți să le recunoașteți. Pur și simplu nu le-ați dat glas.

Dr. Robert Anthony mi-a spus: „Toți oamenii știu ce vor. Le este pur și simplu frică s-o recunoască. Odată ce recunosc, trebuie să accepte și faptul că nu au ce-și doresc. Trebuie să treacă la fapte pentru a obține ceea ce vor sau să-și găsească scuze pentru că nu încearcă. Niciuna dintre variante nu este prea confortabilă. Pentru a se simți în siguranță, oamenii mint.”

Aveți șansa să vă împliniți dorințele. Cartea aceasta are scopul de a vă oferi o formulă spirituală pentru succes care nu dă niciodată greș. Cei cinci pași ai metodei Factorului de Atracție și-au dovedit deja funcționalitatea. Beneficiind de această informație, de ce să nu recunoașteți ce vreți cu adevărat?

Oare nu a venit timpul?

GÂNDIȚI CA DUMNEZEU

Cu mulți ani în urmă, am ținut o conferință numită „Cum să gândim ca Dumnezeu”. În cadrul ei, am relatat diferite cazuri în care oamenii s-au vindecat de orbire, de autism sau au ajuns să dețină o avuție considerabilă, deși niciuna dintre aceste situații nu părea plauzibilă.

După aceea i-am îndemnat pe cei din sală să-și scoată ochelarii de cal, să elimine limitele imaginare

interioare și să-și închipuie că au puteri supraomenești sau chiar dumnezeiești. Experimentul a avut efectul de a spori puterile fiecăruia. Oamenilor le-a plăcut. Le-a disipat constrângerile și în acest fel au putut gândi mai curajos decât o făcuseră vreodată până atunci. Dumnezeu nu și-ar face griji, n-ar avea îndoieli, nu s-ar lua la ceartă, nu ar amâna și nu ar gândi umil. *Ce ați face* dacă ați avea toate puterile lui Dumnezeu?

Indiferent de felul în care îl percepeți pe Dumnezeu, probabil recunoașteți că vi-l imaginați ca pe o ființă cu puteri nelimitate. Ei bine, dacă ați gândi ca Dumnezeu, ce v-ați dori pentru dumneavoastră? Ce ați dori pentru această lume?

ÎNCEPEȚI DE AICI

Aveți spațiul de mai jos pentru a scrie ce vreți să fiți, să faceți sau să aveți. O cercetare efectuată de Brian Tracy a revelat faptul că oamenii care și-au scris pur și simplu dorințele și apoi au pus lista undeva la o parte, au descoperit peste un an că 80% din ceea ce notaseră devenise realitate.

Scrieți-vă dorințele!

V-ați stabilit multe obiective?

Uneori oamenii au impresia că sunt lacomi când încep să ceară ce vor. Li se pare că iau ceva de la alții.

Cea mai bună soluție pentru a contracara aceste convingeri limitatoare este să fiți siguri că vreți ca și alții să aibă succes.

Cu alte cuvinte, dacă vă doriți o casă nouă, dar nu vreți ca și vecinul să aibă una, înseamnă că v-ați împotmolit într-o atitudine egoistă, care semnifică într-adevăr lăcomia. Dar dacă vreți o casă nouă și vă gândiți că toată lumea ar trebui să aibă una, atunci vă aflați în armonie cu spiritul creației și veți atrage sau veți fi atrași de casa cea nouă.

Trebuie să știți că pe lume nu există insuficiență. Universul este mai mare decât egoismul nostru și ne poate oferi mai mult decât îi cerem. Misiunea noastră este să cerem pur și simplu, cu onestitate, ceea ce vrem, fără a urmări să facem vreun rău altcuiva sau să-i controlăm pe alții. Nu solicitați niciodată o persoană anume, nici ca respectiva să facă un anumit lucru. Îngăduiți universului, puterea care sălășluiește în toate, să găsească persoana, locul și timpul potrivit. Dumneavoastră nu aveți decât să vă declarați intenția.

Dorința vine de la spiritul interior. În spațiul de mai jos, onorați-vă spiritul lăuntric scriind ce vreți cu adevărat să fiți, să faceți sau să aveți:

Acum gândiți-vă ce ar fi și mai bine decât ce v-ați ales?

Cu alte cuvinte, s-ar putea să fi scris „Vreau să am 50.000 \$ în bancă până la începutul vacanței”. Atunci, ce ar fi mai bine decât atât? N-ați prefera să fie 100.000 \$?

Ideea este să forțați puțin nota, rămânând în același timp sinceri cu dumneavoastră în dorințele pe care vi le-ați ales.

Scrieți acum ce ar fi și mai bun decât ce ați afirmat că vreți:

Iar acum scrieți *un singur scop sau o singură intenție*, ceva ce ați vrea cu adevărat să fiți, să faceți sau să aveți.

Concentrarea aduce putere. Uitați-vă pe listele făcute și vedeți care dintre obiective vă atrage atenția mai întâi. Care scop sau intenție este încărcat cu cea mai multă energie? Acest scop ar trebui să vă sperie puțin și să vă încânte în mod deosebit.

Mai rețineți că puteți combina întotdeauna obiectivele. Nu este nicio greșeală să cereți ceva de genul: „Vreau să slăbesc până la 54 de kilograme, să am un BMW nou-nouț și 50.000 \$ în bancă până la Crăciunul viitor.”

În spațiul de mai jos, scrieți cea mai puternică intenție pe care v-o descoperiți:

Următorul pas este acesta:

Scrieți-vă intenția ca și cum ați fi împlinit-o *deja*.

Cu alte cuvinte, „Vreau să slăbesc până la 54 de kilograme, să am un BMW nou-nouț și 50.000 \$ în bancă

până la Crăciunul viitor“ devine „Am acum 54 de kilograme, am un BMW nou-nouț și am 50.000 \$ în bancă.“

Dacă vi se pare că vi s-ar potrivi mai bine o altă variantă, analizați propunerea dr. Robert Anthony din programul lui audio *Dincolo de gândirea pozitivă*. El spune că efectul ar putea fi mai puternic dacă scrieți „*Aleg* acum să ajung la 54 de kilograme, să am un BMW nou-nouț și 50.000 \$ în bancă!“

Faceți acest lucru acum. Scrieți-vă obiectivul la timpul prezent, pretinzând că aveți deja ceea ce vreți și, dacă preferați, folosiți cuvântul *aleg*.

Înainte de a merge mai departe, adăugați cererii făcute încă un rând, pe care scrieți „acest lucru sau ceva și mai bun“.

Cuvintele acestea reprezintă o porțiță care vă îngăduie să vă detașați de egoism. Dacă insistați să primiți orice vă doriți, cel care face solicitarea este eul dumneavoastră. Așa cum veți vedea la Pasul Cinci, detașarea este un element important pentru obținerea succesului. Adevăratul secret pentru a primi orice vreți este *să doriți ceva fără să simțiți nevoia de a-l obține neapărat*. Lucrul acesta vă va deveni clar mai târziu. Deocamdată, adăugați rândul eliberator „acest lucru sau ceva și mai bun“ la obiectivul enunțat.

Faceți-o aici:

Acum, înainte de a termina acest proces, să ne asigurăm că obiectivul sau intenția pe care vi le-ați ales sunt potrivite pentru dumneavoastră. Există o cale prin care vă puteți verifica intenția. În cele ce urmează vă voi explica metoda.

Sunt sigur că vă va plăcea în mod deosebit!

LĂSAȚI-VĂ CORPUL SĂ SPUNĂ CE GÂNDEȘTE

Cei mai mulți oameni care încearcă ceea ce se numește testare musculară o fac greșit. Vă voi explica ce înseamnă și apoi vă voi învăța să o faceți corect.

Testarea musculară sau kineziologia comportamentală este o modalitate de a-i pune întrebări corpului. Într-o descriere scurtă, dacă atunci când îi puneți o întrebare corpul dumneavoastră își pierde din forță, lucrul respectiv nu vă este benefic. Dacă rămâne puternic, este vorba despre ceva benefic.

Poate că ați mai văzut cum decurge metoda. De obicei, o persoană stă în picioare, cu brațele ridicate în lateral, și altcineva stă în fața ei. Cel care face testarea își pune o mână pe umărul celui testat și cealaltă mână pe brațul întins al acestuia. Când persoana cu brațele întinse se gândește la ceva, cealaltă îi apasă brațul în jos. Dacă brațul coboară, înseamnă că subiectul s-a gândit la ceva care l-a slăbit. Dacă brațul rămâne puternic, s-a gândit la un lucru pozitiv pentru el.

Am făcut o descriere simplistă a procedurii implicat, dar cred că ați înțeles ideea. Unii, ca dr. David Hawkins, au scris numeroase cărți populare, ca *Power vs. Force* („Putere sau forță”), despre munca lor de testare a unei liste lungi de repere care cuprindea de la oameni și teorii până la perioade istorice. Toate

sunt fascinante de citit și au provocat o mișcare în care autori de cărți devenite bestselleruri, ca Wayne Dyer, au cules beneficiile testării musculare.

Dar, o spun din nou, cele mai multe testări sunt greșit făcute. Dacă, în loc să se concentreze, oamenii zâmbesc, pot da peste cap testarea. Pot face multe greșeli, cum ar fi să apese prea tare sau cu mâna întregă. Dacă efectuați corect testarea musculară, puteți găsi obiectivele potrivite pentru dumneavoastră. Dacă nu, vă veți induce singuri în eroare și veți porni pe o cale care nu vă aparține.

Deci, cum se face testarea musculară?

MODUL CORECT DE TESTARE

Mai înainte de orice, ambii participanți trebuie să aibă gândurile limpezi.

Asta înseamnă că se impune să fie concentrați, calmi și deschiși. Puteți vedea chiar de aici că există un potențial de eroare. Puțini oameni sunt concentrați, calmi și cu mintea limpede. Este bine ca persoana care vă testează să fie așa, altfel vă va influența în mod inconștient testarea. Modalitatea de limpezire este ușoară:

- Puteți bea un pahar mare de apă.
- Vă puteți bate de câteva ori peste regiunea timusului (pe stern, central, deasupra regiunii inimii).
- Vă puteți bate pe latura inferioară a mâinii stângi (care se folosește pentru lovire în karate), spunând: „Mă iubesc pe mine însumi din toată inima, mă accept așa cum sunt și mă iert.”

Toate aceste metode vă aduc claritate, astfel încât să puteți primi un răspuns precis. Ambii parteneri care participă la testare trebuie să le practice.

În al doilea rând, trebuie să efectuați o testare de control. Altfel spus, dacă dumneavoastră sunteți cel testat, persoana care se pregătește să vă apese brațul trebuie să vă pună o întrebare neutră, de genul „Numele tău este Joe?” (în cazul meu). Aceasta reprezintă o testare validă. Este evident că trebuie să reacționați păstrându-vă forța brațelor. Dacă nu se întâmplă așa, reveniți la etapa de limpezire.

În al treilea rând, persoana care exercită apăsarea trebuie să utilizeze numai două degete și să împingă o dată brațul în jos, blând, dar ferm. Nu este un test de forță, ca într-o competiție.

METODA DE AUTOTESTARE

Există și o modalitate prin care vă puteți face testarea și singuri. Am scris despre această metodă în cartea mea *Marketing hipnotic*. În cele ce urmează vă voi arăta cum se procedează.

Modalitatea optimă de funcționare a testării, pe care am descoperit-o pentru cazul în care vă auto-testați, este următoarea:

Întindeți mâna stângă, cu degetele depărtate, ca și cum ați ține o minge sau un grepfrut mare.

Acum, cu degetul mare și cu arătătorul mâinii drepte, atingeți degetul mare și degetul mic al mâinii stângi.

Deci, mai clar, aveți mâna stângă larg desfăcută și puneți degetul mare al mâinii drepte pe degetul mare al mâinii stângi, iar arătătorul mâinii drepte pe degetul mic al mâinii stângi.

Acum trebuie să încercați să aduceți aproape unul de altul degetul mare al mâinii stângi de degetul mic al aceleiași mâini, strângându-le cu degetele mâinii drepte.

Încercați acum.

Ar trebui să vă fie ușor să rezistați.

Acum gândiți-vă la ceva negativ (Hitler funcționează de fiecare dată) și încercați să rezistați propriei degetelor.

Veți vedea că degetul mare și cel mic au slăbit ca forță.

Gândiți-vă de data aceasta la ceva la care țineți (animalul de companie favorit este o sugestie bună), încercând să rezistați propriei străngeri.

Degetul mare și cel mic rămân puternice și depărtate.

Ați înțeles cum decurge metoda?

Știu că toate acestea vi se pot părea cam ciudate. Dar, în fond, nu se uită nimeni să vadă ce faceți, iar eu n-o să spun nimănui. Deci continuați.

TESTAȚI-VĂ OBIECTIVUL ALES

Acum aveți cunoștințele de bază pentru efectuarea unei testări musculare. Urmează să vă testați obiectivul pe care l-ați scris. Ar trebui să vă fortifice. Dacă nu este așa, gândiți-vă să scrieți altul și repetați testarea. Cu siguranță, vreți ca obiectivul ales să fie potrivit pentru dumneavoastră. O testare musculară este una dintre modalitățile prin care puteți afla acest lucru. Dacă este așa, vă va fi ușor să-l atrageți.

Scrieți aici scopul ales și apoi efectuați testarea musculară:

Dacă este nevoie să scrieți alt scop, faceți-o aici:

PUNEȚI-VĂ ÎN PRACTICĂ INTENȚIA

Acum puteți scrie obiectivul de mai sus pe un cartonaș pe care să-l purtați în buzunar sau în poșetă. Procedând în acest fel, vă veți aminti în mod inconștient de intenția exprimată. Minteă dumneavoastră vă va ajuta să urmați direcția cea bună pentru transpunerea obiectivului în realitate.

Relaxați-vă, așadar. Tocmai ați plantat o sămânță în mintea dumneavoastră. În restul cărții veți învăța cum să o udați, să-i asigurați soarele de care are nevoie, să o curățați de buruieni și să o lăsați să crească.

Pregătiți-vă să atrageți miracolele în viața dumneavoastră!

Prosperitatea este abilitatea de a face ceea ce vreți să faceți în momentul în care vreți s-o faceți.

Raymond Charles Barker, *Treat Yourself to Life*, 1954

PASUL TREI: SECRETUL REVELAT

Participam la un teleseminar, împreună cu un prieten care se ocupă de marketing. Le spuneam ascultătorilor noștri cât de important este să ne ferim de acțiunile prin care ne sabotăm propria viață. Am insistat destul de mult, subliniindu-le că realitatea le era creată de fapt de credințele lor inconștiente și că, dacă nu reușesc să și le clarifice, se pot lovi de eșecuri.

La jumătatea intervalului l-am prezentat pe invitatul nostru surpriză pentru seara respectivă. Era un faimos guru din domeniul autoajutorării, dintr-o altă țară. Acesta a intervenit și a început să demonteze ceea ce eu și partenerul meu tocmai arătaserăm.

– Pot să duc subiectul acesta pe un nivel nou? a întrebat el.

– Sigur că da, i-am spus. Doar sunteți un guru.

– Nu aveți nevoie să vă dezgropați trecutul sau să vă modificați subconștientul, a început el. Tot ce trebuie să faceți este să vă concentrați asupra a ceea ce vreți

și să rămâneți concentrați în fiecare moment asupra aceluși aspect.

Am fost cu totul de acord cu el, dar în același timp m-am întrebat cum se aștepta el ca oamenii să se oprească în timp – cea mai mare provocare spirituală a tuturor vremurilor. Dar n-am spus nimic și l-am lăsat pe invitatul nostru să-și expună părerile.

– Eu am fost terapeut și am descoperit repede că era o pierdere de vreme să investighezi trecutul cuiva, să cauți cauza bolii pe care o avea, a mai explicat el. Trebuie doar să acordați atenție sentimentelor. Dacă simțiți că un anumit lucru este în ordine, mergeți în direcția respectivă. Dacă nu, opriți-vă.

Am fost de acord cu tot ce spunea maestrul, dar eram nevoit să mă întreb dacă nu cumva vedea numai o parte din întregul ansamblu. Am început să simt că făcea aceeași greșeală ca toți ceilalți guru din domeniile autoajutorării, autoperfecționării, găsirii scopurilor, New Age. Așa că i-am pus câteva întrebări.

– Ce se întâmplă dacă cineva își fixează un scop, își urmărește sentimentele în fiecare moment și nu obține totuși rezultatele pe care le dorește?

– În cazul acesta există un conflict la nivelul minții subconștiente, mi-a răspuns el. Acea persoană trebuie să dea înapoi de la scopul propus și să-și găsească altul mai plauzibil.

– Înseamnă că ne întoarcem la necesitatea de a ne „dezgropa” convingerile și de a le clarifica, am spus.

– Ei bine, de fapt nu este nevoie de așa ceva. Trebuie doar să-ți cunoști intențiile, să-ți urmezi sentimentele și să te conformezi lor în fiecare moment.

Prietenul nostru guru scăpa din vedere esențialul. Și, după cum văd eu lucrurile, la fel se întâmplă

practic cu toți oratorii actuali care vorbesc despre felurile în care se poate materializa orice dorință.

Care este acel lucru esențial?

O să încerc să vă explic cu ajutorul unei istorisiri...

ANALIZAȚI-L PE SPOT

Spot era un câine vagabond pe care l-am adoptat când eram în colegiu. Numai că era o mare pacoste, pentru că avea obiceiul să alerge peste tot și să strice grădina vecinilor sau să iasă brusc în mijlocul străzii, făcându-i pe toți șoferii să se năpustească asupra frânei. Așa că l-am pus într-o lesă scurtă. Dar mai târziu m-am simțit vinovat pentru faptul că-l țineam pe minunatul meu prieten într-o zgardă de un metru. Am cumpărat una mai lungă, care-i dădea o libertate de mișcare de doi metri, și i-am pus-o la gât. După aceea m-am îndepărtat de el cu doi metri și l-am chemat. A venit repede spre mine – un metru. N-a trecut însă mai departe decât îi permitea vechea lesă. A trebuit să merg la el, să-l apuc cu mâna pe după corp și să-l fac să meargă cât era lungimea noii lese. După aceea, a utilizat tot spațiul pe care i-l lăsa aceasta.

Cred că fiecare dintre noi are o limită pe care și-a fixat-o pentru propria libertate. Avem nevoie de un „instructor în miracole” care să ne ajute să vedem că în realitate nu există niciun fel de limite. Jonathan Jacobs face acest lucru cu răbdarea lui. Dar o face într-un mod care vi s-ar putea părea destul de bizar. Zăboviți puțin alături de mine și voi încerca să vă explic...

ATINGÂND CERUL

Prima dată când am avut o ședință cu Jonathan, n-am știut la ce să mă aștept. Mi s-a părut puțin ciudat, din cauză că nu putea exprima în cuvinte ceea ce făcea.

Dar fiindcă eram de atâția ani un jurnalist curios, m-am decis să-mi programez o ședință cu el.

– Care este intenția ta pentru această ședință? m-a întrebat Jonathan.

– Ce vrei să spui?

– Poți avea orice vrei. Asupra cărui lucru vrei să te concentrezi?

M-am gândit un moment și apoi am spus:

– Vreau să am claritate asupra cărții pe care o scriu despre Bruce Barton*.

– Ce fel de claritate?

– Vreau să știu ce ar trebui să fac în continuare, am spus.

– Bine. Să mergem sus.

Jonathan m-a pus să mă întind pe masa lui de masaj. Apoi m-a ghidat cu grijă, punându-mă să „respir” diferite culori.

– Inspiră culoarea roșie prin creștetul capului și imaginează-ți-o cum coboară prin tot corpul și iese prin tălpi.

Am trecut în acest fel prin mai multe culori.

– Ce altă culoare ai mai avea nevoie să inspiri? m-a întrebat el.

Am răspuns „gri”. Atunci mi-a cerut să inspir și culoarea aceea. După ce, stând pe masa lui de masaj, am respirat profund, într-o stare relaxată, Jonathan și-a așezat mâna pe inima mea și a spus: „Deschide-te.”

Deși n-am făcut nimic în mod conștient, am simțit o descărcare de electricitate și un curent de energie străbătându-mi corpul și orbindu-mă aproape. O lumină

* Bruce Barton (1886–1967) a fost un scriitor american, director executiv al unei importante agenții de publicitate, unul dintre cei mai influenți oameni din acest domeniu. (n.trad.)

albă intensă mi-a invadat întregul trup, năvălindu-mi în cap și iluminând – cumva – interiorul craniului.

Deodată, am simțit prezența îngerilor, a spirite-
lor, a ghizilor. Nu știu cum să vă descriu mai bine,
dar totul era real. Le-am simțit. Am știut că erau a-
colo. Iar aceste ființe au lucrat asupra mea într-un fel
anume, ajutându-mă să înțeleg că „lesa” mea era cu
mult mai lungă decât îmi închipuiam.

Nu știu cât timp m-am aflat în starea aceea modi-
ficată. Douăzeci de minute? O oră? Nu mi-am dat sea-
ma. Când în sfârșit m-am ridicat, am observat că pe
obrazul lui Jonathan se prelingea o lacrimă. Când ener-
gia a început să mă inunde, el s-a dat la o parte pentru
a o lăsa să-și facă lucrarea. Dar frumusețea și miracolul
a ceea ce vedea l-au mișcat profund. Plângea.

Când mintea mi s-a limpezit și mi-am venit în
fire, mi-am dat seama că știam care era următorul
pas pentru proiectul cărții mele. Trebuia să merg la
Wisconsin și să-mi continuu cercetarea studiind hâr-
tiile private ale lui Bruce Barton, aflate la muzeul de
istorie. Îmi stabilisem intenția.

Și asta nu e tot.

La puțin timp după această primă ședință cu
Jonathan, am observat și alte schimbări în viața mea.
Cartea la care lucram a început să-și găsească o di-
recție și a devenit *The Seven Lost Secrets of Success*
(„Cele șapte secrete pierdute ale succesului”). Am
găsit pentru ea un editor. Am găsit banii pentru a-mi
definitiva cercetarea. Mi-am cumpărat o mașină
nouă. Mi-am cumpărat o casă nouă. Veniturile mele
au luat un avânt considerabil.

Cum? Și de ce?

Invitasem cealaltă parte să mă ajute, și aceasta o
făcuse.

ALEGEREA ÎNȚELEAPTĂ

Scriind aceste cuvinte, sunt foarte conștient că ați putea socoti că mi-am pierdut mințile. În fond, iată-mă – o persoană adultă, autor de cărți, un orator și un specialist în marketing destul de bine cunoscut, care le oferă consiliere directorilor executivi din lumea afacerilor – vorbind despre „spirite”.

Dar știi că înțelegeți ceea ce vreau să spun. Până și cei mai atei dintre noi au fost la un moment dat atinși de ceva miraculos, tulburător sau inexplicabil. Deși nimeni nu știe ce îl așteaptă de cealaltă parte a acestei vieți, cu toții tindem să credem că există acolo ceva inteligent.

Poate merită să menționez faptul că în această privință cartea care m-a ajutat cel mai mult a fost *What Can a Man Believe?* („Ce poate crede omul?”), de Bruce Barton. El afirmă că există puține dovezi ale existenței raiului după sfârșitul vieții pe pământ, însă este mult mai înțelept să credem în el decât să-l negăm.

Cu alte cuvinte, cu toate că nu vă pot dovedi că îngerii și ghizii spirituali sunt pregătiți în orice clipă să vă ajute, nu este cu mult mai plăcut, mai reconfortant și mai miraculos să credeți lucrul acesta decât să-l respingeți? Nu există nicio dovadă concretă pe baza căreia să-i acordăm încredere sau să-l contestăm. Dar, din moment ce puteți utiliza această credință pentru a crea miracole, n-ar fi mai înțelept s-o faceți?

ACEL CEVA MISTERIOS

Ieri m-a sunat o prietenă și mi-a spus că voia să creadă în ghizi, îngeri și învățători de pe tărâmul spiritual al vieții, numai că exista o anumită parte launtrică din ea care se îndoia de existența lor.

– Nu-i nimic, i-am spus. Și eu am îndoielile mele.

– A, da?

– Sigur, am răspuns. Dacă ar fi să intru într-o sală de judecată și să dovedesc că am ghizi spirituali, toată asistența ar râde de mine. Nu există nicio dovadă a existenței lor, dar nici a inexistenței.

Apoi mi-am amintit ceva ce citisem într-un număr recent din *Reader's Digest*, în care Larry Dossey vorbea despre rugăciune. El spunea că rugăciunile i-au ajutat pe oameni să se însănătoșească. În multe cazuri, și-au revenit din boli pe care doctorii le declaraseră „incurabile”. Acești pacienți reușiseră să se vindece rugându-se. Chiar dacă recunoșteau că nu știau dacă li se răspunsese la rugăciuni, credința lor în puterea acestora și faptul în sine de a se ruga îi ajutaseră oricum. Iarăși, așa cum sublinia Barton, este mai înțelept să crezi decât să nu crezi. Credința creează miracole.

În 1927, Barton a scris următorul pasaj, în cartea *Ce poate crede omul?*. Întotdeauna mi-a plăcut în mod deosebit acest text, deoarece mi se pare că are efectul de a pune în mișcare în interiorul meu tocmai acela ceva despre care vorbește. Testați și efectul pe care-l exercitați asupra dumneavoastră:

În orice ființă omenească, împărat sau cowboy, prinț sau cerșetor, filozof sau sclav, există ceva misterios pe care nu-l poate nici înțelege, nici controla. Acel ceva poate rămâne inactiv atât de mult timp, încât poate fi aproape uitat; poate fi atât de reprimat, încât omul să presupună că este mort. Într-o noapte însă, omul acela stă singur în deșert, sub cerul înstelat; într-o zi, el stă cu capul plecat și cu ochii umezi lângă un mormânt deschis; sau vine o clipă când se agață dintr-un instinct disperat de marginea umedă a unei bărci

zbuciumate de furtună și, dintr-odată, din adâncul uitat al ființei, acel ceva misterios țâșnește afară. El se înalță mai presus de orice obișnuință, împinge la o parte orice rațiune și, cu o voce care nu poate fi negată, își strigă răspicat întrebările și rugăciunea.

Să presupunem așadar că nu avem acces la un vindecător ca Jonathan (deși puteți ajunge la alți vindecători și mentori). Ce puteți face atunci?

Simplu. Concentrați-vă asupra a ceea ce vreți și stabiliți-vă drept una dintre intenții să găsiți pe cineva care să vă ajute să vă debarasați de vechile convingeri, astfel încât să vă puteți crea viața pe care o doriți. Ajutorul există. Spuneți lumii care vă este intenția și îngăduiți-i să se prezinte înaintea dumneavoastră.

Eu simt că este important să aveți susținerea unui mentor. Se poate reveni mult prea ușor la vechiul mod de gândire, la autocompătămire și la asumarea rolului de victimă. Marea majoritate a prietenilor actuali nu vă vor sprijini probabil în dorința dumneavoastră de a crea miracole.

Când am început să mă văd cu Jonathan, îi făceam câte o vizită pe lună. Amândoi ne-am dat seama repede că aveam nevoie să ne întâlnim cel puțin o dată pe săptămână. Jonathan și cu mine am făcut pactul ca „ori de câte ori nu-mi era ceva limpede, să-l caut”. După aceea, când îi îngăduiam unui anumit lucru din viața mea să-mi provoace o cădere emoțională, îl sunam.

De curând, o altă femeie m-a întrebat ce însemna „limpezirea” credințelor. M-am gândit o vreme înainte de a-i putea răspunde. Imaginea care mi-a venit a fost aceea a unei echipe de fotbal. Dacă unul dintre jucători are o suferință, este supărat, se simte neglijat sau furios pentru că înaintea meciului antrenorul nu i-a dat aten-

ție sau l-a părăsit iubita, acel jucător poate pune în pericol sau poate sabota succesul întregii echipe.

