

Рэнди ГЕЙДЖ

Почему вы ГЛУПЫ, БОЛЬНЫ и БЕДНЫ...

И как стать УМНЫМ, ЗДОРОВЫМ, БОГАТЫМ!

Randy Gage. Why You're DUMB, SICK & BROKE... And How to Get SMART, HEALTHY & RICH!

Благодарности

ГЛАВА 1 «Вирусы разума» и манипуляция: борьба за власть над вашим сознанием

Силы, призванные сделать вас глупым, больным и бедным

Как фильмы-блокбастеры охраняют вашу бедность...

Как правительство препятствует успеху...

Религия...

Люди, с которыми вы проводите время...

Так как же все это происходит?

Конфликт...

ГЛАВА 2 Надежда, лапша на уши и Папа Римский: борьба за власть над вашей душой

Абонемент на космические путешествия и другие религиозные убеждения, которые заставляют вас препятствовать собственному успеху и счастью

ГЛАВА 3 О вкусной и нездоровой пище: борьба за власть над вашим телом

Тайный сговор, поддерживающий вас больным, толстым и вялым

ГЛАВА 4 Как избавиться от комплекса жертвы

Как вы начинаете чувствовать себя жертвой и как с этим бороться

ГЛАВА 5 Метафизический элемент обогащения

Недостающее звено между мотивацией и воплощением

ГЛАВА 6 Создайте установку на процветание

Как развить мышление миллиардера

Этап 1. Признайте существование ментальности жертвы и ложных прав и избавьтесь от них

Этап 2. Признайте существование ревности и зависти и откажитесь от них

Этап 3. Сумейте постигнуть бесконечную сущность процветания

Этап 4. Создайте свой священный круг людей, которые будут поддерживать и подпитывать ваш успех

Этап 5. Ищите социальную среду, благоприятствующую благосостоянию, и ограничьте общение с негативным окружением

Этап 6. Следуйте ежедневной программе самосовершенствования

Этап 7. Отдавайте себе отчет не только в том, от чего вы отдаляетесь, но и в том, куда вы направляетесь

ГЛАВА 7 Вселенские законы процветания

Законы, по которым нужно жить, чтобы обрести истинное благополучие

Закон 1. Закон пустоты

Закон 2. Закон циркуляции

Закон 3. Закон воображения

План Привлечения Процветания...

Закон 4. Закон идей

Закон 5. Закон воздаяния и получения

Закон 6. Закон десятины

Закон 7. Закон прощения

ГЛАВА 8 Величайший секрет процветания

Высвобождение невероятной силы рычага

Бизнес-модель № 1. Недвижимость

Бизнес-модель № 2. Предпринимательство в сфере информации

Почему предпринимательство в сфере информации — это такой классный, приятный и прибыльный бизнес

Бизнес-модель № 3. Многоуровневый или сетевой маркетинг

Активизируйте ваш рычаг...

ГЛАВА 9 Достоинства эгоизма

Необходимость просвещенного эгоизма

ГЛАВА 10 Философия благополучной жизни

Почему так важно быть последовательным

ГЛАВА 11 Прилагайте усилия для достижения здоровья, счастья и процветания

Станьте умным, здоровым и богатым!

Ресурсы

Благодарности

За любой хорошей книгой всегда стоит огромное количество замечательных людей. Если эта книга не так уж и хороша, то я один в ответе за это, потому что те, кто помогал мне, определенно замечательные люди.

Моя давняя помощница Лорнетт Браун — это мой рулевой, помогающий мне придерживаться плана и расписания; ее мне просто Бог послал.

Викки МакКаун осуществила первоначальное редактирование тщательно, внимательно и понимающе, сохраняя целостность моего произведения, моей точки зрения и при этом заботясь о том, чтобы вы, читатель, смогли найти в моей книге что-то лично для себя.

Благодаря Мэттью Холту и команде издательства John Wiley & Sons, Inc. вы сейчас держите эту книгу в руках. Мэтт знал, какая книга нужна миру, и решил, что ее должен написать я.

В формулировке цели, философии и принципов чрезвычайно ценную поддержку мне оказали такие мыслители, как Боб Берг, Ян Перси, Ларри Уинджет и Эрик Уорр.

Благодарю вас всех!

ГЛАВА 1

«Вирусы разума» и манипуляция:

борьба за власть над вашим сознанием

Силы, призванные сделать вас глупым, больным и бедным

Книга затрагивает вопросы, касающиеся взрослой жизни, и содержит соответствующую лексику, что может быть неприятно определенному кругу читателей. Рекомендуются к прочтению только с разрешения родителей.

Это случилось то ли субботней ночью, то ли воскресным утром. Я возвращался домой из клуба. Когда я припарковался и вылез из машины, ко мне приблизился высокий незнакомец, и я еще подумал — наверное, он хочет стрельнуть сигарету или спросить дорогу.

Я не заметил пистолета в его руке, пока уже не стало слишком поздно.

Видимо, этот парень был наркоманом, которому требовались деньги на очередную «дозу». На дворе были восьмидесятые, время «дикого запада» в Майами — самый разгар популярности крэка*, когда улицы города наводнили мелкие преступники с кубинского «лодочного моста»**, ведущие себя в духе печально известного фильма

* Крэк — кокаин-сырец, пригодный для курения. — Прим. пер.

** Mariel boatlift — перевозка кубинских беженцев на лодках и катерах из г.Мариэль на Кубе в г.Ки-Уэст, штат Флорида, весна 1980 г. — Прим. пер.

Cocaine Cowboys*. Район Южный пляж, где я жил, был эпицентром активности наркоманов.

И сейчас я имел возможность пополнить данные криминальной статистики...

Парень поднес дуло пистолета к моему виску и смотрел как будто сквозь меня. Белый «пontiак-фиеро» медленно тащился за нами, очевидно, поджидая моего визави.

И хотя я в свое время занимался боевыми искусствами, вряд ли в этой ситуации мои навыки помогли бы мне. Пистолет упирался в мой череп, и я хорошо понимал, что выстрел в голову меня прикончит — даже если не умрешь сразу, умрешь все равно. Я не знал, есть ли пистолет у его сообщника в машине (позже я узнал, что есть), и, в конце концов, машина могла просто меня задавить.

Поэтому я решил попытаться успокоить этого парня с пистолетом, отдать ему деньги и таким образом

решить дело полюбовно (это, конечно, неплохой вариант, если в вашем кармане лежит больше 7 долларов!). Поскольку в те дни доза крэка стоила 5 баксов, я стал убеждать его взять деньги, купить свой крэк и забыть о случившемся. Но он упрямился, настаивая на том, что у меня есть еще деньги и что мне лучше отдать их по-хорошему.

Я тем временем пытался доходчиво объяснить, что 7 баксов — это все деньги, которые у меня есть с собой, и что он может просто взять их и отправиться к своему дилеру. Я упирал на то, что вряд ли ему интересно дальнейшее развитие ситуации в виде ареста, обвинения в уголовном преступлении и тюрьмы. Хотя, конечно, наркоманы не отличаются благоразумием...

* «Кокаиновые ковбои» (1979 г., США) — примитивный триллер о рок-музыкантах, вынужденных заняться торговлей наркотиками, чтобы финансировать свою музыкальную деятельность. — Прим. пер.

В конце концов он приказал мне вернуться в мою машину. Я не понимал, как и почему, но почувствовал уверенность, что если я сяду в машину, то живым из нее не выйду. Поэтому я отказался.

— Я дал тебе деньги, а вот ключи от машины. Можешь ее забрать, но я в нее не сяду. Просто возьми деньги, купи дозу, а я пойду домой, и мы забудем об этом.

Мы стояли на плохо освещенном месте, и я потихоньку отодвигался туда, где было больше света, на случай, если кто-то проедет мимо или выглянет в окно. Я заметил, что парень занервничал, а водитель «фиеро» завел мотор.

Внезапно наркоман убрал дуло пистолета от моего виска и переместил в область живота, потом произнес что-то угрожающее... Я помню, что еще подумал, относится ли это ко мне, ко всему миру вообще или к нему самому; это была одна из тех таинственных фраз, которые много чего могут означать. Помню, что после я обсуждал ее со многими людьми, пытаюсь выяснить, к кому обращался мой противник и что имел в виду.

Самое интересное заключается в том, что когда я пытаюсь вспомнить эти слова, у меня не получается. Я думаю, они были просто стерты моим сознанием, чтобы слишком живо не вызывать в памяти то, что произошло дальше...

Он нажал на курок.

Это не было похоже на то, что показывают по телевизору. Звук был просто оглушительным, особенно в это время суток, от него вздрогнул весь дом, и эхо прокатилось по окрестностям. Я упал на спину, схватившись за живот. Время вошло в замедленный режим, как в «Матрице»...

Я спокойно наблюдал за тем, как парень, выстреливший в меня, забрался в машину, и она уехала в направлении Майами. На секунду мне показалось, что все это ерунда,

что пистолет был заряжен холостыми или вообще был стартовым, потому что я ничего не чувствовал. Но когда я посмотрел на свой живот, за который схватился руками, то увидел, как сквозь пальцы течет кровь.

И тогда я почувствовал боль. Сильную боль.

Являясь писателем и профессиональным оратором, я горжусь своей способностью излагать мысли и истории, но у меня просто нет слов, чтобы внятно рассказать о том, что такое пуля, разрывающая внутренние органы. Речь идет о непереносимой, обжигающей, термоядерной боли!

Выстрел прозвучал так громко, что я ожидал — в доме зажгутся огни, люди станут выглядывать из окон, открывать двери, и кто-нибудь наконец выйдет и поможет мне.

Ничего подобного. Полная тишина.

Я сел, вытянув ноги, под светом уличного фонаря и сидел так бог знает сколько времени, находясь в шоковом, сюрреалистическом, отрешенном состоянии, глядя на то, как вокруг меня расплывается лужа крови. Внезапно я понял, что если сейчас не поднимусь, не дойду до своей квартиры и не позову на помощь, то умру прямо здесь, на улице.

Я снял рубашку и обвязал живот, чтобы остановить кровотечение, насколько это вообще было возможно. Я с трудом встал на ноги, перешел улицу, взобрался по лестнице и вошел в свою квартиру. Каким-то чудом мне удалось набрать 911, а потом я упал в кресло, чувствуя, как жизнь медленно

покидает меня вместе с кровью, стекающей на ковер.

Когда приехала «скорая», я был уже так слаб, что они донесли меня до машины, не вынимая из кресла. Когда меня погрузили на носилки, я корчился от боли, а кровь стремительным потоком лилась из моих внутренностей. По пути в больницу мое давление так упало, что им пришлось поместить меня в специальный костюм наподобие скафандра, который поддерживает давление, чтобы сердце не остановилось.

Когда мы прибыли, нас уже встречали медсестры с четырьмя капельницами и катетером. Меня немедленно направили в хирургическое отделение, где мне зашили толстую кишку. Моя жизнь была спасена, но мне еще предстояли самые мучительные страдания в жизни...

В течение следующих нескольких дней я не мог ни есть, ни пить; мне дали ватный тампон, чтобы смачивать губы. Трубочка, проходящая через нос и глотку в желудок, вызывала постоянную тошноту. Даже одурманенный транквилизаторами, я испытывал мучительную боль. Когда я задыхался от собственной слизи и меня рвало, я вынимал трубочку, но ее тут же возвращали на место, угрожая связать мне руки, если я попытаюсь сделать это снова.

Операции и последующий период восстановления превратили эти несколько месяцев в самый мучительный и болезненный период в моей жизни. Мне удалили швы, зато в живот попала инфекция; я долго не мог спокойно сидеть, стоять или лежать. Прошло два года, прежде чем я снова почувствовал себя нормально. То, что я пережил, я не пожелал бы даже самому заклятому врагу.

Представьте себе мой шок, когда я осознал, что бессознательно сам навлек все это на себя!

Конечно, если бы кто-то тогда сказал мне нечто подобное, я бы взрезал ему по первое число, но, как вы скоро поймете, я действительно сам, подсознательно, навлек на себя весь этот ужас. Сам того не сознавая, я следовал образцу поведения жертвы, который был запрограммирован в моем сознании еще в детстве. Я был беспомощной пешкой, управляемой более мощными силами, — так же как и вы, возможно, сами создавали себе трудности, подсознательно навлекали на себя несчастья и даже вставали на пути своего собственного успеха.

Почему это происходило со мной? Почему это происходило с вами?

Позже я расскажу о целом ряде странных и роботизированных действий, которые привели к тому, что я призвал в свою жизнь такую боль и страдания. Но первым делом давайте выясним, не манипулируют ли вами те же самые силы, саботируя ваш успех и настраивая на то, чтобы получить меньше, чем вы достойны в этой жизни.

Правда, говоря о «силах», я не имею в виду привычных подозреваемых: дьявола, террористов и мятежников-коммунистов. Я также не имею в виду тайное общество из «Кода да Винчи» и не бронирую заранее мест на следующий рейс секретной ракеты, желая навсегда покинуть Землю. Я говорю об обычных, знакомых, добропорядочных людях, организациях и институтах, окружающих вас, таких как семья, круг общения, церковь или другое культовое учреждение, правительство и средства массовой информации.

Потому что именно они таят в себе настоящую угрозу. Если вы рассуждаете, как большинство людей, вы, конечно, считаете, что все эти люди и общественные структуры являются частью вашей жизни и действуют только вам во благо. Чего вы, скорее всего, не осознаете, так это того, что на самом деле все они делают вас глупым, больным и бедным.

Это отнюдь не значит, что члены вашей семьи или ваши друзья не любят вас. Вполне вероятно, что совсем наоборот. И я сомневаюсь, что ваш духовник, будь то раввин или католический священник, хочет причинить вам какой-то вред. Конгрессмен, за которого вы голосуете, не устраивает вам вендетту, а автор колонки в ежедневной газете не собирается наносить вам ущерб (по крайней мере, сознательно).

Но это не мешает всем этим людям и тысячам других заставлять вас причинять себе вред: ваш брак расстраивается, ваши попытки карьерного роста обрекаются на провал, вы заболеваете или получаете травмы, ваш бизнес кем-то саботируется, вы потребляете вещества, разрушающие организм, и осуществляете еще миллионы неразумных действий, мешающих вам обрести здоровье, счастье и процветание, право на которые вы имеете с рождения.

Я понимаю, что все это похоже на бред, однако позвольте мне предположить, что вам уже так тщательно промыли мозги, внушив чувство собственной непригодности, предрассудки относительно

богатства и ложные представления об успехе, что вы уже, сами того не зная, стали своим собственным заклятым врагом.

Чтобы найти причину, нам необходимо вернуться в детство, в те годы, когда сознание только формируется, чтобы посмотреть, какому подсознательному программированию вы подверглись и какие глубокие убеждения укоренились в вас после этого. Нам нужно исследовать мир мемов, то есть «вирусов разума».

Мемы, подобно компьютерным вирусам, являются паразитами и размножаются за счет хозяина. Новый музыкальный хит, который застрял у вас в голове, является мемом, любой завлекательный лозунг вроде «Just do it!»* — тоже. Но это довольно безобидные мемы, существует масса гораздо более опасных.

Среди мемов, воздействию которых вы подвергаетесь в течение недели, наверняка есть подобные этим: «Покупайте мебель — платить сразу не нужно, и никаких платежей в течение двух лет!», «Пейте наше пиво — и вы будете сексуальны и популярны!» или «Когда вы купите наш внедорожник, вы сможете преодолевать фьорды,

* Имеется в виду лозунг фирмы Nike (переводится как: «Просто сделай это!»). — Прим. ред.

взбираться на горы и пересекать водные потоки, поднимая фонтаны брызг по пути к автомойке».

Все эти бесконечные письма, гласящие: «Перешлите это письмо всем, кого вы знаете, и люди, которым вы действительно небезразличны, ответят вам», «Помогите найти потерянную девочку» и «Посмотрите это удивительное слайд-шоу "Беседы с Богом"» — яркие примеры мемов в действии. Когда люди получают по электронной почте такие письма, это вызывает у них эмоциональную реакцию и чувство, что они должны отправить их всем, кого знают (кстати, сам термин мем и наука меметика обязаны своим существованием Ричарду Доукинсу и были впервые упомянуты им в книге «Ген эгоизма»). Еще больше о них вы сможете узнать из книги Ричарда Броди «Вирус разума».

Чем более сильны эмоции, возникающие у человека, тем быстрее тиражируется мем; особенную силу имеют мемы, связанные с детьми (далее в этой главе я продемонстрирую вам это). Вот, например, все молодые мамы считают необходимым наклеивать стикеры с надписью: «Ребенок в салоне» на заднее стекло автомобиля. Какова практическая польза этого предупреждения? Неужели мамы действительно думают, что водители других машин удвоят осторожность или снизят скорость, если увидят такой знак на стекле минивэна*? Но только представьте себе поток аргументов, который обрушит на вас мать новорожденного, если вы усомнитесь в необходимости такой практики!

В области денег и успеха существует целая группа мемов, взаимосвязанных между собой (это называется мемплекс). Однако эти мемы имеют целью удержать вас

* Минивэн — автомобиль с увеличенным внутренним пространством, пользующийся спросом у больших семей с детьми. — Прим. ред.

от того, чтобы заработать деньги и достичь успеха, а не наоборот. Сегодня они широко распространены, и подавляющий процент населения заражен ими. Эти мемы с готовностью принимаются за истину и успешно размножаются, потому что позволяют людям оправдывать свою неспособность достичь жизненных целей. Вот эти установки:

- Деньги — это плохо.
- Богатые люди — это зло.
- Быть бедным — благородно.
- Если вы будете бороться за выживание и усердно трудиться, вас поддержат другие хорошие люди, которые делают то же самое.
- Неудачники и «мелкие сошки» — хорошие люди; «большие начальники» — плохие.
- Чтобы стать богатым, нужно продать свою душу дьяволу.
- Богатые люди — лжецы, предатели и воры.
- Руководители крупных компаний, кинозвезды и профессиональные спортсмены получают слишком много денег.

- У богатых людей много денег, но у них также куча сопутствующих этому проблем. Богатство того не стоит.
- Деньги портят людей.
- За самоотречение Бог обеспечит вам благоденствие после смерти.

Возможно, вам трудно поверить в то, что слова, которые учителя или родители говорили вам, шестилетнему, сегодня мешают вам продвигаться по службе, но это вполне вероятно. Вы можете усомниться в том, что телешоу, которое вы посмотрели в 15 лет, спровоцировало проблемы вашего брака через 20 лет, но это действительно может быть причиной. Наверное, вы сочтете «притянутой за уши» мысль о том, что книги, которые вы читаете, и фильмы, которые вам нравятся, поддерживают ваше нездоровое состояние и являются причиной появления болезней.

Но на самом деле именно это и происходит с миллионами людей, и, вполне вероятно, вы принадлежите к их числу. Коль скоро вы подвержены влиянию всех окружающих вас людей, общественных структур и т. п., вы наверняка инфицированы тысячами потенциальных мемов. Так же как соприкосновение с неочищенными сточными водами может одарить вас миллионами бактерий, микробов и других приятных вещей, продолжительное воздействие СМИ и прочего (телевидения, радио, кинофильмов, книг, журналов, газет, Интернета и, в частности, электронной почты) способно заразить ваше сознание и ваш разум множеством опасных вирусов.

Мемы так же реальны — и смертоносны, — как биологические вирусы. Подобно компьютерным вирусам, они паразитируют на хозяине (вашем сознании), размножаются и передаются другим людям. Эпидемия мемов захлестнула современное общество.

Общество тратит миллиарды долларов на то, чтобы защитить нас от биологических и компьютерных вирусов, однако большинство людей никогда ничего не слышали о «вирусах разума». А они, возможно, самые опасные, потому что вы не осознаете, что подвергаетесь их воздействию, и получаете заражение.

Очевидно, что одним из главных разносчиков вирусов являются средства массовой информации, где вся информация, даже развлекательного характера, всегда подается с определенной точки зрения, согласно чьему-то мнению или взглядам.

Явные атаки не представляют такой большой проблемы. Например, вы слушаете или смотрите выступление политического комментатора, зная, что он — яростный сторонник правых партий или отчаянный либерал. Вы в курсе, что Раш Лимбо и Билл О'Рейли имеют консервативные взгляды, а Говард Стерн и Эл Франкен — либеральные. Я сейчас говорю не об этом.

Реальная опасность заключена в скрытом программировании подсознания, которому вы подвергаетесь, — программировании, которое фиксирует в вашем подсознании определенную информацию без вашего ведома.

Позвольте привести пример. Допустим, вам 8 лет и вы с вашей семьей едете в машине мимо особняка. Вас впечатляет его вид, и вы как-то выражаете свои ощущения. Но ваша мама говорит вам, что люди, которые живут в таких больших домах, как этот, несчастны, — и вы с большой вероятностью заражаетесь «вирусом разума», условно называемым: «Счастье за деньги не купишь», даже не подозревая об этом. Эта информация хранится на вашем «жестком диске» всю жизнь, а вы даже не знаете, что вам установили такую программу.

Что на самом деле пугает, так это то, что на 90% то программирование, которому вы подвергаетесь, является негативным и внедряет в ваше сознание страх и различные ограничения. Подобное программирование заставляет вас наступать на горло собственному успеху и отвергать счастье и здоровье. Его эффект усиливается практически каждый раз, когда вы смотрите телевизор, идете в кино, читаете книгу или каким-либо иным образом соприкасаетесь с информацией.

Как фильмы-блокбастеры охраняют вашу бедность...

Вероятно, вы видели фильм «Титаник» (если нет, то вы редкий экземпляр). На самом деле, говоря в контексте обсуждаемой нами темы, этот фильм является наиболее опасным из всех когда-либо выпущенных.

Почему? Да потому, что он апеллирует к основанным на страхе, чувстве неполноценности и различных ограничениях представлениям большинства людей о деньгах и успехе. «Титаник» на разных уровнях

внедряет в ваше сознание установки вроде: «Быть бедным благородно», «Богатые люди безнравственны», «Деньги — это зло». И чем больше вам понравился этот фильм, тем более удачно осуществилось это подсознательное программирование. Лично мне кажется, что это самый вредный фильм за всю историю кинематографа.

«Да ну тебя, Гейдж, — скажете вы. — Это же просто история любви. Это кино! Мы знаем, что все здесь выдуманно». Однако давайте посмотрим этот фильм так, как я обычно смотрю фильмы.

В начале мы видим беззаботного авантюриста Джека. Почему же он так беззаботен? Потому что беден. Он попадает на корабль потому, что выиграл билет в карты, верно?

Итак, первый урок, который мы извлекаем из увиденного: бедные люди беззаботны и счастливы. Только подумайте обо всех тех проблемах, которые портят жизнь богатым людям! Что будет, если заболеет дворецкий? Что если кто-то угонит «роллс-ройс»? Знаете ли вы, сколько нынче стоит обслуживание вертолета?

Затем мы видим Роуз; она явно несчастлива. Почему? Потому что должна выйти замуж за скучного богатого малого. Если вы помните, мать убеждает ее пойти на это ради благосостояния семьи. Вот и второй вывод, который мы делаем (безусловно, подсознательно): за деньги приходится продавать свою душу и жертвовать собственным счастьем.

По мере развития сюжета мы видим еще одну красноречивую сцену — Роуз обедает в ресторане первого класса. Она окружена всеми этими нудными богатыми ханжами, которые потягивают бренди, курят сигары и ведут бессодержательную беседу об игре в поло и прочей немыслимой ерунде. Там есть кадр, в котором мать шлепает по руке свою маленькую дочь, которая не знает, как пользоваться лежащей одиннадцатой слева вилок для устриц (о'кей, здесь я немного преувеличиваю).

И тут появляется Джек и говорит Роуз: «Давай спустимся в каюты третьего класса, и я покажу тебе, как надо веселиться!». В следующих кадрах мы видим бедных людей, которые, конечно же, распевают песни, танцуют и веселятся, тем самым показывая, насколько они проще и веселее, чем эти скучные, противные и чопорные богачи.

В чем здесь заключается подсознательное программирование? Богатые люди скучны; с бедными людьми очень весело и интересно; поэтому, если вы хотите слиться с «народом» и стать своим (а это то, чего большинство людей хотят всю жизнь, с самого детства), лучше быть бедняком.

Затем корабль сталкивается с айсбергом...

Богачи пытаются забраться в спасательные шлюпки обманом, либо с помощью взятки. Богатый жених Роуз даже забирает какого-то младенца из рук матери, чтобы побыстрее оказаться в лодке (помните — мемы, вызывающие эмоции и связанные с детьми, имеют особую силу. Только вообразите силу своей подсознательной реакции на то, как богач-эгоист отнимает у матери ребенка, чтобы спасти собственную шкуру!).

Мы видим, как богатые люди отплывают в шлюпках к горизонту, в то время как бедную чернь за решетками на нижней палубе заливают водой. Мы видим смелую бедную женщину, которая успокаивает своих детей, рассказывая им о том, как они сейчас пойдут на дно и будут петь церковные гимны, пока не утонут. Ой, простите, меня сейчас стошнит!

Давайте прокрутим пленку и взглянем на конец фильма: Роуз сейчас примерно 180 лет; ее бедная внучка работает, не покладая рук, и заботится об этой старой кошелке. У Роуз имеется ожерелье стоимостью 40 миллионов долларов, которое она могла бы отдать внучке, чтобы облегчить ей жизнь. А она что делает?

Она скармливает сокровище акулам!

Уровень за уровнем, этот фильм подсознательно убеждает вас, что деньги — это плохо, богатые люди — это зло, а бедность — это хорошо, это возвышает. Но нет ничего более далекого от правды, чем эти утверждения.

«Хорошо, допустим, — скажете вы. — Но это только один фильм».

Только один? Ну давайте рассмотрим еще несколько кинохитов. Возьмем, к примеру, «Человека-паука». В первом фильме этой эпопеи кто был самым главным злодеем? Миллиардер. Кстати, а в «Волшебной четверке», «Чужом» и почти каждом фильме о Джеймсе Бонде кто у нас злодей? Какой-нибудь богач. Однако вернемся к нашему многоногому герою.

Помните, как бедный Питер Паркер наконец встретился с девушкой, жившей по соседству, в которую был давно тайно влюблен? Они оба вышли в одно и то же время выкинуть мусор, их глаза встретились, она заговорила с Питером, и между ними вспыхнула искра. Что же происходит дальше?

Некий молодой человек подъезжает к их дому на новенькой машине, которую ему подарил на день рождения богатый и плохой папа. Девушка визжит от удовольствия, бросает мусор и Питера, прыгает в машину — и та уезжает, оставив Питера одного, осмеянного и опечаленного. Как вы думаете, какое мнение о богатых людях складывается у вас на подсознательном уровне?

В этом фильме даже есть эпизод, в котором дядя Питера произносит самую известную фразу в защиту «честной бедности»:

Может быть, мы и не богатые, но мы, по крайней мере, честные люди.

Слышали вы когда-нибудь нечто подобное? Что это значит на самом деле? Позвольте, я переведу: «Радуйся тому, что ты беден. Это значит, что ты честный, благородный, хороший человек, потому что все богатые люди — лгуны, предатели и воры».

Вот каким образом то, что вы слышали от родителей или учителей в десятилетнем возрасте, может влиять на ваши убеждения 20, 30 и даже 40 лет спустя. Когда вы молоды и восприимчивы, то, что говорят вам люди, имеющие для вас авторитет, производит на вас неизгладимое впечатление.

Почему же Питера воспитывает дядя? Потому что он сирота. Помните — самые эффективные мемы вызывают сильные эмоции и связаны с детьми. Кто способен сильнее тронуть ваше сердце, чем бедный маленький сиротка? Поэтому «Человек-паук» и сирота. Собственно, как и Бэтмен. Супермен. Чудо-женщина. Гарри Поттер. Детишки из товарного вагона, Лемони Сникет и т. п. — все они сироты.