Dumneavoastră sunteți asemenea întregii echipe de fotbal. Dacă toate „componentele” dumneavoastră și toate credințele interioare sunt armonizate, nu aveți nicio problemă. Atunci vă atrageți starea de bine și prosperitatea. Dar dacă o parte a ființei, o credință sau o convingere pe care o aveți nu vă susține intenția, efectul va fi periclitarea sau sabotarea propriei persoane. Aceasta este cauza pentru care puteți avea „ghinion” în dragoste, în aspectele financiare sau în cele legate de starea de sănătate. Există în dumneavoastră ceva care nu dorește acel lucru. Trebuie să vindecați acel ceva. După ce o veți face, totul va fi limpede.

Iar atunci când totul este limpede, aveți libertatea de a atrage orice vă puteți imagina.

ACUM VĂ ESTE TOTUL LIMPEDE?

Cum puteți ști dacă acum este totul limpede?

Gândiți-vă la ceva ce doriți să aveți, să faceți sau să fiți.

De ce nu aveți (nu faceți sau nu sunteți) acel ceva deocamdată?

Dacă răspunsul are o formă negativă, înseamnă că încă nu v-ați limpezit. Dacă spuneți orice altceva în afara afirmației – făcute cu multă onestitate – „Știu că acel ceva se îndreaptă chiar acum către mine”, probabil că încă nu aveți limpezimea interioară în privința lucrului pe care îl doriți.

O altă întrebare pe care trebuie să v-o puneți este: „Ce semnifică faptul că nu am încă ceea ce vreau?”

Răspunsul la această întrebare vă va dezvălui care vă sunt credințele. De exemplu, dacă spuneți:

„Trebuie ca mai întâi să fac cutare sau cutare lucru”, înseamnă că aveți convingerea că trebuie să faceți ceva înainte de a putea avea ceea ce doriți.

Dacă spuneți „Sufletul meu nu vrea să am acest lucru”, atunci vă afirmați propriile convingeri despre ceea ce credeți că sufletul dorește pentru dumneavoastră.

Dacă spuneți „Nu știu cum să obțin ceea ce vreau”, atunci iese la iveală convingerea că trebuie să știți cum să obțineți ceea ce vreți înainte de a putea primi.

Adevărul este că niciun lucru nu înseamnă nimic în sine. Dumneavoastră și cu mine atribuim semnificații evenimentelor și le numim adevăruri. Dar semnificațiile pe care le dăm ne dezvăluie convingerile sau credințele. Uneori, acele credințe ne servesc, altele nu.

CUM SĂ VĂ DESCOPERIȚI CREDINȚELE

Nu este prea greu să descoperiți care vă sunt credințele.

Mai întâi, trebuie să înțelegeți ce este o convingere sau o credință. Potrivit lui Bruce Di Marsico, creatorul Metodei Alegerii, un instrument minunat pentru explorarea credințelor, „O credință înseamnă să crezi că ceva este adevărat, real. Credința nu este provocată de ceva, este creată prin alegere. Credința despre existența unui lucru nu este echivalentă cu existența aceluia lucru.”

Cu alte cuvinte, o cămașă nu este o credință. Este un lucru real. Este ceva ce există. Dar a spune că o anumită cămașă este bună sau nu pentru persoana dumneavoastră, asta reprezintă o credință.

Mandy Evans, autoare de cărți din domeniul autoajutorării, practiciană a Metodei Alegerii, spune că

anumite credințe personale ne pot face să trăim zile foarte proaste. *Credințele noastre sunt cauza stresului, nu situațiile de viață sau de afaceri.* Modul în care percepeți evenimentele stabilește felul în care vă simțiți.

„Pe de o parte sunt faptele care ți se întâmplă în viață; pe de altă parte este semnificația pe care tu decizi s-o acorzi faptelor“, mi-a spus Mandy într-o zi, când luam prânzul împreună. Ea este autoarea cărții *Traveling Free: How to Recover from the Past by Changing Your Beliefs* („Călătorind liber: cum să vă reveniți de pe urma trecutului modificându-vă credințele personale“).

„Schimbă-ți concluziile sau credințele despre evenimentele din trecutul tău“, explică ea, „și poți să schimbi felul în care trăiești în prezent. Anumite convingeri ne pot prinde cu adevărat în capcană.“

Convingerile personale modelează felul în care ne simțim, gândim și acționăm, mai spune Mandy. Ea se numără printre experții în sistemele de credințe personale. Însă deseori se întâmplă să nu putem schimba acele sisteme lăuntrice până când nu descoperim care sunt ele. În a doua carte scrisă de ea, *Călătorind liber*, autoarea oferă o listă reprezentând „Topul celor 20 de credințe autodistructive“, ca modalitate de inițiere a explorării lor.

„Analizând fiecare credință sau convingere, întrebați-vă dacă vă aparține sau nu“, sugerează ea. „În caz afirmativ, puneți-vă problema de ce credeți așa ceva. Examinați cu atenție propriile motive pentru care ați adoptat orice convingere autodistructivă.“

Iată 10 credințe autolimitatoare din Topul 20.

1. Nu sunt suficient de bun(ă) pentru a fi iubit(ă).
2. Orice aș face, se dovedește că ar fi trebuit să fac altceva.

3. Dacă ceva nu s-a întâmplat până acum, nu se va mai întâmpla niciodată.
4. Nu m-ați vrea dacă ați ști cum sunt cu adevărat.
5. Nu știu ce vreau.
6. Îi supăr pe ceilalți.
7. Contactul sexual este ceva murdar și dezgustător; limitați-l la persoana pe care o iubiți.
8. Mai bine este să încetezi să dorești orice lucru; dacă îți faci speranțe prea mari, poți fi rănit.
9. Dacă voi avea un eșec, mă voi simți prost multă vreme și voi fi speriat(ă) de perspectiva de a repeta încercarea.
10. Ar fi trebuit să rezolv problemele acestea până acum.

Toate cele de mai sus sunt credințe ori convingeri. Uneori aveți nevoie ca o altă persoană să vi le scoată în evidență. Când eu și prietena mea Linda am luat împreună micul dejun într-o dimineață și am rugat-o să mă ajute cu o promovare, ea mi-a spus:

– Mi-e teamă că o să trezesc invidia unor prieteni.

– Aceasta este o credință de-a ta, i-am spus.

Ochii Lindei s-au mărit dintr-odată și fața i s-a luminat.

– Așa să fie? a întrebat.

Nu-i trecuse niciodată prin minte că teama era doar o credință de-a ei – de care nu se putea debarasa. Avea nevoie ca o altă persoană să arunce o lumină asupra convingerii ei.

Iată un alt exemplu menit să vă ajute să înțelegeți mai bine ce vreau să spun.

CUM SĂ VĂ LUAȚI O MAȘINĂ NOUĂ

Următoarea întâmplare a avut loc cu mulți ani în urmă, însă mi-o amintesc bine...

Aveam *mare* nevoie de o mașină. Cea pe care o conduceam era o vechitură pe care n-o puteam urni decât împingând-o. Mă rog, poate că nu era chiar atât de rău, dar, ori de câte ori mașina se strica, eram și eu la pământ. Plata reparațiilor mă omora.

Iar faptul că nu puteam ști niciodată dacă mașina mă va duce sau nu până la destinație mă stresa destul de rău. Aveam nevoie de ajutor. L-am sunat pe Jonathan din cauza temerilor mele legate de vânzătorii de mașini (cândva practicasem și eu meseria asta și le cunoșteam tacticile). I-am spus ce voiam.

El mi-a zis:

– Ceea ce dorești cu adevărat se află de obicei dincolo de ceea ce declari că vrei... Ce ți-ar aduce această mașină nouă?

– Poftim?

Jonathan a continuat, explicându-mi că ceea ce ne dorim poate fi mai degrabă un sentiment decât un lucru material. Concentrarea asupra aceluia sentiment urma să mă ajute să obțin ceea ce voiam cu adevărat. Deci, în ce fel m-aș fi simțit dacă aș fi avut o mașină nouă?

Ce piedică a minții! A început să mă doară capul numai gândindu-mă la ea. Am închis telefonul și mintea a început să-mi bubuie de parcă o lovea cineva cu un baros. Deși nu iau aproape deloc medicamente, am înghițit o mână de aspirine ca pe flo-ricile. Nu mi-au ajutat.

M-am dus să mă întâlnesc cu Jonathan în persoană. Stând în prezența energiei lui primitoare, lăsând suferința să „vorbească” pentru mine, mi-am

văzut deodată durerea între ochi, ca o minge neagră uriașă împletită dintr-un fir strâns. În plan mental, un fir s-a desfășurat și o idee-credință s-a făcut auzită: „Nu-ți poți permite o mașină nouă.”

Am lăsat-o să plece și un alt gând-credință a ieșit la iveală: „Ce ar spune tata despre această mașină?”

După aceea s-a desprins un alt fir-credință: „Cum o să ți-o permiți?”

Apoi alt gând... și altul... și altul...

Pe măsură ce toate aceste credințe ale mele veneau și se duceau una câte una, suferința de forma unei mingi negre se micșora. Devenea din ce în ce mai mărunț. În 20 de minute, durerea de cap dispăruse cu desăvârșire! Eram vindecat. Totul era limpede. Eram fericit.

Acum ascultați următorul lucru:

Deși nu credeam că era posibil în realitate, mi-am urmat intuiția și am mers imediat la dealerul de mașini către care m-am simțit atras. În plan conștient, „știam” că nu exista nicio cale prin care aș fi putut căpăta o mașină nouă. (Nu avusesem *niciodată* o mașină nouă, în toată viața mea, iar creditul meu era jalnic.) Dar am lăsat lucrurile să-și urmeze cursul. Am avut încredere.

M-am dus la dealerul de mașini, iar domnul acela m-a lăsat să mă uit peste tot. I-am spus ce voiam, iar el mi-a adus la cunoștință că avea o mașină care se potrivea descrierii. Am ieșit din nou afară și am văzut că avea dreptate. Era perfectă – galben-aurie, frumoasă și nouă. Am întrebat dacă avea casetofon. El s-a uitat și a încuviințat.

– Ei bine, am spus, acum să trecem la partea cea mai grea. Să văd dacă am cum s-o cumpăr.

Am completat formularele și el mi-a cerut să depun o garanție. N-am făcut-o. Nu aveam destulă încredere

că voi putea cumpăra mașina, așa că n-am plasat niciun ban pentru ea. Apoi am plecat. Am condus până la un prieten în afara orașului și am cântat toată ziua, el zdrăngănind la chitară și eu suflând în armonică. Mai târziu, în aceeași după-amiază, m-am decis să-l sun pe dealer.

– Ați întrunit condițiile, mi-a spus el.

Eram năucit.

– Adevărat? Vă uitați la hârtiile *mele*? am întrebat.
Sunt Joe Vitale.

El a râs și m-a asigurat că despre mine vorbea. Apoi m-a întrebat când voiam să ridic mașina. Am mers și am luat-o, încă uluit și încântat la culme că era a mea. Deși nu aveam nicio idee despre modul în care urma s-o achit, am reușit s-o fac. Ba chiar am trimis cecurile mai devreme.

Și asta nu e tot.

Imediat ce m-am decis să cumpăr o mașină nouă, viața mea a intrat pe o spirală ascendentă, presărată cu coincidențe magice.

Deodată, banii de care aveam nevoie au apărut. Clienții au început să mă sune. S-au găsit solicitanți pentru toate locurile disponibile la cursurile pe care le țineam. Am fost invitat să le vorbesc unor grupuri de care nu auzisem niciodată, iar doi editori mi-au făcut în aceeași zi oferte de publicare a cărților.

Într-un chip cât de poate de real, faptul că mi-am permis să-mi cumpăr o mașină a trimis universului un mesaj că aveam *încredere*. În loc să-mi fac probleme și să mă întreb cum o să-mi plătesc facturile, m-am aruncat de pe vârful muntelui fricii și – spre surprinderea mea – n-am căzut.

Am plutit.

Înainte însă ca oricare dintre aceste lucruri să se fi întâmplat, a fost nevoie de acea operație de limpezire

interioară. Dacă aș fi mers să caut o mașină atâta timp cât încă mai aveam convingeri limitatoare în legătură cu ceea ce-mi puteam permite, acele credințe ale mele mi-ar fi sabotat planul. Aș fi atras neplata mașinii pentru a-mi susține convingerile de la vremea respectivă. Primul lucru care trebuia să se întâmple era debarasarea de credințele cu pricina.

Și vreau să vă mai spun că în următorii zece ani am mai cumpărat de la același dealer încă *patru mașini noi*, iar astăzi conduc o mașină și mai extravagantă: un BMW Z3, un automobil sport de lux, cu două locuri. O iubesc la nebunie. Este mândria și bucuria mea.

Limpezirea credințelor se dovedește a fi un pas cu adevărat valoros!

BANI DINCOLO DE ORICE ÎNCHIPUIRE

Ce vă spuneți când vă analizați afacerile și vedeți că nu se află la nivelul pe care vi l-ați fi dorit?

Dați vina pe sistemul economic? Pe oamenii din compartimentul de vânzări? Pe cei de la marketing? Pe propria abilitate de a duce lucrurile la bun sfârșit?

Orice răspuns ați da la această întrebare, el constituie *o credință* a dumneavoastră. Printre cele mai comune se află:

- Trebuie să muncesc din greu pentru banii pe care îi câștig.
- Am nevoie de mai mulți bani decât pot câștiga.
- Mă simt incapabil să-mi modific reprezentarea stării financiare.
- Cred că reprezentanții mei de vânzări mai mult trândăvesc.
- Nu mă pricep să-mi gestionez banii și avuția.

Ceea ce vă doriți să faceți este să înlocuiți aceste credințe negative cu unele pozitive, ca:

- Banii reprezintă o formă firească de manifestare a universului.
- Este bine să fii bogat.
- Nu am nevoie să muncesc din greu pentru a câștiga bani.
- Sunt destinat să posed o avuție importantă.
- Personalul din subordinea mea câștigă bani pentru mine.
- Îmi gestionez bine banii și avuția.

Vedeți, cea mai mare parte din credințele dumneavoastră le-ați căpătat încă din copilărie. Pur și simplu le-ați absorbit. Acum a venit momentul să vă treziți. Dispuneți de capacitatea de a alege. Puteți să vă debarasați de acele credințe indezirabile pentru a le înlocui cu altele care să vă servească mai bine.

Alte credințe personale provin din însăși civilizația în care ne încadrăm. Chiar astăzi mă aflu într-o sală de cinema, explicându-i unui prieten cum putem alege în mod conștient ce anume să credem, când din boxe au început să se audă acordurile cântecului „It Ain't Easy”*. Erau repetate mereu aceleași cuvinte: „It Ain't Easy. It Ain't Easy. It Ain't Easy.” Cântecul a fost urmat de un altul, clasic, al formației Rolling Stones, „You Can't Always Get What You Want”**. Prietenul meu și cu mine am început să râdem, realizând că era vorba despre o îndoctrinare culturală în plină funcțiune. Din păcate, nimeni altcineva din

* Nu-i ușor. (n.trad.)

** Nu poți căpăta întotdeauna ce vrei (n.trad.)

sală nu părea să-și dea seama că erau programați cu o serie de convingeri limitatoare.

Îmi amintesc că și eu nutream convingerea că, „pe măsură ce cheltuiam, aveam mai puțini bani”. Pare destul de logic, nu-i așa? Dacă îți cheltuiești banii, vei avea mai puțini. Numai că m-am decis să-mi modific această convingere. În locul ei, am adoptat-o pe aceea că „primeam cu atât mai mulți bani cu cât cheltuiam mai mulți”. Acum știi că, ori de câte ori scriu un cec, urmează să primesc bani. De ce? Pentru că am ales să cred acest lucru.

Puteți face și dumneavoastră la fel. Pe măsură ce vă conștientizați convingerile personale în legătură cu situația materială, întrebați-vă dacă vreți să le acordați încredere în continuare sau ați prefera să le înlocuiți cu altele noi. Apoi alegeți-vă în mod conștient convingerile pe care le preferați. S-ar putea ca la început să fie nevoie să faceți acest lucru de mai multe ori, dar în cele din urmă rezultatul va fi acela că veți atrage consecințele dorite.

Nu este un sentiment minunat – să știți că acum vă puteți crea viața așa cum vreți să fie ea?

LIMPEZIREA DE LA DISTANȚĂ

Limpezirea convingerilor poate fi un proces simplu. În cazul meu, a mers cel mai ușor atunci când am vrut să scap de alergia care îmi afecta sinusurile.

Am suferit mulți ani de infecții teribile ale sinusurilor, care-mi provocau dureri mari de cap, pe vremea când locuiam în Houston. Nu mă voi apuca acum să vă descriu cât de rău mă simțeam. Am utilizat plante medicinale, am făcut tratament prin acupunctură, am întrebuițat purificatori de aer. Toate aceste soluții m-au ajutat, dar niciuna nu a avut un efect de durată.

Apoi, într-o bună zi, am rugat-o pe buna mea prietenă Kathy Bolden, o vindecătoare de la distanță, să încerce să mă trateze. În timp ce luam masa împreună, m-am uitat în ochii ei, am făcut un gest hotărât cu pumnul în masă și-am spus: „Nu vreau ameliorare. Vreau vindecare. Vreau ca această stare supărătoare să dispară.”

Intensitatea cu care am rostit aceste cuvinte a șocat-o. Dar în același timp și-a dat seama cât eram de sincer și cât de mult avusesem de suferit. A spus că va încerca să mă ajute.

Și m-a ajutat. A mers acasă, s-a liniștit și și-a folosit priceperea pentru a-mi purifica trupul. Nu am fost de față în timp ce ea a făcut aceste lucruri și nici măcar nu am fost conștient că ar fi acționat în vreun fel. Dar, după numai câteva zile, am observat că puteam respira din nou. Am sunat ca s-o întreb ce făcuse.

Mi-a răspuns:

– Ai avut în corp o energie negativă și am speriat-o.

Aparent, fusese capabilă să-și folosească abilitățile de vindecătoare de la distanță pentru a-mi limpezi atât convingerile, cât și starea energetică. Pentru mine toate acestea au fost dobândite în felul cel mai simplu cu putință.

DESPRINDEREA DE TRECUT

Iată un alt exemplu despre felul în care se pot limpezi convingerile. Este o întâmplare care nu a încetat să mă uimească, pentru că, fiind implicată fosta mea soție, am fost martor la schimbarea ei spectaculoasă.

Marian nu învățase să conducă mașina. Eu am fost șoferul ei timp de mai bine de 15 ani. Nu mă plâng. Asta era situația.

După ce a văzut însă transformările care se produsese în timpul lucrului meu cu Jonathan și alți vindecători, Marian s-a întrebat dacă nu-și putea clarifica și ea situația în privința abilității de a conduce mașina. S-a programat pentru o ședință cu Jonathan. În numai o oră, s-a debarasat de vechile convingeri.

Ce s-a întâmplat? Marian își amintea că, pe vremea când mama ei învățase să conducă, ea era micuță și stătea pe bancheta din spate a mașinii. Mama ei era nervoasă din fire. Marian a captat energia aceea și a reținut-o în ea. Pe măsură ce a crescut, copila care stătuse în mașina mamei a rămas vie în sinea ei. Iar când a devenit adult, acea copilă a împiedicat-o pe Marian să conducă mașina.

Sub îndrumarea lui Jonathan, Marian a fost capabilă să-și amintească experiența respectivă și să se elibereze de ea. A înțeles că era o amintire veche, care nu-i mai servea în prezent. S-a debarasat de ea. Energia ei era acum purificată.

Astăzi, Marian își conduce singură mașina – una nouă – și șofatul îi face mare plăcere. Îmi amintesc că într-o noapte a fost în Houston o furtună puternică, însoțită de o ploaie abundentă. Eram îngrijorat de felul în care soția mea avea să se descurce în condițiile acelea. Când a ajuns acasă, târziu în noapte, am alergat la garaj s-o întâmpin.

Ce am văzut m-a uluit. Marian avea un zâmbet larg, iar figura îi era radioasă. A coborât geamul mașinii și mi-a spus: „Am trecut printr-o aventură!”

Acum, Marian este recunoscătoare chiar și când este blocată în trafic. Stă pur și simplu în mașină și ascultă muzică.

Într-o zi am mers la masă fiecare cu mașina lui. Când ne-am întors, eu eram în spatele ei la un semafor.

Am văzut-o cum își mișca buzele și bătea cu degetele în volan. M-am întrebat dacă nu-și pierduse cumva răbdarea. Apoi am tras mașina mai aproape și mi-am dat seama că de fapt cânta și bătea tactul cu degetele!

Asta da transformare!

Mai târziu, Marian a fost implicată într-un accident destul de serios. A fost lovită de o furgonetă, suficient de puternic cât să i se distrugă osia din spate a mașinii. În pofida șocului coliziunii, Marian n-a avut nimic, deși mașina a fost avariata.

Iar aici intervine partea savuroasă a întâmplării: după două zile, era gata să împrumute o altă mașină și să conducă în continuare. Nu-mi venea să cred. I-am spus că eram mândru de ea și că mulți oameni ar fi fost prea impresionați pentru a conduce atât de curând după un accident.

Marian s-a uitat la mine, a zâmbit și mi-a spus: „De ce? Șofatul este mult prea plăcut ca să renunț la el!”

ELIBERAȚI-VĂ DE TRECUT

Jonathan are o vorbă: „Totul este energie”. Ceea ce vrea să spună este că noi suntem sisteme energetice. Dacă totul în ființa noastră este limpede, energia se deplasează într-o singură direcție. Dacă există confuzie, energia se mișcă în mai multe direcții și fără forță deplină.

Caroline Myss, o diagnosticiană intuitivă și autoare a cărții *Anatomy of the Spirit* („Anatomia spiritului”), utilizează expresia „a fi conectat la trecut”. Dacă în viața dumneavoastră a existat o situație în care ați fost răniți, abuzați sau un anumit lucru a rămas neterminat, probabil că încă mai purtați cu dumneavoastră acea amintire. Mai sunteți conectați și acum la întâmplarea aceea din trecut. Asta înseamnă

că o parte din energia dumneavoastră a rămas încă acolo, retrăind și probabil recreând vechea întâmplare.

Știu că este o idee mai greu de înțeles. Să apelăm însă la un alt exemplu dat de Myss. Gândiți-vă la energia pe care o primiți în fiecare zi ca la o sumă de bani. Vă treziți dimineața având la dispoziție 500 \$ pentru întreaga zi. Dar, deoarece mai țineți încă suferința provocată de o răutate spusă de soție seara trecută, o să vă coste. Cheltuiți 50 \$ pentru a menține energia respectivă vie în interiorul dumneavoastră.

Să presupunem că mai aveți o suferință, din cauza unui prieten care vă datorează niște bani împrumutați cu cinci ani în urmă. Acum cheltuiți 100 \$ ca să păstrați vie amintirea respectivă.

Să mai admitem și că ați avut de suferit în copilărie din cauza tratamentului abuziv al unor persoane. Mai cheltuiți încă 100 \$ pentru a păstra în memorie și acea amintire. Când v-ați trezit aveți 500 \$ de cheltuielă, dar încă înainte de a vă da jos din pat ați utilizat jumătate din bani pe amintiri străvechi.

Când veți încerca să atrageți ceva în prezent, nu veți avea la dispoziție toată energia pentru a determina manifestarea a ceea ce vă doriți. Dacă vă debarasați de vechile întâmplări, suferințe și convingeri, veți avea mai multă energie, pe care o veți putea folosi pentru a atrage ceea ce vreți acum. Și cu cât mai multă energie aveți acum, cu atât mai multă veți căpăta.

Până la urmă, veți ajunge la fel ca supermodelul care spunea cândva: „Nu mă trezesc în nicio dimineață pentru mai puțin de 10.000 \$.”

REZULTATELE DUMNEAVOASTRĂ

O altă vorbă de-a lui Jonathan este: „Energia pe care o consumați reprezintă rezultatele pe care le obțineți.”

Da, știi, se pricepe de minune să apară cu genul acesta de cugetări care îți pun mintea la încercare. Dar cred că ceea ce vrea să spună este faptul că acele credințe pe care le aveți creează rezultatele la care ajungeți. Dacă în mod inconștient trimiteți în exterior vibrații care atrag situații jalnice, veți fi nevoit să trăiți acele situații jalnice.

Dacă vă dați seama că recreați mereu evenimente similare – ca prietenul meu care a fost însurat până acum de șapte ori – , trebuie să știți că sunteți blocați într-un tipar energetic care va continua să creeze același gen de evenimente, până când se va disipa.

Draga mea prietenă Karol Truman, autoare a minunatei cărți *Feelings Buried Alive Never Die* („Sentimentele îngropate de viu nu mor niciodată”), dă următoarea interpretare:

„Reprimarea continuă a sentimentelor și emoțiilor nelămurite pe deplin este factorul care provoacă problemele de care ne lovim în viață.”

Vă și pot auzi întrebând: „Cum aș putea scăpa de acest obicei?”

Unul dintre principiile fundamentale ale muncii lui Jonathan Jacobs este acela că totul este energie. Ideea nu-i nouă. Stuart Wilde scrie despre ea în cărțile lui. Joseph Murphy se referă la ea în lucrările sale. Bob Proctor vorbește despre același lucru în seminarele pe care le ține. Oamenii de știință o descoperă și ei, la rândul lor. Nu există nimic altceva decât energie, condensată în forme materiale pe care le numim apoi mese, scaune, case, mașini, oameni.

Numai că dumneavoastră și cu mine ne deosebim de mese, scaune, case și mașini pentru că suntem ființe cu spirit. Acesta este miracolul vieților noastre!

Așa cum mi-a spus cândva Bob Proctor, „Deși totul este energie, diferența dintre oameni și obiecte este faptul că noi suntem ființe spirituale. Asta înseamnă că avem mijloacele de a influența și modifica alte energii. Putem modifica energia unei mese, a unui scaun, a unei case, a unei mașini și chiar a altor oameni.”

Făcând încă un pas, putem spune că acest lucru înseamnă că toți suntem interconectați. Dacă nu suntem altceva decât energie și „toți suntem unul”, atunci ceea ce faceți dumneavoastră mă afectează pe mine și ceea ce fac eu vă afectează pe dumneavoastră, chiar dacă între noi distanța este de câțiva kilometri sau de mai multe continente.

Ați înțeles?

Ei bine, nici eu nu am înțeles, la început.

Deci, ar fi bine să ne oprim mai îndeaproape la câteva întâmplări care ne-ar putea fi de folos pentru clarificare.

CUM SE POT SCHIMBA OAMENII

Într-o bună zi, un client de-al meu m-a angajat să fiu „magicianul” lui în marketing. Mi-a oferit o grămadă de bani, iar eu am angajat câțiva inși să mă ajute. Totul a decurs bine. Au trecut câteva luni. Apoi, într-o bună zi, a căzut bomba.

Clientul meu mi-a trimis pe neașteptate o scrisoare în care-mi spunea că îl minșisem. Erau două pagini a căror citire mi-a provocat suferință – totul era destul de încurcat și m-a amețit, m-a nedumerit și m-a șocat. Am avut ședințe cu personalul meu și mi-am sunat chiar și clientul. Nu-mi puteam da seama de ce mi se întâmpla așa ceva. I-am trimis clientului o scrisoare de două pagini, în care-mi explicam poziția. În ziua următoare am primit de la el altă scrisoare pe

două pagini, aproape la fel de șocantă. În cele din urmă, m-am dus la Jonathan.

– Cuvântul de ordine este încrederea, a subliniat Jonathan. Spui tot timpul că nu a avut încredere în tine. Să analizăm felul în care lucrul acesta ți se adresează. În care aspect al vieții tale manifesti o lipsă de încredere?

Era tipic pentru Jonathan. Te pune să te uiți cu atenție la propria viață pentru a vedea în ce chip este relevant lucrul de care te plângi. Într-un fel, îți utilizezi propriile experiențe ca pe niște oglinzi. Folosești manifestările exterioare pentru a vedea cum te simți în interior. (Urmărești-mă cu atenție.)

M-am gândit și i-am spus:

– Ei bine, până acum n-am practicat niciodată un marketing de acest fel. M-a angajat să-i conduc întreaga campanie de marketing și așteaptă de la mine să-i duc echipa la victorie. Bănuiesc că nu am încredere că pot reuși lucrul ăsta.

– Și asta este ceea ce percepe clientul tău la nivel energetic. Acesta este semnalul pe care i-l trimiți.

– Ce să facem?

– Îți dorești să te eliberezi de frică și să simți încrederea?

– Da.

Atât a fost de ajuns. Am perceput un declic în interiorul meu și am simțit că știam că puteam avea încredere în mine pentru a duce lucrul la bun sfârșit. M-am detașat și am scos un oftat de ușurare. Am senzația că totul s-a întâmplat atât de ușor pentru că eram în cea mai mare parte deja clarificat în privința problemei. N-am avut de ce să lucrez prea mult pentru a mă debarasa de vechile convingeri. Iar acum vine partea cea bună.

M-am dus acasă și mi-am sunat clientul. Când mi-a răspuns, vocea lui părea remarcabil de împăcată. I-am spus că voi face o treabă foarte bună pentru el.

– Știu, a spus, uluindu-mă. M-am decis cu puțin timp în urmă să mă încred pur și simplu în omul pe care l-am angajat pentru această slujbă.

– Ați decis cu puțin timp în urmă? Când?

Ați ghicit, decisese să aibă încredere în mine cam în același timp în care Jonathan și cu mine analizam problema încrederii la mine. Odată ce lucrurile au fost clare pentru mine, clientul meu a simțit-o. Odată ce am emis în afară un semnal diferit, clientul meu l-a recepționat.

Credeți cumva că a fost o coincidență? Atunci lăsați-mă să vă spun altă poveste...

DE UNDE VIN BANII

Un alt client de-al meu a ajuns într-o poziție de mare faimă și avere. Este un agent de bursă de 25 de ani, care a scris o carte despre bogăție. Am știut că va fi un succes încă înainte ca el să fi realizat acest lucru. Acționând ca agent literar și consultant de marketing, am pornit în căutarea unui editor pentru cartea lui. Dar el m-a părăsit și s-a îndreptat către un alt agent din Dallas, privându-mă în acest fel de profiturile de 45.000 \$ pe care le-aș fi obținut din avansul său de 300.000 \$. Însă, fiind vorba despre o persoană foarte onorabilă, a spus că-mi va plăti niște bani când își va primi importantul avans.

Au trecut mai multe zile.

Au trecut mai multe săptămâni.

Au trecut mai multe luni.

Nimic.

I-am scris câteva bilețele amabile. I-am trimis copii după articole pentru a-i face cunoscute succesele mele. L-am sunat de câteva ori și i-am lăsat mesaje.

Tot nimic.

Atunci i-am cerut părerea lui Jonathan. El mi-a sugerat să-i scriu o scrisoare și să-mi exprim sentimentele, să-i arăt ce voiam și să-l iert. Am mers acasă și am făcut ce mi-a spus. M-am simțit foarte bine.

Dar nici de această dată n-a existat nicio urmare.

Am mers la Jonathan și i-am spus că am făcut ce mi-a spus, dar că n-am primit încă niciun răspuns.

– Ce înseamnă acest lucru? m-a întrebat el.

– Înseamnă că nu a luat încă legătura cu mine.

– Și ce-i cu asta?

– Și asta înseamnă că poate renunța la serviciile mele.

– Deci asta e, m-a anunțat Jonathan.

– Asta e ce? l-am întrebat.

– Frica de a nu fi dat la o parte este cea care îți blochează energia. Această credință îți stă în cale.

– Cum mă pot debarasa de ea?

– Încearcă să te simți ca și cum ai fi fost deja dat la o parte.

Am închis ochii și am făcut cum mi-a spus.

– Lasă-te transpus în alte situații din trecut, când ai avut de înfruntat experiențe în care ai luat hotărâri pe baza convingerilor despre oameni și bani.

Mi-am adus aminte de vremea când o companie din Dallas m-a privat de niște bani pe care doream cu disperare să-i câștig. Atunci mă simțisem înșelat. Dezvoltasem un sentiment de ranchiună împotriva companiei, care mă ținuse aproape opt ani. Am tras aer în piept, inspirând în același timp sentimentul cu pricina și am simțit în interiorul meu un declac. Am deschis ochii și am zâmbit.

– Banii pe care ți-i datorează nu trebuie să-ți vină de la el, mi-a explicat Jonathan. Universul este abundent și îți poate oferi bani într-o mare varietate de modalități. Eliberează-te de nevoia ca el să-ți plătească banii și în acest fel le vei îngădui banilor să vină.

Acceptarea acestui concept este cu adevărat mare lucru. Înseamnă să renunțații cu desăvârșire la toate resentimentele pe care le purtați cuiva – până la ultimul. Înseamnă să aveți încredere că veți obține ceea ce vreți, atâta timp cât nu vă veți atașa de felul în care primiți ceea ce vreți.

Am trăit senzația acelei renunțări. M-am simțit mai ușurat și mai curat. Iar când am ajuns acasă am găsit un mesaj de la – clientul meu!

După șase luni de tăcere, dintr-odată un telefon! A fost foarte politicos, foarte prietenos și mi-a spus că îmi expedia un cec din patru cifre. A și făcut-o și l-am primit a doua zi. Impresia mea era că numai un nesocotit ar fi putut califica acea experiență drept coincidență. Legătura este mult prea evidentă și mi se întâmplă prea des pentru a o trece cu vederea ca pe un simplu hazard.

Așa cum susține Jonathan, totul este energie și noi toți suntem conectați. Curățați-vă traseele energetice și puteți avea, face sau fi orice vă doriți.

CE VĂ CONDUCE VIAȚA

Dacă simțiți că v-ați curățat circuitele energetice și v-ați eliberat de trecut, dar cu toate acestea nu atrageți banii, sau miracolele, sau orice altceva, înseamnă că nu v-ați curățat de fapt circuitele energetice și nu v-ați eliberat de trecut.

Mi s-a întâmplat și mie așa ceva cu câțiva ani în urmă. După câteva ședințe cu Jonathan la telefon, mi-am dat seama că veniturile mele nu creșteau.

Îmi plăteam facturile și primeam banii necesari chiar la timp pentru a le achita, dar sumele erau prea din strâns pentru a-mi asigura confortul. Am început să-mi fac probleme. Nu era un semn bun. Îngrijorarea mea era o mărturie a faptului că încă mai aveam de lămurit vreo afacere neterminată. Am vrut să iau legătura cu Jonathan, dar el nu era disponibil.

Apoi, într-o bună zi, Bill Ferguson s-a oferit să-mi dea posibilitatea de a participa la una dintre ședințele lui. Bill este un fost avocat specializat în divorțuri, care a conceput o modalitate pentru a-i ajuta pe oameni să se elibereze de principala problemă care le sabota viața. A participat la emisiunea lui Oprah și a scris mai multe cărți, printre care *Heal the Hurt That Sabotages Your Life* („Vindecăți-vă de suferința care vă sabotează viața”). Îl ajutasem pe Bill cu publicitatea, iar el voia ca eu să trăiesc experiența abilității lui. Când mi-a spus că puteam veni la o ședință, am acceptat, mai ales că era gratuită. Acum, după ce totul s-a consumat, cred că de fapt aș fi dispus să fi plătit oricât pentru ea.

– Oamenii sunt avizi să învețe cum să-și găsească pacea, mi-a spus Bill când am ajuns în apartamentul lui din Houston. Însă privesc mereu în afara lor și dau vina pe alții sau pe diverse circumstanțe pentru felul în care se simt. Viața nu se desfășoară după aceste principii.

Apoi mi-a cerut să mă gândesc la un eveniment recent care a declanșat situația în care mă aflu. Imediat mi s-a aprins o luminiță. Tocmai renunșasem la un client de-al meu care nu era de acord cu ideile propuse pentru promovarea afacerii sale. Mă simțisem insultat și furios.

– Reține că felul în care te-ai simțit tu nu are nimic de-a face cu cealaltă persoană. Aceasta n-a făcut decât

să-ți reactiveze punctul sensibil apăsând pe „butonul” potrivit. De îndată ce te vei deconecta de la ceea ce te face să suferi, butonul rapid pentru reacția emoțională nu va mai exista. Fiecare om are o suferință din trecut care îi conduce viața, a adăugat Bill. Pentru unul, locul dureros este eșecul. Pentru altul, este suferința provocată de faptul că se simte inutil, insuficient de bun, neiubit sau orice altă variantă în care nu este mulțumit de el însuși.

A menționat apoi că evitarea acestor sentimente este cea care creează suferința emoțională.

– Până când omul nu se eliberează de problema sa fundamentală, aceasta va continua să acționeze, mi-a spus Bill. Poți ajunge și la 90 de ani și să continui să recreezi experiențe dureroase din cauza unei credințe esențiale pe care ai acceptat-o pe când aveai 6 ani.

Deși mulți psihologi consideră că oamenii au probleme rămase nerezolvate din trecut, puțini sunt aceia care pretind că le pot remedia repede. Bill a pus la punct o metodă nouă care îi ajută pe clienții săi să se elibereze de suferința emoțională – în decursul a numai două ore. S-ar putea spune că a creat o modalitate de a realiza „vindecarea apăsând pe un buton”.

– Gândește-te la un alt eveniment care te-a afectat, mi-a spus Bill.

L-am ascultat. Din nou, lucrurile au mers foarte ușor. Deși nu reflectasem până atunci la asta, dintr-odată am început să sesizez un tipar. Aproape de fiecare dată mă supăram când cineva mă făcea să mă simt insultat.

– Ce înseamnă că te simți insultat? m-a testat Bill.

Într-o clipă am înțeles semnificația – aceea că nu mă simțeam suficient de bun. Probabil că nu eram

suficient de bun, se înșiruiam logic gândurile mele, din moment ce oamenii aceștia nu sunt mulțumiți de ceea ce fac și ajung astfel să mă simt insultat.

Acum, Bill a început să mă dea cu nasul.

– Cum e să simți că nu ești suficient de bun? m-a întrebat el.

Am început să mă simt deprimat. M-am uitat la figura copilăroasă a lui Bill, întrebându-mă dacă voia cu adevărat să mă facă să mă simt atât de rău. Voia.

– Până când nu vei simți pe deplin suferința pe care ai îngropat-o de vie în adâncul tău, ea va continua să acționeze și să-ți saboteze existența.

Ptiu! Ajuns aici, simțeam că viața însăși nu merită să fie trăită.

– Dacă trăiești cu adevărat sentimentul pe care ți-l dă problema esențială pentru tine, ar trebui să simți că viața nu merită trăită.

– Asta și simt, Bill, asta și simt, i-am răspuns încetșor.

– Bine! a spus Bill. Deci, cum e să simți că nu ești destul de bun?

– Este sentimentul cel mai rău pe care l-am trăit vreodată.

– Poți să accepți faptul că nu ești suficient de bun?

Aici a trebuit să duc o luptă. Deși analizându-mi viața am găsit dovezi clare că eram destul de bun, trebuia totuși să recunosc că nu eram la fel de bun în toate privințele. Și mai trebuia să admit faptul că această credință că „nu eram destul de bun” îmi crea în mod inconștient necazuri și supărări cu clienții și prietenii. Pierdusem multe ocazii, chiar și bani, din acest motiv.

– Da, pot să accept lucrul ăsta.

Ceva s-a mișcat în mine chiar atunci. Am simțit un fel de ușurare. Am devenit mai relaxat și mai calm.

Ba chiar fericit. Era ca și cum un cablaj uriaș fusese deconectat și dintr-odată vedeam viața altfel.

Înainte de a pleca, Bill și cu mine am mai lucrat și la alte aspecte. Dar după ședința aceea am sesizat instalarea unor diferențe esențiale. Nimic nu părea să mă irite, așa cum se întâmpla înainte. A doua zi, un client mi-a adus niște critici asupra unui anunț pe care îl redactasem pentru el și de data aceasta nu mi-am mai ieșit din pepeni. Mi-am susținut punctul de vedere cu calm și am remarcat că analizam fiecare clipă cu iubire și optimism. Am mai observat și că nu-mi mai era frică să fac unele lucruri pe care de obicei le evitam cu desăvârșire, cum ar fi să cânt la chitară în fața prietenilor sau să fac demonstrații de „magie” în timpul mesei. Înainte nu mă simțeam suficient de bun. De asemenea, am băgat de seamă că banii începuseră să curgă din toate părțile. Într-o dimineață, după câteva zile de la ședința mea cu Bill, o doamnă mi-a trimis un fax în care mă anunța că îmi trimitea un cec de câteva mii de dolari pentru a începe să-i promovez afacerea.

Ce se întâmplase?

Acum, când credința esențială pe care o avusesem fusese demontată, deschisesem înăuntrul meu centrul energetic care îi îngăduiau abundenței universului să se reverse asupra mea.

Și revărsarea s-a produs.

ȘTIINȚA DE A AJUNGE BOGAT

În cartea lui Wayne Dyer *Manifest Your Destiny* („Trăiește-ți destinul”), el spune că, dacă în viața cuiva nu se manifestă ceea ce dorește, probabil că undeva în lumea sa interioară lipsește iubirea.

Aceasta este o altă cale prin care veți descoperi de ce s-ar putea să nu fiți limpezi în interior. Gândiți-vă ce

simțiți relativ la persoanele implicate în ceea ce vreți să creați. Dacă există o „încărcătură” negativă sau un sentiment inconfortabil în privința cuiva, înseamnă că lucrurile nu sunt lipsite de echivoc în privința acestei relații.

Iertarea este cea mai bună cale pe care o cunosc eu pentru a reuși singuri obținerea limpezirii interioare. Și cea mai bună metodă pentru a deveni iertători este să vă simțiți recunoscători. Voi vorbi mai mult despre recunoștință ceva mai târziu, dar deocamdată este bine să știți că dacă vă concentrați asupra lucrurilor care vă plac la o persoană, vă veți simți recunoscători, iar apoi veți începe să iertați, după care veți obține limpezirea interioară.

După ce veți ajunge la acea limpezime, veți putea avea, face sau fi orice vă doriți.

Iată încă o modalitate simplă pentru clarificare, ceva ce puteți face de unul singur. Am învățat-o de la prietenul meu Bob Proctor, în cursul unuia dintre faimoasele sale seminare despre Știința îmbogățirii.

Luați două file de hârtie.

Pe prima dintre ele descrieți starea negativă în care vă aflați. Prezentați situația așa cum este în prezent și simțiți emoțiile pe care vi le trezește. Probabil că nu va fi prea grozav. Dar este de dorit să trăiți acel sentiment, deoarece, cu cât îl veți trăi mai intens, cu atât vă veți elibera mai mult de el. Cu alte cuvinte, oricare ar fi emoția pe care o suprimați, mai devreme sau mai târziu va trebui să o exprimați. În timp ce un sentiment este suprimat, vă menține blocate vibrațiile interioare. Eliberați-l și vă veți elibera energia, îngăduindu-i să răzbată în afară și să atragă ceea ce vă doriți. Lăsați-vă sentimentele să iasă la suprafață în timp ce descrieți situația sau starea pe care nu v-o doriți.

Acum puneți deoparte prima filă.

Luați fila a doua și începeți să scrieți cum ați vrea să fie situația sau starea dumneavoastră. Încercați să trăiți sentimentul de bucurie asociat cu ceea ce vreți să aveți, să faceți sau să fiți. Cufundați-vă cu totul în această energie bună. Descrieți situația în felul în care vreți să fie și ilustrați-o atât de complet, încât s-o puteți simți chiar în timp ce scrieți. Așa cum ați vrut să trăiți emoțiile negative pentru a le putea elibera, acum vreți cu siguranță să le trăiți pe cele pozitive, pentru a putea crea o imagine nouă pe care să v-o ancorați în subconștient. Cu cât vă veți „îndrăgosti” mai mult de această imagine nouă și de aceste sentimente noi, cu atât mai repede se vor putea manifesta acestea.

Acum luați prima filă, uitați-vă peste ea și dați-i foc.

Luați fila a doua, împăturiți-o și purtați-o cu dumneavoastră timp de o săptămână.

Asta e tot. Probabil că tocmai v-ați eliberat de blocajul negativ. Iar dacă acesta va ieși din nou la suprafață vreodată, repetați exercițiul.

Vedeți cât e simplu?

SĂMÂNȚA DE MUȘTAR

Cu ani în urmă, am vorbit despre spiritualitate la o conferință pe teme de afaceri. La un moment dat, am spus auditoriului că port cu mine ca suvenir o monedă cu o sămânță de muștar pe ea. Pe monedă sunt gravate cuvintele „Dacă ai credință cât o sămânță de muștar, nimic nu-ți va fi imposibil”.

După aceea, am întrebat publicul: „V-ați gândit vreodată la o sămânță de muștar?”

Am făcut o pauză și am adăugat: „O sămânță de muștar nu are îndoieli. Nu are de ce să se gândească

de două ori asupra țelului său. Nu se îngrijorează, nu se miră, nu se irită. Pentru ea totul este clar.”

Acesta este esențialul stadiului actual al Factorului de Atracție. Vreți să vă fie totul limpede în interior – să nu aveți îndoieli – astfel încât să puteți atrage exact acel lucru pe care spuneți că vi-l doriți.

Așa cum scria Ernest Holmes în *Creative Mind and Success* („Mintea creatoare și succesul”), „Puteți atrage numai ceea ce ați devenit mai întâi mental și ați simțit că este realitatea, fără a avea nicio îndoială.”

Dar cum puteți ajunge la această limpezime?

CHIRURGIA KARMICĂ

Dr. Marcus Gitterle este un medic care lucrează la urgențe și un specialist în metodele antiîmbătrânire. Ne-am întâlnit după ce a citit una dintre cărțile mele, i-a plăcut și mi-a trimis un e-mail, spunând că locuia în același orașel cu mine. Am luat prânzul împreună și am devenit repede prieteni.

Într-o zi, mi-a povestit o modalitate de a face „chirurgie karmică”. Erau lucruri inedite pentru mine și în acest fel am luat cunoștință de un instrument nou care are un efect aproape magic. Poate favoriza eliberarea de orice problemă supărătoare, poate vindeca orice stare, poate realiza orice intenție, fără să faceți practic nimic. De fapt, alții fac totul pentru dumneavoastră.

Marc explica metoda în felul următor: „Exact la fel cum atunci când aveți o suferință și ajungeți la chirurg, problema este îndepărtată în timp ce sunteți adormiți. Când vă treziți, nu mai există. Vi se poate spune să vă odihniți mai mult, să beți mai multe lichide, dar în esență ați scăpat de problema pe care o aveți. Tot ce ați făcut dumneavoastră a fost să-i lăsați pe alții să vă scape de ea.”

De fapt, Marc vorbește despre *yagya* sau *yagna*. Acestea sunt cunoscute în Răsărit, dar în Occident foarte puțini știu de ele. Nu înseamnă propriu-zis o „chirurgie“, ci o modalitate prin care maeștrii spiritali efectuează diverse ritualuri în beneficiul dumneavoastră, cu scopul de a vă putea realiza obiectivul.

Știu că vi s-ar putea părea mai degrabă o ciudățenie, însă aceste metode au o istorie îndelungată. O *yagya* este o ceremonie religioasă sau spirituală îndeplinită de un preot hindus pentru a alina greutățile karmice. În esență, *yagya* este incantarea unor mantră (sunete) vedice specifice, de către pandiți (înțelepți) vedici cu pregătire și dedicație. Este în general metoda preferată pentru dizolvarea unei situații de criză sau periculoase, amenințătoare pentru viață. Dar puteți utiliza *yagya* și pentru a obține limpezimea de care aveți nevoie, pentru a putea avea, face sau fi orice doriți.

În loc să continuu încercând să vă explic ce este o *yagya*, o să vă prezint o mărturie a felului în care una dintre cele mai bune prietene de-ale mele a fost vindecată prin această tehnică.

SALVATĂ DE LA MOARTE

Cu un an în urmă, cea care-mi fusese timp de douăzeci de ani cea mai bună prietenă se afla pe patul de moarte. După ce fusese implicată într-un accident de mașină cu consecințe aproape fatale și trecuse printr-o operație de înlocuire a ambelor rotule, avusese o fractură de coloană, suferise o depresie, apoi căpătase tendințe suicidare și devenise anorexică din cauza medicamentelor pe care n-ar fi trebuit să le accepte niciodată, fusese luată cu ambulanța și dusă la spital, unde zăcea inconștientă, pe moarte.

Încercaserăm deja tot ce se putuse face. Ea merse la vindecători, la doctori și psihiatri. Angajaserăm o infirmieră care să o îngrijească la domiciliu. Se rugase, meditase, ascultase casete înregistrate. Eu le cerusem la 500 de prieteni să facă rugăciuni pentru ea și să-i trimită energie vindecătoare. Nimic nu o putuse elibera din starea în care se afla. Mi-era teamă că-mi voi pierde cea mai bună prietenă.

În disperare, am aranjat să i se facă o yagya pe durata unei luni întregi. După două zile, în spital, s-a trezit și s-a ridicat în picioare. Cu o zi în urmă nu se putea mișca nici cât să se răsucească în pat! Acum era gata să plece acasă. Întregul spital era uluit. Doctorii nu-și puteau explica fenomenul. Au mai ținut-o internată o vreme, pentru mai multe testări și observații.

Starea ei s-a îmbunătățit din zi în zi. După o săptămână, aceeași femeie care fusese aproape moartă era externată. Acum umblă, vorbește, zâmbește, conduce mașina și este foarte bucuroasă de viață. Am văzut-o ieri. Crezusem că n-o voi mai vedea nicio dată. A fost un miracol autentic.

Aceasta este puterea unei yagya.

MIRACOL ÎN LUMEA PUBLICAȚIILOR

Dr. Gitterle face yagya pentru el, pentru soție și fiu. Am făcut și eu de câteva ori pentru mine. O să vă dau un exemplu.

Așa cum ați aflat până acum, cartea aceasta pe care o citiți are la bază o mică lucrare populară pe care am elaborat-o cu câțiva ani în urmă, intitulată *Marketing spiritual*. Știam bine, din mărturiile tuturor celor care-mi trimiseseră e-mailuri în fiecare zi, povestindu-mi întâmplările lor miraculoase, că

puternicul proces, în cinci pași, poate face să se manifeste dorința inimii.

Ceea ce mă nemulțumea era faptul că în principiu cartea nu era disponibilă decât pe internet. Eram conștient de necesitatea de a avea un public mai larg. Așadar mi-am fixat obiectivul de a găsi un editor serios, cu capacități importante de distribuție și puterea de a-mi scoate cartea pe o piață cât mai extinsă.

Pentru a ajuta la accelerarea realizării obiectivului, am aranjat îndeplinirea unei yagya. Am accesat www.jyotish-yagya.com și am cerut o yagya în beneficiul meu. Nu știam cum va funcționa aceasta, nici dacă va avea efect sau nu. Dar am avut încredere. Am trecut la acțiune.

În câteva săptămâni am primit un e-mail de la redactorul-șef de la Wiley – editura care a publicat cartea de față.

Acum analizați puțin cazul. Cartea mea de început, intitulată *Marketing spiritual*, fusese bestsellerul numărul unu de două ori pe site-ul Amazon. Se scrisese despre frumosul ei succes în *New York Times*. Versiunea electronică a cărții fusese descărcată de circa un milion de ori. Cartea electronică fusese tradusă în șapte limbi. Mii de oameni îmi scriseseră comunicându-mi părerile lor. Cel mai bun agent din țară expediase cartea principalelor edituri timp de doi ani.

Și totuși – *nimic!*

Nimic nu se întâmplase pentru a aduce cartea în fața unui public larg până când nu aranjasem să se facă o yagya în sprijinul obiectivului meu și pentru a mă elibera de orice blocaj interior care-mi împiedica manifestarea dorinței.

Aceasta este chirurgia karmică. O yagya este o modalitate de a vă elibera de orice blocaje curente – fie că provin din această viață sau dintr-o alta –

pentru ca apoi să puteți atrage spre dumneavoastră tot ce vă doriți.

Cu adevărat, o vindecare fără efort!

TEXTUL SCRIS

În sfârșit, permiteți-mi să vă mai propun încă o metodă pentru a ajunge la clarificarea interioară. Nu costă niciun ban, practicarea ei nu vă ia mai mult de un minut, nu implică niciun fel de suferință și rezultatul este garantat de fiecare dată.

Vă interesează?

Metoda presupune un text scris, simplu, pe care îl roștiți cu voce tare pentru a vă elibera de o convingere sau de un sentiment de care vreți să scăpați și a-l înlocui cu altceva, după preferință. Am aflat-o de la prietena mea Karol Truman, autoare a cărții cu adevărat uluitoare intitulată *Sentimentele îngropate de vii nu mor niciodată...*

Vă voi spune imediat care este textul. Mai întâi, trebuie să înțelegeți că acest instrument puternic este extrem de simplu de utilizat. Tot ce aveți de făcut este să roștiți câteva paragrafe. Atât și nimic mai mult!

Cu toate acestea, textul are darul de a vă reprograma structura de bază a ADN-ului. Se adresează spiritului dumneavoastră și îl roagă să vă ajute să obțineți limpezirea necesară la nivelurile fundamentale ale ființei.

Nu am intenția să complic lucrurile încercând să vă explic cum funcționează procedeul. Misiunea mea este să vă ofer instrumentele și să vă prezint modul de utilizare. În fond, nu aveți nevoie să cunoașteți cum funcționează aparatul pentru a trimite sau a primi un fax. Nu faceți decât să introduceți hârtia, iar aparatul face tot restul.

Textul funcționează la fel. Nu trebuie decât să-l roștiți, introducând în locul potrivit sentimentele din momentul respectiv de care vreți să vă eliberați și afirmând ceea ce preferați să simțiți. Veți înțelege mai bine totul după ce veți cunoaște cuvintele textului, așadar iată-le:

Spiritul meu, te rog să găsești originea sentimentului meu/gândului meu negativ despre (Aici introduceți sentimentul sau convingerea de care vreți să vă debarasați)

La fiecare nivel în parte, fiecare domeniu și fiecare aspect al ființei mele și du-l până la origini. Analizează-l și rezolvă-l perfect, în lumina adevărului divin.

Înaintează în timp, vindecând fiecare incident bazat pe originea primului, potrivit dorinței lui Dumnezeu; până când voi ajunge în prezent, plin de lumină și adevăr, de pacea și iubirea lui Dumnezeu, de iertarea de mine însumi pentru percepțiile mele incorecte, de iertarea față de fiecare persoană, loc, circumstanță sau eveniment care a contribuit la apariția acestui sentiment/gând.

Cu o iertare deplină și cu dragoste necondiționată, șterg cele vechi din ADN-ul meu, le eliberez și le las să plece! Mă simt (Aici introduceți felul în care vreți să vă simțiți)_____!! Îngădui fiecărei probleme fizice, mentale, emoționale și spirituale, fiecărui comportament nepotrivit bazat pe vechile sentimente să dispară rapid.

Îți mulțumesc, Spirite, pentru că mi-ai venit în ajutor și m-ai sprijinit să ajung la măsura deplină a creației mele. Îți mulțumesc, îți mulțumesc, îți mulțumesc! Îl iubesc și Îl laud pe Dumnezeu de la care vine toată binecuvântarea.

Nu-i așa că este simplu?

Acum, dacă nu credeți că Textul va funcționa în beneficiul dumneavoastră, utilizați-l pentru a vă debarasa de această credință.

Cu alte cuvinte, în primul loc liber din Text – adică acolo unde trebuie să adăugați credința sau sentimentul de care vreți să vă debarasați – introduceți formula „Ajută-mă să scap de îndoiala asupra puterii acestui Text Scris”.

În al doilea loc de completat din Text introduceți credința pe care o preferați, care ar putea fi „Înțeleg acum că orice credință aș avea, o pot schimba oricând, chiar și cu ajutorul unui instrument atât de simplu cum este acest Text Scris.”

Chiar înainte ca această carte să fie trimisă la tipar, Karol mi-a spus că avea o versiune nouă, îmbunătățită a Textului Scris. Spunea că aceasta avea și mai multă putere decât precedenta. Iat-o:

Spiritul meu/Conștiința mea superioară, te rog să găsești originea sentimentului meu/gândului meu despre _____.

Ia fiecare nivel în parte, fiecare domeniu și fiecare aspect al Ființei mele și du-l până la origini.

Analizează-l și rezolvă-l perfect, în adevărul lui Dumnezeu.