Чувствуете тенденцию?

Возможно, вы начинаете подозревать, что все писатели находятся в тайном заговоре, пытаюсь манипулировать вашим сознанием. Это не так; просто они заражены теми же мемами, что и остальное человечество, и даже не подозревают, что помогают им размножаться.

Как и первый фильм, «Человек-паук-2» изобилует различными средствами подсознательного программирования, усиливающими действие негативных вирусов разума (что, по иронии судьбы, обеспечивает ему хорошие кассовые сборы во всем мире). В нем мы снова встречаем славную тетушку Питера, которая его воспитала. О том, что она славная, говорит тот факт, что алчные банкиры пытаются выселить ее из собственного дома.

В этом фильме Питер теряет работу разносчика пиццы, потому что задержал доставку заказа, остановившись для того, чтобы спасти двух малышей, которых чуть не переехал грузовик. Этот эпизод «подкармливает» представление о том, что благородные люди способны пожертвовать своим собственным благополучием ради других (и это способствует созданию новых негативных и деструктивных ситуаций, потому что для демонстрации благородства их в нашей жизни определенно недостаточно!). Для полноты картины бессердечный босс Питера оказывается родом из Восточной Индии, что, в свою очередь, усиливает действие мема, убеждающего в том, что все эти хапуги-мигранты отбирают хорошую работу у честных и трудолюбивых американцев.

Естественно, «Человек-паук-1» заканчивается на том, что наш герой говорит своей единственной возлюбленной, что они никогда не смогут быть вместе, и затем в одиночестве уходит в закат, исполненный бескорыстной любви. Он сделал свой выбор, он пожертвовал своим личным счастьем, чтобы служить людям и бороться с силами зла.

В «Человеке-пауке-2» девушка ведет себя более настойчиво, требуя, чтобы Питер сделал ее честной женщиной. И снова перед нашим героем дилемма — устраивать личное счастье или душить злодеев сетью. И вот он спрашивает у тетушки (которая нынче раскладывает свои вещички на улице), что же ему делать. А она говорит ему, что есть в мире такие удивительные люди — люди, которые жертвуют всем, что им дорого, во имя счастья других людей. Не правда ли, это чудесно?

Что за дерьмо собачье!

Голливуд, Болливуд, Гонконг и все остальные кинокомпании мира хорошо усвоили этот урок. Чем больше фильм соответствует убеждениям зрителя, тем вероятнее, что он ему понравится. Ну и конечно, все это касается не только киностудий...

Телевидение столь же преступно в этом смысле — и гораздо более опасно для вашего здоровья,

Бесплатная Мотивационная Видеорассылка

www.motivaciya.info

счастья и процветания, потому что именно его воздействию вы подвергаетесь чаще, чем воздействию других средств массовой информации.

Вспомните, как показаны на «голубом экране» миллионеры и миллиардеры. Основная идея сериалов вроде «Деревенщины из Беверли-Хиллс» заключается в том, что богатые люди — напыщенные клоуны и снобы, а бедные все как один — добросердечные и здравомыслящие. Помните того нелепого миллионера с претенциозным именем из «Острова Гиллигана»? А вспомните сериал «MASH» — разве не всегда в палатке оказывался какой-нибудь богач, который слушал оперу, вел себя как идиот и вообще усложнял жизнь хорошим парням? Припомните еще этих лживых, прелюбодейных, плетущих интриги богачей из сериалов «Даллас», «Династия» и подобных им. Все тот же мотив воспроизводится снова и снова.

К вопросу благосостояния: возможно, самые коварные телешоу появились тогда, когда телевизионщики обнаружили, как мало затрат требует производство реалити-шоу — и какую популярность они могут завоевать. Такие проекты, как «Остаться в живых», «Фактор страха», «Новичок» и «Слабое звено», демонстрируют по сути одно и то же: как низко могут пасть люди, чтобы попасть в телевизор и получить шанс выиграть много денег (безусловно, то же явление можно наблюдать при просмотре шоу Джерри Спрингера и других пустопорожних дневных ток-шоу).

Последний хит из этого ряда — реалити-шоу «Команда». В этом шоу девяти участников поселяют в бункере, и каждый из них старается придумать способ уйти домой с 1,5 миллиона долларов в кармане, оставив с носом остальных восьмерых участников. Естественно, продюсеры снабдили эту группу парочкой лжецов и обманщиков, чтобы вы еще лучше убедились в том, что деньги заставляют людей совершать плохие поступки.

Невозможно смотреть все эти шоу без того, чтобы ваше мнение о человечестве не ухудшилось. Вы теряете уважение к своим собратьям и, в результате, уважение к самому себе.

Таким образом, мы подходим к теме собственного достоинства. Если вы не чувствуете себя достойным человеком, вы всегда в конечном итоге будете преградой собственному счастью — будь то хорошее здоровье, близкие отношения, приличный заработок или профессиональный успех. В развитых странах (я употребляю этот термин в широком смысле) люди смотрят телевизор по 5-6 часов в день! Вообразите, как это сказывается на самооценке людей по истечении нескольких лет!

Назовите любое десятилетие, прошедшее с изобретения телевидения, и я расскажу вам, какие передачи были

популярны в то время, потому что они неизбежно апеллировали к общепринятым убеждениям, что деньги — это плохо, богатые люди — это зло и, соответственно, что быть бедным — великое достоинство.

К большому сожалению, книги, журналы и газеты поддерживают процесс негативного программирования, осуществляемый их электронными «коллегами». Задумайтесь вот о чем: сколько вы прочитали книг, в которых герой жертвует всем ради девушки? А книг, которые дублируют сценарии теле- и кинофильмов, упомянутых мною, где богатые люди злы, а бедные — благородны?

Будучи несколько лет назад в Европе, я прочитал анонс книги, которая скоро должна была выйти в свет, — «Дневники Нэнни». Это было собрание историй, рассказанных двумя нянями, о том, какими скучными, ограниченными и зловредными были их богатые хозяева. Там рассказывалось об одной богатой женщине, которая была так занята раскладыванием своего нижнего белья по ящичкам, что у нее совсем не оставалось времени на детей, о беспечном отце и о его любовнице, «хорошо владеющей плетью». Я предсказал, что эта книга будет бестселлером, — так оно, конечно, и вышло.

Малоимущие люди любят читать литературу, изображающую богатых несчастными, двуличными или бесчестными. Благодаря этому они могут еще раз убедить себя, что настоящая причина их бедности — в том, что они не хотят так низко пасть (прямо как та мать, которая говорит детям, что люди, живущие в роскошных домах, не бывают счастливы).

Помню, я читал роман Джона Гришема о юристе крупной фирмы, расположенной в центре города, который встречает бездомного человека и бросает свою контору, устроившись работать в приемную нотариуса, обслуживающего бездомных. По ходу дела он разводится с женой, продает свой «лексус», покупает какую-то старую колы-вигу и переезжает в глухой район, в квартиру без отопления и мебели, чтобы больше походить на своих клиентов.

Как романтично... Как глупо!

Конечно, эта книга также стала хитом продаж. Но скольким людям мог бы помочь этот юрист, если бы остался на своей работе с ежегодным заработком в 200 000 долларов? А что если бы он нашел единомышленников, которые согласились бы работать по полдня в месяц бесплатно в этой самой приемной? Что если бы он обратился к другим членам ассоциации адвокатов своего города и призвал бы их сделать то же самое? У этих бездомных бедолаг стало бы больше адвокатов, чем нужно!

Но такую книгу вы никогда не прочитаете, потому что ее никогда не опубликуют. Никто не хочет слышать о богатых людях, которые помогают другим, оставаясь при своем богатстве. Все хотят слышать, что деньги и то, что на них можно купить, — не главное в жизни. Все хотят читать о том, как некто «отказался от всего ради любви».

Вспомните, какое количество песен, театральных пьес и опер написано на эту тему. Есть такая слащавая песня в стиле кантри со словами: «Ему принадлежит половина Атланты, а я могу подарить ей лишь Луну». Естественно, это «фруктовое пюре» стало хитом, потому что поддерживает программу «честной бедности», внедренную в массовое сознание.

Ирония заключается в том, что люди, которые впаривают вам эту чепуху, сами становятся очень богатыми. Гришем на сегодняшний день — один из самых богатых авторов в мире. Алан Джексон получает миллионы, распевая песенки о «маленьком человеке». Джеймс Камерон заработал 200 миллионов долларов на «Титанике», фильме, рассказавшем миру о благородстве бедности!

Однако снова оговорюсь — не существует никакого тайного заговора, поддерживающего вашу бедность. Люди, вовлеченные в процесс распространения подобных мемов, обычно не ведают, что творят. Музыканты попадают под влияние того, что было популярно испокон веков; сценаристы тоже обращаются к классике, чтобы найти беспримысленные варианты; авторы телепрограмм повторяют старые трюки снова и снова. Цикл программирования не прерывается, и в результате требуемые убеждения закрепляются в общественном сознании.

Но мы еще не добрались до самой худшей, самой опасной части процесса программирования, а именно: жертвенности и убежденности в своем праве на компенсацию за моральный ущерб, которые генерируются в вашем сознании.

Единственная причина, по которой все эти писатели и сценаристы движутся по кругу, — то, что они полагаются на надежные вечные темы и архетипы, многие из которых живут в общественном сознании сотни, даже тысячи лет. Самый распространенный из них — это «путь героя», блюдо, которое нам преподносят уже который раз. Исходное условие этого сюжета: обычный человек принимает вызов судьбы и выказывает невиданную смелость и жизненную силу, преодолевая препятствия и становясь победителем.

«Звездные войны» — это «путь героя», равно как и «Человек-паук», «Бэтмен», «Властелин Колец», все романы Роберта Льюиса и практически любой приключенческий фильм или вестерн, когда-либо снятый. Мы отождествляем себя с героями и хотим быть ими. Вот почему меня в конце концов подстрелили в ту субботнюю ночь — я просто был проникнут таким желанием.

Все началось много лет назад в детстве. Я был несчастливым и сумрачным ребенком и часто чувствовал себя

не у дел. Я не ощущал близости к членам семьи, с трудом общался с другими детьми в школе и вообще везде чувствовал себя не в своей тарелке. Я проводил большую часть времени в своей комнате в одиночестве, часами читая книги.

Я часто фантазировал о том, как заканчиваю свое жалкое существование и ступаю на путь героя. Я думаю, этим занимается большинство детей, просто дети с мрачным взглядом на мир делают это намного чаще. Книжки, а также фильмы и телепередачи были моей отдушиной.

Один сюжет повторялся снова и снова, столь же стандартно и предсказуемо, как это показано в книгах, по телевизору и в приключенческих фильмах: в героя стреляют, он страдает, мужественно переносит страдания и выживает. (Пуля обычно лишь задевала руку, но герой привлекал к себе всеобщее внимание, ему накладывали повязку, и в итоге он выглядел круто, совершенно не беспокоясь о таких досадных мелочах, как смерть, — если, конечно, он не был тем самым дополнительным членом экипажа, который приземлялся на планету под руководством Капитана Кирка, мистера Спока, Сулу и Боунза!*)

Каждый раз, когда я видел, как стреляют в Джона Уэйна, я представлял, как будут сочувствовать мне люди, если я получу пулю. Эту фантазию я «прокрутил» в юности миллион раз, а потом вырос и пережил все это по-настоящему.

Вот почему я говорю, что сам заявил о своем желании быть подстреленным тогда на улице. И таким же образом я привлекаю все остальные события в мою жизнь — и хорошие, и плохие. То же самое делаете и вы.

Это закон притяжения — мы притягиваем то, о чем думаем, то есть то, чего жаждем и чего боимся. Все, что занимает наши мысли, проявляется в реальной жизни.

* Автор имеет в виду героев американского сериала-эпопеи «Звездный путь». — Прим. ред.

Скептики могут и оспорить эту теорию. Откуда тому, кто напал на меня, было знать, что я подсознательно хотел быть подстреленным, чтобы воплотить в жизнь свою мечту побыть героем? Что заставило его выбрать для грабежа именно мою улицу той ночью?

Я не знаю. Но я точно знаю вот что: Джозеф Кэмпбелл говорит о коллективном бессознательном, у Эйнштейна была теория общего поля, а ведические мудрецы знают о пространстве между мыслями. Мы понимаем, что в конечном счете всё (включая людей, лифты, океаны, пистолеты и деревья) представляет собой вибрации различных видов энергии, поэтому, хотя я и не могу сказать вам точно, как работает этот закон притяжения, но могу с уверенностью утверждать, что он работает.

Еще одна вечная тема — это бескорыстная любовь. Вспомните Ромео и Джульетту; или смерть Мими, погрузившую в печаль Родольфо в «Богеме»; или Тоску в одноименной опере, которая, крикнув Скарпиа, приказавшему убить ее возлюбленного, что они встретятся перед лицом Господа, шагает навстречу смерти. Мем бескорыстной любви, снова и снова.

Помните телесериал «Невероятный Халк»? Каждую неделю доктор Дэвид Баннер едет в новый город, встречает там красивую женщину и влюбляется в нее. Затем происходит что-то, что вызывает его раздражение, и он «смывается»; ему нужно покинуть город до того, как репортер местной газеты доберется до него. Каждый эпизод этого сериала заканчивается одинаково: он ловит попутку, чтобы уехать из города, а за кадром звучит фортепиано...

Прокручиваем пленку на сегодняшний день и получаем Человека-паука, уходящего прочь от возлюбленной в конце первого фильма, или, например, сюжеты фильмов «Крадущийся тигр», «Затаившийся дракон» и «Дом летающих кинжалов», которые являются просто переработками вечного сюжета: Ромео и Джульетта. Все они позаимствовали свою эмоциональную «наживку» (поймать на нее зрителя очень важно для возможности влиять и программировать его подсознание) из вечного сюжета и универсальной темы — бескорыстной любви.

Большим прорывом в 2005 году стала медицинская драма «Хауз». По правде говоря, актеры играют очень хорошо, и мне этот фильм нравится. Но настоящая причина, по которой этот фильм стал хитом, — он способствует процветанию очень сильных мемов. Доктор Хауз — самородок и умный человек, презирующий своих начальников (мем: маленький человек, борющийся с силами зла). Сюжет этого сериала в первом сезоне показывался в том, что алчный миллиардер, занявший пост председателя совета директоров, решил уволить людей, увеличить объемы продаж своей фармацевтической компании и использовать больницу как источник дополнительной прибыли. Ему было все равно, что больные умирали, потому что у них не было достаточно денег на лечение (мем: богатые люди — это зло).

В следующих сериях Хауз снова начал встречаться со своей бывшей возлюбленной, и они поняли, что до сих пор любят друг друга. А потом он оттолкнул ее, чтобы она вернулась к своему больному мужу (мем: «бескорыстная любовь»); все та же песня, снова и снова...

Как правительство препятствует успеху...

Как я уже говорил раньше, средства массовой информации — только одна виновная сторона; существует еще масса общественных образований, непрерывно работающих над заражением населения мемами нужды и ограничений. Возьмите хотя бы правительство. Понятно, что если вы живете в стране с коммунистическим или социалистическим режимом, правительству просто необходимо внедрить в ваше сознание убежденность в том, что богатство — это плохо, что все граждане обязаны заботиться о других и что жертвовать собственным счастьем ради коллективного блага — святая обязанность каждого члена общества.

Реальная опасность существует в таких странах, как Соединенные Штаты, Соединенное Королевство, Франция, Канада, Австралия, и десятках других стран, которые провозглашают себя демократическими государствами или республиками, действующими по системе свободного предпринимательства. В них много говорится о свободном рынке, но их социальные программы, антимонопольная «охота за ведьмами» и национализированное здравоохранение на самом деле препятствуют применению инноваций, снижению цен и т. п.

По сути своей любое правительство порочно, возглавляет ли его фашистский диктатор — в этом случае зло очевидно, или оно заявляет о себе как о правительстве для народа — в этом случае зло просто скрыто. Правительства, функционирующие по принципу свободной демократии, как правило, со временем разделяются на две партии. Затем каждая партия борется с другой за власть, и их успех обеспечивает способность предоставить гражданам больше благ, чем партия-конкурент. Таким образом, если партия А предлагает бесплатное обучение в старших классах, партии Б необходимо предоставить бесплатное обучение в колледже; если партия А предлагает бесплатные рецепты для пожилых граждан, то партии Б нужно победить ее, предоставив полностью бесплатное государственное здравоохранение. Политические партии удерживают или завоевывают власть, обещая населению больше, чем сами получают с налогов.

Но, конечно, бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Единственный способ обеспечить все эти золотые горы — это позаимствовать средства у немногочисленных богатых избирателей и распределить между более многочисленными небогатыми избирателями (которые свято верят в то, что являются невинными жертвами системы, и думают, что будет вполне справедливо, если они получат немного от щедрот этих алчных богачей).

Самый опасный член общества с точки зрения правительства — это обеспеченный, искушенный в жизни человек, который способен сам о себе позаботиться. Идеальный же гражданин — это тот, кто нуждается в поддержке, потому что чем больше вы нуждаетесь в правительстве, тем легче вами управлять.

Будучи мыслящим, творческим человеком, вы противостоите людским массам, которые хотят получить что-то просто так, и правительствам всего мира, которые готовы массам это что-то предоставить. Ужасная правда заключается в том, что ваше правительство не хочет, чтобы вы преуспевали, ему нужно, чтобы вы коллективно тунеядствовали для поддержания системы распространения «бесплатного сыра» и, таким образом, сохранения структуры власти. Поэтому можете быть уверены, что любое взаимодействие с правительством подразумевает программирование с вышеуказанной целью.

Религия...

Ваша религия, вероятнее всего, тоже не заботится о вашем успехе. Здоровые, счастливые, обеспеченные люди не нуждаются в подобного рода поддержке и наставлениях. Вами гораздо проще манипулировать (и побуждать вас делать пожертвования), если вы молитесь о спасении, избавлении от невзгод или о новой работе.

Организованная религиозная структура, вполне вероятно, распространяет более опасные мемы, которые заражают людей больше, чем мемы других общественных институтов. По этой причине я посвящаю целую главу этой книги эффекту опустошения и разорения, который оказывает государственная религия на миллионы людей во всем мире.

Есть и еще один, чрезвычайно опасный источник программирования, постоянно атакующий вас, хотя очень немногие люди осознают это...

Люди, с которыми вы проводите время...

Ничто не способно быстрее заразить вас негативным взглядом на мир, чем общение с людьми, имеющими подобные убеждения. Еще хуже бывает, когда вы пытаетесь их «спасти», переубедить, потому что чем больше вы стараетесь вытянуть их из болота, тем сильнее они подсознательно тянут вас на дно этого самого болота. Кто-то делает это намеренно (хотя большей частью это все-таки происходит непреднамеренно), однако как раз в этом случае негативное программирование особенно губительно.

Я не хочу сказать, что ваша семья и ваши друзья имеют что-то против вас; я уверен, что большинство из них, каждый по-своему, желает вам добра. Родители учат детей, что нужно искать надежную работу, а возможно, и получать зарплату по профсоюзным ставкам, если повезет. Учителя и наставники

рекомендуют вам «быть реалистами». Друзья советуют не требовать слишком многого, чтобы после не разочароваться.

Большей частью все это делается бессознательно, из страха, что вы слишком преуспеете и оставите всех остальных не у дел. Потом, конечно же, бывают такие друзья и даже члены семьи, которые искренне не хотят, чтобы вы разбогатели и добились успеха — потому что если вы будете здоровы, обеспечены и счастливы, у них не останется оправданий тому, что у них самих это не получилось.

Они будут критиковать ваши бизнес-планы, смеяться над вашими мечтами и подвергать сомнению ваши устремления; а если вы отступите от ваших планов и вернетесь к повседневности, они поддержат вас, облагораживая ваше поражение банальностями вроде: «Чтобы делать деньги, нужны деньги», «Чтобы стать богатым, нужно продать душу» и «Чтобы добиться успеха, нужны хорошие связи».

В вашей жизни наверняка есть откровенно «токсичные» люди: время, проведенное в их компании, опасно для ваших надежд, устремлений и мечтаний; они инфицируют ваш разум страхом, сомнением и неопределенностью. Когда вы только-только выпутываетесь из сетей негативных убеждений и разнообразного программирования, вы очень слабы и подвержены инерции. Поэтому зачастую необходимо поддерживать физическую и эмоциональную дистанцию между вами и такими знакомыми в течение какого-то периода времени.

У меня есть люди, которых я люблю и которым всегда рад помочь; но когда я вижу, что они не готовы что-то делать прямо сейчас, большое количество времени, проведенное с ними, просто опасно для моего эмоционального равновесия.

Сейчас я вполне сформировавшийся и довольно сильный духом человек, поэтому я многое способен перенести. Я могу проводить время с людьми, находящимися на более низком уровне духовного развития, и помогать им подняться, не позволяя им тянуть меня вниз. Но это возможно только потому, что на этот путь я встал уже 15 лет назад; было время, когда случилось все наоборот. И я до сих пор держусь подальше от некоторых компаний, потому что в них количество негативно настроенных людей с «комплексом жертвы» настолько велико, что я боюсь, как бы им не удалось заразить мой разум. И вам я советую делать то же самое.

Если вы только начинаете избавляться от бедности и встаете на путь процветания, вы должны быть очень бдительны. Самые важные ресурсы для вас — это сознание и жизненные установки, и их вам следует защищать во что бы то ни стало.

Так как же все это происходит?

По мере взросления вы становитесь все более подверженным влиянию информации; ваши друзья и члены семьи потихоньку подрезают крылышки вашим мечтам и занижают вашу самооценку. Возможно, вы также исповедуете ту веру, согласно которой вы родились грешником, обреченным на вечное раскаяние.

Вас программируют шаг за шагом, тихой сапой; у вас появляются убеждения, определяющие вашу личность. Вы не осознаете, что это происходит, но это происходит. Все ваши глубочайшие, фундаментальные представления об отношениях, деньгах и успехе кристаллизуются в вашем сознании до 10-летнего возраста.

Коль скоро вы запрограммированы на бедность и ограничения, вы инстинктивно начинаете опускаться до уровня бедных, малоимущих и «мелких сошек». У вас появляется недоверие к богатым людям, самооценка падает, чувство собственного достоинства угасает. Ваши мечты мельчают и кажутся все более далекими и недостижимыми (помните, все это происходит на подсознательном уровне). Если ваша самооценка упадет слишком низко, вы можете сделать нечто вроде того, что сделал я: придумать себе драматический «путь героя» в попытке показаться самому себе лучше, чем есть.

Вы будете подсознательно и сами того не ведая создавать препятствия, барьеры и прочие помехи всему, что вы пытаетесь делать; вы будете браться за выполнение достаточно простых задач и усложнять их, чтобы предстать в более героическом свете. Чем больше драм, тем больше травм — и тем более благородным и смелым героем вы будете себя чувствовать. Ну, или, по меньшей мере, таков предполагаемый исход. Однако, конечно, так никогда не получается, потому что вы отодвигаете свою цель все дальше и дальше, поэтому обречены на поражение и еще худшее мнение о себе.

Я это точно знаю — я поступал так на протяжении 30 лет своей жизни.

Подростком я увлекался алкоголем и наркотиками и сидел в тюрьме за вооруженное ограбление, когда мне было всего 15. После того как я немного остепенился, я успешно провалил не менее 10 бизнес-планов и привлек в свою жизнь 11 неудачных романов подряд. Кульминация моих «достижений» наступила, когда мне исполнилось 30 и налоговая полиция конфисковала мой бизнес за неуплату налогов (по решению суда он был продан с аукциона).

В результате я лишился дома, автомобиля, работы и остался еще должен 55 000 долларов. Я продал мебель, чтобы заплатить за съемную квартиру, и питался макаронами с сыром три раза в день. Наконец, мне пришлось задать себе один важный вопрос: «Кто всегда присутствовал на месте преступления?».

Естественно, ответ мне не понравился — но этот ответ был мне необходим, потому что принудил меня не заикливаться на внешних факторах, вместо этого заглянув внутрь самого себя. Я начал учиться процветанию, и мое обучение продолжается по сей день. Я встал на путь самосовершенствования и личного роста и постепенно осознал, что саботировал собственный успех в течение 30 лет, потому что мне даже в голову не приходило, что я его достоин.

А вы? Как вы думаете, повлияло ли на вас негативное программирование, которому вы подвергались в течение жизни? Вполне возможно, что вы тоже бессознательно саботировали свой успех и отвергали благосостояние, здоровье и счастье, потому что придерживались убеждений, которые работают против вас? Кто те 5 человек, с которыми вы проводите больше всего времени? Какому программированию они вас подвергают?

Конфликт...

Подсознательное программирование, описанное мною, провоцирует в вашем сознании внутренний конфликт. Ваша рациональность и логика подсказывают вам, что вы хотите быть здоровым, богатым и успешным. Да и кто не хочет-то?

Итак, вы думаете, что хотите быть богатым. Но ваше подсознание сообщает вам, что богатые люди лгут, предают и воруют; вы глубочайшим образом убеждены, что для того чтобы получить богатство, вам нужно продать свою душу; ваше подсознание тем временем добавляет, что вы хотите иметь добрую славу честного человека и отправиться после смерти на небеса.

И вы упускаете отличную возможность, делаете что-то, за что вас увольняют, обращаетесь за утешением к алкоголю и наркотикам, разрушаете свой брак (либо вы пытаетесь все-таки использовать шанс, но настолько не уверены в себе, что при первых же трудностях сдаетесь и отступаете). Вы предаете свои мечты и решаете быть «реалистом».

Ваша самооценка — это самая крупная катастрофа вашей жизни. Большинство 5-летних детей имеют нормальную самооценку, но к тому времени, как эти дети поступают в колледж, их самооценка уже перепрограммирована и работает против них. И вот тут начинаются сомнения — а достойны ли вы здоровья, счастья и богатства?

Пока вы задаетесь такими вопросами, вам ни за что не удастся добиться счастья; и ничто так не способствует программированию ощущения «недостойности» в людях, как религиозные организации. Именно об этом пойдет речь в следующей главе.

ГЛАВА 2

Надежда, лапша на уши и Папа Римский:

борьба за власть над вашей душой

Абонемент на космические путешествия и другие религиозные убеждения, которые заставляют вас препятствовать собственному успеху и счастью

Когда умер последний Папа Римский Иоанн Павел II, я был за границей. Я думал, что вся Америка погрузилась в траур, однако на фоне заикленных на этом событии европейских СМИ США выглядели довольно скромно. В Париже все телепередачи можно было объединить одной темой: «только Папа, все время Папа». Когда я приехал в Амстердам, даже в кофейнях телевизоры транслировали только такие передачи.

За 26 лет своего папства Иоанн Павел II отличился так, как никто из его предшественников. Он ввел

компьютерную технику в Ватикане, посетил 129 стран и использовал возможности телевидения и других современных технологий, чтобы достучаться до каждого уголка земного шара. Он использовал свои визиты для расшатывания устоев диктаторских систем, давал надежду бедным и обездоленным и осенял своим светом больных и убогих. По всем статьям он был благонамеренным и глубоко преданным своей миссии человеком.

Но ничто из перечисленного не способно изменить ту бедность, невежественность и отчаяние, которые он оставил своим последователям...

Как снова и снова показывает история, больше всего следует бояться не злодеев, а скорее благонамеренных миссионеров, а Иоанн Павел II был именно таким миссионером. Он пытался бороться с коммунизмом, помогать больным и поддерживать бедных; однако же, как и деятельность большинства религиозных лидеров, его действия были на самом деле направлены на поддержание в своих последователях глупости, болезней и бедности.

Не поймите меня неправильно: я не говорю, что он делал это потому, что был нехорошим человеком; он производил впечатление высокодуховной и равнодушной личности, но личности, зараженной таким количеством общечеловеческих мемов, что вряд ли он имел представление о том опустошении, которое чинил в мире.