Parcurge toate generațiile de-a lungul timpului și în eternitate, vindicând fiecare incident și toate cele pe care le-a declanșat apariția lui. Te rog să faci acest lucru potrivit dorinței lui Dumnezeu, până când voi ajunge în prezent, plin de lumină și adevăr, de pacea și iubirea lui Dumnezeu, de iertarea de mine însumi pentru percepțiile mele incorecte, de iertarea față de fiecare persoană, loc, circumstanță sau eveniment care a contribuit la apariția acestui sentiment/gând.

Manifestând iertare deplină și dragoste necondiționată, îi îngădui fiecărei probleme fizice, mentale,

emoționale și spirituale, fiecărui comportament nepotrivit bazat pe originea negativă înregistrată în ADN-ul meu să se transforme.

Aleg să Fiu _____.

Mă simt _____.

SUNT _____.

(În principiu, utilizați același sentiment pozitiv adecvat pentru completarea fiecărui rând, cu scopul înlocuirii sentimentului negativ – sau a mai multor sentimente, după caz.)

S-a săvârșit. Totul a fost vindecat. Acum problema este rezolvată!

Îți mulțumesc, Spirite, pentru că mi-ai venit în ajutor și m-ai sprijinit să ajung la măsura deplină a creației mele. Îți mulțumesc, îți mulțumesc, îți mulțumesc! Îl iubesc și Îl laud pe Dumnezeu, de la care vine toată binecuvântarea.

Vă mai spun încă o dată, fiecare dintre aceste Texte este puternic. Citiți minunata carte a lui Karol, unde veți găsi o explicație detaliată a lui. Până atunci, utilizați Textul de față ori de câte ori simțiți nevoia de a vă limpezi interior.

Efectul lui este aproape magic!

După ce obțineți curățenia interioară, veți putea atrage practic orice vă veți putea imagina!

Nu-i așa că este un mod de viață plăcut, vibrant, euforic chiar?

În viață, învățăm lecțiile de care avem nevoie în două feluri: fie prin supunerea față de legile naturii, fie suferind consecințele nerespectării acelor legi... Niciunul dintre noi nu-și provoacă în mod conștient suferințele pe care le trăiește.

Karol Truman, *Feelings Buried Alive Never Die...*, 1998

PASUL PATRU: NEVILLIZAȚI-VĂ SCOPURILE

Unul dintre autorii mei preferați de lucrări de spiritualitate este Goddard Neville. El a scris cărți clasice ca *Out of This World (În afara lumii acesteia)* și *The Law and the Promise (Legea și făgăduința)*. A fost o persoană cu un caracter încântător, părând să aibă acces la o lume pe care cei mai mulți dintre noi nu o percep. I-a învățat pe oameni cum să-și folosească mintea „imaginativă”, cum să adauge sentiment și să obțină rezultate. Odată a spus în cadrul unei conferințe:

„Insist să vă utilizați imaginația cu iubire, în beneficiul tuturor, și să credeți în realitatea actelor dumneavoastră imagine. Dacă aveți un prieten care dorește să-și găsească un loc de muncă avantajos, ascultați cu atenție în sinea dumneavoastră până când îi auziți vocea povestindu-vă despre noua sa poziție. Simțiți-i mâna care o strânge pe a dumneavoastră. Vedeți-i zâmbetul așternut pe buze. Utilizați fiecare simț

pe care îl puteți evoca atunci când creați scena imaginară. Insistați până când simțiți fiorul realității, apoi întrerupeți-vă și lăsați scena să se deruleze de la sine în lumea exterioară.”

Probabil ați remarcat că Neville nu a spus să vă concentrați pur și simplu asupra imaginii prietenului dumneavoastră care capătă slujba dorită. El vă sfătuia *să și auziți* vocea prietenului și *să simțiți* atingerea lui, iar apoi fiorul realității scenei care avusese loc.

Contribuția importantă pe care Neville a adus-o la știința atragerii proprii realități era ideea că trebuie mai întâi să simțiți lucrul pe care îl doriți, ca și cum l-ați avea deja. Eu numesc asta „nevillizarea scopului”.

Într-o carte veche pe care o am de la Neville, alături de semnătură el a adăugat fraza: „Simte-te ca și cum dorința ți-ar fi fost îndeplinită”. Aceasta este cheia. Acesta este secretul. Trebuie să învățați cum să vă „nevillizați scopul”, simțind că dorința v-a fost îndeplinită.

În ce fel? Începeți chiar acum, răspunzând la întrebarea: „Ce aș vrea să am, să fac sau să fiu?” Acum, trăiți sentimentul că ați realizat deja ce v-ați dorit. Cu alte cuvinte, dacă scopul pe care vi l-ați propus este să obțineți anul acesta 200.000 \$ din vânzări, în ce fel *vă simțiți* când vă gândiți că *l-ați îndeplinit deja*? Trăiți sentimentul intenției duse la bun sfârșit.

Ceea ce sugera Neville este că trebuie să simțiți orice lucru pe care vreți să-l atrageți. Chiar dacă vi-l imaginați – îl vedeți cu ochii minții – , până când nu *simțiți că este deja săvârșit*, vă va lipsi pasul fundamental al procesului de atracție. Pasul acesta lipsește practic din toate cărțile de autoajutorare. Lipsește din majoritatea tehnicilor de hipnoză, vizualizare și din alte programe de expansiune a conștiinței.

Acesta este Pasul patru al Factorului de Atracție.

EMOȚIA ARE FORȚĂ

Specialiștii în marketing știu că oamenii nu acționează de obicei pe baza unor considerente logice, ci sub influența unor emoții. Emoția are forță. Dar are și puterea de a crea ceea ce vă doriți. Descoperiți în interiorul dumneavoastră sentimentul pe care vi-l provoacă faptul de a avea, a face sau a fi ceea ce vă doriți și după aceea veți începe să transpuneți în realitate lucrul dorit. Energia emoției va lucra pentru a vă atrage către lucrul pe care-l doriți, în același timp dirijându-l și pe acesta către dumneavoastră.

Știu, am ajuns din nou pe tărâm filozofic. Dar scriu despre concepte spirituale, de care puțini oameni se pot apropia. Iar motivul nu este deloc greu de înțeles. Suntem învățați încă din leagăn să dăm atenție realității, să ne supunem legilor omenesci, să venerăm cărțile și liderii. Deși toate acestea ar putea fi de folos societății, ajutând-o să funcționeze în condiții mai bune (de fapt, nu au reușit, dar asta este o altă carte), vă limitează pe dumneavoastră personal. Încrederea în lideri, norme și autorități vă împiedică să vă creați viața pe care v-o doriți.

I-am spus cândva unei prietene că încrederea pe care o avea într-un anumit guru îi putea limita propria putere de a face să se manifeste ceea ce-și dorea. (Veți vedea cât de adevărat a fost acest lucru pentru mine, când veți citi mai târziu impresionantul capitol despre *Șocanta poveste adevărată a lui Jonathan*). Când dați altcuiva din puterea dumneavoastră, vă cheltuiți în direcția respectivă o anumită doză din energia proprie.

Dacă vreți să atrageți bogăția și orice altceva, aveți nevoie de propria putere. Aveți nevoie de propria energie. Puteți întreba pe oricine ce părere are despre oricare dintre scopurile pe care vi le-ați propus, dar

în cele din urmă dumneavoastră sunteți cei care vor lua hotărârea. Sunteți cea mai îndreptățită autoritate în ceea ce vă privește. Așa cum spune adesea prietena mea Mandy Evans, „După ce ați citit toate cărțile și ați ascultat toate conferințele, cum veți ști ce să faceți pentru dumneavoastră?” Pe scurt, trebuie să aveți propria energie și să decideți pentru propria persoană.

Această energie este un ingredient cheie al Factorului de Atracție.

O ENERGIE PUTERNICĂ

Una dintre cele mai puternice energii cu care vă puteți întâlni vreodată este recunoștința. De aceea, încercați să simțiți recunoștință pentru orice lucru și vă veți schimba starea de spirit. Simțiți-vă recunoscători pentru viață, pentru plămâni, pentru casă, pentru această carte; nu are importanță pentru ce anume. Odată ce veți putea fi recunoscători, vă veți situa într-un domeniu energetic care poate crea miracole.

Jonathan m-a învățat lucrul acesta. Îmi amintesc că am fost să-l văd odată când mă simțeam jalnic. Eram foarte deprimat. Unul dintre primele lucruri pe care le-a făcut a fost să mă conducă spre înțelegerea faptului că viața îmi oferise o mulțime de binefaceri. Când vă comparați viața cu a altor oameni care trăiesc în țări din lumea a treia, vă puteți da repede seama că trăiți ca un rege sau ca o regină. Probabil aveți mâncare, apă și un acoperiș deasupra capului, ca și un frigider, un televizor, un radio și probabil un computer. Milioane de oameni nu au așa ceva. Înțelegeți că sunteți binecuvântați cu un belșug evident chiar în prezent, simțiți-vă recunoscători pentru aceasta și veți atrage către dumneavoastră o abundență și mai mare.

VINDECAREA BOLILOR

Prietenul meu Jonathan Morningstar (cu totul alt Jonathan) s-a vindecat singur cândva de o boală teribilă, cu o singură afirmație de recunoștință, scrisă pe un singur rând.

Făcuse o dublă pneumonie. Părea să nu-l ajute nimic. Apoi, dintr-odată, s-a simțit inspirat să scrie o frază simplă, dar puternică, pe care a repetat-o la fiecare oră, a înregistrat-o pe casetă și a ascultat-o și a scris-o pe cartonașe pe care le-a expus în diverse locuri din cameră. A făcut din această afirmație de un rând o parte din propria sa ființă.

În 24 de ore s-a vindecat. Care era textul utilizat?

„Îți mulțumesc, Doamne, pentru toate lucrurile cu care am fost binecuvântat și pentru toate binecuvântările pe care le primesc.“

Nu sunt un savant, așa că nu voi pretinde că pot să vă explic cum funcționează metoda. Într-un anumite fel, energia dumneavoastră emite în exterior semnale care atrag și mai mult din ceea ce emiteți. Modificați semnalele și veți modifica și rezultatele. Modificați-vă energia și veți modifica și ceea ce trăiți. „Energia pe care o emiteți reprezintă rezultatele pe care le obțineți.“

Acesta este Factorul de Atracție.

Mai spun o dată, recunoștința poate schimba totul. Începeți să vă simțiți cu sinceritate recunoscători pentru ceea ce aveți. Uitați-vă la mâinile dumneavoastră, sau la această carte, sau la animalul preferat, sau la orice altceva la care țineți și pentru care simțiți recunoștință. Zăboviți un timp asupra acelui sentiment.

Aceasta este energia care vă poate ajuta să determinați materializarea a orice vă doriți.

IMAGINAȚI-VĂ REZULTATUL

O altă energie pe care vreți cu siguranță s-o trăiți este cea provenită prin imaginarea sentimentului de a avea, a face sau a fi ceea ce vreți. Senzația poate fi foarte plăcută.

Imaginați-vă cât de bine v-ați simți dacă ați avea ceea ce vreți, ați fi cine năzuiți să fiți sau ați face ce visați să faceți. Trăiți sentimentele electrizante care însoțesc imaginile. Aceste trăiri pot crea viața pe care o vreți. O pot face să se manifeste în lumea dumneavoastră. Într-un anume fel, sentimentele acestea vă ghidează, vă conduc, vă îndeamnă să faceți lucrurile care vor determina producerea evenimentelor.

Este posibil ca marele gânditor german Goethe să fi exprimat cel mai bine aceste idei când a scris următorul mesaj inspirator:

Până când nu te dedici unui scop, cât timp eziți,
poți fi ușor tras înapoi, ești mereu lipsit de eficiență.

În toate acțiunile care cer inițiativă există un adevăr
elementar,
a cărui ignorare ucide
nenumerate idei și nesfârșite planuri:
Acela că din momentul în care ți-ai găsit dedicația
providența începe și ea să acționeze.

Tot soiul de întâmplări îți vin în ajutor,
care altfel nu s-ar fi produs niciodată.
O serie întreagă de evenimente izvorăsc din acea
decizie,
aducând în sprijinul tău tot felul de
fapte și întâlniri și
ajutoare materiale la care nici
n-ai fi putut visa vreodată.

Orice lucru pe care îl poți înfăptui
sau visezi că poți,
începe-l chiar acum!
Îndrăzneala are în ea
geniu, putere și magie.

APARATUL DE FILMAT

Odată eram în Seattle să mă întâlnesc cu niște prieteni. Într-o seară, am deschis televizorul și am prins sfârșitul unui interviu fascinant al lui Larry King cu faimosul actor și cântăreț Andy Griffith. Andy vorbea despre unul dintre primele lui filme. Fără să-și dea seama, a menționat ceva relevant pentru Factorul de Atracție, pomenind de un regizor care îi spusese: „Aparatul de filmat este doar o mașină. Înregistrează ceea ce îi oferi. Nu trebuie decât să te gândești la ceva, să simți acel lucru, iar aparatul îl va înregistra.”

Universul este și el la fel ca un aparat de filmat. Gândiți-vă la ceva anume, simțiți trăirea acelei posesii și universul va găsi lucrul respectiv și îl va proiecta. Sfatul pe care l-a primit Andy Griffith pe când era un tânăr actor este același pe care vreau să vi-l dau și eu: *Când știi ceea ce vrei, tot ce trebuie să faci este să te gândești la acel lucru și să-l simți.* Atât. Universul – spiritul a toate câte există – va culege semnalul trimis și îl va proiecta.

FOCUL INTERIOR

Este vorba din nou despre o putere miraculoasă. Când Jonathan Jacobs și cu mine exersam această metodă, nivelurile noastre energetice ajungeau până la cer. Aveam atât de multă energie care ne străbătea corpul, încât până și prizele electrice din casă luau foc.

Acesta este adevărul! Pe vremea când trăiam într-o locuință mizeră, pentru care abia puteam plăti chiria, instalația electrică s-a prăjit. Proprietarul a trebuit să plătească pentru repararea ei peste 7.000 \$.

Când Jonathan a făcut primele experimente energetice, tabloul cu siguranțe din garaj a luat foc. Deși nu din acest motiv mi se spune „Mr. Fire“, întâmplările acestea demonstrează că, atunci când efectuezi modificări interioare, asțiți și la schimbări în exterior. Jonathan a trebuit să-și monteze alt tablou electric. Proprietarul locuinței mele a înlocuit toată instalația electrică din casă. Deoarece energia mea creștea, a trebuit să mă mut într-o casă mai mare, cu o instalație mai bună.

Din nou, ceea ce accepți în lumea ta lăuntrică este factorul declanșator al experiențelor trăite în realitate.

INTERIORUL DEVINE EXTERIOR

Într-o zi, Jonathan și cu mine luam prânzul la un restaurant chinezesc preferat, când am observat că localul era aproape gol. Proprietarii păreau îngrijorați. Se strânseseră în jurul casei de marcat și discutau. De obicei, veneau la noi, zâmbeau, vorbeau și ne tratau ca pe niște prinți. Era clar că ceva nu era în ordine. I-am pomenit de asta lui Jonathan, spunând:

– Par să fie preocupați de bani.

Jonathan mi-a răspuns:

– De aceea sunt atât de preocupați.

Inițial, mintea mi s-a blocat. După aceea am început să râd. Jonathan m-a întrebat ce era atât de nostim. I-am explicat cât am putut mai bine:

– Ai fost cumva maestru Zen într-o viață trecută sau ceva de genul ăsta? Cuvintele tale semănau cu una dintre acele formule aiuritoare și fără răspuns, specifice maeștrilor Zen.

– Ce vrei să spui?

– Eu spuseseam că oamenii aceia păreau preocupați din cauza banilor, iar tu mi-ai răspuns că de aceea erau preocupați din cauza banilor. Pentru realitatea exterioară, este ceva fără sens.

– Dar asta este adevărul, mi-a explicat Jonathan. Preocuparea lor pentru bani era ceva ce preexista în ei și care s-a manifestat. Acum ei o observă în realitatea exterioară. Au făcut să se manifeste credința pe care o aveau.

După aceea mi-a povestit despre un tip cu care lucruse – patronul unui restaurant indian, care suferise un eșec în afaceri. Totul îi mergea jalnic. A făcut o ședință cu Jonathan și a înțeles că de fapt nu-și dorea să conducă un restaurant. Odată ce i-a devenit limpede acest lucru, nu s-a mai ocupat de restaurant și l-a vândut. Drept urmare, imediat ce a apărut noul proprietar, oamenii au început din nou să-l frecventeze.

– De îndată ce te îngrijești de interiorul tău, rezultatele se vor manifesta în exterior, a spus Jonathan.

OCOLIȚI DUREREA

Altă dată mi-a spus:

– Când ai înțeles lecțiile, nu mai ai nevoie de experiențe.

Oricât de bizar vi s-ar părea tot acest dialog, el nu descrie decât adevărul, așa cum l-am trăit chiar eu.

Cândva, o companie m-a angajat s-o ajut să-și promoveze unul dintre seminarele din Dallas. I-am sfătuit ce să facă, dar când am văzut că procedau exact invers, m-am înfuriat. Practic, își distrugeau propriul succes.

I-am povestit totul lui Jonathan. El m-a întrebat cu ce m-am ales din asta. Cu alte cuvinte, care a fost

beneficiul meu? Presupunând că o parte din mine a fost cea care a determinat compania respectivă să procedeze total greșit, în ce fel mi-ar fi servit acest lucru? M-am gândit și i-am răspuns.

– Faptul că ei au dat-o singuri în bară mă absolvă pe mine de povara necesității de a reuși, am spus. M-au angajat să-i ajut să realizeze un seminar de succes. N-am fost sigur că voi putea. Neascultându-mă, aproape au garantat faptul că seminarul va fi un eșec. Când acest lucru se va întâmpla, voi putea să îndrept un deget către *ei* și să le spun: „Voi ați făcut-o, nu eu.”

Din nou revenim la ideea că ceea ce facem și simțim în sinea noastră joacă un rol uriaș în contextul a ceea ce ajungem până la urmă să trăim.

Indiferent de situația în care vă aflați, o anumită părțică din dumneavoastră a contribuit la crearea ei.

Intrați în contact cu ea, eliberați-vă de vechile credințe și energii și veți putea merge mai departe, creând ceea ce vă servește cel mai bine și vă aduce mult mai multă bucurie. Una dintre cele mai bune căi în acest sens este să vă concentrați asupra a ceea ce vreți, asupra sentimentului pe care l-ați trăi dacă ați avea ceea ce vă doriți, dacă ați fi ceea ce vreți să fiți sau ați face ceea ce vreți să faceți. În acest fel, veți putea începe să atrageți către dumneavoastră acel lucru.

SCRIEȚI-VĂ SCENARIUL VIITORULUI

O tehnică minunată care vă va ajuta în această privință se numește scrierea scenariului.

Am auzit pentru prima dată vorbindu-se despre această metodă de către vechii mei prieteni Jerry și Esther Hicks. Conceptul este înșelător de simplu.

Imaginați-vă doar că aveți deja ceea ce doriți și descrieți scena în scris. Intrați în cele mai mărunte

detalii, astfel încât să puteți trăi cu ușurință totul. Puneți-vă în postura unui regizor de film și scrieți un scenariu pentru ceea ce vreți să trăiți în realitate. În timp ce-l elaborați, intrați cu adevărat în atmosfera descrisă, simțind-o și trăind totul ca și cum ar fi aievia.

Eu am un carnetel plin de scenarii. Toate, până la unul, s-au transformat în realitate. Insist din nou, spunându-vă că atunci când gândiți și simțiți un anumit lucru, acesta se înfăptuiește.

De ce să nu vă consumați câteva minute pentru a vă scrie, chiar acum și chiar aici, propriul scenariu de viitor? Luați-vă o hârtie dacă nu vreți să scrieți chiar pe carte, dar acum este un moment bun pentru a vă crea viitorul.

Sfatul lui Neville vă poate fi de folos. Este preluat din cartea lui numită *Immortal Man* („Omul nemuritor”) și s-a dovedit a fi eficient atât pentru bărbați, cât și pentru femei.

„Mai întâi, visați ceva, vreau să spun visați cu ochii deschiși, un vis absolut minunat. Întrebați-vă: «Cum m-aș simți dacă aș fi acum cu adevărat omul care visez să fiu?» Apoi intrați în starea de spirit pe care v-ar trezi-o dorința deja împlinită și cufundați-vă în acel sentiment.”

Așadar, alegeți-vă acum ceea ce ați vrea să trăiți. Indiferent de hotărârea pe care o luați, faceți o descriere în scris, ca și cum s-ar fi întâmplat *deja*. În loc să scrieți: „Vreau ca un client să mă caute și să-mi dea o comandă mare”, scrieți: „Un client nou tocmai m-a căutat și mi-a dat o comandă de 5.000 \$. Mă simt minunat! Am vorbit cu el acum câteva minute. Încă mai zâmbesc la amintirea convorbirii, deoarece a fost o încântare să lucrez pentru clientul respectiv. Am primit chiar și cartea lor de credit și o utilizez chiar acum.”

Cred că ați prins ideea. Purtați-vă ca și cum ziua a luat sfârșit și consemnați în jurnal experiența trăirii a ceea ce ați intenționat să vi se întâmple, după ce s-a întâmplat. Intrați în detalii. Fiți mulțumit. Bucurați-vă în timp ce scrieți. Descrieți totul exact așa cum vreți, ca și cum tocmai ar fi avut loc. Faceți-o chiar acum!

DE CE NU?

Dacă nu ați scris chiar acum un scenariu, de ce n-ați făcut-o?

Vă creați singuri următoarele momente din viață, plecând de la *acest* moment. Ceea ce faceți chiar acum reprezintă energia pe care o emiteți în exterior și care atrage ceea ce veți primi mai târziu. Amintiți-vă că acesta este Factorul de Atracție. Când scrieți un scenariu, având grijă să-l însoțiți de emoția corespunzătoare, creați o „formă-gând” puternică, sau o sferă de energie, pe care o lansați în lume pentru a-l transforma în realitate.

Este un concept prea important pentru a-l neglija. Cu toții suntem conectați între noi la un anumit nivel energetic. În 1943, Lucius Humphrey scria în mica și prețioasa lui carte *On the Beam*: „Deși ne gândim la noi înșine ca la niște indivizi separați, nu suntem desprinși de întreg. Suntem ființe *distincte*, dar nu *separate*.”

Datorită faptului că suntem cu toții conectați la acest nivel energetic „de dincolo de cortină”, îi putem adresa universului cereri după voie, iar dacă nu suntem prea atașați de rezultate și avem deschiderea necesară pentru a primi ceea ce am cerut, *vom primi* acel lucru sau ceva și mai bun. Oamenii implicați în materializarea dorinței dumneavoastră vă vor simți energia, pe un nivel energetic. (Amintiți-vă că suntem cu toții conectați.) Vor fi îndemnați de propriul spirit interior să vă ajute pentru realizarea obiectivelor.

Aceasta este formula spirituală pentru succes care nu dă greș niciodată – garantat!

Acesta este Factorul de Atracție!

Opriți-vă și scrieți-vă scenariul!

ENERGIA „TIPĂRITĂ“

Merită menționat că toate cărțile de vizită, scrisorile cu antet, fluturașii, anunțurile publicitare – tot ce produceți sau angajați pe cineva să producă pentru a vă lansa afacerea pe piață – poartă în ele energia dumneavoastră. Prin urmare, vor atrage – sau vor respinge – clienții pe care spuneți că vi-i doriți.

Gândiți-vă la un anunț sau o scrisoare publicitară pe care le-ați primit în corespondență. Imediat ce v-ați uitat la ea, ați avut o reacție de un anume fel cu privire la serviciul respectiv. Poate că ați simțit instantaneu că „pare ceva interesant” sau, din contră, că „poate merge la gunoi”.

Nu mă refer numai la aspectul instrumentului publicitar, deși face și el parte din ansamblu. Atunci când dumneavoastră sau o persoană angajată creează un articol publicitar, își concentrează în el gândurile și sentimentele. Nu este nevoie să ai capacități extrasenzoriale pentru a percepe această vibrație. Dacă,

la nivel inconștient, nu crezi în produsul sau serviciul pe care îl oferi, această neîncredere va izvorî din materialele publicitare și oamenii o vor sesiza. Afacerea nu va avea succes.

Vă mai repet încă o dată, sentimentele atrag miracole. Când știți ceea ce vreți, când vă este limpede că vreți acel lucru și puteți simți energia lucrului pe care îl doriți, veți începe să-l atrageți către dumneavoastră. Iar când veți simți clar acea energie, veți crea articole publicitare care o vor transmite mai departe. Iată un exemplu pentru a înțelege mai bine ceea ce vreau să spun.

Când am elaborat un prospect pentru un program de calculator în care credeam cu toată convingerea, am obținut rezultate uluitoare. Oamenii citeau prospectul, simțeau sinceritatea mea și intuiau beneficiile produsului. Ca urmare, peste 6% dintre ei au trimis cecuri. În lumea marketingului prin poștă, este un rezultat excelent.

Dar când am scris un prospect pentru a oferi un serviciu în care nu credeam, nu am primit aproape niciun răspuns. De ce? Aceeași persoană crease ambele prospecte. Dar neîncrederea mea în cel de-al doilea articol li se transmisese și celorlalți. Ei îmi percepuseră vibrația și pur și simplu „știuseră” că era mai bine să nu-l comande.

Un alt exemplu este broșura pe care am primit-o pentru a participa la un seminar de lucru în Seattle. Nu am văzut decât o copie întunecată după broșura originală. Așadar nu am fost atras de culorile vii, de imaginația conceptului sau de o grafică incredibilă. Totuși, ceva din acea broșură spunea „Înscrie-te la eveniment”. Așa am făcut. Când am vorbit cu alți participanți la seminar, toți au susținut că au avut

același sentiment. Mulți au adăugat: „Nu știu de ce am ajuns aici. Am văzut anunțul și am știut că trebuie să vin.” Celor care anunțaseră seminarul le era clar ce voiau. Încrederea lor răzbătea din broșurile trimise. Și participanții sosiseră.

Faceți o comparație cu situația unei companii pentru care am lucrat la un moment dat, care voia să țină un seminar despre marketingul pe internet. Firma respectivă nu urmărea decât profitul. Nu exista nicio grijă pentru afacerea în sine și nicio dorință sinceră de a servi oamenii. Această atitudine transpărea din broșurile lor. Când au anunțat evenimentul, s-au așteptat la un număr de peste 200 de participanți. Nu s-au înscris decât 20.

Factorul de Atracție nu poate fi păcălit.

PUBLICITATEA FUNCȚIONEAZĂ

Am remarcat că multe persoane au o atitudine negativă față de publicitate. Consider că este un punct de vedere cu efect limitator. Un anunț publicitar te poate ajuta să-ți lansezi afacerea pe piață. Poate deveni o altă voce care lucrează în beneficiul tău. Poate fi și ceva spiritual.

Într-o zi luam masa împreună cu Jerry și Esther Hicks și cu încă un prieten. Vorbeam despre marketing în general, dar mai ales despre publicitate. Prietenul meu spunea:

- Nu este obligatoriu să faci reclamă.
- Nu este obligatoriu, am spus eu, dar este preferabil. O publicitate bună îți poate spori afacerea.
- Ultima dată când am inserat un anunț într-o revistă, a început și Jerry, am primit atât de multe răspunsuri, încât nu le-am putut face față tuturor. Am renunțat la reclamă până când am angajat mai mult personal.

– Nu are importanță ce pui în anunț, a adăugat Esther. Oamenii vor simți cine ești și ce oferi și vor lua o hotărâre pe baza aceluia sentiment.

Jerry și Esther mă angajaseră să le scriu anunțurile pentru că știau că am încredere în munca lor. Dacă n-aș fi crezut în ei, reclamele pe care le-am creat ar fi lăsat să transpară acest lucru. Iar dacă ei n-ar fi crezut în munca lor, persoana pe care ar fi angajat-o să le creeze reclamele le-ar fi dat la iveală convingerile.

Prietena mea Sandra Zimmer, care conduce Self-Expression Center din Houston, cunoaște și ea puterea publicității bazate pe considerente spirituale.