Папа боролся с коммунизмом в своей родной Польше и во всем мире, но при этом сам был заражен коммунистической идеей о том, что быть бедным — благородно, а деньги — это зло. Он семь раз приезжал в Соединенные Штаты и каждый раз критиковал американский материализм, осуждая американцев за то, что они не хотят делиться своим богатством с бедными людьми. Он при каждом удобном случае действительно ругал капиталистов — кроме тех случаев, когда они пополняли корзинки для пожертвований.

Мы подробно изучили программы бедности и ограниченности, которые внедряются в сознание людей средствами массовой информации и кругом общения, но в исторической перспективе никто так успешно не осуществлял негативное программирование, как религиозные организации. И, естественно, Ватикан занимает в их списке не последнее место.

Вы уже знаете, что я думаю о тайных посланиях, заключенных в большинстве популярных кинофильмов. Естественно, когда фильм «Страсти Христовы» получил такие огромные кассовые сборы, мне ничего не оставалось, как предположить, что этот фильм опять-таки начинен «оборудованием» для негативного программирования. И вот я купил попкорн и отправился посмотреть на все своими глазами. Просмотра половины фильма оказалось достаточно для того, чтобы мои подозрения подтвердились.

До чего же депрессивный фильм! И что за идеальный шедевр для поощрения миллионов христиан, которым основательно промыли мозги уверениями в том, что все они — грешники, порочные создания, нуждающиеся в искуплении своей вины и спасении, и недостойны той чести, которую оказал им Спаситель. Отдадим должное Мэлу Гибсону — он-то хорошо изучил целевую аудиторию. А американец в роли Иисуса — какой прекрасный маркетинговый ход!

Вы понимаете, что каждый удар, рассекавший плоть Христа и проливавший его кровь, заставлял всех христиан, наблюдавших за этим, чувствовать себя все более и более виноватыми. Всякий раз, когда он падал под тяжестью своего креста и снова поднимался, каждый очевидец ощущал себя все более недостойным человеком; когда же солдаты начали вбивать гвозди в руки и ноги Спасителя, все, кто видел это, испытали мучительное осознание того, что никогда не смогут соответствовать величию этой жертвы, независимо от того, сколько четок они сотрут в молитвах, сколько гимнов Деве Марии они пропоют и насколько смиренными они станут.

И точно так же как все эти люди пришли увидеть истязания и казнь Спасителя в фильме Гибсона, миллионы их собрались в Риме на похороны Папы, чтобы смягчить свою вину ощущением еще большей виновности. По убеждению многих католиков, чем более недостойными они себя чувствуют, тем больше у них шансов спасти свою душу.

На самом деле, это только понижает их самооценку, обостряет чувство собственной ничтожности и активизирует их деятельность по причинению вреда самим себе здесь, на земле.

Из всех людей, которых я учил тому, как разблокировать пути для процветания, с теми, чье чувство собственного ничтожества было возвращено на религиозной почве, проблем возникало больше всего. А все потому, что у большинства людей религия вызывает сильные эмоции, а основные верования

обычно забиваются в голову в 5-или 6-летнем возрасте.

Зрелище похорон Папы и коронации нового Папы Бенедикта XVI укореняло программу уничтожения в людях все глубже и глубже. Обычно я не читаю в газетах ничего, кроме новостей бейсбола, но в этот раз цветная фотография с похорон Папы завладела моим вниманием.

Даже после смерти «вирусы разума», поощряемые Иоанном Павлом II, продолжали заражать людей программой существования, основанного на страхе. Статья на первой полосе The Miami Herald гласила: «...но когда он умирал в субботу ночью в своих апартаментах в Ватикане, в возрасте 84 лет, он испытывал ту же боль и страдания, которыми были отмечены последние десять лет его пребывания на престоле, — таким образом он еще раз напоминал народу, что искупление вины приходит через страдания».

Чуть ниже говорилось: «Все, что он делал в период своего правления — третий по продолжительности в истории, — было связано с его непоколебимым убеждением, что только вера, закаленная страданиями, способна соответствовать чаяниям Господа для рода человеческого».

Конечно, это не что иное, как вариант догмы: «Ты презренный грешник, и если ты будешь достаточно страдать и жертвовать, возможно, для тебя будет сделано исключение и в загробной жизни ты обретешь счастье», с помощью которой религия промывала мозги людям на протяжении веков (обратите внимание — автор газетной статьи является носителем этого вируса и, сам того не ведая, продолжает заражать им сотни и тысячи людей).

Практически в каждом своем публичном выступлении Папа так или иначе пропагандировал убеждение в том, что нужно страдать сейчас, чтобы обрести благоденствие впоследствии. Однажды он сказал своему биографу: «Я должен ввести христианскую церковь в третье тысячелетие молитвой; но я убедился, что этого будет недостаточно: ее должны вести страдание и жертвоприношение».

Вот это да! Теперь уже и я чувствую себя виноватым и начинаю побаиваться, как бы меня не поразила молния за то, что я съел тот вкусный пирожок в аэропорту.

Папа Иоанн Павел II обращался к евреям, мусульманам, протестантам и людям других вероисповеданий (при этом не упуская шанса дать им понять, что единственная дверь к спасению в момент истины захлопнется у них перед носом). Он был яростным противником гомосексуализма, контроля рождаемости, разводов, заключения новых браков после развода и брачных союзов в среде духовенства. И, поскольку он сам назначил 95% кардиналов, которые выбрали ему преемника, его ортодоксальная позиция будет поддерживаться церковью в течение еще многих десятилетий.

Сегодня, сейчас новое поколение детей в воскресных школах и частных христианских учебных заведениях с благословения церкви заражается вирусами самоуничтожения, вины и ничтожности. Еще больше молодых людей нетрадиционной ориентации будут считать, что отвергнуты своим Богом; еще больше женщин примут как должное то, что они являются вторым сортом в обществе; еще большее количество людей будет сохранять брак, в который им вообще не следовало вступать, проводя свои жизни в унылом смирении.

И давайте не будем особо выделять Ватикан. Возможно, это Центр Мировой Скорби, но множество его аналогов существует в мировой культуре. Та же чудовищная манипуляция незрелыми умами происходит во многих храмах, мечетях и синагогах мира. Миллионы детей сейчас подвергаются тому же негативному программированию, которое поощряет жизнь в страдании, ограничениях и страхе.

Какое же это неопишимо гнусное и чудовищное преступление!

Реальная проблема исходит от ортодоксов различных религиозных конфессий. Они исказили настоящее послание миру так, чтобы оно соответствовало их намерениям; и это уже не безвинные жертвы, управляемые вирусами разума, — это хладнокровные, все хорошо просчитавшие люди, которые используют мемы для манипулирования своими последователями с целью усиления собственной власти. Омерзительные религиозные фанатики вроде Пэт Робертсон, Джерри Фалвелла и Орала Роберт-са якобы проповедуют Библию. Убийцы вроде Усамы бен Ладена якобы исповедуют настоящий ислам — на самом же деле они просто озлобленные фанатики, коверкающие истинный смысл веры для того, чтобы влиять на верующих самым преступным образом.

Несколько лет назад пресса шумела: арабский мир был возмущен убийством исламского священника Шейха Ахмеда Лесина, духовного лидера террористической организации «Хамас», израильскими солдатами. В каком же мире мы живем, если человек может сознательно заниматься подбором и

обучением убийц и смертников и при этом все равно считаться «духовным лицом» или «духовным лидером»?

Фундаментализм стал синонимом ненависти, преследований и непримиримости. Идиоты вроде Робертсон, Фалвелла и Робертса в той же мере проповедуют учение Иисуса Христа, как бен Ладен, Яссин и Саддам Хуссейн проповедуют настоящий ислам. Все они просто переиначили первоначальный смысл своих религий и использовали это для зомбирования многочисленных безмозглых последователей.

В первой главе мы рассматривали феномен «пути героя». Все мы выросли под влиянием этих героических эпосов, мечтая о том дне, когда сами станем героями. В этих мечтах мы были взрослыми и похожими на Джона Уэйна или Брюса Уиллиса, спасали мир, как Бак Роджерс и Люк Скайуокер, или проявляли сверхчеловеческую силу, как Чудо-женщина, Супермен или Волшебная Четверка.

Но когда мы выросли, то обнаружили, что в мире не так уж много вакансий для супергероев. К тому же, где купить все эти обтягивающие трико, плащи и прочие при-бамбасы? Поэтому мы придумали свой собственный путь героя: развивая зависимость, которую требовалось преодолевать; влипая в те отношения, из которых приходилось долго выпутываться; создавая проблемы в бизнесе, которые нужно было решать; страдая от болезней, которые нужно было побеждать (или, в моем случае, все это вместе взятое).

Как видите, чем больше у вас развито чувство собственной неполноценности и чем ниже ваша самооценка, тем более героический путь вы намечаете! И таким образом вы привлекаете еще одного эгоистичного партнера, попадаете в новую зависимость, находите очередную бесперспективную работу или обнаруживаете невиданную болячку. Каждый, кто знает вас, подтвердит, что на вас свалились тридцать три несчастья; все говорят, что вы сильный человек, герой — и вы чувствуете гордость за все то, что вам пришлось пережить и чем пришлось пожертвовать.

Есть только одна проблема: ваша жизнь — полный отстой.

Но перед тем как вы окончательно потеряете надежду, на вашем горизонте появится религия, чтобы спасти вас. Провозвестники этой религии — священники, раввины и другие служители культа — убедят вас, что вам суждено страдать в этом мире, чтобы заслужить счастье в загробной жизни.

И, в зависимости от особенностей религии, если вы достаточно истощите себя, будете достаточно долго молить о прощении, достаточное количество раз пропоете хвалу Деве Марии, уничтожите достаточное количество американских солдат, сотрете в порошок достаточно четок, помолитесь, обратившись лицом в сторону Мекки, достаточное количество раз в день, взорвете достаточно клиник, практикующих аборт, убьете достаточное количество евреев или пошлете достаточно денег проповеднику из телевизора — вы будете спасены.

Большинство мировых религий напоминают программы космического туризма: если вы наберете достаточно очков, вы выиграете бесплатное путешествие в Рай!

Обратимся ли мы к христианской концепции первородного греха, буддистскому восьмеричному пути, индийскому учению о карме, еврейскому завету или мусульманскому шариату — исходным условием всех этих религиозных концепций является утверждение, что все мы грешники и нуждаемся в спасении. И если этому вас учили, начиная с 4-5 лет, что же удивительного в том, что вы вырастаете с чувством собственного ничтожества, низкой самооценкой, сознанием, скованным страхом и привычкой чинить препятствия собственному счастью?

Если вы учились в частной католической школе и монахини рассказывали вам, что вы родились презренным грешником, каковы шансы, что вы впоследствии будете нравиться самому себе? Если вы индуист и верите, что вы в этой жизни — реинкарнация египетского конокрада и должны искупить его грехи, то как же вы сможете добиться успеха? Если вы буддист, верящий в то, что нужно прожить 129 жизней, чтобы достичь просветления, а вы сейчас только на 57-й — каковы ваши шансы достичь благосостояния в этой жизни?

Один из самых разумных шагов, который вы можете предпринять, чтобы стать здоровым, счастливым и богатым, — это критически переосмыслить ваши религиозные убеждения. Подумайте о завуалированных посланиях, составляющих их суть, воздействию которых вы подвергались еще ребенком. В этих воспоминаниях вы можете обнаружить корни тех проблем, которые сделали вашу жизнь такой, какая она есть.

И давайте немного проясним ситуацию: я хорошо изучил основные мировые религии и уверен в том, что на самом деле они проповедуют любовь, а не ненависть, поощряют изобилие, а не нищету. Все эти ущербные проповеди о ненависти, непримиримости и бедности исходят от фундаменталистов, которые исказили истинную суть религии для достижения своих целей; настоящие же ценности всех религий — это любовь и процветание.

Вы не служите Богу, миру и самим себе, будучи беспомощной пешкой. Я верю в то, что бедность — это грех, и вы созданы для того, чтобы быть богатыми. Ваша миссия на этой планете — раскрыть свои истинные возможности и вдохновить своим успехом остальных, чтобы помочь им избавиться от той посредственности, которая подкосила их.

Однако речь идет не только о нашем разуме; мы живем также и в физическом мире, и у каждого из нас есть тело — оболочка нашей души. И существует еще одна группа сил — сил, призванных разрушать наше тело и подводить нас к еще одной из форм порабощения. Давайте посмотрим, что это за силы...

ГЛАВА 3

О вкусной и нездоровой пище:

борьба за власть над вашим телом

Тайный сговор, поддерживающий вас больным, толстым и вялым

Я сидел у постели моего 86-летнего дедушки, когда он проводил в больнице свои последние дни. Периодически он приходил в сознание, но в моменты просветления говорил мне: «Я не выкарабкаюсь, я не хочу этого». Это не было для меня сюрпризом; помню, двумя годами раньше его сестра (моя замечательная тетюшка Нетти, ей также было за 80) сказала мне, что наступающее Рождество будет для нее последним. В тот раз я пытался возражать, умоляя ее не заикливаться на такой негативной мысли. Она же просто убила меня ответом: «Я не хочу жить еще один год. Я слишком больна. Я не могу спать, меня постоянно мучают боли; я не могу больше этого выносить. Я хочу отпраздновать это последнее Рождество, а потом — все». Все именно так и случилось.

Поэтому когда мой дедушка сказал мне, что желает смерти, все, что мне оставалось, — это любить его и поддерживать тот выбор, который он сделал. Я хотел бы, чтобы он жил; я бы звонил ему в День отцов*, мы ходили бы вместе на игру «Марлинз» и просто беседовали о старых

* День отцов — праздник, посвященный всем отцам и отмечаемый в США и Канаде в третье воскресенье июня. — Прим. ред.

временах. Но я не мог требовать от него, чтобы он и дальше терпел боль и страдания. Как и его сестра, он уже 10 лет был очень болен, и каждый день был для него испытанием.

Когда моя бабушка умирала, она не говорила ничего подобного; да я и не ожидал ничего такого услышать. Она была человеком, который никогда не хотел явиться ни для кого обузой; но знать наверняка я не могу — к сожалению, болезнь Альцгеймера лишила ее рассудка. И, тем не менее, она тоже переживала боль и страдания в последние годы жизни.

Большинство из пожилых членов моей семьи пострадали от двух вещей: типичной американской пищи и болезни, явившейся результатом такого питания. К сожалению, эту пищу американцы распространили по всему миру наряду с последствиями ее употребления.

Ни одна книга, посвященная процветанию и успеху, не может считаться полноценной, если не содержит главы о физическом здоровье. Можно, конечно, поспорить, что здоровье является самой главной составляющей жизненного благополучия, хотя именно этому аспекту уделяется меньше всего внимания. На самом же деле люди часто жертвуют своим здоровьем для того, чтобы получить определенную работу, добиться повышения или заработать нужную сумму денег. Но рано или поздно становится понятно: это того не стоит. Выйти на пенсию с внушительным состоянием, но совершенно больным — согласитесь, жестокая ирония.

Еще одна причина, по которой люди никогда не воплощают свои мечты — это недостаток ума, хорошего здоровья или необходимой энергии для достижения своих целей. Годами я утверждал, что стану богатым, если буду поддерживать свое тело таким же здоровым, как и разум. И в конечном итоге вышло вот что: я обрел такое здоровье, что могу спокойно работать на пределе своих сил. Если вы живете, как и большинство людей, то наверняка ваше здоровье заметно не соответствует тому этапу

пути к успеху, на котором вы хотели бы находиться.

За последние 30 лет в сферах жизни, касающихся здоровья и здравоохранения, наметился явный прогресс, и эта тенденция радует многих. Были открыты лекарства от множества болезней, разработаны средства приостановки болезней, а также сделаны большие шаги в области питания. В результате всех этих улучшений большинство людей стали жить дольше, но теперь они подвергаются новым болезням, которые отравляют им последние годы жизни. Возникла целая эпидемия: повышенный уровень холестерина в крови, гипертония, сердечные приступы, диабет, артрит, болезнь Альцгеймера и др.

Откуда этот вселенский кризис здоровья? Я думаю, причина в двух вредных свойствах той еды, которую мы потребляем.

Первое свойство состоит в планомерном преобразовании еды в субстанцию, вызывающую зависимость. Невинный с виду слоган компании, производящей чипсы: «Спорим, вы не сможете удержаться» на самом деле является серьезной и продуманной попыткой сформировать зависимость от еды.

Создание продуктов, которые вызывают у людей физиологическую потребность есть их снова и снова, — это очень прибыльный бизнес. Настолько прибыльный, что табачные компании понемногу прекращают попытки «подсадить» вас на сигареты и начинают внушать вам острую тоску по различной вкуснятине. Этот бизнес даже лучше, чем продажа сигарет, потому что в этом случае большинство «наркоманов» даже не знают, что зависимы (более подробная информация содержится в книге «Революция добра» Пола Цана Пильцера).

Благодаря тому, что мы сегодня знаем о вреде курения, компании вроде Philip Morris больше не могут рекламировать свой товар и приучать молодежь к курению Marlboro. Но в этом больше нет необходимости, поскольку они могут вместо этого свободно «подсаживать» детей на сладости вроде Oreo Cookies, Cheez Whiz, Kool-Aid Slushies, Jell-O, Life Savers и Ritz Crackers.

Сегодня миллионы людей, сами того не ведая, попали в зависимость от различных видов высококалорийных продуктов, потому что многие из этих продуктов, которые широко рекламируются, вызывают сильное привыкание.

Давайте посмотрим, как происходит формирование этой зависимости. У всех людей в пищеварительном тракте живут бактерии. Большинство из нас знает, что существует два вида этих бактерий, «хорошие» и «плохие», и нам нужны оба. Когда баланс между ними соблюдается, оба вида бактерий создают идеальные условия для пищеварения, всасывая из пищи необходимые питательные вещества и удаляя остальные из нашего тела в виде отходов.

Когда мы едим продукты из рафинированной муки (белый хлеб, крекеры, сдобу, чипсы и макароны), они подпитывают «плохие» бактерии в нашей толстой кишке. Продукты, содержащие дрожжи, делают то же самое; потребление продуктов с повышенным содержанием сахара также усиливает размножение «плохих» бактерий. И, конечно, рафинированный сахар, который является частью нашего ежедневного рациона, также в значительной мере поощряет их размножение. Более того, рафинированный сахар сегодня добавляется практически во все продукты, которые мы потребляем (что очень эффективно формирует зависимость, как вы вскоре убедитесь).

Конечно, нам известно, что сладости вроде пончиков Krispy Kreme, Cinnabons, сахарной ваты, мороженого и содовой воды практически полностью состоят из сахара. Но знаете ли вы, что кетчуп, консервированный зеленый горошек, соус для спагетти, приправы для салатов и еще миллион других продуктов также содержат сахар?

Как бы то ни было, этот самый рафинированный сахар, дрожжи и очищенная мука действуют как удобрение для «плохих» бактерий в вашем кишечном тракте и на самом деле заставляют вас хотеть еще дрожжей, муки и сладостей. Поэтому у вас не хватает силы воли отказаться от десерта, вы продолжаете безумно хотеть хлеба или булочек, и снова кидаетесь к бутылке лимонада через час после того, как выпили его. Это и есть физиологическая зависимость.

Если вы едите мороженое, печенье или картофельные чипсы, вы хотите еще и еще, и чем больше вы съедаете, тем сильнее становится физиологическая потребность. Вы продолжаете подкармливать «плохие» бактерии, что опять-таки усиливает ваше желание съесть еще больше.

Когда количество «плохих» бактерий переходит всякие границы, у вас нарушается нормальная

перистальтика, то есть ухудшается прохождение пищи через кишечник для удаления из организма. Таким образом, последнее съеденное вами блюдо в кишечнике вынуждено проталкиваться через гниющие и разлагающиеся остатки предыдущих трапез. Все образующиеся при этом токсины попадают в вашу кровь; и сегодня становится все более очевидным, что эта аутоинтоксикация является причиной многих современных недугов, таких как синдром хронической усталости, апатия, гиперактивность и даже рассеянное внимание. Вдобавок ваша толстая кишка покрывается налетом, снижая способность организма получать питательные вещества из пищи. Вы постепенно начинаете испытывать недостаток питательных веществ, хотя регулярно принимаете пищу.

Другая пагубная тенденция заключается в постепенном переходе от настоящей, живой пищи к мертвой пище искусственного происхождения. 90% того, что ежедневно ест большинство из нас, имеет искусственное происхождение.

Несколько лет назад в книге «Стройность на всю жизнь» Харви и Мэрилин Даймонд говорили: чтобы жить, нам нужно есть живую пищу. Живые продукты, вроде персиков, моркови и яблок, содержат ферменты, которые поддерживают нашу жизнедеятельность. Мертвые продукты, такие как чипсы, конфеты и другие райские сладости, не имеют в своем составе этих ферментов и, таким образом, приближают нас к смерти.

Настоящая пища — это свежие фрукты, свежие овощи и сырые орехи. Те, кто ест мясо, могут поспорить с вегетарианцами насчет полезности его потребления; однако одно можно утверждать с уверенностью: Dunkin' Donuts, Frosted Pop-Tarts и M&M's настоящей пищей не являются. Чипсы Cheetos, Fritos и Doritos — тоже, даже если на упаковке написано, что они «с настоящим сыром» (потому что, естественно, сыр — это не настоящая еда!). Горячие пончики, хрустящая пицца и горы мороженого — это не еда. Мы убедили самих себя (не без помощи рекламных агентств), что такие продукты, как пирожные, печенье и чипсы, — это настоящая пища. А это не так.

В результате потребления этих продуктов мы получаем насыщение, но не питание.

Наши тела постоянно посылают нам сигналы: «Мне нужно больше питательных веществ». И мы снова кормим их, но кормим такой искусственной и мертвой пищей, что никак не можем их удовлетворить. В продуктах искусственного происхождения очень мало или вообще нет витаминов, минералов, ферментов, антиоксидантов и клетчатки — всех тех элементов, которые необходимы для физического здоровья. Поэтому наши тела просят все больше и больше. Что же в результате: мы невероятно увеличиваемся в размерах!

Все это началось в Америке; именно мы превратили «быстрое питание» в искусство. Однако эта американская тенденция уже стала мировой.

Я пишу эту главу на борту самолета Qantas-747, летящего из Калифорнии в Австралию. Мое первое путешествие в эти края состоялось где-то 8 лет назад. Помню, я удивлялся тому, как стройны австралийцы; а сидя в Cafe Rue в Париже, мог без труда выщелить из людей, проходящих мимо, американцев.

С тех пор все изменилось. Во всем мире, от Сингапура до Москвы и Каракаса, люди с готовностью переняли «быстрое питание», и их животы, бедра и вторые подбородки красноречиво свидетельствуют об этом. Когда открылся первый ресторан McDonald's в Любляне (Словения), люди выстаивались в огромные очереди, чтобы съесть свой первый биг-мак.

Я могу привести здесь статистику, демонстрирующую увеличение процента людей, страдающих от лишнего веса и больных ожирением, — но зачем? Цифры не имеют никакого отношения к людям, а процентные показатели уже устареют к тому моменту, как вы возьмете в руки эту книгу. Вот все, что вам необходимо знать, если вы действительно хотите понять, что происходит:

Вспомните, каким маленьким было печенье вашего детства. Если вам примерно 30 лет, готов поспорить, что в нем было всего 8 сантиметров по диагонали; но позже оно увеличилось до 13 сантиметров, сейчас же вы можете наблюдать печенье размером с фрисби*.

* Фрисби — летающий диск, тарелка для игры. — Прим. пер.

Когда я только начинал свою блестящую карьеру посудомойщика в Mr. C's Pancake и Steak House на бульваре Мидвэйл в Мэдисоне, штат Висконсин, порции безалкогольных напитков были следующих объемов: 8 унций, 12 унций и 14 унций. Сегодня же зайдите в любую забегаловку — и вы обнаружите маленькие порции по 14 или 16 унций, средние по 20 и порции «по лучшей цене» по 24 или даже 32

унции; а в одной сети продуктовых магазинов продаются даже порции по 64 унции! Но это же целое ведро!

В детстве моим лучшим другом был Эд Стак; он был крупным парнем и единственным в мире человеком, который мог съесть целиком Whopper* из Burger King. Вообще-то, когда мы с ним ходили туда, наши друзья тащились за нами, чтобы посмотреть на человека, который способен на это. Сегодня эта сеть закусочных постоянно рекламирует двойные и тройные Whoppers, да еще вместе с супер-порциями картошки фри и лимонада!

Как вы думаете, какую часть дневной нормы витаминов, минералов, ферментов, антиоксидантов и клетчатки вы получаете, потребляя печенье размером с фрисби, 64 унции лимонада или тройной Whopper? А сколько процентов ежедневной нормы потребления жиров и холестерина вы получаете?

Сегодня можно часто встретить маленьких детей, у которых уже есть проблемы с лишним весом. По правде говоря, запросто можно найти ребенка 5-6 лет, который ни разу не пробовал свежих фруктов; все эти дети сразу перешли с детского питания на Happy Meal. Даже если поставить перед ними целую миску спелой, вкуснейшей клубники, их чувство вкуса окажется уже настолько

* Название гамбургера огромных размеров в популярной сети закусочных Burger King. — Прим. пер.

извращено, что они станут посыпать эти ягоды сахаром и покрывать взбитыми сливками, чтобы они были более аппетитными!

Мы едим все больше, а питательных веществ получаем все меньше; мы становимся все толще и толще, а наше состояние здоровья — все хуже и хуже. По мере взросления мы расплачиваемся за недостаток нормального питания тем, что начинаем болеть и страдать. Мой дедушка, моя бабушка и моя замечательная тетюшка отметили свои 80-летние юбилеи, но стоила ли того их жизнь в последние годы?

Так что же делать? Как нам снова взять под контроль свое тело и вернуть здоровье, на которое мы имеем право с рождения? Что ж, начать можно с того, чтобы завести собственные садовые участки, на которых можно выращивать настоящую пищу, хором распевая Kumbaya*.

И это правильно.

Если вы откажетесь от всех продуктов искусственного происхождения и не будете есть ничего, кроме свежих фруктов, овощей и орехов, вы скоро станете обладателем завидного физического здоровья. Хотя на самом деле, конечно, большинству из нас это не светит — сумасшедший ритм современной жизни не собирается сбавлять обороты, напротив, вероятнее всего, скорость жизни еще увеличится. Раньше матери по 8 часов готовили на ужин индейку для всей семьи; теперь они бросают ломти готовой индейки в микроволновку на 90 секунд и нетерпеливо ворчат, что на «приготовление ужина» уходит так много времени.

Настоящий путь к здоровью — это здравый смысл и умеренность, а также понимание того, что если вы смотрите телевизор около 5 часов в сутки, вы наверняка видите

* Речь идет о старинной фольклорной песне, которая в США символизирует единение. — Прим. ред.

от 25 до 40 рекламных роликов, созданных для того, чтобы делать вас больным, толстым и вялым. Вы должны противостоять этому подспудному промыванию мозгов, если хотите быть здоровым. Вам необходимо реально оценить то, что вы едите: каков в вашем рационе процент искусственных продуктов, какие продукты вызывают зависимость и какими видами деятельности, губительными для вашего здоровья, вы занимаетесь.

В заключение позвольте мне сказать начистоту: я живу в Майами, то есть в городе, в котором находится главный магазин Krispy Kreme, тот, что на 6-й авеню. Когда я проезжаю мимо него и вижу неоновую зазывную надпись «Горячие пончики», у меня возникают трудности с управлением автомобиля. Когда я делаю пересадку в аэропорту Атланты и прохожу там мимо стойки Cinnabon, я иногда предаюсь греху чревоугодия. Когда я проводил исследования, нужные для этой главы, в Burger King, там как раз предлагали новый шоколадно-банановый коктейль, который я мог попробовать или не попробовать.

Давайте будем реалистами: когда вы устраиваете дома вечеринку, ваши друзья не ждут, что вы предложите им побегу люцерны и сэндвичи с соевым творогом. Безусловно, вы ведете очень занятую жизнь и наверняка будете все так же есть на ходу. Но все-таки можно поступить умнее.

Необходимо 5 раз в день есть свежие фрукты и овощи (нет, персиковый или морковный пирог и клубничные тарталетки не считаются!). Следуйте совету из книги Дай-мондов и до полудня ешьте только свежие фрукты — это насытит ваш организм ценными ферментами, большим количеством растительной клетчатки и множеством питательных веществ; это также дает вашему пищеварительному тракту возможность отдохнуть и способствует удалению из организма большого количества токсинов.

Любую трапезу начинайте с салата из свежих овощей или фруктов. Это насытит ваш организм живыми продуктами, и, таким образом, вы съедите меньше искусственной пищи. К тому же, если вы будете есть меньше жирного, то обеспечите себе более низкий уровень кровяного давления и холестерина.

Держитесь подальше от продуктов из рафинированной белой муки, богатых углеводами, замените белый хлеб на хлеб из муки более грубого помола из зерен разных сортов и ешьте макароны из непросеянной пшеничной муки вместо очищенной.

Вместо трех больших приемов пищи устраивайте четыре или пять небольших; каждый день начинайте с зарядки, даже если это будет просто прогулка вокруг дома или 10 подтягиваний. И, что наиболее важно, обогащайте свой рацион витаминами, минералами, ферментами, клетчаткой и антиоксидантами. Я иногда позволяю себе пиццу, печенье или мороженое, потому что компенсирую это количеством более полезных веществ в рационе. То же самое можете сделать и вы.

Вы элементарно не сможете быть счастливыми и процветать, если у вас плохое здоровье. Но как только вы обретете оптимально здоровое состояние, вы удивитесь тому, сколько в вас жизненной энергии для воплощения всех ваших замечательных творческих идей, и поймете, что можете теперь жить яркой, наполненной жизнью!

Примите решение контролировать состояние своего здоровья прямо сейчас. А теперь давайте подумаем, как вам справиться с «комплексом жертвы» и создать себе новое, благополучное будущее...

ГЛАВА 4

Как избавиться от комплекса жертвы

Как вы начинаете чувствовать себя жертвой и как с этим бороться

Что общего между следующими фразами?

«Замечали ли вы когда-нибудь, что как только закуливаешь сигарету, подходит автобус?»

«Я знаю, что я прощен, хотя и не заслуживаю этого, потому что Иисус умер на кресте за мои грехи».

«Мой папа ушел из семьи, когда я был еще маленьким, и с тех пор мне трудно выражать любовь и привязанность».

«Я уже почти встал на ноги, когда моя бывшая жена (стерва!) сделала так, что на мои доходы наложили арест за неуплату алиментов».

«Однажды меня изнасиловали. Я не могу забыть тот случай, поэтому побаиваюсь мужчин и мне трудно вступить с ними в интимные отношения».

«Я хотел бы работать, но как только становится известно о моей судимости, меня боятся брать на работу».

«Я целиком и полностью за личностное развитие и хотела бы посещать занятия по этой программе, но мой муж не разделяет моих интересов и против моего участия».

«Я хотел бы открыть собственное дело, но моей жене эта идея не нравится. Поэтому, я думаю, нам просто нужно продолжать зарабатывать на жизнь, и я останусь на прежней работе».

Все эти высказывания объединяет позиция людей, которым они принадлежат. Как бы ни были различны между собой эти фразы и их условные авторы, каждая из них выявляет человека определенного типа: человека, страдающего от чувства собственной неполноценности, с низкой самооценкой и предрасположенностью к негативным ожиданиям.

Но главное свойство, объединяющее всех этих людей, — это то, что все они отчаянно цепляются за

собственную жертвенность, почти наслаждаясь тем фактом, что являются жертвами тех или иных обстоятельств. Такие люди любят поговорить о своих несчастьях, бедах и прочих трагедиях, свалившихся на их головы. Естественно, на самом деле они не невинные жертвы, а вполне добровольные. Они сделали свой выбор — наверняка все же подсознательный — оставаться жертвой.

Однако невозможно быть жертвой и при этом добиваться успеха в жизни. Если вы видите себя жертвой и укрепляете этот свой образ в сознании окружающих, вы сами омрачаете свою жизнь. Вы наверняка отталкиваете любовь, откладываете счастье, привлекаете болезни или увечья и саботируете любой успех в делах, обеспечивающий благосостояние. Вы так успешно преподносите окружающим вашу душещипательную историю о несчастной жертве, что в конечном итоге полностью следуете придуманному вами сценарию.

Недавно я переписывался с одной знакомой, которой помогал повысить самооценку. Будучи ребенком, эта женщина стала жертвой ужасного унижения; она упомянула об этом факте несколько раз за время нашей переписки, а затем ударилась в подробности. Я дал ей совет никогда больше не говорить об этом ни мне, ни кому-либо другому, разве что квалифицированному специалисту-психотерапевту.

Когда вы залечите свои раны с помощью профессионала, вы уже сможете говорить о них так, чтобы это помогло другим. Вы можете прийти на телешоу, написать книгу о том, что с вами произошло, или проводить семинары, посвященные решению подобных проблем. Но, в то же время, говорить о своих несчастьях кому-либо, кроме психотерапевта — это просто повод поддерживать свой комплекс жертвы. А это ведь — проще некуда...

Почему так много людей во всем мире упорно цепляются за те ситуации, которые заставляют их чувствовать себя жертвами? Позвольте мне назвать причины:

1. Они всегда могут убедить себя в том, что все неудачи в их жизни происходят не по их вине.
2. Они уповают на то, что поскольку все несчастья вызваны сугубо внешними факторами, это освобождает их от личной ответственности.
3. Они получают значительную долю внимания, симпатии и сожалений окружающих.
4. Они принимают это внимание, симпатию и жалость за любовь, в которой отчаянно нуждаются, но которую не знают как получить.
5. Они используют прежние неудачи в личной жизни для подтверждения того, что они не способны на эмоциональную близость с кем-либо еще.
6. Они ссылаются на прежние провалы, оправдывая таким образом отсутствие попыток достичь высоких целей и осуществить перспективные проекты.
7. Они принимают за истину в последней инстанции тот факт, что они — «презренные грешники», что им «никогда ничего не добиться», либо считают, что у них нет нужного образования или нужных связей, для того чтобы достичь успеха.
8. Они могут чувствовать себя героическими «маленькими людьми», которые наперекор всему борются с силами зла.
9. Они ощущают свое духовное величие, возлагая свое счастье на алтарь человечества и думая, что за это будут вознаграждены в будущей жизни.
10. Они могут вести, по сути своей, бессознательное существование, следуя стадным инстинктам, и просто позволять жизни происходить, ни о чем не задумываясь.

То, что вы сейчас прочитали, — это «горячая десятка» тех причин, по которым люди остаются глупыми, больными и бедными. Не важно, какой из этих причин (или, что более характерно, комбинацией нескольких) вы руководствуетесь; результат всегда один и тот же — вы ведете одномерное, скудное существование, день за днем, без единого проблеска счастья и удовлетворения. И это — преступление. Вам не стоит становиться на этот путь.

Вам будет полезно еще раз просмотреть этот список (особенно три его последних пункта). Затем постарайтесь поразмыслить критически и определить, какие из пунктов характерны для вас, потому что установить тот факт, что вы страдаете комплексом жертвы, — это сделать первый шаг к избавлению от него. Как только вы выявите нашу жертвенность, вы тем самым лишите ее эмоциональной поддержки.

Однако для того чтобы проделать это, мы опять-таки должны проанализировать изначальное программирование и те глубокие, фундаментальные убеждения, которые вы приобрели в детстве. Эти самые убеждения влияют на то, как вы воспринимаете все, что происходит с вами; они определяют ваши ожидания и, соответственно, то, как они воплощаются. Между пресловутым программированием, теми убеждениями, которые оно создает, тем, как вы видите собственную жизнь, и результатами такого видения есть безусловная связь.

Вполне возможно, что вы воплощаете в жизнь одну из трех возможных циклических программ. Вот они:

1. Прикосновение Мидаса — все, чего вы касаетесь, превращается в золото, платину или вещи стиля Prada.
2. Прямая линия — каждый ваш день как «День Сурка»: просто еще один день жизни, полной тихого отчаяния.
3. Бездонная яма — ваша жизнь постоянно движется по спирали вниз; драмы, травмы и трагедии следуют одна за другой.

Очень немногие люди участвуют во всех циклах по-настоящему, большинство придерживается одного цикла на протяжении долгого периода своей жизни. Совсем мало людей принадлежит к первому циклу «Прикосновение Мидаса»; большая часть попадает в рамки сценария «Прямая линия», пытаясь дожить до выходных, чтобы набрать достаточно кассет с фильмами и забыть о своей никчемной жизни до утра понедельника, когда цикл начнется снова. Меньшее же, но неуклонно растущее количество людей заключает себя в цикл «Бездонная яма», непрерывно переживая удары судьбы и прочие бедствия. Они живут от одной неудачи к другой, каждый раз убеждаясь, что жизнь ужасна, а впереди — только смерть.

Эти люди договариваются о многообещающем собеседовании, но по пути у них спускает шина, и в итоге они никуда не попадают. Они выигрывают в моментальной лотерее 4000 долларов, но этот выигрыш конфискуют за неуплату алиментов. Они тратят последние деньги на то, чтобы починить коробку передач в своей машине, а на следующий день ее забирает полиция за неоплаченную парковку. Страдальцам кажется, что все эти неприятности создаются в результате стечения внешних обстоятельств.

Возможно, вы знаете таких людей, а вполне вероятно, вы сами являетесь одним из них.

Посетите любую тюрьму, и вы найдете там массу людей, которые заявляют, что они — жертвы обстоятельств. Загляните в трущобы любого большого города, и вы услышите там то же самое. Опять-таки, прогулявшись по окрестностям Лондона или Лиссабона, Кельна или Копенгагена, населенных представителями среднего класса, вы встретите там людей, которые убеждены, что являются жертвами тех или иных обстоятельств.

Они будут говорить о тех возможностях, которые у них были, и тех шансах, которые они упустили. Они могут быть благодарны своему образованию или оплакивать тот факт, что не получили оно; кто-то будет хвалиться своим воспитанием, другой же будет сетовать на него.

Да, доход, социальное положение, образование, воспитание, окружение, семья и масса других жизненных обстоятельств влияют на ваше место в жизни (и даже иной раз определяют его). Но кто же создает эти обстоятельства?

Увлечшись анализом своих неудач и приходя к выводу о роковых обстоятельствах, люди не замечают одной очень-очень важной вещи: эффекта размышления об обстоятельствах.

В своей книге «Привычка мыслить» Джеймс Аллен говорит о том, что наш разум подобен саду, за которым либо заботливо ухаживают, либо приводят в запустение. В любом случае разум является плодородной почвой. Если вы сознательно разбиваете и засаживаете свой сад-огород, он даст вам цветы, фрукты, овощи — то есть, именно то, что вы посадили. Если же вы не посадите нужные семена, то животные, ветер и другие стихии занесут на ваш участок что попало, и из этих семян вырастут сорняки и прочие дикорастущие питомцы, которые успешно вытеснят культурные растения. Ясно одно: что-то да вырастет в вашем саду.

Так же как садовник ухаживает за участком, выпалывая сорняки, вам необходимо заботиться о саде своего разума, выпалывая все мысли о нищете, ограничениях и прочий негатив. Вы должны выращивать мысли о счастье, успехе и своей цели в жизни.

Если вы станете заниматься подобным садоводством, то скоро поймете, что вы сами «садовник своего счастья». Вы придете к глубокому осознанию того, что вы — не жертва своих обстоятельств, но их архитектор и творец, ибо вы отдаете предпочтение тем мыслям, которые укрепляют ваш характер, создают ваши собственные обстоятельства и определяют в конечном итоге вашу судьбу.

Внешние обстоятельства и то, что вас окружает в жизни, напрямую связано с вашим внутренним состоянием. Самое главное, что вам нужно знать об успехе, процветании и счастье, — это то, что мысль и характер едины. Никто просто так не просыпается в тюрьме, или в зале суда на слушании дела о разводе, или в реанимации. Эти события — прямой результат того, что вы думаете по этому поводу.

В этот момент (если вы рассуждаете, как большинство людей) вы начинаете придумывать себе умозрительные оправдания. Вы согласны, что все, что я только что сказал, справедливо для большинства людей, но вы-то совершенно уверены, что стали жертвой смягчающих вину обстоятельств, не поддающихся вашему контролю. Я знаю — у вас другая ситуация, вы же особенный.

О'кей, можете так думать — до поры до времени, но позвольте мне рассказать вам о себе, потому что у меня тоже была другая ситуация. Я тоже был особенным.

У меня имелось по меньшей мере 11 трудных неудачных романов с неуравновешенными, завистливыми и жадными партнершами. Когда я владел своим первым рестораном, тот парень, которого я и мой партнер наняли, чтобы вести там дела, подделывал отчеты о продажах и клал себе в карман 80% прибыли. Когда я приобрел парикмахерскую, мой партнер однажды в выходной день просто украл из нее все оборудование и продал. Налоговая служба наложила арест на пиццерию, которой я владел. В каждом случае я был, естественно, невинной жертвой, которой манипулировали другие, которую обманывали другие, а я всегда боролся с трудностями, бла-бла-бла...

Чушь собачья — я сам сформировал эти отношения, я нанял того менеджера, я привлекал всех деловых партнеров и я же открыл новое дело без достаточного начального капитала и неуплаты налогов.

Человек не просто так оказывается в тюрьме, в больнице или терпит банкротство. Это не более вероятно, чем вдруг проснуться счастливым, здоровым и богатым. Все эти обстоятельства складываются из тысяч мелких решений, которые принимаются в ходе сотен тысяч мыслей.

Я пришел к этому простому выводу трудной дорогой. Это было в Калифорнии: я только что закончил обедать с семейной парой, которую очень уважал. На протяжении всей трапезы я услаждал их слух рассказами о своих провалах, невезении и неблагоприятных обстоятельствах, которые преследовали меня. Когда мы уже сели в их машину, Спенс, муж, сказал мне: «Ты когда-нибудь думал о том, что сам себе все это создаешь?».

Я был просто ошарашен. Как мог этот так называемый друг быть таким бесчувственным, безжалостным и непонятливым? Я не мог поверить, что он ничего не понял, поэтому еще раз обратил его внимание на то, что я был невинной жертвой всех обстоятельств.

Около трех недель я переваривал его слова, и наконец меня осенило: Спенс был прав. Это явилось тяжелым осознанием, но при этом и освобождением, потому что как только ты понимаешь, что несешь полную ответственность за то, что происходит в твоей жизни, ты понимаешь и то, что обладаешь властью изменить курс и жить так, как всегда мечтал.

Необходимо признать, что, на том или ином уровне, вы сами виноваты в том, что происходит в вашей жизни, даже если речь идет о самых неприятных и тяжелых событиях. Естественно, все случается на подсознательном уровне — но это так.

Иной раз может показаться, что пострадавшая сторона — это несчастная жертва бесконечной череды неудач (особенно, когда вы и есть пострадавший!), но, безусловно, все эти неудачи являются результатом неправильного выбора, сделанного ранее. В конечном итоге, якобы невинные жертвы на самом деле оказываются теми, кто делал выбор: не платить алименты, игнорировать счета за парковку, откладывать ремонт машины, чтобы оплатить подключение к кабельному телевидению, вступать в подозрительные отношения и принимать тысячи других неверных решений, которые в итоге приводят к нагромождению неприятностей.

Естественно, вы принимаете все эти решения на основе своих глубочайших убеждений, а затем попадаете в капкан постоянно возобновляющегося цикла, принимая решения, результаты которых

соответствуют вашим ожиданиям, и таким образом подтверждая свои убеждения, которые, в свою очередь, заставляют вас проходить этот круг снова и снова.

Если в детстве вам были привиты общие убеждения относительно денег — например, «деньги — это плохо», «быть бедным благородно» и «богатые люди — это зло», — они будут застилать вам глаза при каждой финансовой сделке, в которой вы будете участвовать. Если кто-то предложит вам деловое сотрудничество, вы можете подумать, что вас хотят обмануть, и поэтому откажетесь. Если у вас появится какая-то благоприятная возможность для развития бизнеса, вы никогда не задумаетесь об этом всерьез, считая, что вам нужны связи, лучшее образование, большее количество денег и т. д., чтобы воспользоваться этим шансом. Если вы подвержены убеждениям вроде: «деньги к деньгам», вы наверняка решите, что инвестиции доступны только состоятельным людям, и никогда ни во что не вложите свои деньги. Так вы и будете жить от зарплаты до зарплаты, уповая на милость внешних сил.

Я знаю это, потому что сам, пропитанный подобными убеждениями, препятствовал своим успехам в течение 30 лет. Я был тем, кто всегда готов спасти поражение от неминуемой победы. Я всегда всюду опаздывал, всегда был на мели, и на меня валились все мыслимые ссоры, неудачи и несчастья. Я был воплощением бедного «маленького человека» с обочины жизни, все время ведущего борьбу с «большими людьми», системой и силами зла.

Естественно, вывод, который мне однажды пришлось сделать, состоял в том, что я страдаю от комплекса жертвы. Когда случалось что-нибудь плохое, я смирялся; когда что-нибудь хорошее, я всегда ждал подвоха, и в результате всегда дожидался.

К сожалению, я не один такой; сегодня миллионы людей во всем мире все еще живут таким образом. Они бессознательно заключили себя в рамки образа невинной жертвы, тем самым создавая в своей жизни одну неприятность за другой, отвергая счастье, здоровье и благополучие, которых они заслуживают. И вполне вероятно, что вы — один из них.

Это вовсе не значит, что вы бездомный, живете на улице, зависимы от наркотиков либо живете на пособие по безработице, хотя такое тоже может быть. Но это часто означает, что вы покупаете подержанные машины вместо новых, заказываете в меню блюда подешевле и думаете, где бы заказать пиццу подешевле.

Это может означать, что вы не в состоянии собрать деньги на первый взнос, чтобы купить квартиру, либо что вы закладываете свой дом, чтобы оплатить долг по кредитной карте, который снова быстро увеличился. Это может означать, что у вас не отложены деньги на обучение ваших детей в колледже, нет пенсионных накоплений или даже сбережений на черный день.

Возможно, у вас повышенный уровень холестерина в крови, вы страдаете диабетом, носите одежду размера XXL или даже пережили сердечный приступ. Вы снова и снова вступаете в одни и те же бесперспективные отношения, с разными партнерами, но с одинаковым результатом.

Возможно, вы один из миллионов тех людей, которые выплачивают задолженность по кредитным картам, при процентной ставке в 17, 19 или даже 25%; и если вы платите минимальную сумму в месяц, вы попадаете в сорокалетнюю кабалу.

А может, вы принадлежите к другой группе жертв: людям, выигрывающим на крысиных бегах, но живущим, как крысы. Люди этой категории имеют то, что у большинства людей считается хорошей работой и доходом, но достается это такой ценой, что не стоит того. Сколько людей теряют свое здоровье из-за работы? Платят другим людям, чтобы те занимались воспитанием их детей? Разрушают брак и другие личные отношения ради успеха и бизнеса? Становятся рабами работы, которая не приносит им удовлетворения?

Если у вас высокая зарплата, но вам приходится работать 90 часов в неделю и обделять близких вниманием ради этих денег, это неблагоприятная жизнь. Если вы носите при себе пейджер, чтобы быть на связи 24 часа в сутки, то что это за жизнь? Настоящее процветание приходит, когда вы выполняете работу, которая придает значение и смысл вашей жизни. Не щадить себя на работе ради «достойного уровня жизни» — это подсознательная позиция жертвы.

Попадание в возобновляющийся «цикл жертвы» — это прямой результат программирования, которому вы подверглись в юном возрасте. В создании цикла участвуют три компонента; вот как выглядит этот процесс.

1. Программирование, которому вы подвергаетесь, формирует ваши глубочайшие убеждения.

2. Эти убеждения помогают вам создать ваши представления о жизни.

3. Ваши представления делают вашу жизнь такой, чтобы она им соответствовала.

Как говорит Аллен в книге «Привычка мыслить», ваше представление о себе и своей жизни — это ваша перспектива в будущем. Поэтому чтобы разорвать порочный круг, разбить негативный цикл и создать позитивный, необходимо изменить свое видение жизни. Однако это не так-то просто. Пока вы не обратитесь к первопричине (программированию) и не смените катализатор (ваши глубокие убеждения), вы не сможете сформировать новое, позитивное видение жизни, чтобы двигаться дальше.

Так как же вам остановить этот негативный цикл? Начать нужно, проанализировав все то программирование, которому вы подвергались: влияние СМИ, о котором мы говорили, религиозную и правительственную пропаганду и, в особенности, воздействие людей, которые окружают вас.

Давайте начнем с влияния СМИ. Один из лучших шагов, который вы можете предпринять, — это перестать впитывать в себя новости. Не смотрите их по телевизору, не слушайте по радио и не читайте в газетах и журналах; информационные компании делают деньги на новостях, а плохие вести продаются лучше всего.

В среднем, 90% того, что вы читаете в газетах, — плохие новости, примерно таково же их процентное содержание и в других СМИ. Большинство из этих новостей вам совершенно ни к чему; неужели вам так важно знать, сколько домов сгорело там-то, сколько людей убито где-то и сколько машин было угнано прошлой ночью? Осознание всей этой негативной информации создает негативные мыслительные модели в вашем сознании.

Когда я советую людям не смотреть новости, они каждый раз спрашивают: а как же, мол, они узнают о том, что японцы опять бомбят Перл-Харбор, или об ужасном урагане, который приближается к их городу, или террористическом акте поблизости? Поверьте мне, обо всех этих вещах вы все равно узнаете. В ресторанах и кафе есть телевизоры, транслирующие новости, водители такси будут рады сообщить вам самые последние плохие вести, а сослуживцы непременно примутся обсуждать то, что передали в новостях. Когда случится что-либо существенное, вы не сможете не узнать об этом.

Я не смотрю новости последние 10 лет, а в газете читаю только новости бейсбола и страничку юмора; обо всем остальном, состряпанном, чтобы поддерживать меня глупым, больным и бедным, я знать не желаю. Устраните новости из вашей жизни — и вы сразу избавитесь от крупного источника негативного программирования.

Затем замените его позитивным программированием; если вы еще не приобрели книги «Думай и богатей» Наполеона Хилла, «Магия мышления большими категориями» Дэвида Шварца и «Привычка мыслить» Джеймса Аллена, сделайте это. Купите несколько дисков с программами по самосовершенствованию доктора Уэйна Дайера, Ди-пака Чопры и Лизы Хименес. Возьмите за правило посвящать саморазвитию 30 минут ежедневно; делайте это утром, перед тем как выйти из дома, и вы получите позитивный настрой на весь день, и посвятите пару минут позитивным мыслям перед сном.

Просто остановить процесс негативного программирования недостаточно. Вы должны вышибать все его результаты, полученные вами в течение жизни, по методике «клин клином»; вам нужно создать новые глубокие убеждения, и для этого потребуется позитивное программирование.

Привыкайте мыслить критически и делайте разумные выводы по поводу того, какие телепередачи смотреть, какие книги читать и какие радиопрограммы слушать; из примерно 60 телешоу в неделю вам лучше выбрать не более 5. Из 10 выпускаемых блокбастеров, возможно, найдется только один, не заряженный негативным программированием.

Это вовсе не значит, что вам нужно уйти в монастырь. У меня есть свои слабости, и у вас они тоже могут быть. Я думаю, что «Клан Сопрано» содержит столько же, а может, и больше негативной информации, чем любое телешоу (я говорю о сериале, где главный герой — главарь мафии). Но я также думаю, что это самый качественный в смысле сценария и игры актеров сериал, когда-либо показанный по телевидению. Поэтому я смотрю его.

Я уверен, что пойду смотреть «Человека-паука»-3,4 и 5, когда эти фильмы выйдут, потому что я фанат Человека-паука с детства, когда еще комиксы о нем читал. Но когда я смотрю подобные фильмы, я осознаю, в чем заключается их программирование, и стараюсь в этих случаях обеспечить себе немного дополнительного позитивного воздействия, например, почитав что-нибудь хорошее на ночь.

Советую и вам делать то же самое.

Если вы исповедуете веру, согласно которой вы — недостойный человек, а быть бедным — благородно, рекомендую вам как можно скорее от нее отречься. Если вам так это нужно, найдите какое-нибудь духовное сообщество, в котором восхваляют человека таким, какой он есть, и учат жить в изобилии, потому что таков истинный порядок вещей во Вселенной.

Если вы в данный момент жизни боретесь за выживание, возможно, вы окружили себя людьми, которые позволяют вам топтаться на месте, либо людьми, которые подсознательно хотят вашего поражения. Рядом с вами могут даже оказаться люди, которые сознательно желают вам провала. Исключите их из своей жизни или сведите общение с ними до минимума; жизнь слишком коротка — и слишком благословенна, — чтобы жить, не стремясь к процветанию.

Мне не нравится даже такая общепринятая вещь, как самоирония. Люди часто говорят о себе, используя слова и фразы, которые представляют их хуже, чем они есть, — так делают многие жертвы, хотя считают, что этим они разряжают напряжение и общаются с людьми более непосредственно. В таких ситуациях ваше подсознание все равно получает дозу негативного программирования.

Мой друг Ричард Квик — тренер по плаванию в Стэнфордском университете и олимпийской сборной США. Возможно, он помог занять место на пьедестале большему количеству спортсменов, чем кто-либо из ныне живущих тренеров. И первое правило, соблюдения которого он требует от пловцов, — никакой самоиронии; он убежден в том, что если услышишь что-то достаточное количество раз, то начнешь в это верить.

Обеспечивайте себя большим количеством позитивного, нежели негативного программирования ежедневно, и постепенно ваши глубочайшие убеждения начнут меняться (только не казните себя, если это случится не через пару недель — негативные убеждения формировались годами). Как только ваши убеждения изменятся к лучшему, вы наконец-то сможете обрести позитивное видение жизни, которую вам хотелось бы прожить, а как только вы это сделаете, воплотить ваше представление — лишь вопрос времени.

ГЛАВА 5

Метафизический элемент обогащения

Недостающее звено между мотивацией и воплощением

Метафизика — это раздел философии, изучающий природу реальности, в частности, отношение между сознанием и материей. Давайте посмотрим, как это отношение работает в контексте сознания, настроенного на процветание, — если точнее, как осуществляется переход от мотивации к непосредственному воплощению идеи в жизнь. Меня прозвали «мессией миллионеров», потому что я убежден — все люди рождены для того, чтобы быть здоровыми, счастливыми и богатыми. Меня часто спрашивают, верю ли я на самом деле, что каждый в этом мире может быть богат, зная, что мировой запас финансов ограничен и всем все равно не хватит. Однако настоящее процветание бесконечно.

Я действительно верю, что каждый может иметь все то количество благ, которое ему нужно. Но по законам Вселенной, которые управляют процветанием, для вас будет сделано только то, что может быть сделано через вас, поэтому каждый из нас может процветать только в той степени, в какой постиг эти духовные законы, управляющие нашей жизнью. А непонимающих и сбивших с толку людей сейчас в мире очень много.

Эммет Фокс утверждал: «Секрет успеха — в построении ментального эквивалента того, что вы хотите, и избавлении от ментального эквивалента того, что вам не нужно».

Что же все это значит?

Процветание зарождается в сознании. Все блага, которых вы жаждете, уже существуют в качестве идеала на уровне сверхсознания. В метафизическом контексте это значит, что вы уже обладаете воплощением своего процветания — иными словами, вы его пожелали уже во вторую очередь.