Sandra își impregnează în mod conștient reclamele cu energia personală. Practic, ea stă și meditează la anunțul publicitar, trimițându-i energie. Rezultatul este că materialele ei au o calitate magnetică. Odată, ea mi-a spus că oamenii îi păstrează anunțurile și șapte ani. Știu că am văzut reclamele Sandrei mulți ani la rând, înainte de a o cunoaște personal. Deși nu păreau diferite între ele, îți dădeau o senzație deosebită. Ceva anume în legătură cu anunțurile ei te făcea să le ții minte. Acel ceva era propria energie a Sandrei.

– Publicitatea este importantă, mi-a spus ea cândva. Dar energia pe care o pui în reclame este cea care acționează. De fapt, este chiar legea atracției în acțiune.

Iarăși repet, ceea ce sunteți în interior creează rezultatele pe care le obțineți în realitatea exterioară. Interiorul atrage exteriorul. Până și articolele publicitare transmit mai departe energia dumneavoastră. Așadar, îndepliniți corect procedeul de clarificare interioară, simțiți energia a ceea ce vreți să faceți, să fiți sau să aveți și vă veți îndrepta în mod firesc în direcția atragerii a ceea ce vă doriți.

METODA LUI JONATHAN

Dat fiind că am lucrat cu Jonathan Jacobs timp de mai bine de 10 ani, văzându-mă cu el aproape săptămânal, îi știu bine metoda prin care obținea rezultate. Așa cum v-am spus deja, el a fost capabil să mă ajute și pe mine, ca și pe alții, să realizăm adevărate miracole. De aceea socotesc că procedul lui în trei pași merită examinat mai îndeaproape. Iată cum decurge o ședință tipică cu Jonathan:

1. Ne întâlnim, iar el mă întreabă ce-mi doresc. Aceasta este etapa de „stabilire a intenției”. Odată ce te decizi asupra rezultatului pe care ți-l dorești, restul vine aproape de la sine. Deci Jonathan începe întotdeauna cu concentrarea asupra dorinței. *Ce dorință aveți?*
2. După aceea ne concentrăm atenția asupra a ceea ce stă în calea împlinirii dorinței. În mod evident, aceasta este etapa de „limpezire” a procesului. Jonathan și-a utilizat abilitățile verbale pentru a mă ajuta să-mi dau seama ce anume mă bloca, împiedicându-mă să obțin succesul dorit. *Ce se află în calea succesului?*
3. Apoi ne canalizăm energia către intenția stabilită. Cu alte cuvinte, din momentul în care avem o țintă, am identificat și am eliminat toate blocajele din calea materializării ei, esențialul este să trimitem energie spre obiectiv. *Cum puteți primi energia care să vă ajute să obțineți succesul visat?*

Așa cum probabil vă puteți da seama, Jonathan a întrebuințat simțirea în cadrul ultimului pas, ca sprijin pentru magnetizarea dorinței. Acesta este modul în care puteți utiliza Factorul de Atracție. Altfel spus, el m-a sprijinit să aduc energie în trupul

meu, cu ideea că aceasta va fi de ajutor în sensul manifestării intenției mele.

Voi încerca să explic acest lucru folosind cunoștințele mele de Chi Kung.

STRĂVECHILE SECRETE ALE CHINEZILOR

Chi Kung, sau Qi Gong, este o străveche artă chinezească de vindecare. Se aseamănă cu Tai Chi prin aceea că utilizează mișcări lente, îndreptarea atenției asupra corpului și canalizarea energiei interioare cu intenția de a produce rezultate. Chi Kung este folosită pentru a vindeca, a regenera, a îmbunătăți circulația și sistemul energetic, a obține și a menține o stare de sănătate a corpului și a minții.

Puteți folosi un tip de exerciții Chi Kung simple pentru a atrage energia în corpul dumneavoastră, cu scopul de a determina realizarea obiectivului propus. Se procedează în felul următor:

1. Decideți ce vreți.
2. Eliminați tot ce stă în calea obținerii scopului propus.
3. Aduceți energie în corp, în timp ce în minte păstrați concentrarea asupra intenției.

Este mai ușor decât vi s-ar putea părea la o primă vedere. Tot ce aveți de făcut este *să respirați*. În timpul inspirației, imaginați-vă că aerul este energie. Urmăriți cum se deplasează prin corp, îndreptându-se către împlinirea dorinței dumneavoastră.

În mare parte, Chi Kung se bazează pe folosirea minții în timp ce respirați și faceți mișcări ale corpului. Asta vă solicit și eu să faceți aici. Cu ochii minții, priviți-vă obiectivul propus. Poate că îl puteți vedea gata realizat. Poate nu puteți vedea obiectivul, dar știți

într-o oarecare măsură cum va arăta atunci când va fi îndeplinit. Îndreptați-vă concentrarea într-acolo. Utilizați-vă gândirea pentru a vă trăi intenția.

În timp ce respirați, imaginați-vă că aerul este energia care se îndreaptă către acea trăire mentală. Vedeti cum energia o alimentează, dându-i viață. Imaginați-vă că energia este un instrument magic care insuflă viață intenției dumneavoastră.

Detasați-vă. Nu aveți nevoie să faceți nimic mai mult. Așa cum veți vedea în următoarea secțiune despre pasul final al formulei Factorului de Atracție, detașarea este foarte importantă.

DORINȚA ARZĂTOARE

Când am fost în Australia, în mai 1999, am aflat că multe semințe nu se desfac și nu încolțesc dacă nu sunt mai întâi arse.

În corpul omenesc, semințele dorinței se desfac la căldura emoției. Ori de câte ori simțiți iubire sau frică – două emoții foarte puternice – eliberați căldura care ajunge în profunzimea minții și desface sămânța – sau imaginea – a ceea ce vă doriți. Reușiți acest lucru prin simțire.

Ideea esențială a acestui pas este aceea că trebuie să simțiți energia a ceea ce vreți să aveți, să faceți sau să fiți, manifestându-vă bucuria. Așa cum scria Joseph Murphy în micuța lui carte *How to Attract Money* („Cum să atrageți banii”), „sentimentul de bogăție produce bogăție”.

Sau cum scria William E. Towne în 1920, „Un gând are putere numai când este întărit de sentiment. Sentimentul îi dă capacitatea de acțiune. A afirma pur și simplu ceea ce doriți, fără credință sau sentiment, nu vă va ajuta să realizați mare lucru.”

Și judecătorul Thomas Troward a scris în cartea lui *The Hidden Power* („Puterea ascunsă“): „Gândul nostru ca sentiment este magnetul care atrage către noi acele stări care îi corespund perfect.“

Simțiți bucuria faptului de a avea ceea ce doriți – simțiți-o chiar acum – și veți începe procesul de atragere a lucrului dorit spre dumneavoastră.

Întregul proces de obținere a bogățiilor intelectuale, spirituale și materiale poate fi rezumat într-un singur cuvânt: Recunoștință.

Joseph Murphy, *Your Infinite Power to Be Rich*
(„Puterea infinită de a fi bogat“), 1966

PASUL CINCI: SECRETUL SUPREM

Iată un secret care s-ar putea să vă surprindă: când vreți să aveți ceva, dar puteți cu toate acestea să trăiți și fără acel lucru, vă sporiți șansele de a-l obține.

Este una dintre ironiile vieții. Atâta vreme cât vă doriți ceva în joacă, dar nu sunteți disperați să obțineți lucrul respectiv, probabilitatea ca universul să vi-l aducă repede este mai mare.

Dar imediat ce spuneți „*Trebuie neapărat să am acest lucru*“, începeți să-l îndepărtați.

De ce?

Pentru că trimiteți în exterior energie care respinge ceea ce spuneți că vreți.

Pentru că vă concentrați asupra nevoii și nu asupra momentului.

Pentru că nu ați aflat secretul suprem, pasul cinci: *Dețășarea*.

IUBIREA DE SINE

Cu ani în urmă am descoperit că celor mai mulți dintre noi, printre care mă număram și eu, nu ne place să ne detașăm și să lăsăm lucrurile în voia lor, pentru că în acest fel nu mai avem cu ce să ne luptăm. Nu mai există dramatism. Majoritatea oamenilor, dacă nu pot să se lupte și să se zbată, nu simt că au realizat cu adevărat ceva merituos. Lupta ne dă senzația de înfăptuire. Cel puțin putem spune: „Ei, am încercat“.

Ego-ul este mult stimulat prin luptă. Ego-ul ajunge să simtă că îndeplinește un lucru valoros. Ei bine, e în ordine. Dacă ego-ul dumneavoastră are nevoie de laude, lăsați-l să lupte pentru unele dintre lucrurile pe care vi le doriți. Dar adevărul este că nu aveți nevoie să vă luptați câtuși de puțin. Există și o altă cale... una mai ușoară.

Am predat pe vremuri un curs numit „jocul interior al scrierii“. Era alcătuit după lucrarea lui Tim Gallwey, care a scris *The Inner Game of Tennis* („Jocul interior de tenis“) și a fost coautor al mai multor cărți de „jocuri interioare“. Ceea ce am descoperit cu această împrejurare a fost faptul că avem în noi cel puțin două ființe distincte, nu atât personalități, cât aspecte ale minții. Gallwey le numea Sinele Unu și Sinele Doi.

Sinele Unu poate fi asemănat cu ego-ul, acea parte care vrea să dețină controlul.

Sinele Doi poate fi asemănat cu învățătorul interior, acea parte care se află în legătură cu toate lucrurile.

Misiunea Sinelui Unu este să aleagă ce vă doriți și apoi să se detașeze.

Misiunea Sinelui Doi este să vă procure acel lucru.

Gallwey a aflat că atunci când oamenii învață să se detașeze și să aibă încredere obțin mai des ceea ce vor și mult mai ușor decât dacă ar trebui să lupte pentru acel lucru.

Conceptul este valabil și în viața dumneavoastră. Alegeți-vă ceea ce vreți și lăsați-l pe Dumnezeu sau universul (indiferent de semnificația acestor noțiuni pentru dumneavoastră) să vă aducă acel lucru. Lăsați-l să orchestreze evenimentele care vor determina materializarea dorinței. Renunțați la nevoia de a ști în ce fel veți reuși. A cunoaște modalitatea poate presupune o limitare. Dacă alegeți să materializați ceva anume, dar nu vă puteți da seama în mod conștient cum veți obține acel lucru, s-ar putea să renunțați. Minte conștientă nu poate întrevădea toate posibilitățile. Cedați controlul și acordați universului libertatea de a vă procura tot ce vă doriți.

Este prea greu de digerat? Atunci lăsați-mă să vă spun o poveste...

MIRACOLUL SECRETELOR PIERDUTE

Pe când lucram la una dintre primele mele cărți, *The Seven Lost Secrets of Success (Cele șapte secrete pierdute ale succesului)*, aveam o obsesie. Îmi petrecusem doi ani din viață într-un demers menit a-i aduce un omagiu lui Bruce Barton, un om care a avut o influență în țara noastră, dar a rămas oarecum pierdut printre meandrele istoriei. Într-o zi, am primit un telefon de la un medic din vestul Texasului. Voia să mă angajeze să scriu o carte în numele lui. Deși am avut unele ezitări, mi s-a părut firesc să merg să-l întâlnesc. Am luat un avion, i-am făcut o vizită, am negociat un contract și am zburat înapoi la Houston cu un cec important în mâini, un onorariu nerambursabil pentru a mă angaja să-i scriu cartea.

Au trecut mai multe săptămâni, apoi luni, timp în care mi-am cheltuit cea mai mare parte a energiei lucrând la cartea pentru Barton. La cea a doctorului

lucram foarte rar și nu mai primisem niciun semn de la el. În cele din urmă, am decis că ar trebui să fac o călătorie pentru a-l vedea și a-i prezenta o parte din material. Mi-am rezervat așadar un loc la avion și m-am apucat să scriu cartea. Dar s-a întâmplat ceva ciudat. Ori de câte ori sunam la biroul doctorului, nu răspundea nimeni. Lucrurile au continuat în acest fel multe zile la rând. Apoi, chiar cu o zi înainte de plecare, cineva mi-a răspuns la telefon. Era managerul afacerilor doctorului.

– Bill, sunt Joe Vitale, am început eu conversația.

– Bună, Joe. Vocea lui părea ezitantă.

– Ce se întâmplă? Nu mi-a răspuns nimeni la telefon câteva zile bune.

– Ei bine, a apărut o modificare de plan.

– Care?

Bill a murmurat ceva. L-am rugat să repete. Nu-mi puteam crede auzului.

– Doc e la închisoare, a spus el.

Dacă v-aș spune că am fost înmărmurit, v-aș minți. Am fost de-a dreptul șocat. Aproape că-mi pierdusem graiul.

– Doc la închisoare?! am izbucnit eu în sfârșit. Bill, ce se întâmplă acolo?

– Ei bine, Doc și-a încălcat promisiunea de eliberare condiționată.

Alt șoc.

– Vrei să spui că fusese închis ÎNAINTE?

– Ei bine, Doc i-a trimis fostei neveste o bombă, l-au prins și a ajuns la închisoare, mi-a explicat Bill. I s-a permis eliberarea condiționată și profesarea me-seriei, dar nu mai avea voie să se joace cu arme sau cu bombe.

– Nu-mi spune, am zis eu.

– Mda, i-au găsit niște bombe în birou.

Am avut nevoie de ceva timp pentru a-mi reveni după această întâmplare. Dar aş vrea să observați miracolul ei. Când am semnat un contract cu doctorul, mi s-a dat o sumă mare de bani. Nerambursabili. Banii aceia mi-au permis să lucrez la cartea mea despre Barton. Apoi, când doctorul a ajuns în închisoare, am scăpat de obligația contractuală. Nu mai trebuia să-i scriu cartea. N-avea rost nici să încerc să-i restitui banii – lucru pe care, de altfel, nici nu eram obligat să-l fac. Doctorul dispăruse.

Într-un fel, Dumnezeu sau Universul (oricum ați vrea să denumiți puterile invizibile) a pus în scenă acest eveniment. Aș fi putut face eu așa ceva? Foarte improbabil. Cum ar fi sunat anunțul publicitar?

„Se caută doctor: trebuie să fie un fost condamnat, să vrea să scrie o carte și să fie pregătit să intre din nou în închisoare după șase luni, pentru ca eu să rămân cu banii.“

Nu cred că mi-ar fi mers.

PARTENERUL DUMNEAVOASTRĂ ARE ȘI EL NEVOIE DE LIMPEZIRE INTERIOARĂ

Revin cu afirmația că, atunci când știți ce vreți și ajungeți la stare de limpezime interioară, veți fi atrași către lucrul pe care-l vreți, iar evenimentele îl vor împinge către dumneavoastră.

Jonathan vede acest lucru întâmplându-se tot timpul. Când doi doctori din Seattle nu s-au putut pune de acord asupra spațiului de care aveau nevoie pentru cabinet, s-au dus la Jonathan. După o ședință, lucrurile le-au devenit clare. În 24 de ore au găsit spațiul necesar și au semnat contractul de închiriere.

Am văzut același lucru întâmplându-se când fosta mea soție și cu mine am vrut să ne cumpărăm o casă împreună, cu mulți ani în urmă (pe când eram căsătoriți, bineînțeles). Dacă încerci să faci să se manifeste ceva care implică și o altă persoană, trebuie să ajungeti amândoi la clarificarea necesară, înainte de materializarea dorinței. Eu lucrasem în acest sens asupra mea, pentru a cumpăra casa pe care o doream. Cu toate acestea, treburile nu mergeau încă în direcția așteptată. În cele din urmă, fosta mea soție a mers și ea să-l întâlnească pe Jonathan. În cursul ședinței, s-a debarasat de unele convingeri vechi – legate de meritele personale și de bani. Chiar a doua zi ne-au sunat cei de la agenția imobiliară. După trei zile ne-am mutat în casa dorită. Și asta după aproape 12 luni de tergiversări!

Vreți să vă dau un exemplu și din lumea afacerilor?

SCHIMBAȚI-VĂ ÎN INTERIOR PENTRU A SCHIMBA REALITATEA EXTERIOARĂ

Dan Poynter este un prieten drag de-al meu și un expert în domeniul *self-publishing* recunoscut pe plan internațional. A scris mai multe cărți, între care faimosul *Self-Publishing Manual*. Dan conduce și o serie de seminare săptămânale la locuința sa despre cum se poate edita și pune în vânzare propria carte. Oferă acest seminar de peste 10 ani, timp în care a ajutat sute de participanți, dar fiind mereu nevoit să facă eforturi pentru a-i determina pe oameni să se înscrie. Într-o bună zi, Dan m-a sunat să-mi ceară ajutorul.

– Joe, aș vrea să scrii pentru mine o broșură care să fie atât de puternică, încât oamenii să se înscrie la

seminar fără ca eu să mai trebuiască să fac ceva în acest sens.

Observați ce făcea el. Știa ceea ce nu mai voia (să se zbată pentru a-i face pe oameni să participe la seminarul lui) și știa ce dorea (să-l caute oamenii și să se înscrie la seminar, simplu și fără efort din partea lui). După acești doi pași, a fost inspirat să apeleze la mine. Când am fost de acord să creez o altă broșură pentru Dan, ce a avut el de făcut?

Să se detașeze.

A trebuit să lase lucrurile în voia lor. A trebuit să aibă încredere că a angajat persoana potrivită și că totul va fi bine. Deși nu era conștient de acest lucru, „detașarea” este un pas esențial în procedeul Factorului de Atracție. El i-a dat curs în mod intuitiv.

Am făcut macheta unei broșuri pentru Dan, lui i-a plăcut foarte mult și a trimis-o la tipar. După câteva săptămâni l-am sunat și el mi-a spus:

– Toate locurile la seminarul meu s-au vândut deja.

– Nu mai spune! am strigat eu, încântat. Dar Dan m-a întrerupt.

– Însă nu datorită broșurii tale, a spus el.

– Nu?

– Locurile s-au epuizat acum două săptămâni, iar broșurile au fost expediate abia cu o săptămână în urmă. A fost o întârziere a poștei.

– Atunci ce s-a întâmplat? am întrebat. Cum de s-au vândut?

Dan nu știa. Dar iată ce cred eu. Așa cum știți deja, energia cheltuită aduce rezultatele pe care le obțineți. Când Dan și-a afirmat intenția cea nouă și mi-a dat ocazia să-i creez o altă broșură, a modificat semnalul interior pe care l-a trimis în afară. *Odată ce*

schimbi felul în care ești în interior, se schimbă și lumea exterioară. Dan n-a mai avut nici măcar nevoie să expedieze broșurile. Oamenii au prins „din zbor” semnalul lui și i-au răspuns.

Sună cam aiuritor? Poate. Dar, așa cum am subliniat de multe ori în cursul acestei cărți, energia pe care o trimiți în exterior atrage și creează rezultatele pe care le obții. Schimbați-vă energia interioară și veți schimba rezultatele.

Merită să vă mai spun că l-am văzut ulterior pe Dan în Chicago, când mi-a spus că, datorită noii mele broșuri pe care o creasem pentru el, seminarul din august era angajat în totalitate încă din *iunie*.

MIRACOLUL MEU CU NIGHTINGALE-CONANT

Următoarea întâmplare vă va revela felul în care unul dintre cele mai minunate visuri ale mele a devenit realitate. V-o împărtășesc cu speranța că vă va inspira să vă urmăriți propriile visuri. Se referă numai la puterea fixării intenției și apoi la detașarea de ea.

Dacă nu ați văzut niciodată faimosul catalog uriaș Nightingale-Conant cu casete audio din domeniul afacerilor, al motivațiilor, al autoajutorării, al relațiilor, al sănătății și spiritualității, vizitați-le site-ul de la adresa *www.nightingale.com*.

Mulți ani am vrut să am și eu un program audio al meu în catalogul Nightingale-Conant. Dorința mea avea legătură cu prestigiul, dar și cu profitul. Voiam să fiu inclus pe lista lor de nume celebre: Tony Robbins, Tom Peters, Deepak Chopra, Bob Proctor, Brian Tracy și Wayne Dyer.

Dar până în toamna anului 1998, această dorință a fost doar un vis. În pofida faptului că am trimis

întotdeauna la Nightingale-Conant cărțile mele noi, imediat după publicare, se părea că nu reușisem să le trezesc interesul pentru lucrările mele.

Însă n-am renunțat. M-am agățat pur și simplu de visul meu, având încredere că mai devreme sau mai târziu va apărea ceva, și am continuat să procedez în același fel: să scriu ceea ce speram că sunt cărți de inspirație și informare.

Iar după aceea s-a întâmplat un lucru uluitor.

Într-o zi, un tip a început să-mi scrie e-mailuri, punându-mi numeroase întrebări despre marketing în general și despre P.T. Barnum în particular. Era un fan al lui Barnum și declara că îi plăcuse foarte mult cartea mea *În fiecare minut se naște un client*. Am răspuns la toate întrebările, bucuros să-i pot fi de folos.

Apoi, într-o bună zi, a venit șocul. Omul mi-a trimis un e-mail: „Dacă vreți ca lucrările dumneavoastră să fie analizate de Nightingale-Conant, înștiințați-mă. Sunt managerul lor de proiect pe compartimentul de marketing.”

Nu vă puteți imagina cât am fost de surprins – și de încântat.

Am expediat imediat prin sistemul de coletărie rapidă toate cărțile mele, casetele video și studiul de curs (șase casete audio și un manual) noului meu prieten de la Nightingale-Conant. Nu numai că i-au plăcut, dar *a fost încântat la culme* de tot ce i-am trimis. Și chiar în momentul acela a început îndelungatul proces de introducere a unui produs pentru vânzare sub egida Nightingale-Conant.

A devenit îngerul meu păzitor.

La Crăciun, el a luat steaua din vârful bradului companiei și a înlocuit-o cu o fotografie de-a mea.

A luat poze de-ale mele și le-a plasat prin birourile de la Nightingale-Conant, inclusiv în toaletele pentru femei și bărbați.

După 11 luni de telefoane, faxuri, nenumărate expedieri prin poștă și o mulțime de fotografii de-ale mele, pot anunța cu mândrie că Nightingale-Conant deține primul produs al meu. Se numește *The Power of Outrageous Marketing* („Puterea marketingului agresiv“). A fost pentru ei un bestseller de circa trei ani.

Această întâmplare uimitoare ilustrează multe lecții:

- Puterea unui vis (mi-am păstrat ani de zile nealterată viziunea a ceea ce doresc).
- Potențialul rețelei internetului (am fost contactat de reprezentantul de la Nightingale-Conant prin intermediul site-ului meu).
- Miracolul care este atras de faptul că cineva crede în tine. (Persoana mea de legătură crede în mine într-o măsură covârșitoare și mi-o afirmă mereu, de 11 luni încoace.)
- Adevărata magie care se înfăptuiește atunci când ești în armonie cu scopul tău în viață și când te ocupi de lucrurile care-ți fac inima să cânte...
- Și puterea detașării.

Sunt convins că în această întâmplare există și alte lecții, pe care dumneavoastră le sesizați și eu nu. Vă împărtășesc părerile mele cu speranța că vă vor pune inima pe jar, vor trezi ceva în sufletul dumneavoastră și vă vor îmboldi să vă urmăriți propriile visuri – și să vi le împliniți.

Iată încă un aspect la care merită să reflectați:

„FACĂ-SE VOIA TAI“

Potrivit studiilor efectuate la Spindrift Foundation asupra puterii rugăciunii, „Facă-se voia Ta“ este o formulare care conduce la obținerea unui număr dublu de rezultate benefice față de „Doamne, dă-mi ...“. De aceea este atât de important să încheiați orice rugăciune pentru împlinirea dorințelor cu aceste cuvinte magice: „Facă-se voia Ta“.

Pe când scriam cartea despre P.T. Barnum, *În fiecare minut se naște un client*, am ajuns în Bridgeport, Connecticut, la mormântul unui faimos proprietar de circ. Acolo am avut o experiență mișcătoare, despre care am scris în cartea mea. Dar ceea ce vreau să vă împărtășesc sunt cuvintele pe care le-am văzut gravate pe mormântul lui Barnum. Spre surprinderea mea, pe piatra simplă din beton erau așternute aceste cuvinte magice, în temeiul cărora Barnum își construisese întreaga sa viață plină de culoare:

„Facă-se voia Ta, nu a mea.“

Magia lor a avut efect pentru Barnum, ajutându-l să supraviețuiască unor dezastre personale și profesionale și să devină unul dintre primii milionari ai Americii. Sunt aceleași cuvinte care vă pot servi și dumneavoastră.

Altfel spus, acordați-i universului încrederea dumneavoastră.

VREȚI CEVA ȘI MAI BUN?

Puteți cere orice doriți să aveți, să faceți sau să fiți, dar în același timp puteți să vreți și ca universul să vă ofere ceva mai bun. Încheiați-vă toate rugăciunile prin cuvintele „acest lucru sau ceva și mai bun“ și astfel universul va ști că „Facă-se voia Ta“ are pentru dumneavoastră cea mai mare importanță.

De ce este așa? Pentru că universul poate vedea întregul în ansamblu, în timp ce ego-ul nostru nu are această capacitate.

Rolul dumneavoastră este să cereți ceea ce vă doriți și apoi să acționați pe baza impulsurilor interioare pe care le primiți pentru a îndeplini unele gesturi, cum ar fi să dați un telefon, să scrieți o scrisoare, să vizitați o anume persoană sau orice altceva. Bob Proctor, în minunata lui carte *You Were Born Rich* („V-ați născut bogat”), prezintă lucrurile în felul următor:

„Învățați să vă ascultați vocea interioară, care se exprimă prin sentimente mai degrabă decât prin cuvinte; urmați sfaturile pe care le «auziți» în sinea dumneavoastră, mai degrabă decât pe cele primite de la alții.”

Universul însuși va acționa pentru a vă împinge către ceea ce vă doriți și pentru a aduce la dumneavoastră acel lucru. Tot ce aveți de făcut este să vă detașați și să acționați la îndemnul impulsurilor interioare. Eliberați-vă de frică, îndoieli, griji, dezamăgiri și de orice altă emoție negativă care vă poate face să vă simțiți deprimat.

Faimosul poet și înțelept Rumi a scris câteva cuvinte care v-ar putea ajuta în acest sens: „Unele lucruri care nu se întâmplă împiedică producerea unor dezastre.”

Gândiți-vă la ele. Vi se cere doar să aveți încredere. Să credeți cu tărie că atunci când se întâmplă ceva, este bine; și să fiți convinși că atunci când ceva ce vă doriți nu se întâmplă, este de asemenea bine.

Wayne Dyer are o carte interesantă intitulată *The Power of Intention* („Puterea intenției”). Autorul vrea să vă învețe cum să obțineți orice vă doriți. Un prieten

care a citi cartea mi-a spus că titlul ar fi trebuit să fie *Cum să obțineți ceea ce vreți dorindu-vă ceea ce primiți*.

Exact!

Secretul pentru materializarea oricărei dorințe este să aveți încredere că, indiferent de ceea ce vi se oferă, ce ați primit este ceea ce v-ați dorit să se manifeste de la bun început. Este ceea ce ați atras. Cu cât veți înțelege mai bine acest echilibru între a vrea și a permite, sau între a dori și a vă detașa, cu atât veți fi mai fericit în fiecare moment al vieții.

Lăsați-mă să vă explic printr-o povestire...

LEBĂDA

Terri Levine este o antrenoare/instructoare faimoasă în întreaga lume, autoare a unor bestselleruri și o prietenă dragă mie. La începutul anului 2004, a fost căutată de cineva de la studiourile de televiziune FOX pentru a deveni producătorul unuia dintre noile lor spectacole. Terri urma să apară săptămânal înaintea telespectatorilor, pe un post cu audiență la nivel național. Numele ei ar fi devenit faimos. Își dorea, bineînțeles, să fie ea cea aleasă, iar eu, în postura mea de consultant al său de marketing, voiam același lucru pentru ea.

După săptămâni întregi de interviuri, schimburi de e-mailuri și aluzii venind dinspre rețeaua respectivă de televiziune care o făcuse să creadă că va fi producătoarea aceluși show, într-o zi a primit un telefon care a întristat-o – era anunțată că a fost respinsă. Directorii executivi de la FOX hotărâseră să meargă pe altă cale și să aleagă pe altcineva.