В эту самую секунду в Бесконечном Разуме существуют идеи изобилия, отличного здоровья, настоящего призвания и здоровых отношений. Ваша вилла в Риме, дизайнерская одежда, красный «ламборджини диавло» и любое другое материальное воплощение процветания уже существуют. Ваше благополучие создается силой, заключенной в вас, которая только ждет вашего сигнала к

действию.

Теперь, чтобы воплотить ваше благосостояние в физическом плане, необходимо построить мост между двумя этими мирами. Вам необходимо открыть канал, по которому в вашу жизнь войдет процветание. Но перед тем как мы продолжим обсуждать достижение процветания, возможно, вам будет полезно узнать, что я имею в виду под этим словом.

Настоящее процветание — это близкие отношения, основанные на любви; работа, которая удовлетворяет; возможность делать добро, прекрасные закаты, величественные летние грозы, крепкое здоровье, общение с хорошими друзьями до двух часов утра, радуги и шаловливый котенок. Это осознание того, откуда на самом деле появляется благополучие, и прочные духовные основы вашей жизни.

И... это обладание автомобилем, который заставляет ваше сердце учащенно биться, когда вы видите его, стоящего в вашем гараже; красивые дома в тех местах, где вам нравится жить; шкаф, достаточно забитый обувью для того, чтобы у вашей служанки Имельды была возможность попотеть за свою зарплату; и много денег в кармане, чтобы никогда не печалиться!

Эта картина может значительно отличаться от той, которую перед вами рисовали на занятиях по обретению процветания в духе «ню-эйдж». Кто-то скажет, что процветание не имеет ничего общего с деньгами, но это просто глупость.

Да, я в курсе, что счастье не купишь за деньги. Но деньги делают жизнь более комфортной и могут предотвратить массу неприятностей; гораздо проще стать счастливым, если вы не беспокоитесь об оплате жилья, зарабатываете достаточно денег, чтобы заботиться о своих детях, и едите то, что захочется. Возможность заплатить за то, чтобы поставить скобы на зубы ребенку, обеспечить медицинскую помощь на дому пожилому родителю, или застраховать свою недвижимость определенно избавляет от множества проблем. Бедность порождает несчастье, безнадежность и отчаяние, она заставляет людей лгать, предавать, красть и даже убивать.

Есть определенное количество небогатых людей, проводящих семинары по процветанию. Они говорят что-то вроде: «Ну, я немного достиг в материальном отношении, но, слава Богу, у меня хорошее здоровье и замечательные друзья». Им приходится так говорить, потому что в противном случае вы засомневаетесь в их наставлениях, глядя, как они забираются в свой хэтчбэк* Pinto 1973 года выпуска.

* Хэтчбэк — автомобиль с открывающейся вверх задней дверью багажного отделения. — Прим. пер.

Простите, но это несерьезно. Настоящее процветание подразумевает наслаждение изобилием в любом смысле этого слова, что включает в себя деньги, машины, дома и другие материальные ценности наравне с хорошим здоровьем, духовной основой жизни и прочными взаимоотношениями.

Может быть, конечно, вы не любите машины, но любите, например, яхты. Возможно, вы не поклонник оперы и лучше послушали бы концерт Джимми Баффетта; может статься, что летать первым классом для вас не важно, зато важно подарить детям каникулы их мечты. Вы же понимаете: процветание означает свободу жить на полную катушку, наслаждаться всеми красками жизни и заниматься тем, что приносит радость; процветать — значит жить без страха перед оплатой счетов, без сокращения расходов и лишения себя того, что приносит счастье, удовлетворение и делает жизнь осмысленной.

В моем случае процветание означает: отдельную квартиру в доме на океанском берегу во Флориде, квартиру в Париже, спортивные машины, абонементы в оперу, путешествия по всему миру, возможность работать тогда, когда я захочу; участие в играх четырех софтбольных лиг, гардеробные комнаты, забитые дизайнерской одеждой; работу, которая не дает мне соскучиться; замечательных людей и наличие времени для общения с ними, и духовное пристанище, отвечающее моим нуждам.

Да, я наслаждаюсь радугами, рассветами, весенними ливнями — всеми этими бесплатными радостями жизни. Но рассветы выглядят лучше, если смотреть на них каждое утро с балкона собственной квартиры, а не раз в году, когда вы в отпуске. Я видел потрясающие радуги на Гавайях, Фиджи и Таити. Скольким бедным людям это доступно? Это здорово, когда вы можете устроить кому-то сюрприз на День святого Валентина, заказав два билета первого класса, чтобы слетать в Париж и поужинать в ресторане Four Seasons George V. Осмелюсь предположить, что это вас немного осчастливит?

Ваше истинное предназначение не в том, чтобы бороться с долгами на кредитной карте, бесперспективными отношениями и столь же бесперспективной работой. Вы — совершенное

индивидуальное воплощение Бесконечной Силы, которая создала человека по своему образу и подобию. Не так уж важно, какой ярлык вы прикрепите к этой Силе: как бы вы ее ни называли — Вселенский Закон, Аллах, Бог или Порядок вещей в природе — это не изменит ее сущности. Вы воплощаете собой Бесконечную Силу Вселенной.

Прочитайте последнее предложение еще раз.

Ибо вы есть проявление этой Силы — а эта Сила выражает себя посредством вас — и никак не может покинуть или отвергнуть свое воплощение. Бесконечная Сила — над вами, под вами, рядом с вами, внутри вас, вы — ее проекция.

Это значит, что вы — не только образ и подобие этой Силы, но вы навсегда едины с этой Силой, и как только вы постигнете это на каждом уровне сознания, произойдет настоящее пробуждение. Ваше процветание уже достигнуто в сознании Бесконечной Силы; как соучастник творения этого мира, вы просто должны заявить о своем процветании в физическом мире.

Бесконечная Сила выражает себя через вас, меня и все сущее на этой планете (и миллионах других планет). Так как же тогда нам определить это выражение?

Как сознание.

Сознание выражает себя как сознание. Иными словами, Бесконечный Разум выражает себя как разум, Бесконечная Любовь — как любовь, а Бесконечное Процветание — как процветание внутри вас.

Поэтому когда вы стремитесь к процветанию, вы только демонстрируете ваше духовное сознание — вашу истинную природу, то есть выражение Бесконечной Силы в вас.

Что все это значит на практике? Это значит, что Бог, природа, Вселенная (или как вы предпочитаете называть эту Силу) не дает вам новую машину, хорошую работу или новый дом, равно как и не отнимает то, что вы имеете, не заражает вас болезнями и не ограничивает ваше процветание. Бесконечная Сила просто дарит нам саму себя. Она дает нам духовную субстанцию, которая превращается в новую машину, хорошую работу и новый дом. Чтобы обрести процветание — будь то завидное здоровье, огромное состояние или обретение своей половины, — вам необходимо настроить свое сознание на процветание, заложенное в вашей истинной природе.

Эта Сила внутри вас отзывчива к вашим нуждам; как только вы научитесь пользоваться ею по назначению, вы сможете обрести все те блага, которые уже принадлежат вам, потому что на самом деле вы и есть воплощение этой Силы.

Этой Силой обладают все люди, но она не проявляет себя до тех пор, пока человек, в котором она живет, не выйдет на тот уровень сознания, на котором она будет ему доступна. Данный ресурс все время ждет того момента, когда будет востребован, и сначала нужно сделать запрос, чтобы со временем он был удовлетворен.

Становление на путь успеха и процветания практически не зависит от благоприятных обстоятельств, шансов или удачи — даже от обучения, образования, умений и навыков. Все зависит только от развития вашего сознания и достижения его единства с вашей истинной природой. Когда я был больным, бедным и несчастным, меня исключили из вуза, у меня не было ни формального, ни дополнительного образования, ни связей, ничего такого.

Разницу между тем моим состоянием и нынешним определяет мое сознание.

И это не какая-нибудь мумбо-юмбо-философия «ню-эйдж»; в то время как истинное процветание достигается в духовном контексте, духовные законы, которые управляют процветанием, научно обоснованы и вполне ощутимы; они работают по схеме обмена ценностями и обеспечивают наивысший уровень благосостояния для всех, кто в этом заинтересован. Бесплатный сыр — только в мышеловке.

Мировая история содержит массу примеров того, как просветленные люди, имея вполне обычный человеческий облик, проявляли пресловутую духовную Силу. Будда, Ганди, Сатья Саи Баба, Иисус Христос и многие другие доказали, что мы созданы быть здоровыми, богатыми и процветающими. Если сейчас вы сталкиваетесь с трудностями, возможно, вам покажется безумной мысль о том, что вы родились быть богатым, но именно это является настоящим предназначением человека. Быть бедным — это грех.

Те из вас, кто изучал Библию, могут вспомнить первоначальное определение греха на арамейском

Бесплатная Мотивационная Видеорассылка

www.motivaciya.info

языке — это слово означает «промахнуться, не попасть в цель». Или, если вы когда-либо увлекались изучением «Науки о чудесах», вы знаете, что грех там определяется как «недостаток любви». Я согласен с обоими определениями, потому что уверен: если вы не стремитесь к процветанию, то проходите мимо как своей цели, так и мимо любви, которые Бесконечная Сила предлагает вам — или, выражаясь более метафизически, любви, которая есть у вас для самого себя!

Многие люди страдают от нужды, потому что придерживаются ошибочных верований относительно Силы, правящей Вселенной. Они верят в космического Санта-Клауса, и Бога, который составляет список и, пройдясь по нему, выясняет, кто у нас непослушный, а кто — хороший мальчик. Неужели вы действительно думаете, что Бог сидит где-то там, на небесах, за большими жемчужными воротами, и рассуждает: «Ну, Джой хороший парень, подарю-ка я ему "ламборджини". Дэвид тоже ничего, пусть у него будет новая "тойота"; а вот у Бекки роман на стороне — ей придется довольствоваться побитым "фордом эскорт"».

Мы все соучастники творения Бога/Силы/Вселенной, потому что Бог/Сила/Вселенная — это и есть мы. Когда мы мажем мимо цели, это происходит не потому, что карающая Сила отнимает у нас то, что нам так нужно; Бекки разъезжает в побитом «эскорте» не потому, что карающая длань Господня настигла ее за ее грехи — она сама себя наказывает тем, что делает что-то, вызывающее у нее чувство вины и понижающее ее самооценку и уровень ожиданий от жизни, формируя комплекс неполноценности и приводя в действие негативный цикл.

Никто не отнимает у Бекки ее процветание, она просто от него отворачивается, не веря в то, что достойна его. Как и миллионы других людей, она не знает, что обладает силой для того, чтобы обеспечить свое процветание, живя в соответствии с определенными духовными законами (о них мы поговорим в главе 7). В современном мире столько нуждающихся потому, что существует так много людей, которые ненавидят себя. Просветлите свое сознание, постигните свою истинную природу — и вы обретете процветание.

В одной из своих самых главных книг, «Процветание», Чарльз Филлмор раскрывает нам один важный момент прямо в предисловии. Он говорит, что нам покровительствует мудрый и осведомленный Творец, который обеспечивает нас всем необходимым. Вот две его основные мысли:

1. Наш Творец обеспечил нас духовной реальностью, которая окружает нас повсюду.
2. Эта реальность реагирует на то, чем поглощен человеческий разум. Ваши идеи делают эту реальность материально воплощенной.

Духовная реальность не появляется откуда-то, вам не нужно ее искать, пытаюсь заполучить как можно больше. Она находится прямо здесь, рядом с вами, и ждет, когда вы призовете ее к действию.

Нет такой идеи, которую нельзя было бы воплотить, — в этом случае Вселенная не справлялась бы с одной из самых главных своих функций. Когда вы трансформируете субстанцию во вполне осязаемое земное процветание, это происходит не потому, что Бог/Сила/Вселенная вняли вашей молитве и исполнили просьбу; ваша вера — это ключ к раскрепощению внутренней силы, превосходящей все человеческие ограничения.

Как же нам превратить эфирную субстанцию в наше процветание? Через идеи.

Все берет свое начало в разуме. Идеи — это центр сознания. Бесконечный Разум — это хранилище идей всего человечества. Ваше здоровье, отношения, интеллектуальное развитие и финансовое положение определяются идеями, которые захватывают вас. То, что с вами происходит, — это результат усилий, которые вы тратите на то, чтобы эти идеи воплотились в реальность.

Одна медсестра, работающая в больнице, получает почти самые большие деньги из тех, что возможно получить, но жалуется на недостаток везения и довольствуется своим заурядным положением; другая же медсестра, находящаяся в той же ситуации, думает о том, как применить свои знания и умения и открыть свое собственное агентство медицинской помощи на дому. Эта женщина находится на пути к процветанию, потому что ее идеи формируют субстанцию ей во благо; у обеих медсестер есть жизненная сила, но только одна из них достигла того уровня сознания, который позволяет воспользоваться ею. Сознание формирует ваши жизненные установки, об этом и пойдет речь далее.

ГЛАВА 6

Создайте установку на процветание

Как развить мышление миллиардера

Я сидел на заднем сиденье велорикши, ехавшего по Дюваль-стрит в Ки-Уэст; мы повернули на Флеминг-стрит, и я надеялся, что мой водитель все же прибавит скорости, потому что явно собирался дождь.

Внезапно он остановился. Прямо перед нами пересекали улицу петух и четверо цыплят — папочка, совершающий воскресную прогулку со своими детишками. Только в Маргаритавилле!

Мой водитель был студентом из Эквадора, на летних* каникулах навещавшим своих друзей и попутно зарабатывавшим несколько баксов, развозя по городу ленивых туристов вроде меня. Мы были уже совсем неподалеку от моей гостиницы, когда начался ливень. Водитель яростно нажал на педали, и наконец мы остановились под большим деревом, растущим перед гостиницей. Я дал ему 20 долларов и быстро вбежал внутрь, но успел заметить, как его глаза загорелись, словно огни новогодней елки.

Конечно, все относительно. Если бы я куда-то спешил, я, вероятно, не остановился бы, чтобы подобрать двадцатку, валяющуюся на тротуаре. Но для этого студента, подрабатывавшего на летних каникулах, бумажка в 20 долларов наверняка стала событием дня. И эту относительность можно увидеть дальше, идя вверх по социальной лестнице. Я могу чувствовать себя богатым, когда покупаю пару туфель за 5000 долларов, но Ричард Брэнсон ежемесячно тратит примерно эту же сумму только на то, чтобы в его домах всегда были свежие цветы.

Когда я недавно летел из Цюриха на самолете компании Delta Airlines, в салоне показывали фильм «Уолл-Стрит» по каналу классического кино. Там была сцена, где герой Чарли Шина смотрит на картину и замечает, что Гордон Гекко (герой Майкла Дугласа), наверное, был очень впечатлен ею, когда покупал. Героиня Дэрил Ханна сообщает ему, что полотно стоит 400 000 долларов.

— Четыреста тысяч долларов! — восклицает он. — На эти деньги можно купить целый дом на побережье!

— Может быть, в Нью-Джерси, — небрежно произносит она.

Как видите, такие истории и подобные им ситуации много говорят о том, как вы смотрите на жизнь, как вы осознаете процветание, с которым живете.

Недавно я ходил с другом в кино; пока мы ждали у входа в кинозал, он сказал, что поскольку бутылка воды стоит 2,5 доллара (столько же, сколько и маленькая порция колы), он закажет воду. По его разумению, вода в бутылке стоила кинотеатру больше, чем разливной лимонад; он хотел колы, но заказал бутылку воды, понимая, что вода стоила заведению дороже — это был его способ отомстить кинотеатру за завышенные цены.

Как вы думаете, речь здесь идет об установке на процветание или ментальности бедного человека?

Есть у меня и еще один друг, у которого свой мелкий бизнес. На протяжении долгого времени первое, что видели покупатели, подходя к прилавку, была облупившаяся на задней стене краска. Два года я донимал его, чтобы он счистил остатки краски и покрасил стену заново, но он упрямо отказывался, потому что краска облезла из-за какой-то протечки в наружной стене, и он хотел, чтобы за ремонт заплатил его арендодатель. Тот отказывался, мотивируя это тем, что внутренняя часть стены — его забота. Наконец, после трех лет прений, во время которых мой друг угрожал покрасить стену и потребовать снижения арендной платы, арендодатель уступил и сделал ремонт, стоимость которого составила менее 150 долларов.

Итак, через три года мой друг почувствовал себя удовлетворенным, потому что стену покрасили, а он за это не заплатил. Между тем, сколько часов жизни он потратил на эту волокиту и какое впечатление производил на всех своих покупателей все эти годы?

Все случаи, что мы рассмотрели, затрагивают вопрос жизненных установок. Именно эти установки сознания определяют, может ли один человек свободно потратить 5000 долларов в месяц на свежие цветы, в то время как другие еще подумают, тратить ли такие деньги на машину. Это объясняет, почему одни люди зарабатывают 25 000 долларов в год, а другие платят в 10 раз больше, оплачивая ежегодные членские взносы в загородном клубе.

Установки сознания — это удивительная вещь, потому что они не просто определяют то, что вы покупаете; они серьезно влияют на то, как вы воспринимаете свой уровень доходов и каким видите их

потенциал, а также на то, находитесь ли вы в добром здравии или больны. Установки сознания определяют цели, которых вы хотите достигнуть при уверенности, что можете это сделать, и ваши ожидания при взаимоотношениях с людьми. Причем ваши установки относительно денег будут жестко связаны с тем, как вы принимаете другие формы процветания.

Когда я разговариваю с потенциальными членами моей бизнес-команды, я подчеркиваю, что они обладают неограниченным потенциалом доходов, но, как правило, ни один человек не принимает эту концепцию всерьез. Если кто-то зарабатывает 20 000 долларов в год, он считает неограниченным доходом ежегодный заработок в 30 000 или 40 000 долларов; если же он привык получать 65 000, он думает, что неограниченный доход — это 100 000; а если ему привычна и эта цифра, то он, наверное, воображает себе неограниченный заработок в 200 000 долларов. Та степень «неограниченности», которая для них существует в финансовых вопросах, прямым образом связана с тем, как они видят свои перспективы в смысле здоровья, взаимоотношений, успеха и счастья.

Приведенная мною в пример ведущая вверх «лестница» ожиданий демонстрирует то, как может расшириться человеческое сознание; именно это должно произойти с вашим сознанием для формирования установки на процветание. И это непрерывный и бесконечный процесс.

Сначала вы думаете, что 75 долларов — это огромная сумма, если дом нужно оформить цветами; постепенно вы начинаете видеть красоту в оформлении за 150 долларов; затем вы думаете, что было бы неплохо, если бы каждую неделю вам домой доставляли свежие цветы. Ну а дальше, как можно догадаться, вы уже тратите 1500 долларов в месяц на свежие цветы — и вам это нравится, потому что вы цените ту красоту, которую они приносят в вашу жизнь.

Когда я вел курсы «Мастер мышления» в Лас-Вегасе, в одном из магазинов нашего отеля продавался кошелек за 10 000 долларов. Лично я к кошелькам равнодушен, однако хорошо знал: все женщины в моей группе обсуждают этот предмет уже целую неделю; думается, он принес бы много радости счастливой обладательнице.

Могли бы вы потратить 10 000 долларов на кошелек, пару туфель или прекрасное пальто? Можете ли вы представить, что тратите 15 000 долларов на купе первого класса вместо 700 на сидячее место? Как вы думаете, способны ли вы потратить 450 000 долларов на картину, чтобы повесить ее в гостиной, или на скульптуру, чтобы поставить ее в холле? Конечно, повторюсь, все относительно. Если вы зарабатываете 20 000 в год, было бы безумием тратить 10 из них на кошелек; но, с другой стороны, — зачем вам зарабатывать 20 000 в год, если вы можете зарабатывать гораздо больше?

Формирование истинного сознания процветания подразумевает расширение вашего представления о том, чем вы можете обладать. Процветающие люди видят благоприятные возможности, они никогда не думают: «Это слишком хорошо, чтобы быть правдой», они ждут от жизни только хорошего.

Люди, обладающие сознанием процветания, — мечтатели, они представляют себе лучший путь, а затем работают, чтобы осуществить свои планы. Что еще более важно, они не разделяют негативные и ошибочные убеждения, которые имеют люди вокруг них; если кто-то говорит им, что ту или иную идею слишком сложно или невозможно воплотить в жизнь, они просто улыбаются. Их не так-то легко поколебать трусливыми предостережениями толпы.'

И это вовсе не значит, что люди из толпы лгут — они искренне верят в то, что то-то и то-то сделать нельзя, не понимая разницы между фактами и убеждениями.

Допустим, некий холостяк переезжает в Детройт, идет в ночной клуб и спрашивает у понравившейся девушки, не хочет ли она с ним потанцевать. Она смотрит на него сверху вниз и говорит: «С тобой? Не думаю», и парень быстро ретируется домой, чтобы залечить свои раны. Через несколько дней он пробует познакомиться в другом клубе с еще одной девушкой, и снова получает отказ — и, в конечном итоге, требуемое доказательство того, что девушки в Детройте очень высокомерны.

Другой парень приезжает в Детройт на той же неделе; в лифте своего дома он встречает семейную пару, которая живет в соседней квартире, и получает приглашение на ужин. Через несколько дней его машина ломается, и проезжающий мимо мотоциклист останавливается и предлагает свою помощь. Таким образом, наш герой убеждается в том факте, что люди в Детройте очень дружелюбны и гостеприимны.

Так кто же из этих парней знает истинную правду?

Что ж, в каждом из случаев эта правда — такая, какой она им предстала, но ни в одном из случаев

правда, которую они знают, не является фактом. Просто у обоих парней сформировалось убеждение; у одного — убеждение, которое служит ему на благо, у другого — наоборот. И впоследствии каждый из них, весьма вероятно, будет привлекать все больше тех событий, которых ожидает, и каждый явится жертвой предвзятого убеждения, постоянно находя «доказательства», его подтверждающие.

То, как вы будете реагировать на те или иные ситуации, практически полностью определяется вашими сознательными установками. Возьмем, к примеру, моего друга Мэтта: однажды вечером, поиграв в бейсбол, мы с ним остановились перекусить в одном из заведений, где подают куру-гриль. Когда мы подошли к двери, он сказал: «Знаешь, что сейчас будет? Я бьюсь об заклад, что у них кончилась кура-гриль! Со мной такое уже однажды было. Я зашел, а кур не оказалось. Как вообще в таком месте может не быть кур?».

Так что же произошло? Мы вошли, я заказал ужин из трех «куриных» блюд, который и получил, а он заказал ужин из трех пикантных блюд, которых, естественно, в наличии не оказалось. Он посмотрел на меня и развел руками: «Ну я же говорил».

Теперь можно было бы подробно объяснить, каким образом мой друг сам лишил себя курицы-гриль, но это как-нибудь в другой раз; сейчас мне хотелось бы обратить внимание на его сознательные установки: он ждет, что с ним случится плохое, поэтому оно обычно и случается. Я люблю его, но он произносит 300 негативных утверждений ежедневно, а я постоянно останавливаю его на полуслове воплем: «Стой, ты сейчас опять накличешь какую-нибудь беду!». На секунду он останавливается, думает об этом и наконец произносит что-то вроде: «Ну что ж, это вполне справедливо — мой чемодан всегда выдают из багажа последним».

Потрясающе, не правда ли? Установка вашего сознания окрашивает в определенные цвета любую ситуацию из тех, с которыми вы сталкиваетесь ежедневно, и от нее напрямую зависит то, что вы привлекаете в свою жизнь.

Некоторые люди предпочитают думать, что будут иметь бешеный успех и получать бешеные деньги, а другие люди, вроде Мэтта, ожидают самого худшего. Ваши ожидания определяют то, в каких красках вы будете видеть все события, сотни событий, происходящие с вами ежедневно; а это, в свою очередь, повлияет на то, как вы будете вести себя в тех или иных ситуациях. Каждое из этих мелких, кажущихся незначительными решений определяет ваше будущее.

Если вы думаете, что богатеют только богатые и что для того чтобы делать деньги, нужны деньги, вы, вероятно, не делаете ничего, чтобы избавиться от бедности. Вы думаете, что хотите быть богатым, но на подсознательном уровне просто говорите себе, что все усилия будут потрачены напрасно.

Если вы думаете, что хорошее случается только с другими, не ждите, что оно случится с вами. А если и случится, то вы просто этого не заметите, потому что не ожидаете. Вы не поверите в то, что люди хотят сделать вам добро. Это может проявиться очень просто, например, и виде отказа от предложения помочь вам в каком-деле, либо отказа от чего-то более серьезного, к примеру, бескорыстной любви кого-то, кому вы небезразличны. Вы упустите отличную возможность для инвестиций, не откроете дело, которое могло бы сделать вас богатым, не позаботитесь о здоровье или даже отвергнете своего идеального спутника жизни, — или все это вместе.

Естественно, противоположный вариант столь же вероятен: если вы считаете, что достойны богатства и счастья, то будете ждать от жизни только хорошего; а когда оно будет с вами случаться, вы будете это благодарно принимать; а когда у вас появится шанс попробовать что-нибудь действительно дерзкое, смелое и широкомасштабное — вы это сделаете!

Существует 7 основных этапов формирования установки на процветание. Давайте с ними ознакомимся.

Этап 1. Признайте существование ментальности жертвы и ложных прав и избавьтесь от них

Об этом мы много говорили в главе 4. Вот еще несколько мыслей на данную тему: вы будете постоянно испытывать искушение снова влезть в шкуру жертвы, потому что это приносит такую поддержку и понимание большинства людей. Они будут предлагать вам поделиться душеспасительной историей о том, как вы стали жертвой, чтобы затем разделить с вами свою печальную участь. Это замыкает вас в круг негативной обратной связи и заставляет постоянно оправдывать свое поражение, вместо того чтобы стремиться к успеху.

Опасайтесь также искушения обрадоваться ложным правам на компенсацию, которые могут предстать

в виде учебной субсидии, специальных правительственных грантов, а также радостной вести, что богатые родственники упомянули вас в завещании. Как только вы узнаете о том, что можете получить что-то просто так, вы очень быстро начинаете думать, что имеете на это право. А это убеждение не имеет ничего общего с процветанием, которое всегда представляет собой обмен ценностями.

Этап 2. Признайте существование ревности и зависти и откажитесь от них

Вот еще одна ловушка, в которую легко угодить, особенно, если вы подвергаетесь воздействию СМИ, а их работа состоит в том, чтобы возвеличивать людей, а затем сбрасывать их с пьедестала; это весьма занимательный процесс, поглощающий все внимание публики. Вам лучше держаться подальше от всего этого, потому что это безобразие унижает нормальных людей и порождает ненависть к себе, сомнения и ревность.

Возьмем, к примеру, Марту Стюарт: на самом ли деле она использовала конфиденциальную информацию при заключении сделок? Я не знаю, меня там не было; но я помню, как безжалостно, с мелочностью и завистью пресса, освещала следствие по ее делу, ее заключение и освобождение. Тот факт, что домохозяйка смогла уйти так далеко, создав компанию с капиталом в миллиард долларов, репортерам и прочим газетчикам было просто не перенести, поэтому они либо представляли ее как ужасную опасность для общества, либо использовали как объект для злобных насмешек.

Нечто подобное произошло с Джеком Уэлчем из компании General Electric, одним из самых успешных президентов компаний нашего времени, написавшим также книгу, которая стала международным бестселлером. А когда подробности его финансового положения в ходе бракоразводного процесса стали известны, вот уж праздник был у прессы! Его экономический успех прекрасно можно оправдать мемом: «Всем президентам слишком много платят».

Если вы проглатываете все то, что состряпано прессой о Стюарт, Уэлче и других успешных людях, вы можете попасть под влияние точки зрения автора и втайне получить некоторое удовольствие от низвержения этих божков. Однако все подобные статьи — просто мерзкие сплетни, замаскированные под новости и символизирующие антипроцветание. Зависть к чьим-либо успехам основана на страхе и блокирует ваше собственное процветание. Одобрительное отношение к чужому успеху вызвано любовью и привлекает процветание к вам.