Terri s-a necăjit. Trebuie să știți că este una dintre persoanele cele mai optimiste pe care le cunosc – jovială, efervescentă, veselă și căutând aspectele pozitive în orice situație. Dar vestea respingerii

a doborât-o. Nimic din ce-i spuneam n-o putea face să se simtă mai bine. În timp, s-a desprins de experiența respectivă, dar a continuat să se simtă dezamăgită.

Apoi, după câteva luni, noul show al televiziunii FOX pe care și-l dorise Terri și-a început difuzarea. Avea ca subiect femeile obișnuite, care erau transformate prin intermediul chirurgiei plastice, al consilierii și instruirii. Terri a văzut emisiunea, care i-a stârnit sentimente de repulsie. A spus: „Nu apără niciun principiu în care cred sau cu care mi-aș dori să fiu asociată. Mă simt ușurată că n-am fost aleasă să-mi aduc contribuția la un asemenea program.”

În aceeași zi, i-am trimis un e-mail pe care ea l-a apreciat atât de mult, încât mi-a spus că l-a păstrat în „Dosarul Înțelepciunii”. Îi scrisesem:

„Deseori, atunci când poți avea imaginea de ansamblu, se dovedește că unele lucruri care par să-ți servească interesul în cel mai înalt grad nu sunt de fapt în beneficiul tău. Trebuie să avem încredere și să ne detașăm de ele, înțelegând că tot ce se întâmplă este pentru binele nostru suprem.”

SECRETUL LUI „TIISG“

Sunt absolut fascinat de cartea *A Lifetime of Riches* („O viață de bogății”), biografia lui Napoleon Hill, autorul faimoasei lucrări *Think and Grow Rich* („De la idee la bani”).

Acest om nu numai că a făcut eforturi timp de 20 de ani pentru a scrie ghidul suprem al succesului, dar a trăit în sărăcie, viața i-a fost amenințată, susținătorii i-au fost uciși, a trecut prin crize de disperare, iar familia lui a îndurat suferințe dincolo de orice închipuire.

Succesul său n-a fost nici pe departe unul obținut peste noapte.

Studiind istoria vieții lui Hill, iese mereu în evidență abilitatea lui de a transforma negativul în pozitiv. Întotdeauna a căutat ceea ce unii oameni numesc raza de lumină de dincolo de nori. Gândindu-mă la viața lui Hill, am înțeles că am mai sesizat și la alții această calitate de a vedea binele în orice rău aparent.

Eram la o întrunire împreună cu prietenul meu Mark Joyner, pionier al internetului și autor de best-selleruri. Fără să vreau, l-am auzit pe Mark vorbind cu un bărbat care trecuse prin toate chinurile iadului din cauza Comisiei Federale pentru Comerț. Mark a ascultat povestea tristă a omului respectiv și i-a spus: „Transform-o în ceva pozitiv”.

Era un sfat remarcabil – exact acel gen de povață pe care ar fi dat-o Napoleon Hill. Cei mai mulți oameni nici măcar nu s-ar fi gândit să încerce așa ceva. Însăși ideea de a lua orice întâmplare neplăcută și de a o transforma în ceva bun pare absurdă la o primă vedere.

Însă, în același timp, s-ar părea că este și o cheie către succes. Îmi amintesc când P.T. Barnum a făcut o ofertă pentru a cumpăra elefantul unui rival. A trimis o telegramă în care-și prezenta oferta. Concurenții lui au luat telegrama lui Barnum și au făcut-o să circule ca pe un anunț publicitar, spunând: „Iată ce părere are Barnum despre elefantul nostru.”

În loc să se supere, Barnum s-a hotărât să se asocieze cu rivalii lui. Așa a luat naștere faimosul circ Barnum&Bailey. El și-a asumat experiența și a transformat-o într-un lucru pozitiv.

Zilele trecute, Nerissa, iubita mea, și-a postat prima ei carte electronică pe www.freevideoediting.com. Pe site-ul ei era o mică greșeală. Când m-am apucat să-i promovez site-ul, am utilizat acea greșeală ca pe o modalitate de a atrage atenția asupra cărții ei

electronice. Aș fi putut spune „Corecții ...” Am preferat să expediez un e-mail în care spuneam: „Pe site-ul ei este o greșeală. Dacă o găsiți, vă ofer un cadou.” Asta i-a făcut pe oameni curioși, fiind un factor puternic de motivare. A atras un trafic mare pe site. Vânzările au urcat rapid.

Ceea ce facem noi – eu, Barnum și Hill – este de fapt același lucru: luăm așa-zisele experiențe negative din viață și le transformăm în ceva pozitiv. Eu numesc acest procedeu TIISG, de la *Turn It Into Something Good**.

Aveți și dumneavoastră capacitatea și latitudinea de a face același lucru. Indiferent de ce s-ar întâmpla, trageți adânc aer în piept și întrebați: „Cum pot transforma asta în ceva bun?”

Întrebarea vă reorientează gândirea, făcând-o ca, în loc să zăbovească asupra problemei, să caute soluții. Este un mod strălucit de a învăța cum să vă folosiți mintea. Deveniți în acest fel stăpânul – iar nu sclavul – propriei vieți.

Andrew Carnegie – magnatul care l-a provocat pe Napoleon Hill la cercetarea sa pe parcursul a 20 de ani pentru a descoperi secretele succesului – a mărturisit că principiul de bază al propriului succes uluitor era abilitatea de a-și folosi mintea.

El i-a spus lui Hill: „Nu mai sunt condamnat la sărăcie deoarece am pus stăpânire pe propria mea minte și aceasta mi-a procurat toate lucrurile materiale pe care le-am dorit, ba chiar mult mai mult decât aveam nevoie. Dar această putere a minții este universală, disponibilă și celei mai umile persoane, așa cum este și celei mai mărețe.”

* Transformă acest lucru în ceva bun. (n.trad.)

Totul începe cu întrebarea fundamentală: „Cum pot transforma acest lucru în ceva bun?”

Răspunsul vă va lăsa posibilitatea unor noi alegeri, aducându-vă fericirea, și conducându-vă la obținerea unei averi la care nici n-ați fi visat vreodată.

Amintiți-vă doar întrebarea „Cum pot transforma acest lucru în ceva bun?”

ORICE LUCRU ESTE BUN

În iunie 1999, am participat în Denver la cursul lui Bob Proctor, intitulat „Știința de a deveni bogat”. A fost o experiență care mi-a deschis noi orizonturi de gândire. Vă îndemn călduros să participați la acest curs, dacă puteți, sau să investiți cel puțin în studiul acasă. Veți extrage atât de multe învățăminte, încât situația din prezent vi se va părea sărăcie lucie, după ce veți asimila materialele prezentate și veți deveni bogați.

Vreau să vă aduc la cunoștință o idee pe care am desprins-o din cursul lui Bob, și anume: „Tot ce vi se întâmplă în viață nu face decât să vă ducă în direcția scopurilor dumneavoastră.”

Reflecțați la această afirmație, care susține că absolut totul, fără nicio excepție și fără posibilitate de eroare, vă conduce spre împlinirea visurilor.

Deci, dacă vi se întâmplă ceva rău, amintiți-vă că a fost așa pentru ca dumneavoastră să puteți face un pas înainte. Misiunea pe care o aveți este să găsiți lucrurile pozitive din împrejurările negative sau cel puțin să aveți încredere că există ceva pozitiv în toate, chiar dacă nu puteți să vă dați seama pe moment.

La început, poate fi un gând greu de acceptat. Dar nu-i mai puțin adevărat că este o modalitate de a vă trăi viața într-o lumină minunată. Iubesc această

afirmație în mod deosebit și îi mulțumesc lui Bob Proctor pentru ea. Ceea ce îmi transmite mie este faptul că trebuie să mă detașez și să am încredere că viața însăși mă va duce către lucrurile pe care le doresc. Iar când mă detașez, am încredere și aduc mulțumiri pentru viața mea, mă simt altfel, emit o vibrație diferită către lume și încep să atrag înspre mine lucruri și experiențe mai bune.

Din nou, tot secretul este să învățați să vă detașați pur și simplu.

DAR CE SĂ FACEȚI?

Încă de pe vremea când cartea mea *Marketing spiritual* a devenit bestsellerul numărul 1 pe Amazon, oamenii au început să-mi trimită scrisori. Cei mai mulți îmi laudă cartea. Uneori însă, îmi pun și întrebări despre procedeul alcătuit din cinci pași – de creare a bogăției prin acțiunea îndreptată din interior către exterior. Întrebarea cea mai frecventă este legată de Pasul cinci, cel intitulat „Detașarea“.

„Dar ce să fac dacă mă detașez?” – aceasta este întrebarea pe care o primesc cel mai des. „Dacă mă detașez, nu înseamnă să stau degeaba?”

Ceea ce nu am explicat eu până la capăt în cartea aceea este faptul că tot mai trebuie să faceți câte ceva pentru a vă împlini visurile. Dar poate fi vorba despre o treabă mărunță, cum ar fi să răspundeți la un telefon. Sau să dați un telefon. Sau să cumpărați o carte. Sau să vă înscrieți într-o organizație. Sau să răspundeți unui e-mail. Nu pot să vă spun ce anume va fi nevoie să faceți pentru a vă materializa visul, dar de obicei trebuie făcut ceva, un pas mai mic sau mai mare.

Răspunsul magic la întrebarea despre acțiunea pe care trebuie s-o faceți în continuare este acesta:

Este de dorit să întreprindeți ceea ce eu numesc o „acțiune inspirată“.

Aceasta este orice acțiune bazată pe un îndemn interior.

Cu alte cuvinte, o acțiune inspirată este atunci când simțiți deodată dorința de a pleca până la magazinul din colț. S-ar putea să nu realizați de ce este nevoie să plecați la magazin tocmai atunci. Dar ceva din interior vă îndeamnă să ieșiți din casă. Urmați-vă impulsul. S-ar putea să vă conducă spre scopul urmărit. La magazin s-ar putea să dați peste persoana potrivită, să găsiți un produs potrivit sau să alegeți revista potrivită, care vă va determina să vă împliniți visul.

De exemplu, cu circa 20 de ani în urmă lucram pentru o mare companie petrolieră. Când plecam la masă, mergeam întotdeauna în localul din cel mai apropiat mall. Întotdeauna. O adevărată rutină.

Într-o zi m-am decis să fac altceva. Plecând la masă, am simțit un impuls de a o lua la stânga, deși întotdeauna o luam la dreapta. Poate că nu vi se va părea mare lucru, dar pentru mine a însemnat enorm. A fost ca și când aș fi părăsit planeta și aș fi plecat pe Marte. M-am pomenit dintr-odată implicat într-o adevărată aventură.

Spre sincera mea uimire, la numai câteva clădiri depărtare se afla un magazin alimentar italian. Acum încercați să vă imaginați conjunctura: eu sunt un italian care trăiește în Texas. Nu mai mâncasem o mâncare italienească bună de când plecasem din Ohio, cu 20 de ani în urmă. A fost aproape un miracol să dau „din întâmplare“, la ora prânzului, de un magazin cu alimente italienești.

Am intrat și l-am întâlnit pe proprietar. Era din Italia. Mi-a făcut un sandvici care a fost atât de bun,

încât și astăzi, când mă gândesc la el, mi se face poftă. Am fost atât de recunoscător, încât am luat lista de alimente cu mine la birou, am închis ușa și am creat o prezentare nouă a ofertei. Am scris-o, am desenat-o și apoi am multiplicat-o în 500 de exemplare, distribuind-o în toată clădirea companiei.

A doua zi, când m-am dus din nou la magazin, proprietarul m-a întâmpinat cu lacrimi în ochi. Aface-rile îi merseseră ca pe roate toată ziua. La ora prân-zului localul era plin de clienți. Nu știa cum să-mi mai mulțumească. Nu aveam nevoie de mulțumiri, ci doar de un sandvici.

Dar miracolul nu s-a oprit aici. Ne-am împriete-nit. Când soția mea de atunci și cu mine a trebuit să ne mutăm și căutam un loc potrivit, proprietarul ma-gazinului alimentar ne-a vândut locuința lui. Avusese de mult intenția să se mute, dar, deoarece își cons-truise singur casa, nu i-ar fi plăcut să știe că locuiește în ea chiar oricine. Când a aflat că aveam nevoie de o locuință, a aranjat să putem cumpăra casa lui. Am stat în ea zece ani, iar Marian mai stă și acum acolo.

Și toate acestea datorită unei Acțiuni Inspirate!

URMĂRIȚI SEMNELE

Odată ce vă afirmați intenția și parcurgeți ceilalți pași din procedeele Factorului de Atracție, trebuie să urmăriți semnele pe care le primiți și să acționați pe baza lor imediat ce le observați.

Pe când lucram pentru o mare companie petro-lieră și îmi detestam slujba, mă rugam să găsesc o cale să scap de acolo. Era cu 20 de ani în urmă, într-o vreme când mă simțeam pur și simplu pierdut. Eram captiv ca într-o închisoare, de la nouă la cinci. Conduceam câte 56 km dus și întors, pentru o slujbă pe care o uram

atât de tare, încât uneori plângeam în timp ce șofam. Destul de trist. Dar mi-am stabilit ca intenție să mă eliberez. După aceea m-am uitat după semne.

În fiecare zi treceam pe lângă un indicator de circulație pe care scria Quitman. Nu mă gândisem niciodată prea mult la asta, până când mi-am dat seama că era un semn pentru mine. Indicatorul se afla pe autostradă, pentru ca oamenii să știe unde să iasă. Dar pentru mine el însemna „Quit, man”^{*}.

Și am demisionat. N-am mai fost niciodată mai fericit ca atunci. Astăzi sunt un scriitor cunoscut, orator, o celebritate a internetului și multe altele – toate datorită Acțiunii Inspirate.

MINTEA INFINITĂ

Să vă mai dau un exemplu: În timp ce scriam cartea aceasta, o prietenă dragă ne-a făcut o vizită neplanificată. Trebuie să știți că este o situație foarte neobișnuită. Locuim în Hill Country, în afara orașului Austin, din Texas. Nu se ajunge ușor la noi. Și de obicei nu-i prea apreciem pe cei care pică în vizită neanunțată. În fond, lucrăm acasă și preferăm să nu fim întrerupți. Ar fi posibil ca eu să fiu într-o emisiune de radio la telefon, iar Nerissa să lucreze la un proiect video. De obicei, casa noastră zbârnâie de activități.

Prietena aceea a găsit însă momentul potrivit, iar când ne-a spus că ajunsese în împrejurimi, am invitat-o să treacă pe la noi. Conversația s-a purtat mai ales despre energie, viziunea la distanță, puterea minții asupra materiei și alte subiecte ezoterice. În timpul discuției, prietena noastră și-a exprimat încântarea

^{*} Demisionează, omule. (n.trad.)

în legătură cu o carte numită *Infinite Mind* („Mintea infinită”). Ea ne-a spus că a citit-o de mai multe ori, a subliniat unele pasaje și o considera absolut genială.

Imediat am luat-o ca pe un semnal că trebuie să-mi procur cartea. De ce? Deoarece întreaga situație îmi mirosea a sincronicitate*. Faptul că prietena noastră a apărut în timp ce lucram la cartea de față mi s-a părut ciudat. Conversația se referea direct la unele principii legate de Factorul de Atracție. Iar cartea părea să fie o sursă obligatorie pentru studiul meu.

Am procedat imediat la o acțiune inspirată. De îndată ce prietena a plecat, am alergat sus, am intrat pe internet și am comandat cartea de la Amazon, pentru a o primi a doua zi. Nu m-am mulțumit cu atât, ci, în vreme ce eram pe site, am mai comandat și *Manifesting Your Heart's Desire* („Manifestarea dorinței inimii”), cele două volume. S-a dovedit că toate conțineau informații cheie care m-au ajutat să vă explic mai bine cum funcționează Factorul de Atracție.

Punctul de plecare a fost un eveniment banal, pe care alții poate că l-ar fi trecut cu vederea.

CUM SĂ PROCEDAȚI

Așadar, iată cum puteți proceda pentru a vă sluji de Acțiunea Inspirată:

Pasul unu. Stabiliți-vă o intenție. Intenția este o afirmație despre visul sau scopul dumneavoastră, despre ce vreți să fiți, să faceți sau să aveți. Reprezintă o cerință a subconștientului, a inconștientului și a

* Termenul de sincronicitate a fost introdus de psihologul Carl Gustav Jung, pentru a desemna un fenomen *psi* și anume o aparentă coincidență între două evenimente, între care însă nu există nicio relație cauzală. (n.trad.)

universului însuși. Cu cât intenția vă este mai clară, cu atât veți obține rezultate mai bune. Una dintre intențiile mele era: „Vreau să dețin un program pe casetă audio sub egida Nightingale-Conant, care să devină bestseller.” Alta era: „Vreau ca volumul meu cu titlul *Marketing spiritual* să devină bestsellerul numărul unu pe Amazon.” Iar alta: „Vreau să găesc un local nou unde să iau prânzul zilnic.”

Pasul doi. Urmați-vă impulsurile interioare. Urmați semnele. Ascultați-vă intuiția. Dacă simțiți dorința de a elabora un plan de acțiune, faceți-o. Dar dacă simțiți că ați ieși mai degrabă la o plimbare, v-ați uita la televizor sau ați naviga pe internet, faceți ceea ce doriți. Nu se știe niciodată în ce direcție vă va purta Acțiunea Inspirată, dar este sigur că, odată ce v-ați fixat o intenție (Pasul unu), intuiția dumneavoastră va găsi o cale mai scurtă către împlinirea viselor.

Acțiunea Inspirată are un efect atât de spectaculos deoarece ego-ul dumneavoastră nu poate vedea decât un domeniu limitat, în timp ce universul este atotcuprinzător. Ego-ul ar putea spune: „Scrie un plan de afaceri.” Dar Acțiunea Inspirată este inițiată pe baza unei imagini mai ample, pe care nu o puteți cuprinde de obicei, până când nu dați curs acțiunii către care ați fost inspirați.

În fine, cu cât vă puteți liniști mai bine mintea, vă puteți calma gândurile și relaxa corpul, cu atât veți auzi mai bine vocea interioară care vă șoptește îndemnându-vă în direcția împlinirii visurilor.

Când aceasta vă vorbește, treceți la acțiune.

Aceasta este Acțiunea Inspirată.

Procedați în acest fel și veți descoperi scurtături uluitoare care vă vor orienta pe drumul direct către împlinirea dorințelor afirmate. Este o cale ușoară, mai

plăcută, mai relaxată și de obicei mai profitabilă decât acțiunile planificate și efortul continuu.

Încercați și veți vedea.

UN SECRET DESPRE BANI

Vă voi spune acum un secret despre bani.

Într-o zi, Pat O'Bryan, un minunat muzician texan, bine cunoscut în Europa, s-a alăturat unui grup de reflecție din care facem parte și noi și a anunțat:

– Într-o zi voi scrie o carte intitulată *The Myth of Passive Income* („Mitul venitului pasiv“).

Glumea. Toată lumea a râs. Lucrase din greu pe site-ul său *www.InstantChange.com* și înțelesese din experiența sa nemijlocită că nu există prea mult „pasiv“ în venitul pasiv.

Cuvintele lui mi-au sunat a oportunitate.

– Ar trebui să scrii cartea aceea chiar acum, i-am spus.

Toți au tăcut și m-au privit.

– E o idee grozavă, am explicat. Oamenii au impresia că venitul pasiv presupune să nu faci nimic toată ziua și să-ți vină banii în timp ce dormi. Nu e chiar așa. Deci să dăm lucrurile pe față și să le spunem oamenilor adevărul.

Pat începea să învețe cum să acționeze când i se ivea o oportunitate.

– O s-o fac, a spus.

Ne-am întâlnit în parcare după ce s-a terminat întrunirea grupului. El a întrebat:

– Ai vrea să mergi mai departe și să elaborezi o scrisoare în care să le propui oamenilor să câștige bani on-line contribuind la un articol pentru cartea noastră? Vrem să știm doar cum decurge o zi obișnuită pentru ei. Pun pariu că nu stau pur și simplu degeaba, fără să facă nimic.

Dintr-odată m-am trezit coautor în proiect. Ei bine, și eu sesizez oportunitățile și le folosesc. Am fost de acord.

Am mers acasă, m-am dus direct la computer și am redactat o scrisoare. Conținutul era simplu. Îi rugam pe oamenii care obținuseră succes făcând afaceri on-line să ne relateze cum se desfășura o zi în lumea lor „pasivă”. I-am expediat scrisoarea lui Pat. El a aprobat-o aproape imediat. Apoi am trimis-o tuturor cunoștințelor care dețineau o listă de clienți. Totul a durat probabil cam trei ore.

Într-un interval de 24 de ore am primit articole minunate scrise de David Garfinkel și Tom Antion. Mai târziu în aceeași zi am primit mesaje de la Jim Edwards, Yanik Silver, Jo Han Mok și alți giganți ai comerțului on-line, toți exprimându-și disponibilitatea de a trimite articole pentru cartea noastră.

Acum rețineți ce s-a întâmplat de fapt:

O glumă spontană s-a transformat într-un proiect. Proiectul a început să prindă formă în decurs de trei ore. Și într-o singură zi cartea a fost scrisă – și nu de Pat *sau* de mine.

După același procedeu am creat produse digitale de „fabricare a banilor” cum sunt cursurile mele on-line, mai multe cărți electronice devenite bestselleruri și chiar câteva campanii publicitare pe internet. Am lansat ideile și am acționat pe baza lor într-un interval de câteva minute. Rezultatul a fost un succes deplin.

Deci ce le place banilor?

Banilor le place viteza.

Este un secret pe care puțini îl știu în legătură cu banii.

Banii vin la cei care acționează repede. Dacă reflectați, vă puneți întrebări, vă îndoiiți, faceți planuri,

organizați întruniri, discuții sau tergiversați lucrurile în orice alt fel, banii se duc la următoarea persoană care așteaptă la rând. Dacă vrei să știi cum am reușit să scriu atât de multe cărți și articole, răspunsul meu este: am acționat repede. Însăși această secțiune este un exemplu. Cu douăzeci de minute în urmă mi-a venit ideea să scriu ceva despre faptul că „banilor le place acțiunea”. Mă gândisem să scriu asta într-o bună zi. După aceea mi-am spus „De ce nu acum?”

Ei bine, asta este.

Am făcut-o.

Acum știi și dumneavoastră secretul. Când primiți un impuls inspirat să treceți la acțiune, *acționați atunci*. Nu mai așteptați nimic. Acționați *chiar acum*.

Ce mai așteptați să faceți?

ÎNGRIJIȚI-VĂ GRĂDINA

Mulți oameni spun că ei nu vor să întreprindă nicio acțiune, că vor doar „să se detașeze și să se lase în voia lui Dumnezeu”.

Asta îmi aduce aminte de povestea unuia care avea în spatele casei o grădină frumoasă. Într-o zi altul a trecut pe lângă ea, a văzut-o și s-a oprit s-o admire.

– Aveți o grădină absolut minunată, a spus străinul.

– Mulțumesc, i-a răspuns proprietarul.

– Este de fapt grădina lui Dumnezeu, nu-i așa?

– Da, a Lui este, a replicat stăpânul. Dar s-o fi văzut când Dumnezeu o avea pe toată numai pentru El.

Ideea este că Dumnezeu (Universul, Spiritul Suprem sau orice alt nume vi se pare mai potrivit) ne asigură elementele de bază, iar noi trebuie să valorificăm cumva ceea ce ni s-a dat. Dacă nu facem decât să lăsăm plantele să crească în curtea din spatele

casei, vom avea o junglă, nu o grădină. Cineva trebuie să cultive pământul.

Să ne gândim, de exemplu, la Iisus. Potrivit lui Bruce Barton, autor al unui bestseller din 1925 intitulat *The Man Nobody Knows* („Omul pe care nu-L cunoaște nimeni”), Iisus a fost un om de afaceri. El „a angajat” doisprezece subordonați, le-a dat inspirație și i-a trimis să-I răspândească mesajul. Prezentat în acest fel, totul sună a marketing. Aceasta este acțiunea inspirată.

Sau să ne gândim la Phineas Parker Quimby, omul creditat a fi părintele Noii Gândiri sau al spiritualității moderne. Martin Larson, în cartea sa *New Thought or a Modern Religious Approach: The Philosophy of Health, Happiness, and Prosperity* („Noua Gândire sau o abordare religioasă modernă: filozofia sănătății, a fericirii și a prosperității”), apărută în 1985 la New York Philosophical Library, îl numește pe Quimby „terapeut prin publicitate”:

Din 1847 până în 1859, cercetătorul Quimby, neobosit, a mers din oraș în oraș oferind terapie mentală prin puterea credinței. În 1855 el a distribuit o broșură în care repudia tehnica mesmerică (hipnotică) și în care scria: „Dr. P.P. Quimby anunță respectuos... că... se va ocupa de cei care doresc să-l consulte în legătură cu sănătatea lor și, deoarece practica lui nu seamănă cu nicio altă practică medicală, este necesar să spună că nu prescrie niciun medicament și nu face niciun fel de aplicații externe, ci stă pur și simplu lângă pacienți, le spune ce simt și ce boală cred ei că au. Dacă pacienții acceptă ca el să le spună ce sentimente resimt etc., atunci explicația lui reprezintă vindecarea; iar dacă reușește să le corecteze greșeala, atunci le modifică fluidele din organism și restabilește adevărul sau sănătatea. Adevărul este vindecarea.”

După cum vedeți, până și marele părinte al vindecării metafizice distribuia anunțuri publicitare pentru a găsi clienți noi. Nu stătea fără să facă nimic.

Am vrut să subliniez faptul că detașarea nu înseamnă să nu faci nimic, ci presupune să întreprinzi acțiuni bazate pe propria inspirație. Dacă simțiți un imbold lăuntric să dați un telefon, să faceți un anunț, să mergeți la o plimbare sau să organizați o comunitate, atunci dați curs acestei nevoi. Păstrați-vă însă treaz spiritul neatașamentului. Asta înseamnă detașarea.

Repet din nou, când doriți ceva, dar considerați că totul este în ordine fie că obțineți lucrul respectiv, fie că nu, atunci este foarte probabil că-l veți obține.

Trebuie să *vă detașați* de succes pentru a atrage succesul.

MERGEȚI ÎN LUMINĂ

Detașarea nu înseamnă renunțare.

Când am fost în Italia în 2004, am vizitat mulți oameni și locuri, de la mormântul lui Michelangelo din Florența până la papa de la Vatican. Am descoperit că este o țară cu o istorie milenară bogată, dar a cărei prosperitate actuală lasă de dorit. Am întâlnit câțiva oameni cam snobi și alții plini de o mare căldură sufletească.

Printre cei din urmă se află și sora Mary Elizabeth, secretara personală a maicii superioare din ordinul surorilor Sfintei Filippini, care muncește pentru ajutorarea femeilor și copiilor foarte sărmăni din țările lumii a treia. Ea se află pe lista mea cu adrese electronice și este o admiratoare a cărților mele. Odată mi-a spus că ideile mele, așa cum le-am expus în cărțile electronice *Scrierea hipnotică* și *Marketingul*

hipnotic, au ajutat-o să obțină fonduri pentru hrana celor lipsiți de adăpost și a copiilor înfometați din toate colțurile lumii. Am avut o satisfacție deosebită auzind aceste cuvinte.

Numai că au început să se petreacă lucruri ciudate. În timp ce eram la Roma, mi-am verificat căsuța de e-mail. Am fost uluit să găsesc un mesaj de la inginerul meu de sunet, care-mi comunica faptul că dispăruseră principalele înregistrări audio, în cazul unui program pentru crearea căruia investisem mii de dolari. Nu avea nicio explicație. Administra unul dintre cele mai bune studiouri din lume și pierduse înregistrările esențiale! Iar eu mă aflam într-o cu totul altă parte a lumii, incapabil să fac ceva. Nu puteam să cred.

Lucrurile au devenit și mai stranii. În Italia am angajat un șofer care să ne ducă la Pompeii și Napoli. Am avut o experiență absolut superbă. Dar la sfârșitul zilei, când descărcam mașina, el mi-a spus deodată că voia mai mulți bani decât conveniserăm la început. Treaba asta a făcut ca întreaga zi să capete o tentă neplăcută.