Этап 3. Сумейте постигнуть бесконечную сущность процветания

Если вы рассуждаете, как большинство людей, то вы думаете, что заплатить 10 000 долларов за пальто или 15 000 за билет на самолет — просто неприлично и лишает других людей их насущных благ. Вполне возможно, вы считаете, что эти деньги могли бы пойти на более благородные цели, например, на церковные пожертвования, спасение тропических лесов или гуманитарную помощь бедным людям в Африке.

Вот в чем ошибка подобного убеждения, основанного на предположении, что количество денег в мире ограничено; однако оно бесконечно, как и все остальные элементы процветания. Любовь бесконечна, объятия бесконечны, радость бесконечна, здоровье бесконечно — и богатство тоже.

Поэтому нет необходимости выбирать одно или другое. Вы можете купить пальто за 10 000 долларов и быть главным спонсором вашей церкви. Вы можете заплатить

за билет первого класса и послать денег голодающим детям. Как только вы сформируете правильную установку сознания на процветание, ваше благосостояние — и ваша способность делать добро с его помощью — будет расти с каждым годом.

Этап 4. Создайте свой священный круг людей, которые будут поддерживать и подпитывать ваш успех

Один из самых важных шагов, которые вы можете предпринять для достижения успеха, — это осознанный выбор наставников и партнеров. Помните, что сказал Джим Рон насчет пяти человек, с которыми вы проводите большую часть времени? Я называю это священным кругом, потому что люди, входящие в этот узкий круг, оказывают серьезное влияние на все сферы вашей жизни.

Если вы женаты или живете с близким человеком, один член круга уже есть; если вы каждый день работаете рука об руку с кем-то — еще одно место занято. Так вот, если эти два человека не способствуют вашему росту, советую повнимательней присмотреться к трем оставшимся!

Наверняка у вас появятся и учителя вне священного круга. Моими учителями являются Билл Гейтс,

Ричард Брэнсон, Ларри Эллисон, Уоррен Баффетт, Наполеон Хилл, Дж. Пол Гетти, Эндрю Карнеги и другие, просто они об этом не знают. Я штудирую все, что удастся найти из того, что пишут эти люди и что пишут о них. Поищите людей, которые находятся там, где вы хотели бы находиться, и учитесь у них всему, чему только возможно.

Этап 5. Ищите социальную среду, благоприятствующую благосостоянию, и ограничьте общение с негативным окружением

Одна из причин, почему люди проживают свои жизни в тихом отчаянии, состоит в их убеждении, что жертвы, необходимые для достижения успеха, не стоят того. Люди ошибочно полагают: для того чтобы добиться успеха, им нужно бросить пить, курить, сквернословить, принимать наркотики, смотреть телевизор, ходить в ночные клубы и т. д. ... в общем, вести монашеский образ жизни. На самом деле просто необходим разумный баланс.

Поход в ночной клуб или несколько порций выпивки время от времени не собьют вас с пути. При этом регулярные тусовки в барах или ночных клубах определенно снизят темпы вашего роста и развития, благодаря людям, которые будут вас окружать.

Мудрые адепты процветания находят для себя благоприятную среду, в которой их окружают люди с более высоким уровнем сознания. Вы можете провести вечер пятницы, отплясывая на дискотеке, либо в кафе Barnes and Noble*. Где, как вы думаете, вы найдете больше людей, ориентированных на успех?

Поинтересуйтесь организациями вроде Science of Mind или Unity, которые предлагают разнообразные семинары и занятия, и вы наверняка встретите там множество позитивно настроенных людей. Узнайте, какие семинары по вопросам бизнеса, успеха и здоровья проходят в вашей местности. Люди, посещающие эти мероприятия, посвятили себя росту и развитию, и это — очень благоприятная для вас среда.

* Barnes and Noble — американская сеть книжных магазинов, организованных как место проведения досуга (с кафе, детскими комнатами и пр.). — Прим. ред.

Этап 6. Следуйте ежедневной программе самосовершенствования

Как уже было упомянуто ранее, ежедневно выделять время на самосовершенствование чрезвычайно полезно для расширения и укрепления сознания процветания. Даже если телепрограммы и фильмы, которые вы смотрите, люди, с которыми вы общаетесь, и книги, которые вы читаете, в большинстве своем позитивны, все еще существует опасность, что вы подвергнетесь негативному и ограничивающему программированию. Поэтому жизненно важно осуществлять ежедневное контрпрограммирование, привлекая позитивные силы. Не выходите из дома по утрам, пока не сформируете пуленепробиваемую установку сознания на успех и счастье.

Не оставляйте все на волю случая и прихоти судьбы. Структурируйте и планируйте время для своего самосовершенствования первым делом с утра; убедитесь, что оно подразумевает также чтение этой книги, которая разовьет у вас навык критического мышления.

Ваше подсознание наиболее восприимчиво и может быть запрограммировано, когда вы находитесь в состоянии «альфа». «Альфа» — это состояние, когда вы расслаблены и как бы дремлете, и не совсем понятно, спите вы или бодрствуете. Вы проходите через несколько «альфа»-стадий во время ночного сна, поэтому можете попробовать поставить на ночь какой-нибудь CD-диск, содержащий позитивную для подсознания информацию. Те программы, которые использую я, вы сможете найти в разделе «Ресурсы» в конце книги.

Вы также можете войти в состояние «альфа» путем медитации или массажа. Проводите время, посвященное самосовершенствованию, слушая упомянутые диски, делая собственные записи с позитивными утверждениями или просто используя это время для позитивной визуализации. Приучите ваше подсознание работать на вас — и у нас появится могущественный союзник.

Этап 7. Отдавайте себе отчет не только в том, от чего вы отдаетесь, но и в том, куда вы направляетесь

О'кей, вы знаете, что больше не хотите быть бедным, а может, решили избавиться от деструктивных отношений. Просто захотеть избавиться от неблагоприятной ситуации может быть недостаточно, поскольку часто бывает так, что вы постоянно действуете по одной и той же схеме. Очень важно

создать новое видение того, чего вы хотите достичь.

Я верный сторонник создания Планов Процветания для всего того, что вы хотите делать, что хотите иметь и кем хотите стать (более подробную информацию о них вы найдете на специальном веб-сайте, который мы создали для читателей этой книги; его адрес находится в разделе «Ресурсы»). Также очень полезны целевые карточки, памятные записки, прикрепленные к зеркалу, и другие средства, которые будут напоминать вам о том, куда вы двигаетесь. Положительные утверждения — отличный способ запомнить вам о том, что для вас важно.

Все эти 7 основных действий помогут вам запрограммировать то, к чему вы стремитесь, в вашем подсознании. И как только в нем утвердится цель, которую нужно преследовать, оно не остановится, пока не достигнет ее. Далее мы рассмотрим духовные законы, с которыми нужно жить в согласии, чтобы сделать процветание реальностью.

ГЛАВА 7

Вселенские законы процветания

Законы, по которым нужно жить, чтобы обрести истинное благополучие

В этой книге вы наверняка заметили интересные высказывания, затрагивающие вопрос, над которым вы уже, вероятно, сами задумывались: Бог, Вселенский закон, природа или внутренняя сила. Говоря более конкретно, вы задавались вопросом: «Существуют ли Высшие Силы; и если да, то что они из себя представляют?».

Этот вопрос напоминает мне об одном замечательном ужине, на котором я как-то присутствовал; он начался при большом количестве гостей, но по ходу дела за столом остались лишь несколько человек: ортодоксальная христианка-католичка, еврей, агностик, атеист, протестант и я. Естественно, я не смог удержаться и поднял восхитительнейший религиозно-философский вопрос: «Существует ли Бог?».

Полагаю, вас не удивит то, что хотя мы продолжали обсуждать эту тему даже после закрытия ресторана, мы так и не пришли к определенному выводу. Зато какая захватывающая и увлекательная беседа у нас получилась! Именно такая беседа, какие я люблю.

Происходили удивительные вещи. Я действительно верю в существование высших сил, но пока эпицентр дискуссии перемещался туда-сюда — в основном от католички к агностiku и атеисту — я кивал головой, соглашаясь практически со всем, что говорили неверующие люди.

Почему? Потому что они пришли к своим убеждениям благодаря длительному самоанализу, критическому анализу и здравому смыслу. А моя подруга-католичка, напротив, просто повторяла, как попугай, бессмысленные клише, которые заучила еще в 8 лет в католической школе, заявляя, что эти клише являются «доказательством» существования Бога, «потому что так сказано в Библии».

Конечно, с рациональной, логической точки зрения, мысль о существовании Бога обосновать невозможно.

Но заметьте, что я сказал: «с рациональной, логической точки зрения». Это не значит, что Бога не существует (хотя в пользу этой точки зрения можно найти солидные аргументы); это значит, что существование Бога не может быть доказано с точки зрения логики и рационального мышления.

Так что, господа фундаменталисты, прежде чем засыпать меня гневными письмами, убедитесь, что вы понимаете значение этих двух слов: «рациональное» и «логическое». Тот факт, что псалом 14:1 гласит: «Сказал безумец в сердце своем: "Нет Бога"», не означает, что это утверждение не противоречит здравому смыслу, равно как и 25-й стих Писания, который вы, возможно, готовы процитировать мне, чтобы доказать существование Бога.

Я мог бы написать целую книгу, различными способами опровергая аргументы теистов, пытающихся доказать, что Бог существует. В целом, их верования можно разделить на несколько философских категорий.

Первой будет естественная теология: «Мы не можем объяснить всего сущего во Вселенной и того, как оно появилось; таким образом, за всем этим должно стоять сверхъестественное существо или сила».

Вторая предлагает космологическую аргументацию: «У всего сущего есть причина, и каждая эта

причина должна быть вызвана более значительной причиной; поэтому мы либо имеем бесконечную цепочку более важных причин, либо принимаем первопричину, а именно: "Сначала Бог создал небеса и землю"».

В третьей категории — аргументы в пользу высшего замысла, основанные на допущении, что все в природе происходит согласно некому высшему замыслу, поэтому можно заключить, что когда-то этот замысел возник у кого-то или чего-то, всемогущего и всеильного (Бога).

Как я уже сказал, я мог бы написать книгу, парируя все эти аргументы на основе логики и рационального мышления и демонстрируя то, что они недоказуемы. Я мог бы (но у меня нет на это ни времени, ни желания) доказать существование Бога или уверить читателей в обратном. Я лишь хочу подчеркнуть то, что обычные «свидетельства», которые выдвигают теисты в качестве доказательств существования Бога, на самом деле ничего не доказывают.

Причина, по которой я кивал, соглашаясь со многим из того, что говорили мои друзья агностик и атеист в тот вечер, — в убедительности доводов, которые они приводили в пользу своего мнения; было совершенно очевидно, что они пришли к таким выводам после долгих критических размышлений. Нужно заметить, что атеист был бывшим священником, который закончил университет Орала Робертса* и сформировал свое нынешнее мнение после многих лет поисков, исследований и изучения своей души.

* Орал Робертс — известный американский евангелист и проповедник. — Прим. ред.

Поэтому хотя я и не согласен с его умозаключениями, я отношусь к нему с беспредельным уважением, потому что он не просто талдычит то, что в 6-летнем возрасте заложила в его сознание государственная религия; он — парень с блестящим умом, который пришел к своим выводам на основе сознательного самоанализа. На самом деле, вы можете заметить, что довольно большое количество интеллектуальных авторитетов являются агностиками или атеистами.

Сам же я подошел к этой теме с другого конца. Я был атеистом первые 26 или 27 лет жизни; однако после серьезного самоанализа и, как я думаю, некоего духовного откровения (которое мои друзья-атеисты наверняка сочли бы мистической галлюцинацией), я стал верить в Высшую Силу.

Меня раздражает в моей ортодоксальной подруге (а равно и во всех религиозных ортодоксах) не только высокомерие и нетерпимость, но и факт, что она просто повторяет тот текст, который был внедрен в ее сознание монахинями из католической школы. Она не пришла к своей вере осмысленно, по личному выбору и боится ее оспорить. Если бы она родилась и выросла в Иране, Пакистане или другой восточной стране, она непременно закрывала бы лицо на людях, носила длинное одеяние и проповедовала то, что неверные христиане — это Сатана в человеческом облике.

Я действительно верю в Бога, хотя не питаю иллюзии, что его существование может быть доказано с помощью каких-то рациональных аргументов — по крайней мере, не на современном уровне научного представления об этом аспекте человеческого существования. Важно вот что: я могу и ошибаться!

Может быть, Бог есть, а может, Его нет. Это не имеет значения в контексте того, что мы обсуждаем. Может быть, то, что я называю «Богом», на самом деле является природой, вселенским порядком или какой-нибудь иной эволюционной системой. Важно то, что существует нечто, вызывающее специфические реакции на мои и на ваши действия, и эти реакции предсказуемы.

Я думаю, что предметом нашего обсуждения являются законы Вселенной, и чем бы они ни являлись, они работают и подтверждают себя. Когда вы действуете в соответствии с этими законами, то получаете предсказуемые результаты. Я могу рассказать вам, как открытие и применение этих законов позволило мне перевернуть мою жизнь, перейдя от жалкой бедности к изобилию и богатству. Я поделюсь ими с вами в надежде, что вы устроите им тест-драйв и получите свои собственные результаты.

Итак, как я обещал, вот 7 вселенских законов, в соответствии с которыми, я думаю, нужно жить, чтобы привлечь процветание в ваш мир.

Закон 1. Закон пустоты

Если вы пройдетесь по пляжу, то оставите следы на песке, но уже через несколько минут ветер и волны сотрут их, так же как растительность покрывает поле, а повестка дня простирается в пределах времени, отведенного на совещание.

Природа не терпит пустоты, а поскольку изначальная природа Вселенной — это добро, то и пустота всегда заполняется добром. Посему один из самых быстрых способов привлечь в свою жизнь процветание — это создать пустоту.

Однажды вечером, после лекции о достижении процветания, которую я читал, одна из студенток подошла ко мне, сбита с толку. Она хотела знать, как работает вся «эта фигня насчет процветания», поскольку недавно она потеряла как работу, так и парня.

Интересно, однако, что она жаловалась на эту работу месяцами, потому что зарплата была мизерной, а работа не предполагала никакого развития; и несколько раз мы обсуждали ее бойфренда, который оскорблял ее как морально, так и физически.

Я объяснил девушке: избавление от двух негативных составляющих ее жизни означает, что она имеет все шансы встать на позитивный путь процветания — что с ней и точно и произошло. Поскольку ее сознание получило необходимый толчок, работа больше ее не удерживала, а бойфренд больше не собирался с ней общаться; и в конечном итоге она получила возможность найти гораздо лучшую работу и привлечь мужчину, который ценил бы ее и не обижал.

Если вы окружены негативом, позитиву не находится места в вашей жизни. Поэтому когда люди обращаются ко мне за советом, поскольку не могут привлечь истинное процветание в свою жизнь, в первую очередь я задаю им этот вопрос: «За что вы держитесь до сих пор — и что требуется отпустить?».

Этот принцип помогает привлечь процветание во все сферы вашей жизни. Если вы хотите новые туфли, избавьтесь от старых; хотите новую одежду — выньте все шмотки из шкафа и отдайте в приют для бездомных. Создайте вакуум. Хотите больше любви и тепла? Избавьтесь от тех отношений, что имеете!

Конечно, то же самое справедливо и в отношении здоровья. У меня было много проблем со здоровьем первые 30 лет жизни, равно как и финансовых, и личных неурядиц. В результате я был глуп, болен и беден и не мог понять почему.

Со временем я понял, что на самом деле привлекал все эти бедствия в свою жизнь потому, что обладал сознанием жертвы. Мне нравилось жить в нужде, потому что это продолжало навлекать неприятности... что, в свою очередь, соответствовало моему образу благородной жертвы.

Я мог ежедневно встречаться со своими друзьями-неудачниками для того, чтобы посочувствовать друг другу и попричитать о том, как трудно чего-то добиться в жизни, о том, что все шансы на успех у богатых, о том, как несправедлива жизнь, и о прочей чепухе.

Я держался за свой статус жертвы — поэтому в моем сознании не было места собственному образу победителя. Как только я сподобился избавиться от своей жертвенности, мне открылся мир новых возможностей. Проблемы со здоровьем, сопровождавшие меня всю жизнь, испарились, стоило буквально лишь щелкнуть пальцами.

Не поймите меня неправильно; проблемы со здоровьем были вполне реальны, и у меня имелись записи в медицинской карте, больничные листы и визиты к врачам, способные это подтвердить. Но они были реальны, потому что я верил в то, что они реальны, — и потому что я нуждался в них для того, чтобы и дальше чувствовать себя жертвой. Но как только я расхотел быть жертвой, мое тело обрело способность делать то, для чего оно было создано.

Для применения этого закона нужна определенная доля веры; вы должны желать избавиться от того, что имеете сейчас. Как только вы осознаете, что в основе Вселенной лежит добро, вам будет проще поверить в заслуженный результат. Вы больше не будете бояться избавления от ненавистной работы, деструктивных отношений или вредных убеждений, потому что узнаете: их заменит нечто равноценное или даже более ценное.

Вы окружены добром, нужда же существует только в вашем сознании. Откройте свое сознание процветанию, создайте вакуум, чтобы дать ему место, и вы привлечете процветание, которое заполнит вакуум.

Закон 2. Закон циркуляции

Представьте процветание как быстрое течение реки: вода никогда не застаивается, но всегда движется вперед, освобождаясь от давления в поисках подходящего места. Теперь представьте маленькую

плотину на этой реке, перед которой вода застаивается.

Закон циркуляции, который управляет процветанием, действует таким же образом. Скупость и постоянное накопление ведут к застою; когда вы заставляете субстанцию циркулировать, вы снимаете энергетическую блокировку и позволяете реке процветания течь свободно.

Например, я никогда не чувствовал, что обладаю чем-то, даже если это принадлежит мне по праву. Даже мой дом и машины — лишь на некоторое время, когда-нибудь я освобожусь от них и двинусь дальше. Все мы проходим определенные циклы в жизни: то жилье, которое устраивает вас как холостяка, может уже не подходить в том случае, если у вас трое детей. Таким же образом, когда дети вырастут и уедут из дома, вы захотите переехать в другое, более подходящее жилище.

Вы храните и используете свое имущество, пока оно вам необходимо. Когда вы в нем больше не нуждаетесь, вы отдаете его кому-то другому. Поэтому я могу продать одну из своих спортивных машин, когда хочу купить новую модель; и это выгодно как мне, так и новым владельцам. Я получаю новую машину, а они — машину, новую для них, но по более низкой цене, чем стоила бы новая модель.

Примерно каждые полгода или год я покупаю новый компьютер, потому что у новых моделей больше возможностей, они лучше, легче и работают быстрее. Поэтому я приобретаю что-то новое и отдаю старый комп другу, у которого нет компьютера. Когда вы применяете первый закон и создаете вакуум, отдавая старую обувь или одежду, вы также приводите в действие и второй закон.

Циркуляция денежных потоков оказывает мощное воздействие на процветание. Предположим, вы находитесь в плачевной финансовой ситуации: у вас всего 100 долларов, а 1500 вы должны. Вместо того чтобы держаться за эти несчастные 100 долларов и ждать, что откуда-то появятся еще 1400, примените на практике закон циркуляции. Вы уже знаете, что скупость ведет к застою, поэтому вам нужно снять энергетический блок, заставив циркулировать ту субстанцию, что у вас имеется.

Пожертвуйте 10 долларов источнику ваших духовных сил, затем заплатите 20 долларов в счет погашения долга телефонной компании, 15 — за электроэнергию, 25 — компаниям, обслуживающим ваши кредитные карты, и т. д. Эти действия нарушат стагнацию энергии и пустят ваши деньги в оборот; а поскольку деньги циркулируют, возникает энергия, которая привлекает к вам еще больше этой субстанции.

Когда вы цепляетесь за эти 100 долларов, вы создаете установку сознания на нужду (энергию нужды), потому что закидываетесь на этих «последних» 100 долларах. А когда вы пускаете их в оборот, вы посылаете своему сознанию и Вселенной сигнал о том, что дальше будет больше, и таким образом привлекаете больше денег.

Должен ли я объяснять вам, что то же самое можно делать с любовью? Провоцируйте циркуляцию любви, и вы привлечете в ответ еще больше. Избавьтесь от чего-либо, что вам больше не нужно, и готовьтесь получить свое добро.

Закон 3. Закон воображения

Процветание, как все формы успеха, первым делом создается в вашей голове. Когда вы сознательно представляете что-то, вы на самом деле программируете свое подсознание на материализацию этого в физическом плане.

Я убежденный сторонник утверждений, целевых карточек, позитивных формулировок в ежедневнике, сценария вашего идеального дня и даже приклеивания записочек на руль автомобиля, зеркало или холодильник. Когда вы видите все эти напоминания, вы думаете о том, что хотите привлечь, и эмоции, возникающие при этом, закрепляются у вас в подсознании.

Чем больше эмоций участвует в процессе, тем яснее в вашем сознании картина того, что вы хотите привлечь. А чем яснее для вас эта картина, тем быстрее вы воплотите ее в реальность (вспомните, что вы узнали в главе 1

О том, как эмоции обеспечивают эффективность мемов).

План Привлечения Процветания...

Ранее я уже упоминал о Плане Привлечения Процветания, который включает в себя массу интересных и очень эффективных средств для достижения процветания. Вот некоторая информация о том, как им пользоваться.

Заполните ваш план фотографиями, рисунками и утверждениями того, что вы хотите привлечь в свою жизнь. Лично я люблю делить свой план на сектора, такие как «работа», «духовная жизнь», «отношения» и т. д. Затем на каждой части плана расположите изображения того, что вы хотите делать, иметь или кем хотите стать. Для этого, за пару недель до того как приступить к этой работе, начните собирать журналы, брошюры и другие материалы о том, что вас интересует.

Допустим, вы хотите играть на гитаре; поместите фотографию гитары, взятую, например, из магазина музыкальных инструментов, на ваш план — но не какой-нибудь гитары, а именно той модели, на которой вы хотите играть.

Или, скажем, ваша цель — стать ближе к Богу; вы можете поместить на свой план какой-нибудь религиозный символ, религиозное утверждение, конкретное изречение или цитату.

А может быть, вы хотите написать книгу, которая стала бы бестселлером? Тогда вы можете вырезать список бестселлеров из New York Times, замазать название книги под № 1 и впечатать туда название своего шедевра. Таким же образом вы можете напечатать свое имя в списке главных продюсеров вашей компании, или лауреатов премии Киноакадемии, или в списке самых богатых людей планеты журнала Forbes, и т. д.

Нет никаких правил относительно того, как вы будете размещать информацию на своем плане, кроме того, что каждое изображение должно что-то для вас значить. Не важно, понимают ли это другие — им это и не нужно, но вы должны знать, что символизируют объекты на вашем плане, всякий раз, когда смотрите на него.

Как-то в те времена, когда я все еще пребывал в нужде, я увидел рекламу автомобиля «додж вайпер». Я был просто контужен красотой этой машины и понял, что должен обладать ею. Примерно через год я узнал о Планах Привлечения Процветания и сделал свой первый собственный. Я знал только, что хочу красный «вайпер»; однако на единственной фотографии, которую я смог найти, эта машина была черной, поэтому, несмотря на то что я хотел красную, мне пришлось использовать то что было.

Через несколько месяцев, ведя переговоры о заключении консалтингового контракта, я поставил в нем условие, что когда продажи компании возрастут до 2 миллионов в месяц, она купит мне новый «вайпер». Дальше все пошло по весьма интересному сценарию...

Еще до того как доходы от продаж достигли уровня, оговоренного в контракте, президент компании пригласил меня к себе. Он был так рад темпам прогресса, который мы обеспечивали, что захотел купить мне новый «вайпер» раньше времени. Его друг был одним из самых крупных дилеров «вайперов» в мире и мог заключить сделку на особых условиях.

Кажется, какой-то владелец казино в Лас-Вегасе проходил через бракоразводный процесс, и поэтому ему было нужно быстро найти деньги. У него был «вайпер» со специальным комплектом аксессуаров, уникальными ободами и некоторыми модификациями корпуса, сделанными той компанией, которая разрабатывала первый «вайпер» для фирмы Dodge. Этот «вайпер» был единственным в своем роде.

Возникла только одна проблема: он был черного цвета. Поэтому мой клиент поинтересовался: устроит ли меня этот уникальный, единственный в своем роде «вайпер», или я все еще хочу именно красный? Я был в смятении и попросил дать мне время на размышление.

Я решил прокатиться на велосипеде по Оушен Драйв и примерно на полпути наткнулся на пару «вайперов», припаркованных перед рестораном, — один красный, один черный. Совпадение, да? Я слез с велосипеда и пошел осматривать их; я смотрел и смотрел на них с разных ракурсов и, наконец, решил, что мне нужен черный.

С тех пор у меня появилось четыре «вайпера», а тот первый, черный — до сих пор мой любимый. Вспоминая эту историю, я убеждаюсь, что мне в первый раз достался черный автомобиль именно потому, что я поместил фото черного «вайпера» на мой План Привлечения Процветания.

Всего за два года в моей жизни появилось все, что было на моем плане, — а там были заявлены довольно смелые и дерзкие цели. Поэтому я более чем настоятельно рекомендую вам сделать свой собственный план; поместите его в такое место, где другие люди его не увидят (чтобы избежать насмешек), но вы будете видеть каждый день. Вы можете просто проходить мимо, заглядывать в него краем глаза, и это будет оказывать на вас мощный и позитивный эффект.

Ежедневное созерцание этих изображений буквально программирует их в ваше подсознание, а это пробуждает в вас желание ежедневно предпринимать действия, которые будут приближать ваши

мечты к реальности. Сначала создайте картину своего процветания в голове, а затем воплотите ее в реальность!

Закон 4. Закон идей

Из главы 5 вы узнали, что процветание — это эфирная субстанция, которую можно воплотить силой мысли. Если у вас возникла идея, значит, ее можно воплотить — иначе Вселенная не справлялась бы с самой важной из своих функций.

Изобилие существует в любой точке на земле, и оно не приходит «оттуда». Вам не нужно искать его и пытаться заполучить побольше. Оно находится прямо рядом с вами и ждет, когда вы призовете его.

Когда вы трансформируете эту субстанцию в осязаемое земное процветание, это происходит не потому, что Бог/Сила/Вселенная вняли вашим мольбам и даровали желаемое. Это вы представили его себе, поверили, что достойны его, а потом поручили своему подсознанию сообразить, как воплотить его в жизнь. Так появляются мысли, идеи, а идеи есть воплощение процветания на тонком плане.

Все берет свое начало в разуме; идеи — это основа сознания. Ваше здоровье, отношения, интеллектуальное развитие и финансовое положение определяются теми идеями, которым вы уделяете внимание. То, чем вы становитесь, — это результат усилий, потраченных вами на то, чтобы воплотить эти идеи. Когда я вписывал пункт насчет «вайпера» в мой консалтинговый контракт, я руководствовался идеей обретения того, что мне нужно. Вы ограничены в привлечении процветания только теми идеями, которыми увлечены; все зависит от вашего способа мышления.

В моем аудиоальбоме «Процветание» я называю этот закон законом творчества, потому что от ваших творческих способностей зависит все — оплата счетов, обретение здоровья и желаемых доходов. Иногда требуется всего лишь изменить свое отношение к чему-либо.

Около 15 лет назад мой бизнес переживал не лучшие времена; мы задерживали выплаты нескольким кредиторам. Каждую неделю вице-президент заходил ко мне в офис с огромной папкой файлов, напоминавшей по виду аккордеон, с ярлыком «Счета», и мы решали, сколько и кому платить.

Через много недель подобной практики у меня случилось озарение: каждый счет на самом деле является счет-фактурой за то или иное благо, которое мы уже получили. Например, когда вы получаете счет от компании, поставщика электроэнергии, это плата за то, что она обеспечивала вас теплом зимой или прохладой летом и освещала вашу жизнь электрическим светом.

Мы выбросили ту папку, завели новую и написали на ней: «Блага». Затем на каждом входящем конверте со счет-фактурой мы приписали: «Благодарим вас за своевременную и полную оплату»; это полностью изменило энергию процесса.

До этого мы чувствовали себя просто как в осаде: каждый день, когда приходила почта, мы пугались до смерти, так как видели в кредиторах врагов. Новая папка и новые утверждения, которые мы надписывали, перевернули все с ног на голову: мы поняли, что наши кредиторы — это наши партнеры. Мы разговаривали с каждым из них, разрабатывали планы выплат, работали с ними и через несколько месяцев уже рассчитались со всеми.

Вселенная — это субстанция, которая постоянно доступна всем, кто научился завладеть ее сознанием. Как только вы это осознаете и поймете, что снабжены разумом для привлечения этого сознания, воплощение вашего процветания будет зависеть только от создания нужных идей.

Закон 5. Закон воздаяния и получения

Как вы, наверное, заметили, все 7 законов взаимосвязаны между собой. Закон взаимобмена возвышается над остальными как «закон законов», потому что провозглашает фундаментальный принцип Вселенной.

Все, что касается процветания, подчиняется принципу обмена одной ценности на другую; но самое замечательное в этом процессе то, что отданное вами возвращается приумноженным. В этом вам никогда не превзойти Вселенную — чем больше вы даете, тем больше получаете взамен.

Вам также наверняка известна формулировка этого закона, звучащая как: «Что посеешь, то и пожнешь». Получая блага, очень важно приветствовать их и участвовать в их создании. Если вы обладаете даром (способностью к игре на фортепиано, преподаванию или рисованию) и не развиваете его, вы пренебрегаете своей истинной сущностью, обманываете природу. Чтобы отдать дань своим врожденным способностям, нужно приветствовать их и участвовать в них; поступая таким

образом, вы привлекаете в свою жизнь еще большие блага.

Этот закон управляет всеми реальными действиями; ничто не происходит просто так. На самом деле нет никакой удачи и никаких случайностей, все события — это следствия определенных причин, которые можно объяснить в соответствии с законом взаимобмена. Можно усомниться в этом, не зная истинной причины чего-либо, но это действительно так. То, что мы считаем чудесами, — это следствия причин, которых мы даже не осознаем.

Ну, и по тому же принципу, по которому вы можете привлекать и приумножать свои блага, к сожалению, все часто происходит и совсем наоборот. Предположим, вы распускаете сплетни о сослуживце; таким образом, у вас появляется негативный кармический долг, который должен быть оплачен. А расплата, по упомянутому принципу, настигает вас в многократном размере.

Каждое обстоятельство вашей нынешней жизни — результат причин, которые вы создали. Поэтому если вы хотите изменить свои обстоятельства, измените то, что вы отдаете Вселенной: отдавайте только добро — и получать будете только добро.

Если вы сомневаетесь в моих словах, попробуйте провести такой эксперимент: завтра, когда выйдете на улицу, улыбайтесь всем, кого встретите; скажите какой-нибудь женщине, что у нее красивые волосы; заплатите пошлину за ту машину, что едет за вами; остановитесь, чтобы задержать лифт или открыть дверь кому-нибудь. Пошлите чек (даже на небольшую сумму) благотворительной организации; сделайте символический подарок кому-нибудь из своих служащих; позвоните как минимум пяти людям, которых вы любите, и скажите им об этом; помогите пожилому человеку донести покупки... Я гарантирую, что в ответ вы получите еще больше добра.

Закон 6. Закон десятины

Представьте, что я делаю вам такое предложение: прошу, чтобы American Express выдалла мне еще одну кредитную карту с вашим именем на ней. Вы сможете пользоваться этой картой везде, где она принимается, и купить все что захочется. Нет никаких ограничений: хотите обновить гардероб — пожалуйста; если вы подберете парочку подходящих «феррари» и добавите к ним еще и «бентли» — круто! Вы можете даже приобрести новый дом, если отыщете владельца, который принимает кредитные карты. Вы можете купить абсолютно все что пожелаете!

Есть только одно условие: когда каждый месяц будет приходить счет, вы будете выплачивать 10% указанной суммы. Итак, покупайте что хотите, просто помните о том, что вы должны заплатить 10 центов с каждого доллара.

Ну что, согласны на такую сделку? Вы бы с радостью ухватились за такую возможность? Что ж, она у вас уже есть! Она называется — кредитная карта Вселенной, или Universe Express.

Уплата десятины — это церковный закон, появившийся тысячи лет назад; это просто акт воздаяния источнику вашего духовного благополучия, то есть, как правило, церкви, храму, мечети или синагоге. Само слово «десятина» происходит от слова «десятый», то есть уплата десятины — это возвращение 10% того, что вы получаете.

И это немного отличается от беспорядочного «сеяния добра», а также от пожертвования денег на благотворительность. Принцип десятины — это воздаяние вашему источнику духовной пищи.

Уплата десятины — это один из законов, которые большинство людей, особенно агностики и атеисты, принимают с трудом. Многие видят в этом способ церкви поживиться, и я сам с готовностью принимаю тот факт, что пожертвование десятой части доходов требует определенного уровня веры. Не мое это дело — убеждать вас в том, что Бог существует, или в том, что он не существует, это не мое призвание и не мой бизнес; я просто хочу поделиться с вами тем, что я знаю о том, как жить согласно законам Вселенной, чтобы обрести процветание. А уплата десятины — один из этих законов.

Кроме атеистов и агностиков, есть еще одна категория людей, которые верят в Бога, но не имеют постоянного духовного пристанища, и поэтому задаются вопросом — кому им платить свою десятину и надо ли это делать вообще? Ну, все вы большие мальчики и девочки, поэтому я оставляю это на ваше усмотрение; напомним только, что ваши 10% должны отойти источнику ваших духовных сил.

Если вы все же колеблетесь насчет десятины, возможно, моя история в чем-то вам поможет. Я не платил эту дань в течение 30 лет жизни, думая, что таким образом я экономлю деньги. Едва ли — я зарабатывал всего 11 000, 15 000 и 20 000 долларов, а сейчас моя десятина во много раз больше каждой из этих сумм.

Я начал платить десятину только тогда, когда в моей жизни наступил кризис и я произвел переоценку всех ценностей. Мой бизнес был конфискован налоговой службой за неуплату налогов, так у меня появилось 55 000 долларов долга; работы у меня не было, машины не было и счета в банке не было тоже. Неделями я стрелял мелочь у друзей, чтобы как-то выжить, но постепенно эти источники иссякали.

Когда у меня остались только 20 долларов, кто-то порекомендовал мне купить книгу Кэтрин Пондер «Динамические законы процветания». Кажется, она стоила 12 долларов — то есть, купив ее, я остался бы с 8 баксами. По-этому у меня был выбор: либо купить 80 пачек макарон и обеспечить себе тем самым пропитание еще на 23 дня, либо приобрести книгу и питаться только 8 дней.

Я решил, что раз мне все равно суждено умереть с голоду, лучше покончить с этим побыстрее, и выбрал книгу...

В ней преподобная Пондер говорила: чтобы привлечь процветание в мою жизнь, я должен платить десятину. Я был в таком отчаянии, что поверил в это и один из последних своих 8 баксов опустил в церкви в корзинку для пожертвований (и с тоской наблюдал за тем, как тот, кто нес ее, удалялся по проходу).

На следующий день я получил чек на 75 долларов от компании-поставщика электроэнергии; в письме, приложенном к нему, говорилось, что компания проверила все документы клиентов, и, поскольку я являюсь таким замечательным клиентом, что всегда плачу вовремя, они возвращают мне мой задаток.

Это весьма удивило меня, потому что я-то был, вероятно, одним из самых злостных неплательщиков, с которыми компания когда-либо имела дело. Я задерживал оплату счета каждый месяц, и они, между прочим, три раза отключали мне свет за неуплату. Я был уверен (уверен и сейчас), что получил этот чек потому, что пожертвовал церкви деньги в то воскресенье. Однако если подумать, коль скоро я получил чек в понедельник, его наверняка выслали в предыдущую пятницу, то есть за 2 дня до того, как я отдал тот доллар в церкви.

Как это объяснить? Я не знаю.

Все, что я знаю, — это то, что я боялся не платить десятину после того, как пришел этот чек, поэтому я и с него заплатил церкви десятую часть — и парень, который уже 2 года был должен мне 200 долларов и пропал с концами, вдруг объявился и отдал мне долг. И с этой суммы я тоже заплатил десятину.

С тех пор я отдавал церкви 10% с каждого заработанного доллара, и с каждым годом получал все больше и больше. Только сейчас я не плачу эти 10% из страха — теперь я делаю это с радостью, любовью и благодарностью.

Когда я говорю о десятине, всегда возникает вопрос: «Это 10% от чистой прибыли или от общей?». От общей; да, от той суммы, которую вы имеете до уплаты налогов.

Невозможно предсказать, как вам воздастся ваше пожертвование; деньги — это самый распространенный вариант. Но воздаяние может также прийти и в виде примирения с кем-то, с кем вы давно были в ссоре, или в виде подарка, новых отношений, исцеления или карьерного роста. Есть масса способов воздаяния за добро.

И вот еще во что я верю: Вселенная все равно получит свою дань. Вы можете выплачивать десятину добровольно или принудительно, но платить придется всегда. Все эти годы, когда я не платил десятину, у меня то машина выходила из строя, то я терял чеки на зарплату, то был завален медицинскими счетами и подвергался всем мыслимым драмам и травмам, оставляющим меня на мели. В метафизическом смысле я считаю, что был вынужден оплачивать дополнительные расходы, чтобы потом эти деньги приходили к людям, живущим по законам Вселенной.

Процветание подразумевает циркуляцию. Вам необходимо приводить субстанцию в движение, чтобы избежать стагнации. Когда вы осознанно платите десятину, вы побуждаете к действию многие другие законы, создавая волны взаимообмена, которые, так или иначе, возвращаются к вашим берегам.

Закон 7. Закон прощения

Вы уже читали историю о том, как меня подстрелил наркоман; вот ее окончание...

Я очнулся в реабилитационной палате и увидел склонившегося надо мной доктора; он сказал мне, что им стоило долгих усилий найти пулю в моем теле, но в итоге они ее вынули. Затем он, как бы между

прочим, заметил, что раз уж они побывали у меня внутри, то заодно вырезали мне аппендикс.

— Что?! Зачем вы это сделали? — возопил я. — Рана от выстрела была с другой стороны!

— О, это просто стандартная процедура, — ответил он, — когда мы оперируем кого-либо по какой-либо причине, мы на всякий случай вырезаем аппендикс. Теперь у вас точно не будет с ним проблем; все равно он вам не нужен.

Это было просто невероятно, просто невозможно — представить себе самонадеянность и наглость человека, который решил, что лучше, чем мой Создатель, знает, какие органы моего тела мне нужны, и вырезал что-то, даже не спросив моего разрешения.

Я вышел из больницы через несколько дней, пребывая в великом возмущении. Ко всему прочему, хирурги зашили меня не очень аккуратно — однажды я увидел, что вся моя рубашка в крови. Швы разошлись, а это означало еще один визит в больницу. Через неделю после этого в рану попала инфекция, потребовавшая еще одного похода к врачам. Боль же была невыносимой — независимо от того, лежал я, сидел или стоял, я не мог найти ту позу, в которой страдания не были бы такими мучительными.

Шли месяцы, а мне, похоже, становилось все хуже. Я просыпался четыре или пять раз за ночь в холодном поту, энергия была на нуле, а тело, казалось, непрерывно боролось с инфекцией. Я зачастил к лечащему врачу, мы проверили все, но ни одна проверка не дала результатов. Он признался, что зашел в тупик и не может определить причину моих проблем, и поэтому направил меня к специалистам.

Мы думали, что, может, я подцепил какую-то тропическую болезнь во время одного из путешествий, посему я отправился к специалисту по инфекционным заболеваниям — безрезультатно. Мы попробовали с ухогорлоно-сом — ничего. Меня осмотрела целая бригада специалистов — и ничего не нашла.

Где-то в середине всего этого безобразия у меня появилось интуитивное предположение насчет того, в чем может быть проблема.

— Доктор, я хочу, чтобы мне сделали рентген, — сказал я как-то раз, — у меня есть подозрение, что хирург оставил пулю во мне. Я чувствую, что мой организм пытается избавиться от какого-то инородного тела.

— Поберегите деньги, — ответил доктор, — они там, в «Джексон Мемориал», конечно, сумасшедшие, но не до такой же степени.

Наконец я пошел к гастроэнтерологу, который потребовал комплексного обследования желудочно-кишечного тракта. Пока я готовился к процедуре, медсестра заметила мой шрам и заинтересовалась его причиной. Когда я рассказал ей об операции, сделанной после пулевого ранения, она взялась за проверку.

Примерно через 20 минут она вошла в палату, держа в руках мой рентгеновский снимок.

— Насколько я понимаю, они оставили пулю внутри, — сказала она таким тоном, как будто это было обычным делом. — Это потому, что она расположена прямо рядом с позвоночником?

Вообразите себе мой шок, а потом гнев: я мучился месяцами, у меня не было страховки, и я потратил небольшое состояние на визиты к врачу, проверки и лекарства. Я не помню, когда последний раз хорошо спал ночью. Подумать только — ведь врач уверил меня, что пулю вынули. Почему он это сделал?

Я был в совершенном смятении и не знал, что предпринять дальше. Адвокаты, специализирующиеся на врачебных ошибках, выстроились в очередь за моим делом — оно выглядело бесприкрытым шансом с легкостью отсудить миллион долларов.

Но это случилось уже после того, как я открыл для себя динамические законы процветания. Поэтому, как я поступал всегда, когда мне нужно было, чтобы меня направили на верный путь, я просто закрыл глаза, пролистал страницы книги и, остановившись на одной, наугад ткнул пальцем, чтобы выбрать отрывок.

Речь в этом отрывке шла о прощении.

Пондер, как ни удивительно, как раз говорила о конкретных ситуациях, например, о том, чтобы подать в суд на кого-либо. Она говорила, что когда вы упорствуете в своем негодовании или мести, вы закрыты и не можете получить все полагающееся вам процветание. Я уже четко видел, как мой миллион долларов исчезает в канализационной трубе.

Но интуитивно я знал, что она наверняка права. Я медитировал по поводу этой ситуации около 30 минут и осознал, что врачи и команда ассистентов вырезали мой аппендикс и оставили внутри пулю по неизвестной причине, но они также спасли мою жизнь. Меня привезли в больницу с большой кровопотерей, мой пульс замирал, а сердце почти перестало биться; и если бы они не вмешались, я бы умер через несколько часов. Я осознал, что врачи сделали все что смогли, в рамках ситуации и своих умственных способностей.

Я написал подтверждение своего прощения 13 раз и положил в свою Библию для молитв. Я забыл про свое возмущение и увидел докторов и прочий медперсонал в Божественном свете. И произошла удивительная вещь — этой ночью я спал беспробудным здоровым сном в первый раз с тех пор, как получил пулю. Вскоре мне сделали операцию по удалению пули, но мое здоровье стало заметно улучшаться с того самого дня, как я всех простил.

Этот закон тесно связан с законом вакуума: если вы поддерживаете в себе месть, любовь не сможет войти в вас. Если вы зациклились на негодовании, вы вошли в состояние жертвы, а если вы цепляетесь за состояние жертвы, в вашем сознании нет места образу победителя. Вы должны отпустить все негативные ощущения, потому что они только пожирают вас изнутри и препятствуют обретению вами положенных благ.

Как вы думаете, кого большинству людей простить сложнее всего? Если вы ответите: «Самих себя», то получите 5 с плюсом. Когда ко мне приходят люди, чье процветание явно заблокировано, я проясняю прежде всего этот вопрос; и как только они прощают себя, им открывается путь к процветанию.

Посему вот 3 шага, которые я рекомендую вам сделать не откладывая:

1. Мысленно простите всех, с кем вы не в ладах.
2. Мысленно попросите прощения у всех людей, которым вы навредили в прошлом, тех, о ком вы сплетничали, с кем судились или имели другие конфликтные отношения.
3. Если вы осуждали или осуждаете себя за ошибки и неудачи — простите себя.

Если вы не способны прощать, вы не способны принять процветание, но если вы осуществите эти 3 шага, вы откроетесь своему наивысшему благу.

Эти 7 законов — ваше руководство по благополучной жизни; если вы будете жить согласно им, вы ощутите согласие с Вселенной и ваша жизнь наполнится гармонией, радостью и процветанием. Далее мы рассмотрим некоторые конкретные способы их применения для того, чтобы обрести благополучие...

ГЛАВА 8

Величайший секрет процветания

Высвобождение невероятной силы рычага

Коль скоро вы обзавелись нужной установкой сознания и живете в согласии с законами, которые управляют процветанием, я уверен, что вы достигнете процветания во всем, чем бы вы ни занимались. Кроме того, я убежден, что вы можете достичь благосостояния гораздо проще и быстрее, воспользовавшись определенными моделями ведения бизнеса.

Заметьте, я сказал: модели ведения бизнеса, а не работы. Хотя вполне возможно заработать состояние, работая на других людей, это случается не часто. Когда вы сам себе начальник, это дает вам гораздо больше шансов разбогатеть. Еще одно свойство, объединяющее три бизнес-модели, которые я здесь рекомендую, — все они основаны на концепции рычага*, а рычаг — это, возможно, величайший секрет накопления огромного состояния.

Если вы изучите деятельность богатейших людей в истории, таких как Карнеги, Гетти и Гейтс, то в их способе достижения успеха вы непременно выявите ту или иную

* Имеется в виду получение значительной прибыли при небольших затратах или с использованием заемного капитала. Прим. пер.

форму действия рычага. Рычаг — очень важный компонент успеха, потому что без него вы просто продаете свое время за деньги. Даже если у вас есть работа, которую большинство людей сочли бы хорошей, вы наверняка все равно отработываете определенное количество часов за свою зарплату. И проблема в том, что, как правило, для того чтобы стать богатым, этих часов недостаточно.

Если вы стоматолог, медсестра или врач, ваш доход, скорее всего, напрямую зависит от количества пациентов, которых вы принимаете за день. Таким же образом, если вы бухгалтер, адвокат или консультант, вы ограничены количеством клиентов, с которыми можете работать.

И эта ситуация характерна для большинства профессий, а также многих предприятий. Если вы работаете 5 дней в неделю, вам за них платят; если на один день вы останетесь дома, вам заплатят только за 4. Большинство предприятий держит вашу жизнь мертвой хваткой.

Когда я занимался ресторанным бизнесом, я обычно работал 80-90 часов в неделю, и зачастую по несколько недель без выходных. Любой, кто когда-либо владел рестораном, ночным клубом, салоном красоты, розничным магазином или любым из многих других подобных предприятий, прекрасно понимает о чем я: не вы владеете бизнесом, а он вами.

Другая проблема большинства традиционных предприятий — это их зависимость от вас в плане ежедневной деятельности, что создает большие трудности для их перепродажи. Когда потенциальный покупатель видит, насколько важно ваше присутствие для обеспечения успешности предприятия, он пытается заплатить за него гораздо меньше — или вообще может отказаться от сделки. Во всех подобных ситуациях отсутствует эффект рычага.

Рычаг помогает вам избежать ловушки «продаю время за деньги», его можно применить к вашим умениям, знаниям и опыту, а также к вашим финансам. Чем больше областей, в которых вы можете применить рычаг, тем быстрее вы сможете обрести богатство.

Итак, давайте рассмотрим 3 наиболее подходящие для применения рычага модели ведения бизнеса.

Бизнес-модель № 1. Недвижимость

Мне нравится эта модель, потому что она позволяет заметными темпами заработать денег. Вы можете купить дом стоимостью 100 000 долларов всего за 10 000 долларов наличными. Как только у вас появляется портфель ценных бумаг, недвижимость заставляет ваши деньги работать. Вы можете вложить эти деньги в покупку еще большего количества недвижимости, а как только обзаведетесь ею, использовать ее для дальнейшего «выкачивания» денег. Ваши финансы в этом случае могут работать двумя способами: в первом случае — это заработок за счет подорожания вашей собственности при повышении ее рыночной стоимости, во втором — это постоянный доход, который вы получаете от сдачи своей собственности в аренду.

Есть несколько вариантов работы с недвижимостью. • Один из них — это покупка собственности, нуждающейся в ремонте, по сниженной цене, последующий ремонт, а затем продажа с целью получения быстрой прибыли — способ, известный как «почини и скинь» (fix and flip). Способ второй — это покупка объектов недвижимости, ремонт, а затем сдача в аренду; когда это делается как надо, вы имеете приток наличных денег с собственности, а также создаете на этом капитал, таким образом увеличивая свое состояние. Третий вариант — это непосредственное строительство: вы покупаете свободный участок земли и строите на нем дом, здание под офисы или торговые помещения (или под то и другое).

Для того, чтобы заниматься бизнесом по этой модели, необходим определенный уровень квалификации. Во-первых, вы можете резко увеличить свое состояние, но я рекомендую вам соблюдать умеренность в объеме начального капитала. Я знаю, многими людьми широко пропагандируется способ «как приобрести недвижимость без финансовых взносов», и это возможно, но я не думаю, что это благоразумно: вы не можете брать займы свой путь к процветанию.

Кроме того, в то время как зарабатывание денег по принципу рычага может иметь смысл, переусердствовать в этом опасно, поскольку у вас нет права на ошибку. Какой-нибудь непредвиденный ремонт, стихийное бедствие или длительное отсутствие арендатора могут привести к потере вашей собственности и шагу назад на пути к богатству.

Еще одно необходимое условие — это знания. Пожалуйста, не ввязывайтесь в подобный бизнес без

обучения и компетентного руководства. Когда вы покупаете недвижимость для быстрого сбыта или сдачи в аренду, знание местности, в которой вы совершаете покупку — ее истории, а также нынешнего и прогнозируемого состояния жилищного рынка — жизненно важно. Если вы инвестируете ваши средства в покупку объекта в неблагоприятном районе, вскоре вы можете обнаружить, что стоимость вашей собственности падает. Вам необходимо понимать, как происходит движение потока наличности, и знать, что ваша собственность способна обеспечить вам приток денежных средств. Что же касается строительства «с нуля», это требует серьезных финансовых вложений, а также серьезных знаний, и это дело не для новичков.

Поэтому, что касается данной бизнес-модели, я думаю, этот вариант подойдет тем, у кого уже имеется некоторый приток денежных средств, которые требуется куда-либо инвестировать, и тем, кто обладает достаточными знаниями и подготовкой для того, чтобы успешно заниматься этим делом. Если это не про вас, то на сей раз можете пройти мимо.

Бизнес-модель № 2. Предпринимательство в сфере информации

Хотели бы вы быть настоящим интернет-магнатом, работать дома или в уличном кафе в Париже или рассылать рекламные сообщения с ноутбука, сидя под пальмой на Гавайях (только вообразите, с каким предвкушением вы проверяли бы почту каждое утро, находя там десятки заказов, которые поступили к вам, пока вы спали).

Хотелось бы вам быть популярным автором, подписывать свои книги жаждающим поклонникам и иметь целую библиотеку других ресурсов, таких как CD, DVD, подборка специальных репортажей* и продукция в цифровом формате (представьте, какую гордость вы будете чувствовать каждый раз, когда увидите свою книгу в книжном магазине или ваш CD-диск на книжной полке клиента)?

Мечтали ли вы когда-нибудь быть профессиональным оратором, проводить семинары для восторженных поклонников во всем мире (представьте себе, как вы наслаждаетесь овациями, которые слушатели устраивают вам, встав с места, а затем наблюдаете, как толпы людей устремляются к столу, где выложены ваши книги, CD-диски и видеоматериалы, чтобы поскорее приобрести их)?

Итак, если вы ответили «да» на любой из этих вопросов либо на все, тогда вам понравится карьера предпринимателя в сфере информации. Это очень увлекательная

* Очевидно, имеется в виду специальная информация на какую-либо конкретную тему, выложенная в Интернете (в оригинале — Special Report). — Прим. пер.

сфера деятельности, еще не так долго существующая и имеющая абсолютно невероятные возможности благодаря сети Интернет, которая предлагает новейший подход к организации рабочего процесса и общению с потенциальными клиентами. В общем и целом то, чем вы занимаетесь, — это продажа информации, опыта или навыков, которыми вы обладаете.

Эта модель ведения бизнеса идеально подходит:

- Людям, которые сыты по горло всеми этими крысиными бегами и хотят организовать надомный интернет-бизнес.
- Писателям, которые наконец осознали, что выкладывать всю информацию в книжках по 20 долларов за штуку — это не способ разбогатеть.
- Профессиональным ораторам, которые «застряли» в безнадежной бизнес-модели, основанной на еженедельном поиске новой аудитории.
- Компьютерным гениям, которые хотели бы зашибать серьезные деньги на своих знаниях.
- Консультантам, попавшим в ловушку «продаю время за деньги».

Конечно, вы не обязательно принадлежите к одной из этих категорий, но, возможно, обладаете информацией в определенной области и хотите на этом заработать. Тоже прекрасно. Самое главное — обладать опытом и знаниями, за которые другие захотят заплатить.

Однако я действительно должен вас предупредить: ключевые слова здесь: за которые другие захотят заплатить. Когда дело касается зарабатывания денег, академические научные знания практически не имеют ценности. Тот факт, что вы являетесь самым выдающимся в мире экспертом по миграции оленей карибу, затмевает для вас солнце, но вам нужен помощник с коммерческой жилкой.

Если вы хотите зарабатывать деньги, ваша информация должна быть связана с осязаемыми, практическими, реальными вещами, чтобы люди могли применить ее для карьерного роста, улучшения сексуальной жизни, совершенствования отношений, развития новых умений и навыков, дрессировки домашних животных, более эффективного воспитания детей или получения какой-нибудь пользы. Ну и, безусловно, деловой мир готов дорого заплатить за информацию о способах повышения объемов продаж, о слиянии и поглощении компаний, управлении сотрудниками, улучшении качества обслуживания потребителей, развитии качеств руководителя и т. д.

Вот примеры тех сфер, которые уже продемонстрировали свою потенциальную рентабельность для предпринимателей в сфере информации:

- Маркетинг
- Улучшения в сфере секса
- Надомный бизнес
- Музыка
- Подбор персонала
- Спорт
- Лидерство
- Инвестиции в недвижимость
- Здоровье и здоровый образ жизни
- Антиквариат
- Интернет-маркетинг
- Борьба с лишним весом
- Торговля
- Ремесла
- Искусство
- Сетевой маркетинг
- Домашние животные
- Инвестиции
- Мода
- Приобретение капитала
- Духовное просвещение
- Поиск хороших сотрудников
- Рыночные стратегии
- Авиация и воздушные перелеты
- Личные взаимоотношения
- Коллекционирование чего бы то ни было
- Дизайн веб-сайтов
- Садоводство
- Содержание семьи
- Дизайн интерьера
- Питание
- Путешествия

- Навыки презентации

И тысячи других навыков, хобби и интересов!

В то же время ваша тема не обязательно должна быть интересна широким массам; на самом деле, зачастую самыми прибыльными оказываются очень узкие рыночные ниши; поскольку эти ниши находятся как бы вне основной зоны действия радара, расходы на то, чтобы пробиться к целевой аудитории, минимальны, а конкуренция практически отсутствует.

Один интернет-менеджер обеспечил себе солидный приток денег, выискивая именно узкие целевые группы, например, людей, которые хотят научить своих попугаев говорить. А один мой друг по тому же принципу создал книгу в электронном формате для тех, кто желает произносить остроумные тосты на свадьбах, званых ужинах и прочих светских мероприятиях. Секрет в том, чтобы иметь начальный продукт, привлекающий потребителя, а затем предлагать новые продукты по мере формирования клиентской базы.