Mai târziu în aceeași noapte, am ieșit să mâncăm. Era ultima noastră seară în Roma. A fost o cină foarte plăcută, dar când ne-am dus să plătim, un ospătar francez deloc prietenos, care vorbea numai limba italiană, ne-a spus că aparatul lor de marcat la care se puteau folosi carduri de credit era stricat. Ei bine, nu aveam cu noi bani lichizi. Până la urmă am plecat, promițându-le că le trimitem bani pentru ce consumaserăm.

Ne-am întors cu bine în State, dar ciudata lume parcă rămăsese alături de noi. Mi s-a spus că datoram câteva mii de dolari în contul unor taxe mai vechi pentru proprietatea pe care o dețineam. Agentul meu

negociase o afacere cu un editor și din pricina acesteia ajunsese să fie concediat.

Ne-am hotărât să mergem în Las Vegas și să vedem niște spectacole pentru a ne mai relaxa. Dar în timpul zborului am avut niște dureri în piept din cauza cărora n-am putut respira foarte bine. Mi-am imaginat că fusese un atac de inimă. Am aterizat cu bine, dar durerile în piept persistau. A doua zi, doctorul casei de la hotelul venețian m-a examinat și m-a trimis la sala de urgențe. Nu fusesem niciodată până atunci într-un spital, așa că eram speriat. Din cauza acelor dureri, am crezut că n-o să mă mai întorc niciodată acasă. După mai multe ore, timp în care devenisem mai „ușor” cu 5.000 \$, mi s-a spus că aveam astm.

Ne-am întors acasă, dar situațiile stranii au continuat. Într-o zi, pe când scriam la computer un capitol al acestei cărți, o frază întreagă s-a repetat de la sine pe ecran. La început am crezut că mi s-a părut. Am șters-o. Dar, uitându-mă pe monitor, fraza a apărut din nou. Să mai spuneți că nu era o treabă ciudată! Am bănuțit că era un virus și am ridicat nemulțumit din umeri.

Ce, Doamne iartă-mă, se întâmpla aici?

ADEVĂRUL

Într-o zi am plecat cu mașina în afara orașului împreună cu dr. Rick Barrett, chiropractician, un bun prieten de-al meu și autor a mai multe cărți, printre care *Healed by Morning* („Vindecat până a doua zi dimineață”). Aveam nevoie să mă calmez, să mă relaxez, să mă distanțez. I-am povestit despre toate întâmplările neplăcute. Mă simțeam stresat la maximum în timp ce-i comunicam tot ce v-am povestit până acum. Am adăugat:

– M-am simțit ca și cum în Italia s-ar fi prins de mine un blestem. De atunci nimic nu mi-a mai mers ca lumea.

Rick s-a uitat direct la mine și a spus:

– Poate că toate astea se leagă.

– Cum așa?

– Poate că ai fost atacat de forțe întunecate, mi-a explicat el. Ai fost la Roma, te-ai dus la Vatican și l-ai văzut pe papă – toate acestea au fost lucruri sfinte. Și te concentrezi pentru a scrie o carte nouă, care ar putea schimba cu adevărat lumea.

– Da, da. Și?

– Ei bine, poate că mersul tău către lumină a provocat întunericul, care a încercat să te oprească.

– Nu sunt sigur că te înțeleg.

– Ori de câte ori mergem în Mexic să ne îndeplinim munca noastră de misionariat, se întâmplă ceva rău, mi-a explicat el. Eu, soția mea, alt doctor sau alți voluntari ne facem un plan să ajungem în unele regiuni cu adevărat sărace și să oferim din timpul nostru, medicamentele și cunoștințele practice pe care le avem pentru a-i ajuta pe oamenii de acolo. Este o cauză bună. Totuși, de fiecare dată când ne fixăm acest plan, se întâmplă ceva. Odată am căzut de pe o scară cu doar o săptămână înainte de plecare. Altă dată, unei femei i-a fost interzisă intrarea în Mexic din cauză că actele ei nu erau în ordine. S-ar părea că, atunci când te îndrepti către lumină, ești urmărit de forțele întunecate.

Nu eram de acord cu explicația lui. Din punctul de vedere al Factorului de Atracție, aș fi spus mai degrabă că o anumită parte din noi își arăta fața cea urâtă. Când a căzut de pe scară, era vorba despre acea părticică din el care opunea rezistență binelui pe care cealaltă parte intenționa să-l facă. El atrăsese acea întâmplare.

Același lucru se manifesta și la mine. Cu cât mă apropiam de terminarea cărții, cu atât ajunsesem să-mi sabotez propriile eforturi de a o transforma într-un succes. Nu exista nicio forță malefică exterioară care mă urmărea. Era pur și simplu o parte din mine care opunea rezistență intenției mele.

Pe când scria cartea *Mintea infinită*, dr. Valerie Hunt, prezentase lucrurile în felul următor: „Consider că este inexact și distructiv să afirmăm existența unor entități diabolice care dețin puterea prin ele însele, fără participarea persoanei respective.” Ea mai adăuga: „Faptul acesta oferă protecție împotriva descoperirii lucrului neterminat al cuiva, căutările îndreptându-se într-o direcție greșită.”

Pe scurt, trebuia să-mi clarific starea interioară. Trebuia să descopăr de ce o parte din mine opunea rezistență la ceea ce voiam de fapt să atrag. Am reușit să fac asta, altfel n-ați mai citi acum cartea aceasta terminată.

Dar să revenim la conversația cu dr. Barrett.

– Cum ne putem întări, astfel încât lumina să biruiască? am întrebat.

– Trebuie să-ți promiți ție însuși că nimic nu te va opri, că nu vei renunța, că nu vei ceda, mi-a răspuns Rick. Uneori trebuie să te îndrepti către Dumnezeu sau către Univers și să spui: „Nu mai văd calea.”

Aici se află secretul: *Vă mențineți scopul principal și vă îndreptați către el*, sesizând întotdeauna când vi se oferă ceva mai bun, dar nu vă atașați de rezultat.

SECRETUL SUPREM

Repet, *secretul suprem pentru a atrage orice vă doriți este vă vreți acel lucru fără să aveți nevoie neapărată de el*. Când sunteți detașați de rezultat, vă deconectați de la orice v-ar putea sabota succesul. Factorul de Atracție

acționează de minune atunci când vă afirmați intenția și sunteți fericit indiferent dacă o realizați sau nu. Este un echilibru delicat, însă este principalul secret despre felul cum acționează legile universului.

Altfel spus, în lumea realităților de zi cu zi, efortul depus pentru obținerea unui anumit lucru provoacă forțele care se opun – *din interiorul propriei persoane* –, făcându-le să intre în joc. Dar când acționați venind dinspre un loc interior plin de seninătate și vă lăsați purtați de valurile vieții către împlinirea dorințelor, vă sporiți șansele de a ajunge la liman. Starea dumnea-voastră de pace interioară va atrage pacea.

Așa cum scria Deepak Chopra în cartea sa *The Spontaneous Fulfillment of Desire* („Îndeplinirea spontană a dorințelor”), „Intenția nu este doar o fantezie. Ea necesită atenție și mai necesită detașare. Odată ce v-ați stabilit cu înțelepciune intenția, trebuie să puteți fi capabili să vă detașați de rezultat și să-i permiteți universului să se ocupe de toate detaliile împlinirii ei.”

Pe scurt, activați pe deplin Factorul de Atracție abia atunci când *vă detașați*.

Înclinația către miracole înseamnă a te comporta ca o persoană neînfricată, bine intenționată, inocentă și, în sfârșit, invulnerabilă. Aceasta își ascultă vocea interioară pentru a primi sfaturi și își urmează toate impulsurile către acțiunile iubitoare și constructive, oricât de bizare și nepotrivite i-ar putea părea acestea ego-ului.

Carolyn Miller, *Creating Miracles: Understanding the Experience of Divine Intervention* („Împlinirea miracolelor: înțelegerea experienței intervenției divine”)

FORMULA SECRETĂ DE UN MILION DE DOLARI

– **C**are este partea cea mai grea când vrei să-ți creezi viața pe care ți-o dorești? m-a întrebat o prietenă în timp ce luam masa împreună.

M-am gândit un moment și am răspuns:

– Să înveți să nu-ți mai imaginezi *felul în care* vei obține ceea ce vrei.

Prietena mea părea nedumerită. M-a întrebat:

– Ce vrei să spui?

– Dacă încerci să-ți imaginezi cum vei obține o mașină nouă, sau o casă nouă, sau o altă relație, te vei limita la ceea ce ego-ul tău poate vedea în perspectivă și poate realiza, i-am explicat. Încredințează-ți scopul subconștientului, care este în legătură cu spiritul tuturor lucrurilor și al tuturor ființelor, și lasă-l să-ți împlinească năzuința, purtându-te către ea. Urmează-ți doar impulsurile interioare și acționează în funcție de oportunitățile care îți apar în cale. Atunci vei ajunge unde vrei.

Ei bine, nu sunt sigur că prietena mea a înțeles ce i-am spus. Dar după câteva zile, mă aflu într-o limuzină, fiind condus la o cină pe care urma să o iau împreună cu opt persoane înstărite, minunate, auto-realizate. Toți porniseră de la zero. Mulți dintre ei avuseseră un început ca al meu, cu buzunarele goale și cu speranță în inimi.

În timp ce mergeam în limuzină, o parte din mine nu putea crede că mă aflu acolo.

Îmi amintesc că gândeam în sinea mea: „Cum am ajuns aici? Sunt într-o limuzină frumoasă, cu oameni minunați lângă mine, îndreptându-ne către o cină splendidă pe care o s-o plătească o altă persoană minunată. Sunt doar un puștan oarecare din Ohio care a plecat de acasă pentru a găsi faima și bogăția. Am săpat canale, am condus camioane, am lucrat în condiții mizere, în ploaie și arșiță, în schimbul unor bani care nu-mi ajungeau niciodată să-mi plătesc facturile. Cum am ajuns oare până în această limuzină?”

Gândindu-mă la toate astea, am știut că secretul era formula din cinci pași pe care v-am dezvăluit-o în această carte – Factorul de Atracție. Pe scurt, secretul pentru creșterea afacerilor, aflarea mării iubiri, îmbunătățirea sănătății sau materializarea oricărei dorințe pe care o aveți este:

1. Să știți ce nu vreți.
 2. Să alegeți ceea ce vreți.
 3. Să ajungeți la o limpezire interioară, debarasându-vă de toate convingerile negative sau limitatoare.
 4. Să vă simțiți ca și cum deja ați avea, ați face sau ați fi ceea ce vă doriți.
 5. Să vă detașați, acționând pe baza impulsurilor intuitive, și să permiteți rezultatelor să se manifeste.
- Asta este tot.

E adevărat că pe lumea asta nu există doar o singură cale pentru a obține ceva. Unii oameni capătă mașini noi câștigându-le, alții făcând eforturi să le plătească, alții plătind bucuros pentru ele, iar alții prin alte mijloace.

Ceea ce i-am spus prietenei mele la masă era purul adevăr: nu poți orchestra întreaga lume după voia ta. Poți, în schimb, să-ți afirmi intențiile și să lași universul să facă singur aranjamentele pentru a-ți împlini obiectivele urmărite.

Cu alte cuvinte, nu dumneavoastră produceți rezultatele, ci participați doar la ele. Și procedați cel mai bine când îi îngăduiți spiritului interior să facă cea mai mare parte a lucrului urmărit.

Eu mă aflam în limuzina aceea pentru că nu-mi planificasem să fiu acolo.

Mi-am acordat permisiunea, am acționat, am avut încredere și am acceptat.

Am urmat formula din cinci pași.

Am activat Factorul de Atracție.

Iar când limuzina s-a oprit în fața casei, am urcat în ea.

ȘASE PUNCTE CHEIE

Înainte de a încheia această carte, să parcurgem câteva puncte cheie din procesul de funcționare a Factorului de Atracție:

1. *Sunteți cu totul responsabil pentru experiențele prin care treceți în viață.*

Asta nu înseamnă că le-ați provocat chiar dumneavoastră. Dar la un anumit nivel le-ați atras. Sunteți responsabili pentru ele. Lucrul acesta nu este nici bun, nici rău. Utilizați pur și simplu experiențele pentru a învăța mai multe despre dumneavoastră.

Treceți prin procesul de clarificare interioară și alegeți ceea ce preferați să trăiți.

2. *Absorbiți convingerile personale chiar din cultura căreia îi aparțineți.*

Dacă urmăriți filme pline de violență, citiți ziarele sau ascultați știrile, vă alimentați mintea cu vibrațiile care vor atrage și mai multe evenimente de genul celor pe care tocmai le-ați absorbit ca un burete. Maica Tereza spunea că nu va participa niciodată la o manifestație împotriva războiului. De ce? Pentru că aceasta conține chiar acea energie care creează și mai multe stări conflictuale. Urmăriți cu atenție ceea ce absorbiți. Alegeți ceea ce vreți să atrageți. Fiți conștient.

3. *Nu sunteți stăpânul pământului, dar aveți mai multă putere decât v-ați dat seama vreodată.*

Puteți muta munții din loc cu gândurile și acțiunile corecte. Păstrați un echilibru în viața dumneavoastră între ego și spirit, încercând întotdeauna să determinați ego-ul să se supună spiritului.

4. *Vă puteți modifica gândurile.*

Lucrul acesta este deseori greu de crezut, deoarece la majoritatea oamenilor el nu se întâmplă în mod firesc. Dar ceea ce gândiți este în mare parte urmarea unor obiceiuri. Începeți să observați ce vă trece prin minte. Dacă nu vă place, modificați-vă gândurile în mod conștient. Alegeți-vă alte gânduri.

5. *Puteți realiza imposibilul.*

Ceea ce considerați drept restricții impuse de timpul și spațiul în care trăim în prezent nu reprezintă decât limitele înțelegerii noastre actuale. Nimeni nu știe ce este imposibil. Dacă aveți înclinația să încercați ceva nou și diferit, atunci faceți-o. Treceți la acțiune. Realizați ce v-ați propus. S-ar putea

să creați o cale până acum neabordată de nimeni. Îndrăzniți ceva meritoriu.

6. *Orice imagine proiectată mental la care adăugați trăire emoțională se va materializa.*

Dacă vă temeți de ceva sau, din contră, dacă un lucru vă place foarte mult, îi adăugați energie. Orice element, persoană sau eveniment de care vă temeți sau pe care le iubiți vor avea tendința să fie atrase în viața dumneavoastră. Alegeți-vă pasiunile cu chibzuință.

CÂND SE APROPIE LIMUZINA

În fine, nu pot găsi o formulă mai bună de încheiere a acestei cărți decât acest citat din Frances Larimer Warner, scris în 1907. Când mi s-a luat un interviu într-o seară târziu la o emisiune televizată, m-au rugat să le citesc aceste rânduri de două ori. Apoi au păstrat tăcere câteva clipe, timp în care înțelesul lor și-a atins ținta. Voi încheia cartea cu aceleași cuvinte și vă voi ura „Viteză sporită” în împlinirea tuturor visurilor.

Iar atunci când limuzina se va opri în fața dumneavoastră, urcați în ea!

Dacă plantăm în pământ o sămânță, știm că soarele va străluci și ploaia o va uda și lăsăm în seama Legilor Naturii să obțină rezultatele... Ei bine, dorința la care vă gândiți este sămânța, imaginea închipuită din când în când cu ochii închiși este soarele, iar așteptarea permanentă, dar fără a fi însoțită de neliniște, reprezintă ploaia și îngrijirea necesară pentru a obține rezultate absolut sigure.

Frances Larimer Warner, *Our Invisible Supply: Part One* („Resursa noastră invizibilă: Partea întâi”), 1907

ȘOCANTA POVESTE ADEVĂRATĂ A LUI JONATHAN

Aproape în fiecare zi primesc un telefon, un e-mail sau o scrisoare de la cineva care mă întreabă: „Ce s-a întâmplat cu Jonathan?”

Fiecare dintre cei care mi-au pus această întrebare s-a minunat citind relatările lucrurilor miraculoase sau chiar șocante pe care le-am realizat împreună cu Jonathan Jacobs (acesta nu este numele lui adevărat), iar acum ar vrea să-l întâlnească în persoană.

Problema este că Jonathan nu mai poate fi abordat. Vă voi spune din ce motiv, dar trebuie să fiți tari. S-ar putea să nu vă fie prea ușor să citiți cele ce urmează.

Jonathan a adus o schimbare reală în viața mea. A fost „instructorul meu în miracole” și cel mai bun prieten timp de mai mult de 10 ani. Toate întâmplările din această carte sunt adevărate. Jonathan a fost cu adevărat un ajutor important, pentru mine și pentru alții, în procesul creării unor miracole.

Numai că Jonathan a fost și el om. De-a lungul vremii, a început să-și lase ego-ul să preia controlul

asupra succesului său. La început am remarcat unele lucruri mărunte. În conversații părea mai infatuat. Voia să atragă atenția asupra lui. Vorbea despre munca lui mai mult decât ar fi vrut ceilalți să audă. Am lăsat să treacă de la mine, pentru că mă bucuram și eu de rezultatele obținute în urma lucrului cu el.

Situația s-a înrăutățit. A început să întrețină relații intime cu câteva dintre clientele sale. La un moment dat, pe când lucra la o clinică, îndeplinindu-și munca de vindecare, a fost concediat pentru comportament nepotrivit cu pacientele. L-am sprijinit în perioada aceea întunecată a vieții, pentru că era prietenul meu.

El nu s-a oprit însă aici. După ce și-a pierdut tatăl, a făcut o depresie. S-a gândit chiar la sinucidere. Eu eram colacul lui de salvare și am făcut tot ce puteam pentru a-l sprijini. M-am dus și am locuit împreună cu el. L-am sfătuit. Am folosit, pentru a-l ajuta, chiar metodele de vindecare pe care le învățasem de la el. După câteva luni, Jonathan și-a revenit, s-a reîntors la viață și a început din nou să dea consultații.

Rămăsese însă blocat în sinea lui. A sedus din nou niște paciente. Cel puțin una dintre ele era măritată și relația ei cu Jonathan i-a provocat o depresie, din cauză că îi dădea un sentiment de vinovăție.

Însă nici asta nu l-a făcut să se oprească din spirala descendentă către iad.

Pentru mine, momentul de cotitură a venit când într-o zi Jonathan a molestat-o pe cea care era la vremea respectivă cea mai dragă prietenă a mea. Cuvintele nu pot descrie cât de tare m-a durut acest comportament. M-am simțit trădat. Prietenul meu, gurul meu devenise un răufăcător.

Femeia molestată n-a putut face față experienței. Vindecătorul și prietenul ei o manipulasă și o molestase.

Vă puteți imagina ce influență a avut această oroare asupra minții ei. A sunat la linia telefonică pentru sinucigași. A sunat la linia telefonică pentru victimele violurilor. A urmat o serie lungă de crize cu depresii severe, după aceea a avut accidente de mașină, internări în spital și, în cele din urmă, chiar mai rău, un accident de mașină aproape fatal.

Lucrurile nu s-au oprit aici. A consultat o serie de doctori care i-au prescris medicamente pentru a-i mai diminua stările emoționale dureroase. Mai târziu, medicamentele administrate i-au provocat convulsii. A fost spitalizată în mod repetat și odată a ajuns în pragul morții, în camera de urgență. La un moment dat, aparatele au înregistrat oprirea inimii.

A fost o perioadă cumplită.

În tot acest timp, Jonathan s-a ascuns. Nu s-a oferit niciodată să ajute. Nu și-a cerut niciodată scuze. Și a dispărut din viețile noastre.

Gurul meu mă înjunghiasse și mă lăsase sângerrând. Durerea pe care mi-o provocase era mai presus de cuvinte. Am fost nevoit să cer și eu consiliere. Amintirile mai persistă și astăzi. Este prima dată când scriu atât de deschis despre această experiență.

V-ați dat seama până acum că am tendința să privesc experiențele vieții ca pe niște simboluri. Deci m-am întrebat de ce s-a întâmplat acest lucru. De ce a devenit Jonathan un om rău? De ce m-a rănit, și pe mine, și pe alte persoane care îl iubeau? Unde era partea pozitivă a acestor fapte negative? Cum aș putea *transforma* toate acestea în ceva bun?

Îmi amintesc că am citit într-una dintre cărțile mele preferate, *Breaking the Rules* („Încălcarea regulilor”) de Kurt Wright, un pasaj care mi-a fost de folos. Acesta suna cam așa:

„Ați observat vreodată cât de simplu este să privești în trecut, la evenimente care s-au întâmplat cu un an sau mai bine în urmă și să vezi în ele perfecțiunea? În cazul celor mai mulți dintre noi lucrul acesta este valabil chiar și pentru situațiile care păreau tragice, oribile sau devastatoare la vremea respectivă. Deci, dacă este posibil să vedeți perfecțiunea în acele lucruri la un an după ce s-au întâmplat, n-ar fi logic să credem că perfecțiunea trebuie să existe acolo și în momentul în care au loc?”

Splendid! Ce afirmație eliberatoare! Te face să cauți latura pozitivă în orice împrejurare și să o cercetezi *chiar acum*.

Așadar, mi-am îndreptat gândirea luminoasă asupra situației create de Jonathan. Singura concluzie la care am putut să ajung a fost aceea că era un dar al libertății. Timp de peste 10 ani mă îndreptasem către Jonathan ori de câte ori avusesem nevoie de ajutor. Ei bine, venise timpul să fiu propriul meu vindecător, cel mai bun prieten al meu și propriul meu guru. Eram liber.

Atunci m-am simțit mai bine decât oricând. Îi sunt recunoscător lui Jonathan că m-a ajutat la nevoie și îi doresc numai bine, oriunde ar fi. Nu mai am nevoie de el și nu-l mai vreau în viața mea, dar îi sunt recunoscător pentru vremurile când am fost împreună.

În ce o privește pe prietena mea maltrată, ea a murit pe 2 octombrie 2004. Nu și-a revenit niciodată complet în urma trădării, a durerii și a umilinței la care a fost supusă de către Jonathan. A încercat să se vindece și să-l ierte, dar în ultimii trei ani de viață a suferit. Nu și-a găsit pacea decât în moarte.

Între timp, aventurile mele continuă și-mi umplu viața de magie și miracole. Cum reușesc să-mi păstrez

claritatea și concentrarea? În perioada aceasta lucrez cu mai multe persoane pentru a mă menține pe calea cea bună.

Bineînțeles, în jurul nostru există și alți vindecători. Singurul meu sfat pentru dumneavoastră este să aveți încredere în ceea ce vă îndeamnă intuiția și să nu deveniți dependenți de un vindecător anume sau de o metodă de vindecare. Scopul ultim este libertatea. Singura cale dreaptă este legătura dumneavoastră cu Spiritul.

Aveți încredere în dumneavoastră înșivă.

EXPERIMENTUL: INTENTIONAL MEDITATION FOUNDATION

Vreți să participați la transformarea lumii alături de mine?

Caut oameni de pe tot globul care să mă ajute la amplificarea energiei planetei. Dacă vor fi suficient de mulți oameni care să practice metoda Factorului de Atracție și să utilizeze meditația pe care am de gând să v-o predau imediat, vom putea reduce infracțiunile, violența și vom spori bogăția și prosperitatea fiecăruia dintre cei apropiați nouă.

Când am anunțat într-o seară la un program de radio planul meu colosal de a schimba lumea, am fost uluit să primesc ca răspuns vești de la oameni din Africa, India, Irlanda, Noua Zeelandă, Australia și din toate Statele Unite – toți oferindu-se voluntar să mă sprijine.

Ideea pentru proiectul acesta nobil mi-a venit în timp ce citeam *Permanent Peace: How to Stop Terrorism and War – Now and Forever* („Pacea permanentă: cum să

punem capăt terorismului și războiului – acum și întotdeauna”), de Robert Oates. În cartea aceasta sunt invocate 19 studii științifice care au dovedit că, atunci când grupuri de oameni meditează, numărul infracțiunilor și violențelor din regiunea respectivă scade. Oates scrie:

„Ideea fundamentală este simplă de enunțat: la fel ca undele care se propagă în apa unui lac atunci când aruncăm o piatră, undele de ordine și armonie radiază în exterior de la grupurile de specialiști în meditație atunci când aceștia se concentrează. Dovada acestei idei s-a produs în mod repetat și cu o semnificație statistică deosebită. Nu numai că scade manifestarea unor fapte care tulbură societatea – cum sunt infracțiunile cu violență, incendiile, accidentele de mașină, conflictele armate și terorismul –, dar sporesc în același timp indiciile de progres și armonie. De exemplu, s-a demonstrat creșterea numărului de aplicații ale patentelor, a nivelului acțiunilor pe piață și a indicatorilor economici.”

Observați ultima sa frază, care implică faptul că meditația ajută la sporirea bunăstării. Cu acest gând în minte, am decis să creez o serie de „centre” la nivel global, în care oamenii să poată învăța cum să mediteze pentru a atrage bunăstarea în mod voit. Ideea este următoarea: cu cât mai mult vă veți ajuta pe dumneavoastră înșivă, cu atât mai mult îi veți ajuta și pe cei din jur. Iar ajutându-i pe ei, ajutați întreaga planetă.

Acesta este scopul notabil pe care și l-a propus Intentional Meditation Foundation. Este o fundație non-profit, concepută pentru a-i învăța pe oamenii de pe tot globul o tehnică specifică de meditație, cu scopul de a reduce violența și a crește avuția oriunde este practică această metodă în lume. La baza mișcării se află un eveniment de 30 de zile numit de mine Experimentul.

Când i-am spus unei prietene apropiate să facă acest experiment de 30 de zile pentru a vedea dacă meditația putea ridica nivelul de prosperitate al oamenilor care o practică, influențându-i, în același timp, pe toți cei din apropierea lor, ea mi-a pus o întrebare interesantă.

– Te preocupă faptul că desfășori acest experiment în timpul unui război, când oamenii sunt neliniștiți în legătură cu slujbele lor, cu plata pe care o vor primi a doua zi și poate chiar pentru vieților lor?

– De fapt, tocmai *din acest motiv* fac experimentul cu pricina, i-am răspuns.

Schimbul scurt de replici m-a intrigat, deoarece întrebarea ei presupunea ca evenimentele exterioare să aibă controlul. Or, din contră, venitul dumneavoastră personal nu trebuie să fie afectat de război, de recesiune, de reduceri salariale sau de concedieri. Nu trebuie să fiți victime ale circumstanțelor. În concepția mea, evenimentele exterioare sunt pur și simplu rezultatul a ceea ce am împlinit deja în interiorul ființei noastre.

Voi repeta această frază: *Evenimentele exterioare sunt pur și simplu rezultatul a ceea ce am împlinit deja în interiorul ființei noastre.*

Poate că ne-am atras în mod inconștient situația materială actuală, dar este sigur că noi am atras-o. Din această perspectivă, nu există nimic bun sau rău. Pur și simplu, asta este.

Cu adevărat magnific este faptul că, odată ce înțelegeți că dumneavoastră sunteți „creatorul“, vă puteți crea exact acel gen de viață pe care îl preferați.

Iar asta mă aduce la subiectul acestui capitol.

Eu îi rog pe oameni să mă ajute în proiectul numit Experimentul. Evenimentul acesta de 30 de zile este

preconizat pentru a vă aduce mai mulți bani, aproape ca prin farmec, dar numai dacă respectați următoarele trei indicații:

1. Notați-vă care este situația dumneavoastră financiară din prezent, iar apoi, după terminarea Experimentului, notați-vă schimbările.
2. Meditați în fiecare zi timp de 20 de minute, utilizând tehnica pe care o voi prezenta în continuare.
3. Acționați pe baza intuițiilor dumneavoastră și/sau a oportunităților care vi se vor ivi după aceea.

Asta este tot.

Înainte de a vă învăța tehnica „MAI”, să parcurgem câteva noțiuni esențiale pentru a fixa cadrul în vederea a ceea ce urmează să se întâmple.

1. *Dumneavoastră sunteți creatorul.* Așa cum i-am explicat și prietenei mele, dumneavoastră sunteți cea mai importantă forță creatoare pentru propria viață. Ceea ce vi se întâmplă este creat în mare parte de propria persoană, care atrage toate evenimentele. Este latura pozitivă a procesului. Înseamnă că puteți schimba acele aparențe pentru a le adecva situației pe care o preferați în mod conștient. Mai înseamnă și că puteți fi, face sau avea orice vă puteți imagina, deoarece persoana responsabilă pentru toate acestea sunteți dumneavoastră înșivă.
2. *Credința dumneavoastră creează realitatea.* Dacă veți îndeplini această tehnică MAI în fiecare zi, dar veți continua în același timp să credeți că la dumneavoastră nu va funcționa, atunci să știți că așa va fi. Trebuie să credeți din tot sufletul în faptul că schimbarea este posibilă. Credința este cea care conduce. Intenția este regele. Suntem ființe credincioase și rezultatele pe care le obținem sunt

- creații ale credinței. Schimbați-vă reperele credințelor și vă veți schimba viața.
3. *Sentimentele sunt combustibilul.* Sentimentele dumneavoastră sunt cele care vă alimentează credințele, dorințele, speranțele și visurile. Când sunteți îngrijorați, dați combustibil unei credințe într-un rezultat negativ. Când aveți încredere, alimentați credința într-o urmare fericită. Sentimentele dumneavoastră sunt factorii motivatori care fac ca lucrurile să se petreacă. O credință fără sentiment este doar un gând. Însoțită de sentiment, devine o intenție.
 4. *Orice spuneți după „Eu sunt” vă definește.* Vă creați propria personalitate prin felul în care vă definiți. Întrebați-vă „Cine sunt eu?” și fiți atent la răspunsurile pe care le dați. Acestea reprezintă ceea ce creați dumneavoastră înșivă. Schimbați răspunsurile și veți schimba și rezultatele.

Acum să aruncăm o privire la tehnica MAI.

„MAI” este forma prescurtată de la *Meditație asupra intenției**. Majoritatea meditațiilor nu sunt orientate asupra unei solicitări. De obicei, o meditație este pur și simplu o liniștire a minții. Prin însuși aspectul acesta, ea constituie o tehnică minunată în sine.

Am avut cândva un tricou pe care scria „Meditația nu este ceea ce gândești”. Exact! Dacă cineva continuă să gândească, aceea nu mai este meditație. Meditația tradițională este ceva dincolo de gânduri, sau mai presus de ele.

Meditația asupra intenției constituie însă o departajare față de meditația tradițională. În metoda

* În original, autorul folosește forma prescurtată IM, de la *Intentional Meditation*. (n.trad.)

MAI vă concentrați asupra unui rezultat anume. *Gândiți*, mai precis, gândiți cu sentiment. MAI reprezintă o cerere adresată universului, prin intermediul intenției dumneavoastră conștiente, pentru a atrage un rezultat anume.

Cu alte cuvinte, cei care meditează în mod tradițional stau pur și simplu și lasă gândurile să le treacă prin minte. Acesta este tipul de meditație inscripționat pe tricoul meu: „Meditația nu este ceea ce gândești“. Metoda este absolut minunată. Vă încurajez să o practicați.

Membrii formației Beatles au popularizat în anii '60 o formă de meditație numită „MT“ sau *Meditație transcendentă**. În MT vi se dă o mantră – sau o formulă specială – pe care o repetați mereu în timp ce stați într-o anumită postură. Această mantră vă menține mintea ocupată, pentru ca ființa dumneavoastră să se poată liniști și relaxa. MT este o tehnică puternică. Când oamenii au utilizat meditația pentru a reduce rata criminalității, așa cum s-a raportat în 19 studii separate prezentate în cartea lui Oates, au utilizat MT.

MAI este diferită.

MAI se concentrează asupra obținerii unor rezultate. Intrați în starea meditativă cu o solicitare mentală și cu un sentiment, pe care îl amplificați în timpul meditației. Cu alte cuvinte, o meditație MAI poate avea următoarea formă:

„Mă văd pe mine după experimentul nostru de 30 de zile, cu obiectivele de afaceri ale lunii realizate, mă simt minunat, zâmbesc, poate cânt sau fluier de fericire, deoarece simt starea îmbătătoare de a fi atras în chip magic mai mulți bani, ușor, fără efort.“

* În original TM, de la *Transcendental Meditation*. (n.trad.)

Această formulare reprezintă intenția dumneavoastră.

Intenția este cea pe care o utilizați ca pe o mantră în timpul meditației.

Mă urmăriți?

Vă voi ghida pas cu pas prin metoda MAI pentru a vă ajuta să înțelegeți cât mai limpede ceea ce aveți de făcut:

1. *Decideți mai întâi ce vreți să realizați.* Trebuie să fie ceva plauzibil pentru dumneavoastră. Amintiți-vă – credința este cea după care se conduce totul. Dacă nu credeți că puteți face un anumit lucru, probabil că nu-l veți face. Propuneți-vă un obiectiv îndrăzneț, dar fiți în același timp sinceri cu dumneavoastră însivă. Deci, ce vreți să obțineți după trecerea celor 30 de zile? Cu cât vreți să vă sporiți afacerile sau venitul?
2. *Scrieți-vă intenția pe o foaie de hârtie, enunțând-o clar.* De exemplu, „După cele 30 de zile de experiment, am cu 15.000 \$ mai mult în bancă, din surse neașteptate.” Sau poate „După cele 30 de zile de experiment, am 20 de clienți noi.” Acum scrieți obiectivul dumneavoastră.
3. *Simțiți-vă ca și cum v-ați fi realizat deja intenția.* Dacă ați avea de pe acum ceea ce afirmați că vă doriți, cum v-ați simți? Intrați în starea respectivă. Bucurați-vă de ea. Cufundați-vă în ea. În ce fel ați arăta? Cum v-ați purta? Cum ați zâmbi? Simțiți chiar acum senzațiile respective.

Aceasta este metoda.

Încă o dată, pe scurt:

Pur și simplu vă afirmați intenția (pe care o scrieți pe hârtie) și trăiți sentimentele realizării ei (simțiți succesul împlinirii chiar în timpul meditației). Petreceți

20 de minute pe zi umplându-vă sufletul cu el – ca și cum totul s-ar întâmpla în momentul respectiv.

Asta este tot.

Deci, în ce fel funcționează această metodă simplă? Cum determină materializarea intențiilor dumneavoastră?

În câteva cuvinte – adresați o cerere universului. Lansați o comandă. Pentru că vă este limpede și simțiți ceea ce vreți, accelerați desfășurarea procesului. Universul vă va auzi și va începe să orchestreze evenimentele pentru a vă ajuta să atrageți spre dumneavoastră ceea ce vă doriți. Trebuie doar să fiți atenți și să acționați pe baza intuiției. Aveți încredere în proces.

Așa cum am amintit mai înainte, 19 studii separate au dovedit că meditația poate scădea rata criminalității. Toate studiile respective s-au preocupat de o anumită formă de meditație transcendentă. Pe scurt – participanții creau un câmp de pace, care radia în exterior și calma pe toată lumea – inclusiv pe mulți dintre cei cu potențial violent.

În formula MAI pe care tocmai v-am descris-o, vă liniștiți mintea la fel ca în orice meditație, dar adresați și o cerere universului. Cererea respectivă va „radia” în exterior și va ajunge la oameni care pot ajuta la îndeplinirea ei. De aici încolo, totul este magie. Știu că o mare parte din cele ce vi le-am spus vi se pot părea stranii, dar eu l-am denumit Experimentul tocmai pentru ca dumneavoastră să puteți descoperi, fiecare în parte, alături de mine, cât de puternic poate fi acest sistem.

Dacă vă interesează și alte câteva surse care să pot ajuta să înțelegeți procesul în cauză, iată unele minunate:

1. Înscrieți-vă în „Notes from the Universe” al lui Mike Dooley, la www.tut.com. Mesajele lui vă vor ajuta să rămâneți concentrați asupra scopurilor propuse. Sunt gratuite.
2. Dacă vă este dificil să păstrați o viziune pozitivă, căutați mijloace de a vă debarasa de acele blocaje și a găsi starea de limpezime interioară. O carte electronică foarte bună pe acest subiect este scrisă de Stuart Lichtman și Joe Vitale (da, este vorba despre mine).

Vizitați www.anything-fast.com/?fid=outrageous.

3. Dacă vă interesează să aflați mai mult despre cele nouăsprezece studii științifice în care meditația a dus la scăderea numărului de infracțiuni, citiți versiunea electronică prescurtată a cărții *Permanent Peace* de Robert Oates, disponibilă gratuit la www.mumpress.com/p_k03.html#.
4. Dacă considerați că este dificil să atrageți banii în viața dumneavoastră, începeți mișcarea lor dăruind bani. Ați înțeles bine – dăruieți o sumă de bani. Explic acest lucru în cartea mea *The Greatest Money-Making Secret in History!* („Cel mai mare secret din toate timpurile pentru a obține bani”), disponibilă la adresa www.amazon.com.

Amintiți-vă ce trebuie să faceți:

1. Scrieți în ce situație vă aflați din punctul de vedere al veniturilor curente, iar după Experiment notați-vă rezultatele.
2. Meditați cu ajutorul tehnicii MAI câte 20 de minute în fiecare zi.
3. Acționați pe baza impulsurilor, a ideilor și a oportunităților care vi se prezintă.
Puteți spune că nu este ușor?
Vă puteți schimba viața cu adevărat.

Totul începe chiar de acum.

În sfârșit, dacă vreți să obțineți mai multe informații, inclusiv despre cercetări sau studii de caz recente, sau dacă doriți să fiți gazdele unui centru de meditație în regiunea dumneavoastră, vizitați vă rog www.IntentionalMeditationFoundation.com.

Nu trebuie să devenim dependenți de nicio formă anume de bogăție, nici să insistăm să o obținem printr-un anumit canal – acest lucru impune de îndată o limitare și închide calea altor forme de bogăție și a altor canale; însă trebuie să intrăm în *spiritul* acesteia.

Judecătorul Thomas Troward,
The Hidden Power, 1902

Recomandări de lecturi și materiale audio

O serie de cărți, materiale audio, cursuri pentru acasă și chiar programe pentru computer vă pot menține atenția concentrată asupra părții pozitive a existenței, astfel încât să puteți atrage în viața dumneavoastră bogăția pe care v-o doriți (sau orice altceva). Vă propun în continuare câteva lecturi care vă vor face plăcere. Alegeți dintre ele orice titlu vă atrage și delectați-vă cu materialul pe care-l conține. După ce veți termina de parcurs cartea, caseta audio, programul pentru computer sau cursul ales, veți fi conduși către altele. Bucurați-vă de călătorie, prieteni. Va fi o mare desfătare. Așteptați-vă să vi se întâmple miracole!

CĂRȚI

- Barrett, Dr. Rick. *Healed By Morning*. Houston, TX: Dream Weaver, 2002. O carte însuflețitoare, scrisă de prietenul meu, chiropractician. Căutați și celelalte cărți ale lui.
- Barton, Bruce. *What Can a Man Believe?* New York: Bobbs-Merril, 1927.
- Behrend, Genevieve, *Attaining Your Desires*. Austin, TX: Hypnotic Marketing, 2004. O carte foarte deosebită, în care sunt dezvăluite secretele universului. Citiți-o.
- Bristol, Claude. *The Magic of Believing*. New York: Pocket Books, 1994. Cartea preferată de mine dintot-

de-auna, despre puterea folosirii minții pentru a atrage tot ce vă doriți. Se retipărește în continuare, începând din 1948. Am citit-o prima dată când eram adolescent. O capodoperă.

Butterworth, Eric. *Spiritual Economics: The Principles and Process of True Prosperity*. Lee's Summit, MO: Unity, 1993. Revelațiile despre belșug ale unui pastor al Bisericii Creștine a Unității. Remarcabilă.

Chopra, Deepak. *The Spontaneous Fulfillment of Desire*. New York: Harmony, 2003. Un bestseller care revelează felul în care suntem cu toții conectați între noi și putem atrage tot ce ne dorim.

Cutright, Layne și Paul. *You're Never Upset for the Reason You Think*. San Diego, CA: Enlightened Partners, 2004. Explică procedeul pentru clarificarea interioară și eliberarea de orice blocaj emoțional.

Dahl, Lynda Madden. *Ten Thousand Whispers: A Guide to Conscious Creation*. Boston: Red Wheel, 1995. Deschizătoare de noi orizonturi. Citiți și cartea ei *Beyond the Winning Streak*.

Di Marsico, Bruce. *The Principles and Philosophy of The Option Method*. New York: Option, 2004. Metoda Alegerii m-a influențat mai mult decât orice altă tehnică în direcția eliberării interioare de credințele limitatoare. Oricine are intenția de a-și explora propriile convingeri are nevoie de această mică bijuterie. Vizitați www.OptionMethod.com.

Dooley, Mike. *Notes from the Universe*. Orlando, FL: Tut, 2003. Inspiratoare. Extrem de prețioasă.

Doré, Carole. *The Emergency Handbook for Getting Money Fast!* San Francisco: Celestial Arts, 2002. O carte incredibilă, în care autorul vă dezvăluie metodele strategice de creștere a energiei astfel încât banii să fie practic atrași către dumneavoastră ca un magnet.

- Doyle, Bob. *Wealth Beyond Reason*. Duluth, GA: Boundless Living, 2004. Este cea mai bună carte pe care am citit-o vreodată despre materializarea bogăției. Citiți-o. www.WealthBeyondReason.com.
- Dwoskin, Hale. *The Sedona Method: Your Key to Lasting Happiness, Success, Peace and Emotional Well-Being*. Sedona, AZ: 2003. O carte frumoasă, care explică o metodă simplă de obținere a clarității interioare.
- Dyer, Wayne. *Manifesting Your Destiny*. New York: Harper-Collins, 1997.
- Dyer, Wayne. *The Power of Intention: Learning to Co-Create Your World Your Way*. Carlsbad, CA: Hay House, 2004.
- Evans, Mandy. *Travelling Free*. San Diego, CA: Yes You Can Press, 1990. Un mic ghid despre modul în care convingerile proprii ne creează realitatea și despre modalitățile de schimbare a acelor convingeri printr-un procedeu blând, ce implică întrebări și răspunsuri.
- Fengler, Fred și Todd Varnum. *Manifesting Your Heart's Desires, Book I and Book II*. Burlington, VT: HeartLight, 2002. Două cărți excelente, scrise de autori cu formație științifică, ce-i învață pe oameni cum să-și materializeze dorințele.
- Ferguson, Bill. *Heal The Hurt That Sabotages Your Life*. Houston, TX: Return to the Heart, 2004. Vă ajută să vă eliberați de problema cea mai apăsătoare care vă afectează încă viața.
- Gallwey, Tim. *The Inner Game of Tennis*. New York: Random House, 1997.
- Gillett, Dr. Richard. *Change Your Mind, Change Your World*. New York: Simon&Schuster, 1992. Un ghid de mare profunzime, conceput pentru a vă ajuta să vă schimbați convingerile limitatoare,

transformându-le în realități pozitive. Recomandat cu multă căldură.

Grabhorn, Lynn. *Excuse Me, Your Life Is Waiting: The Astonishing Power of Feelings*. Charlottesville, VA: Hampton Roads, 2003. O carte cu adevărat importantă, despre felul în care sentimentele dumneavoastră atrag realitatea.

Gregory, Eva. *The Feel Good Guide to Prosperity*. San Francisco: LifeCoaching, 2005.

Harris, Bill. *Thresholds of the Mind*. Beaverton, OR: Centerpointe, 2002. Vă dezvăluie o hartă a traseelor către succes.

Hawkins, David. *Power vs. Force: The Hidden Determinants of Human Behavior*. Carlsbad, CA: Hay House, 2002. Explică felul în care testarea musculară vă poate ajuta să aflați adevărul despre orice lucru.

Hicks, Jerry și Esther. *Ask and It Is Given: Learning to Manifest Your Desires*. San Antonio, TX: Abraham-Hicks, 2004. Sunt un mare admirator al lui Abraham, pe care îl cunosc de la prietenii mei Jerry și Esther Hicks. Aceasta este cea mai recentă carte a lor.

Hicks, Jerry și Esther. *Sara and the Foreverness of Friends of a Feather*. Cu o introducere de Joe Vitale. San Antonio, TX: Abraham-Hicks, 1995. O lucrare de ficțiune, absolut încântătoare, care vă învață cum să vă compuneți propria lume prin știința creației intenționate.

Holmes, Ernest. *Creative Mind and Success*. San Francisco: Tarcher, 2004. O lucrare clasică și o sursă de inspirație valoroasă despre felul în care se poate atrage bunăstarea prin utilizarea corectă a puterii minții.

- Houlder, Kulananda și Dominic. *Mindfulness and Money*. New York: Broadway, 2002. Revelează o cale budistă către abundență.
- Hunt, Valery. *Infinite Mind*. Malibu, CA: 1996. Un punct de vedere științific despre sistemele energetice și vibrațiile umane.
- Jahnke, Roger. *The Healing Promise of Qi*. New York: McGraw-Hill, 2002. Explică sistemele energetice Qi Gong și Tai Chi pentru îmbunătățirea sănătății.
- Kramer, Carolyn Miller. *Creating Miracles: Understanding the Experience of Divine Intervention*. Tiboron, CA: 1995. Această carte înălțătoare spiritual vă învață cum să creați propriile miracole. Fascinantă de citit.
- Lichtman, Stuart și Joe Vitale. *How to Get Lots of Money for Anything FAST*. Carte electronică, 2002. O lucrare incredibilă, în care sunt revelate metodele unui geniu prin care puteți ajunge la claritatea interioară, astfel încât să obțineți repede rezultatele dorite. www.anything-fast.com/?fid=outrageous.
- Martin, Art. *Your Body Is Talking. Are You Listening?* Penryn, CA: Personal Transformation, 2001. O incursiune fascinantă în metodele medicinei energetice de limpezire interioară.
- Murphy, Dr. Joseph. *The Power of Your Subconscious Mind*. New York: Bantam, 2001. Orice lucrare scrisă de Murphy merită citită. Aceasta este una clasică.
- Myss, Carolyn. *Anatomy of Spirit*. New York: Three Rivers Press, 1997.
- Neville Goddard. *Immortal Man*. Amarillo, TX: DeVorss, 1999.
- Oates, Robert. *Permanent Peace: How to Stop Terrorism and War – Now and Forever*. Fairfield, VA: Oates, 2002.

- Dezvăluie felul în care grupurile de meditație pot reduce criminalitatea. Fascinantă.
- O'Bryan, Pat și Joe Vitale. *The Myth of Passive Income: The Problem and the Solution*. Carte electronică, 2004. Disponibilă numai pe www.mythofpassiveincome.com.
- O'Bryan, Pat și Joe Vitale. *The Think and Grow Rich Workbook* este o carte electronică disponibilă gratuit, bazată pe lucrarea de referință a lui Napoleon Hill. E-book, 2004. Descărcați-o de pe www.InstantChange.com.
- Pauley, Tom. *I'm Rich Beyond My Wildest Dreams, I Am, I Am, I Am*. New York: Rich Dreams, 1999. O cale „pe scurtătură”, simplă și inspiratoare, prin care vă puteți adresa cererile universului.
- Ponder Catherine. *The Dynamic Laws of Prosperity*. Amarillo, TX: DeVorss, 1985. O carte fundamentală. Citiți toate lucrările autoarei.
- Proctor, Bob. *You Were Born Rich*. Toronto, Canada: Procter, 1999. O carte incredibilă despre felul în care vă puteți debloca potențialul. Disponibilă și sub forma unui curs la domiciliu. Vizitați www.bobproctor.com.
- Ritt, Michael și Kirk Landers. *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*. New York: Dutton, 1995. Inspiratoare.
- Roazzi, Vincent. *Spirituality of Success: Getting Rich With Integrity*. Dallas, TX: Namaste, 2001.
- Rutherford, Darel. *So, Why Aren't You Rich?* Albuquerque, NM: Dar, 1998. Dacă vreți să citiți o carte care să vă pună mintea la încercare, cumpărați un exemplar din această lucrare care aruncă în aer ego-ul omenesc. Se declară a fi urmarea

- neautorizată a faimoasei cărți a lui Napoleon Hill, *Think and Grow Rich*.
- Ryce, Michael. *Why Is This Happening to Me – Again?* Theodosia, MO: Ryce, 1996. Implacabilă și minunată. O carte puternică pentru explorarea evenimentelor care se repetă în viață. O lectură obligatorie.
- Scheinfeld, Robert. *The 11th Element: The Key to Unlock Your Master Blueprint for Wealth and Success*. Hoboken, NJ: Wiley, 2004. Vă dezvăluie felul în care „Directorul dumneavoastră executiv interior” vă poate ajuta sau bloca progresul către bunăstare.
- Staples, Dr. Walter Doyle. *Think Like A Winner!* Hollywood, CA: Wilshire, 1993. Remarcabilă.
- Truman, Karol. *Feelings Buried Alive Never Die...* Olymbus, UT: 1991. Prezintă un procedeu puternic într-o singură etapă, pentru eliberarea de problemele esențiale din viața dumneavoastră, astfel încât să căpătați limpezimea necesară pentru a putea atrage tot ce vă doriți.
- Tuttle, Carol. *Remembering Wholeness*. Salt Lake City, UT: Elton-Wolf Publishing, 2003. Vă învață o metodă nouă pentru a desăvârși claritatea interioară.
- Vitale, Joe. *Adventures Within: Confessions of an Inner World Journalist*. Indianapolis, IN: AuthorHouse, 2003. Povestea vieții mele, oarecum șocantă, despre întâlnirile cu mai mulți guru și vindecători.
- Vitale, Joe. *The Greatest Money-Making Secret in History!* Indianapolis, IN: AuthorHouse, 2003. Acest bestseller dezvăluie străvechiul secret al sporirii bunăstării personale.
- Vitale, Joe. *The Hypnotic Library*. Dallas, TX: Nitro Marketing, 2003. O colecție bogată de cărți elec-

tronice despre scrierea hipnotică și marketingul hipnotic. Vizitați www.HypnoticLibrary.com.

Vitale, Joe. *The Seven Lost Secrets of Success*. Austin, TX: Hypnotic Marketing, 1992. Aflată acum la a unsprezecea ediție și continuând să schimbe lumea, pe rând, om cu om.

Wilde, Stuart. *The Trick to Money Is Having Some*. Carlsbad, CA: Hay House, 1995.

Wright, Kurt. *Breaking the Rules*. Boise, ID: CPM, 1998.

MATERIALE AUDIO

Anthony, Dr. Robert. *Beyond Positive Thinking*. Hypnotic Marketing, 2004. Un program audio (în lectura lui Joe Vitale). Ați putea găsi aici cele mai importante informații din toate timpurile pentru autoperfecționare. Constă din șapte ore de înțelepciune. Ascultați o mostră la www.BeyondPositiveThinking.com.

Attract Wealth Automatically. Instant Change, 2004. Un program audio revoluționar, cu muzică originală de Pat O'Bryan și conținând extrase subliminale din această carte. Vizitați www.InstantChange.com.

The Holosync Solution. Centerpointe, 1997. Un set de casete audio cu efecte dovedite de trezire a minții pentru obținerea stăpânirii de sine.

Vizitați www.Centerpointe.com.

Think and Grow Rich Automatically. Instant Change, 2004. O minunată casetă audio cu muzică originală de Pat O'Bryan și extrase subliminale din lucrarea de referință a lui Napoleon Hill.

Vizitați www.InstantChange.com.

Vitale, Joe. *The Power of Outrageous Marketing!* Un program pe casete audio, cu caiet de lucru.

Nightingale-Conant, 1998. Vă învață cele 10 secrete cu efect dovedit pentru obținerea faimei, averii și nemuririi. Vizitați www.nightingale.com.

PROGRAME PENTRU COMPUTER

Abundance Activator. Un instrument ușor de folosit pentru eliberarea de blocaje și atragerea abundenței (sau a oricărui lucru pe care vi-l doriți). www.dreamsalive.com/abundance.htm.

The Journey to Wild Divine. Aceasta este prima dintr-o serie de aventuri pe computer cu efect asupra stării lăuntrice, pentru a combina știința biofeedbackului cu o experiență multimedia frumoasă, încântătoare și distractivă.

Vizitați www.wilddivine.com.

Vitale, Joe și Calvin Chipman. *Intention Creator*. Acest program de calculator este conceput pentru a vă ajuta să vă fixați intențiile – și să le realizați. Gratuit, la www.intentioncreator.com.

CURSURI LA DOMICILIU

Gage, Randy. *The Midas Touch*. Acesta este un curs de reprogramare a prosperității personale, cu o durată de 30 de zile.

Vizitați www.MyProsperitySecrets.com.

O'Bryan, Pat și Joe Vitale. *Meditate for Success*. Conține un caiet de lucru și multe programe audio concepute pentru a alcătui un experiment de 30 de zile. www.instantchange.com.

Proctor, Bob. *The Science of Getting Rich*. Un curs (carte, caiet de lucru și opt casete) bazat pe cartea din 1903 a lui Wallace Wattles, despre folosirea puterii minții pentru sporirea bunăstării. www.bobproctor.com.

Scheinfield, Bob. *The Invisible Path to Success*. Primiți cinci lecții introductive gratuite pentru această metodă, la www.buildbiztips.com/t.cgi/105588.

Vitale, Joe. *Spiritual Marketing: How to Earn \$ 1,000,000 or More This Year Alone*. Acesta este un curs la domiciliu ținut de Joe Vitale și o serie de milionari. Vizitați www.mrfire.com.

SITE-URI WEB

www.AttractorFactor.com

www.MyProsperitySecrets.com

www.emofree.com

www.BobProctor.com

www.InstantChange.com

www.IntentionCreator.com

www.BeyondPositiveThinking.com

www.richbits.com

www.OptionMethod.com

www.TUT.com

www.Centerpointe.com

www.totalsuccess4u.com

www.dreamsalive.com

www.WealthBeyondReason.com

www.HypnoticLibrary.com

www.MrFire.com

www.jyotish-yagya.com

www.yagna.by-choice.com

www.yajna.com

www.caroltuttle.com

www.Abraham-Hicks.com

www.prosperitynetwork.com

www.IntentionalMeditationFoundation.com

VINDECĂTORI, MENTORI ȘI CONSILIERI

Ann Harcus	<i>miracles22@aol.com</i>
Bill Ferguson	<i>bill@billferguson.com</i>
Kathy Bolden	<i>kjbolden@earthlink.net</i>
Mandy Evans	<i>mandy@mandyevans.com</i>
Dr. Roopa Chari	<i>info@charicenter.com</i>
Karol Truman	<i>Karol@healingfeelings.com</i>
Craig Perrine	<i>craig@easymiracles.com</i>
Carol Tuttle	<i>carol@caroltuttle.com</i>
John Burton	<i>jkburton@charter.net</i>

Despre autor

Dr. Joe Vitale, președinte al Hypnotic Marketing Inc., o firmă de marketing pe internet din Texas, a scris un număr prea mare de cărți pentru a le putea aminti aici pe toate. Este autorul bestsellerului internațional *The Greatest Money-Making Secret in History !*, al cărții electronice ajunse bestseller *Hypnotic Writing*, al programului audio devenit bestseller la Nightingale-Conant *The Power of Outrageous Marketing*, precum și al multor altor lucrări.

A scris cărți pentru American Marketing Association și American Management Association, printre care *The AMA Complete Guide to Small Business Advertising* și *There's a Customer Born Every Minute*. Cea mai recentă carte a sa, avându-l drept coautor pe Jo Han Mok, este *The E-Code: 47 Secrets for Making Money Online Almost Instantly*.

Joe a creat și programe de computer, ca *Hypnotic Writing Wizard* și *Intention Creator*. De curând a conceput un curs la domiciliu intitulat *Spiritual Marketing: How to Earn \$ 1,000,000 or More This Year Alone*.

Dr. Vitale locuiește în Hill Country, în afara localității Austin, Texas, împreună cu iubita sa Nerissa și cu animalele lor de companie.

Dacă vrei să răsfoiți on-line catalogul cărților și casetelor sale audio, să citiți gratuit zeci de articole

scrise de el sau să vă înscrieți pentru popularul său e-newsletter gratuit, vizitați-i principalul site la adresa <http://www.MrFire.com>.

Bene agendo nunquam defessus. (Niciodată să nu obosești a face lucruri bune.)