Почему предпринимательство в сфере информации — это такой классный, приятный и прибыльный бизнес

Это очень увлекательное занятие, оно позволяет вам продавать знания, которые вы получили, и опыт, через который прошли, другим людям за деньги — за большие деньги. Хорошие ораторы могут запросто получать 5000 или 7500 долларов за одно выступление, а самые выдающиеся — 20 000 долларов и больше. Одно- или двухдневный семинар может позволить вам заработать от 25 000 до 150 000 долларов.

Информационные продукты приносят очень крупную прибыль, потому что люди платят не за издержки производства, а за ценность содержания. Производство специального репортажа может стоить вам 1 доллар, а продать его вы сможете за 47 долларов. Себестоимость CD-альбома может составлять 10 долларов, а продавать его можно спокойно за 147 долларов. Продукция в цифровом формате (например, электронные книги) производится за копейки, а продаваться может за сотни долларов. Ценность этих продуктов не зависит от их себестоимости, она состоит в том, как люди могут использовать информацию, содержащуюся в них.

Будучи продавцом информации, вы сами выбираете время и место работы. Единственное, о чем вы действительно должны позаботиться, — чтобы там, где вы работаете, было качественное соединение с Интернетом. Поэтому вы можете проводить весну в Париже, лето в Европе, а зиму — на Гавайях или островах Фиджи, если вам так нравится. Следуйте за своим сердцем и за солнцем, ведя образ жизни, за который большинство людей готовы даже убить.

Итак, это все были приятные стороны. Однако, как и в случае с недвижимостью, вам необходима определенная квалификация. Первую мы уже обсуждали: вы должны обладать знаниями, умениями или опытом, за овладение которыми вам кто-то захочет заплатить. Но ведь большинство людей на самом деле обладают чем-то, за что другие заплатили бы; если у вас есть это нечто, подобный бизнес позволяет вам применить здесь принцип рычага.

Для воплощения этой бизнес-модели вам также необходим некий небольшой начальный капитал, но вполне вероятно, вам понадобится вовсе не так много, как вы думаете. Я создал многомиллионный бизнес по продаже информации на основе совсем скромного капитала; кроме того, зачастую у вас будет возможность предварительной продажи ваших продуктов до окончания их производства. Но, тем не менее, вам определенно понадобится некоторое количество денег, чтобы донести сведения о своей продукции до целевой аудитории.

Кроме того, вам нужно будет развить определенные навыки и приобрести нужные знания, а знания вам потребуются в двух областях. Во-первых, это производственная сторона дела: вы должны научиться договариваться со студией о записи CD или DVD, создавать книги в электронном формате и воспроизводить эти ресурсы, так что нам придется освоить многие аспекты разработки продукта — не стоит ввязываться в этот бизнес, не освоив всей необходимой информации.

Другая сфера, в которой вы должны развить уверенные навыки работы, необходимые для данной бизнес-модели, — это маркетинг. Чтобы иметь настоящий успех и таком бизнесе, вы должны разбираться в написании рекламных текстов, методах прямой рассылки рекламных материалов, дизайне веб-сайтов, упаковке, ценообразовании и в других немаловажных аспектах маркетинга. Поэтому, опять-таки, как и при операциях с недвижимостью, пот бизнес не для новичков. Однако если у вас есть деньги, которые вы можете вложить в это дело, и вы стремитесь приобрести все

необходимые умения и навыки, то вас ждет неслыханное вознаграждение, и вы можете применять принцип рычага для накопления солидного состояния.

Итак, если вы считаете, что эта бизнес-модель вам подходит, сделайте «домашнее задание» и получите необходимую подготовку. На сайте, о котором рассказывается в этой книге, я также предлагаю несколько ссылок на эту тему.

Бизнес-модель № 3. Многоуровневый или сетевой маркетинг

Мне нравится заниматься операциями с недвижимостью, и я хотел бы создать огромный портфель ценных бумаг, потому что в этой области мне удалось получить невероятную прибыль за очень короткое время. Информационное предпринимательство мне тоже по душе, я заработал на этом миллионы, а образ жизни, который обеспечивает это занятие, подходит мне идеально. Но моя самая любимая деятельность, практиковать которую я рекомендую каждому, — это наша бизнес-модель № 3.

Многоуровневый или сетевой маркетинг (также иногда называемый MLM*) — это последний оплот системы свободного предпринимательства, благодаря которому среднестатистический индивидуум, не имеющий достаточных средств для инвестиций, обширного опыта или образования, может, тем не менее, построить солидный капитал. Многие люди без высшего образования, достаточных денежных средств или хороших связей нажили состояние, занимаясь сетевым маркетингом (в их число вхожу и я).

Представьте, что вы живете в доме своей мечты, ездите на машинах своей мечты и вообще ведете образ жизни,

* Калька с английского MLM: Multi-Level Marketing — многоуровневый маркетинг. — Прим. пер.

о котором мечтали: хорошо проводите время с людьми, которые добавляют счастья в вашу жизнь, делаете свою работу с удовольствием и строите свое благосостояние, помогая другим тоже воплотить свою мечту. Это не должно быть просто мечтой — это уже стало реальностью для многих людей, которые создали надомный бизнес в сфере сетевого маркетинга.

По 10-12 часов в неделю вы можете руководить прибыльным бизнесом прямо из своей спальни или сидя за кухонным столом. Вы сами выбираете время работы и людей, с которыми будете работать, что делает это занятие идеальным для тех, кто обременен семейными делами и другими личными обязательствами.

Вы получаете отличные налоговые преимущества, а также возможность путешествовать по интересным и захватывающим местам. Потенциальные доходы неограниченны, более того, вы получаете остаточную прибыль, а это самый лучший вариант из всех существующих.

Вам понравится строить бизнес самому, потому что вы, к тому же, будете помогать другим добиться успеха. Вы получите все преимущества и независимость, будучи сами себе начальником, и в то же время получая возможность обучения, доступ к ресурсам и поддержку основной корпоративной структуры, стоящей за вами. Вы как бы обладаете привилегией продавать продукцию компании, но при этом не платите солидных стартовых взносов за эту возможность, а также не делаете отчислений с продаж в дальнейшем. И в то время как большинство населения сталкивается с денежными проблемами, ваш бизнес обеспечивает возможность долговременного роста доходов.

Кстати, речь не идет о финансовых пирамидах, «письмах счастья», схемах Понци и прочих финансовых махинациях. Все эти аферы, призывающие к быстрому обогащению, существуют тысячелетиями и наверняка просуществуют еще столько же. То, о чем я здесь говорю, — это эффективная и проверенная временем бизнес-модель сетевого маркетинга.

Этот вид бизнеса на самом деле появился в конце 1950-х годов благодаря таким компаниям-пионерам, как Shaklee и Amway. Затем другие компании — Nu Skin, Herbalife, AVON, Melaleuca, Agel и Mary Kay продолжали развивать его концепцию. В течение последних 20 лет эта отрасль получила уверенное развитие, достигнув 91% прибыли за прошедшее десятилетие.

Сегодня индустрия сетевого маркетинга/прямых продаж охватила почти весь мир: эта деятельность практикуется в более чем 100 странах, и область ее распространения растет до сих пор. Пятьдесят три миллиона людей участвуют в этом, и, по прогнозам, их доход в этом году составит 100 миллиардов долларов во всем мире — то есть 30 миллиардов только в США. Что же удивительного в том, что инвесторы вроде Уоррена Баффета и такие компании, как Virgin, Remington Industries, Sara Lee и Time

Warner покупают компании, занимающиеся прямыми продажами/сетевым маркетингом?

На самом деле, холдинговая компания Баффета Berkshire Hathaway на сегодняшний день владеет тремя фирмами, специализирующимися на прямых продажах, и сам Баффет как-то сказал: «Это лучшая инвестиция в моей жизни, от первого до последнего доллара». Журнал Fortune назвал эту отрасль «самой большой тайной делового мира».

Баффет и Fortune не одиноки в своем мнении; Роберт Кийосаки, автор серии книг «Богатый папа, бедный папа», является еще одним сторонником этой индустрии, утверждая, что этот бизнес «дает людям возможность при минимальном риске и минимальном финансовом участии создать свой собственный, приносящий доход актив и приобрести огромное состояние».

Еще один писатель, пропагандирующий преимущества этого бизнеса — Дэвид Бах, автор бестселлера «Миллионер — автоматически». В своей новой книге «Начните поздно, закончите богатым» он приводит 13 причин для того, чтобы принять участие в этой деятельности:

1. Как только вы присоединились к работе компании, занимающейся прямыми продажами, вы уже находитесь в деле.
2. Вам не нужно заново изобретать велосипед.
3. Вам не нужно все делать самому.
4. Вы будете вынуждены работать и развиваться.
5. К вашим услугам будут наставники и эксперты.
6. Вы обретете возможность получения пассивного дохода.
7. Вы можете приобрести новых друзей.
8. Вам не придется выходить на пенсию.
9. Вы занимаетесь тем, что помогаете другим людям.
10. Вы сами выбираете время работы.
11. Вы получаете налоговые льготы!
12. Начать заниматься этим бизнесом дешевле, чем другими.
13. Это семейный бизнес.

Прославленный экономист Пол Цан Пильцер также выступает в защиту этой индустрии в своей последней книге «Миллионеры будущего». По его прогнозам, в течение следующего десятилетия в Соединенных Штатах появится 10 миллионов новых миллионеров, и он предсказывает, что многие из них войдут в этот список благодаря сетевому маркетингу.

Как и в случае с остальными бизнес-моделями, вам понадобится определенная подготовка. Но в сетевом маркетинге к вашим услугам будет целая «группа поддержки», состоящая из людей, находящихся на более высоком уровне, чем вы, и непосредственно заинтересованных в том, чтобы ваши дела шли в гору; они будут счастливы научить вас всему бесплатно. К тому же, собственные ваши капиталовложения до смешного малы, в то время как прибыль невероятна.

Один из беспроигрышных вариантов создания огромного капитала — это начать работу в новом, многообещающем направлении. Как сетевой маркетинг, так и его «домашняя» разновидность в настоящее время получили заметное развитие, и совершенно не имеет значения, являетесь вы обладателем четырех ученых степеней или вас выгнали еще из средней школы — с помощью сетевого маркетинга вы сможете создать механизм получения остаточной прибыли.

Я ставлю эту бизнес-модель выше двух остальных по нескольким важным причинам. Во-первых, она предполагает значительно более низкий вступительный взнос. За 1000 или 1500 долларов вы можете приобрести готовый бизнес-план, не раз отработанный, проверенный временем и способный обеспечить вам серьезный приток наличности. Во-вторых, кривая роста вашего благосостояния поднимается вверх гораздо быстрее, и к вашим услугам всегда есть люди, которые действительно хотят обучать вас и получают за это вознаграждение (тогда как другие бизнес-модели предполагают, как правило, наличие целой компании конкурентов, которые рады были бы съесть вас на обед).

Активизируйте ваш рычаг...

А теперь позвольте мне рассказать вам о том, что вы можете сделать, чтобы значительно ускорить темпы достижения богатства и процветания. Начните с сетевого маркетинга и создайте надежный механизм получения остаточной прибыли наличными; затем ежемесячно вкладывайте некоторую часть этих денег в информационное предпринимательство, а часть полученного дохода используйте для покупки недвижимости. Вы можете использовать первый вид деятельности для создания потока наличных денег, а остальные два — для того, чтобы заставить ваши деньги работать на вас. Таким образом вы значительно усиливаете действие вашего рычага и заставляете величайший секрет процветания работать, подавая отличный пример остальным!

Теперь, когда мы обсудили способы обретения богатства, необходимо поговорить о том, как защитить его от воздействия сил, направленных на то, чтобы разлучить вас с ним. Нам предстоит исследовать достоинства эгоизма...

ГЛАВА 9

Достоинства эгоизма

Необходимость просвещенного эгоизма

Комната наполнена чувственными, ласкающими слух звуками вашей любимой музыки; мягко сияют зажженные свечи, а воздух наполняет приятный аромат изысканных благовоний. Вы ступаете в блестящую воду, от которой валит пар, и опускаетесь в свою новую горячую ванну. Какое-то время вы не двигаетесь, давая телу возможность привыкнуть к горячей воде, а затем тянетесь к переключателю и поворачиваете его: вокруг поднимаются пузыри, а снизу вас обволакивают ласковые струи воды.

Струящаяся вода массирует ваше уставшее тело, и накопившееся за день напряжение кажется уже чем-то давно забытым. Вы вздыхаете от удовольствия, глубоко и медленно, в то время как каждый нерв погружается в сладкое забытие. Вы улыбаетесь себе и закрываете глаза, позволяя пару и теплу окутать вас; телефон отключен, и вас никто не сможет побеспокоить. Вечер полностью ваш — великолепное завершение блестяще проведенного дня.

Разве это не прекрасно и не сладостно — быть эгоистом?

На самом деле, у большинства людей сама мысль о том, чтобы сделать что-то только для себя, наверняка поселяет в них чувство вины. Однако эгоизм — это ваша нравственная прерогатива.

Не поэтому ли вы выключаете телефон — чтобы никто не смог вас побеспокоить? Никаких звонков от вашей матери с жалобами на соседей по кондоминиуму, никаких жалостливых просьб вашего друга Ника помочь ему переехать, или требования Джулии отвезти ее в аэропорт, или приятелей, которые просятся к вам посмотреть матч по вашему новому плоскоэкранному телевизору с высокой четкостью изображения.

Так приятно быть эгоистом; почему же само это слово заставляет нас краснеть от стыда? Эйн Рэнд написала книгу под названием «Добродетель эгоизма»; когда ее спросили, почему она выбрала для названия слово, отпугивающее многих людей, она ответила: «По причине, которая заставляет вас его бояться».

Как и Рэнд, я также использую слово «эгоизм» для описания положительных свойств характера. В словаре это слово обычно определяется как «озабоченность собственными интересами, отсутствие внимания к другим людям». Это означает, что вы являетесь для себя первоочередной ценностью и не обращаете внимания на мнение других; заметьте, что никаких положительных или отрицательных коннотаций в этом определении нет. «Отсутствие внимания к остальным» не означает, что вы причиняете кому-то вред. Это просто значит, что вы хорошо приспособлены к жизни и достаточно благоразумны для того, чтобы сначала удовлетворять свои нужды.

Конечно, это не то, во что большая часть общества, или толпы, хотела бы, чтобы вы верили. Вам говорят, что наша нравственная обязанность — это ставить интересы большинства выше личных интересов и что вы должны жертвовать собой ради высшего блага.

Подобная идея очень опасна для вашей самооценки и жизни в целом. Отказ от собственного счастья ради других людей, знакомы они вам или нет, доказывает всем и вам самому, что вы ничтожны и недостойны даже собственного внимания. Жертвовать собственным счастьем на пользу другим просто

антигуманно, это означает, что вы душевнобольной.

Ваша жизнестойкость и стремление к счастью должны лежать в основании вашей системы ценностей, чтобы устраивать свою жизнь своими средствами, по своим стандартам и для собственного удовольствия. Все остальное для вас вредно, а все, что вредно одному человеку, на самом деле наносит ущерб обществу в целом.

Только не думайте, что общество способно это понять — не способно. Толпа всегда будет стоять на том, что нужды индивидуума следует принести в жертву общим интересам, и вас будут убеждать в том, что ваша святая обязанность — это заботиться о менее благополучных. Это звучит довольно невинно, не правда ли? Но давайте посмотрим внимательнее; вообразите...

Однажды в субботу вы поливаете лужайку рядом с домом, и тут подъезжает машина, и вы узнаете за рулем своего старого друга Эдди. Он докладывает вам, что только что потерял работу, жена выгнала его из дома, и он не знает, куда податься.

Эдди, похоже, никогда не вылезает из неприятностей, и в основном по этой причине вы уже давненько с ним не общались. Но вам жаль его, и вы приглашаете его переночевать у вас. На следующий день Эдди спрашивает, не будете ли вы возражать, если он останется еще на пару дней, пока не снимет квартиру, и уверяет вас, что новая работа не заставит себя ждать. Вы чувствуете некоторую неловкость, но все же соглашаетесь. За неделю планы Эдди устроиться на работу с треском проваливаются, и хотя вам от этого невесело, вы замечаете, что Эдди не прилагает особых усилий к тому, чтобы заработать на жизнь.

Неделя тем временем превращается и две, и вскоре вам уже не хочется идти домой после работы; вы чувствуете, что ваш дом вам уже не принадлежит. Вас возмущает создавшееся положение, но вы чувствуете себя виноватым за такие эгоистичные чувства: в конце концов, парню же некуда идти. А потом вы приходите домой и в который раз видите Эдди, который сидит на вашем диване, пьет ваше пиво и смотрит ваш телевизор...

Немая сцена. Я мог бы продолжить, но думаю, вы все поняли. Как выглядит эта ситуация со стороны?

По мнению толпы, у бедного Эдди сейчас тяжелый период, и, так как он ваш друг, вы обязаны помочь ему выбраться из него. Вам повезло, а у Эдди, бедняги, сплошные несчастья. Вот вы живете в своем большом красивом доме с чудесным садом, а у него нет ничего. Он не только сидит без работы, но у него еще и машина сломалась, а денег на ремонт у него нет. Он не смог купить новую машину, потому что банк не дал ему кредит (Эдди говорит: «Они дают кредит только тем, кому он не нужен»).

Ему трудно найти работу потому, что ему нужна зарплата, которая выдается наличными, так как за ним охотятся кредиторы, которые могут лишить его заработка; а тут еще его первая жена достает его неоплаченными алиментами.

Действительно, у вас есть некоторые сбережения; у нас имеются машина и дом, хорошая работа, и вы получите очередной чек на зарплату в эту пятницу. А у Эдди ни гроша. Ему нужны деньги, а вам — нет, и вы должны чувствовать себя виноватым, потому что у вас столько всего, а у Эдди — всего ничего.

Именно на это и рассчитывают паразиты вроде Эдди, чтобы добиться от вас того, что им нужно, — использовать ваше чувство вины для того, чтобы манипулировать вами. Но давайте заглянем еще глубже.

Пять лет назад вы и Эдди работали в одной фирме; он пулей вылетал с рабочего места ровно в 17 часов. «У нас фиксированная зарплата, — говорил он, — лишние часы тебе не оплатят». Но вы все равно часто задерживались, потому что хотели закончить одну работу, чтобы завтра взяться за другую. А Эдди отпрашивался в любимый бар.

Когда появлялась дополнительная работа, вы охотно брались за нее, хотя Эдди говорил, что это глупо. Когда же дело доходило до повышений, вы, конечно, их получали, а Эдди уволился через год, потому что боссы «жадничили и потакали любимчикам».

Каждый месяц вы откладывали немного денег «на черный день» и на покупку дома. Эдди не мог себе этого позволить, потому что «не зарабатывал достаточно». Его приоритетами были ночные клубы, сигареты, телевизор с плоским экраном, кабельное телевидение и другие «предметы первой необходимости».

Вы обошлись без кабельного телевидения и получили возможность вносить 30 долларов в месяц в

пенсионный фонд; вместо того чтобы платить 10 баксов за просмотр фильма, только что вышедшего на экраны, вы чуть позже покупали всего за 3 доллара видеокассету с этим фильмом. Вы не стали приобретать цифровой видеомэгнитофон, потому что решили: лучше положить деньги на сберегательный счет. Вы тратили меньше, чем зарабатывали, и вкладывали полученную разницу в свое будущее.

Толпа, конечно, скажет, что «бедный Эдди никак не может поймать удачу». На самом же деле все эти так называемые удары судьбы он навлекает на себя сам; та ситуация, в которой он оказался сейчас, — это результат тысяч маленьких выборов, которые он делал ежедневно.

Он каждый день тратил 8 баксов на сигареты, потому что «чертовы табачные компании подсадили меня на это». Дважды в неделю он покупал 12 бутылок пива, целую упаковку, потому что ему «нужно было расслабиться». Его бывшая жена преследует его потому, что он не платит алименты уже 2 года. Причина, по которой банк не дает ему денег на новую машину: он имеет судимость за то, что не вернул студенческий заем после того, как его выгнали из колледжа.

Он всегда тратил больше, чем зарабатывал, и сейчас, когда наступил кризис, у него совершенно нет денег. Поэтому он развивает в себе менталитет жертвы, имеющей право на моральную компенсацию. Роль жертвы, которую он исполняет, заставляет окружающих чувствовать себя виноватыми, и поэтому люди постоянно выручают его то из одной, то из другой неприятности. Он же совершенствует исполнение своих «трагедий» для максимально эффективной манипуляции.

Естественно, поскольку Эдди постоянно пребывает в состоянии жертвы, он программирует свое подсознание на привлечение еще большего количества драм, трагедий и прочих ударов судьбы. Он сообразил, что может игнорировать законы Вселенной и жить одним днем, потому что всегда найдется кто-то, кто спасет его от расплаты. Таким образом, он продолжает этот бесконечный цикл жертвы, будучи вечно ненужным, забытым, униженным и оскорбленным — и вечно используя кого-то, чтобы избежать личной ответственности.

Так как же поступить правильно? Должны ли вы помогать ему? Возможно. Но прежде чем мы обратимся к этому, давайте посмотрим на то, что случится так или иначе.

Сегодня социальная система готова помочь и поддержать Эдди. Правительство будет его кормить, одевать и давать ему жилье; оно будет предлагать ему вакансии, устраивать собеседования и даже обучать новой профессии. Правительством разработаны десятки социальных программ, учитывающих любые непредвиденные обстоятельства, и оно в состоянии все эти программы финансировать, потому что деньги на это оно получает в качестве налога с вашей зарплаты еженедельно. Если вы откажетесь платить налоги, вас посадят за решетку.

А что если бы вместо того чтобы платить налоги государству в день зарплаты, вы сделали бы так: получили чек на зарплату и, в зависимости от того, в какой стране вы живете, сразу выписали бы чек на 35, 58 или даже 62% от вашей зарплаты (что и составляет на самом деле ваш подоходный налог), а потом сели бы в свой «седан» и направились бы к Эдди? Вот Эдди сидит на крыльце, потягивает пиво из банки и злобно поглядывает на вас, когда вы подъезжаете. Радостно выпрыгнув из своей машины, вы подходите к нему и протягиваете чек.

«Привет, Эдди! — говорите вы. — Я подумал — заскочу-ка к тебе по дороге домой, заодно и чек тебе отдам. Вот, держи. Целый месяц еды, одежды, медицинского обслуживания, посещений стоматолога и всяких там развлечений. Да, на прошлой неделе я получил повышение; так что здесь еще и на пенсию останется. Ну ты, кажется... э-э... занят, могу ли я еще что-нибудь для тебя сделать? Нет? А, ну ладно. Тогда я пошел, мне еще целую тонну бумаг надо разобрать! Хорошего вечера, Эдди! Будь здоров, увидимся в следующем месяце!»

Стали бы вы это делать? На самом деле, вы уже делаете, потому что именно так и работает система государственного налогообложения. На сегодняшний день она устроена таким образом, что продуктивность наказуема, а непродуктивность поощряется.

В результате эта дурацкая система тянет на дно обе стороны: людей, которых заставляют «заботиться о ближних», и людей, которые получают подачки. Конечно, один из самых распространенных мемов заражает людей мыслью о том, что богатых нужно урезать в расходах, потому что они становятся богатыми за счет бедных; однако это все та же дурацкая пропаганда, проводимая, чтобы вызвать у вас чувство вины за свой успех и успешно использовать его для манипулирования вами.

Если вы жертвуете собой и своими ценностями ради других, чтобы испытать нравственное

удовлетворение или избежать чувства вины, это ослабляет вашу решительность. Вы начинаете колебаться, сомневаться в том, достойны ли вы чего-то, и дело кончается тем, что вы чувствуете вину, делая что-то для себя.

Недавно я общался по телефону с одним моим другом — главным управляющим ресторана. Он только что уволил официанта, который проработал в этом ресторане 9 лет. В воскресенье его ждали на работу к 6 часам утра, но в 5.50 он позвонил и сказался больным; утром в понедельник его ждали к 7 утра, но он не появился и даже не позвонил; он почтил своим посещением только собрание персонала во вторник и вел себя крайне неуважительно. Стало совершенно ясно, что он снова начал употреблять наркотики; и мой друг уволил его, хотя тот был его давним знакомым.

Многие скажут, что мой друг проявил жестокость и равнодушие, и ничто не будет так далеко от правды. Хотя ему тяжело было увольнять того парня, это явилось проявлением той «жестокой любви», которая является лучшим способом заставить человека изменить свою жизнь. А поощрение деструктивного поведения ведет только к его продолжению и усугублению.

Например, бизнесмен терпит свою бестолковую сотрудницу только потому, что жалеет ее; ему не хватает духу ее уволить, потому что ее жизнь исковеркана: ее мать — алкоголичка, а муж в тюрьме (ну, или что-нибудь в этом роде), и он поощряет ее саморазрушительное поведение и образ жизни, оставляя ее на работе. Однако присутствие в компании такого сотрудника (что, конечно, противоречит благим намерениям начальства) губительно для так называемого морального благополучия остальных сотрудников, которым приходится тащить на себе эту ношу. Они начинают возмущаться и злиться, а производительность труда страдает; даже самые усердные и преданные своему делу работники начинают снижать показатели, потому что не получают ни уважения, ни вознаграждения за свой вклад в общий успех. Качество обслуживания клиентов ухудшается, что влечет за собой снижение продаж — и теперь уже под угрозой оказывается судьба всей компании.

Теперь давайте представим, что этот бизнесмен делает все наоборот, из эгоистических соображений, так, как лучше для него и его компании. Он вызывает эту треклятую работницу в свой офис и, объяснив причину увольнения, отправляет восвояси.

Это, вполне возможно, станет для нее сигналом к тому, чтобы переоценить свой подход к жизни: она может найти работу, более соответствующую ее умениям и навыкам, либо же повторить свою досадную ошибку, нанявшись на такую же работу, чтобы с тем же успехом быть уволенной; таким образом, она получает еще одну возможность усвоить урок, который ей необходимо усвоить. И, что не менее важно, наш босс больше не рискует будущим своей компании и продолжает работу в своей дружной команде.

В той же мере разрушительно поведение жены, которая терпит оскорбления мужа, подвергающего ее постоянным душевным и физическим мучениям. Она всю жизнь ходит на цыпочках, боясь его выгнать, и этим только оказывает ему медвежью услугу: в итоге оба они живут несчастливо и испытывают страдания.

А теперь представьте, что случилось бы, если бы они были решительны, уверена в своих ценностях и ушла бы от мужа после первого же оскорбления? Она самым эгоистичным образом спасла бы себя от жизни, полной отчаяния, вместо того чтобы жить, как животное, принесенное в жертву чудовищу.

В свободном обществе, где личные нужды удовлетворяются в первую очередь, люди не испытывают чувства вины и беспокойства. Самопожертвование — это не просто причина низкой самооценки, это преступление против свободы и, как следствие, против человечества. Когда жизненную энергию активных граждан высасывает паразитирующая на них толпа, какой смысл оставаться активным?

Каждый порядочный человек должен зарабатывать на жизнь, руководствуясь принципом свободного обмена ценностями с другими людьми. Это значит — никаких поблажек; нечем гордиться, получая то, что не заработал.

Мой друг Стюарт Голдсмит какое-то время назад обратился к этой теме в своем информационном письме, и это вдохновило меня на сочинение такого сценария:

Мы с вами летим на Бали, чтобы провести очередной семинар в центре саморазвития. Начинается жуткая гроза, и самолет падает в море. Поскольку мы сбились с курса и приборы перестали работать, спасатели понятия не имеют где мы и предполагают, что мы все погибли.

К счастью, все остаются в живых. Мы (то есть около 20 семей) размещаемся на спасательных плотках и

доплываем до необитаемого острова. Оказавшись изолированными от цивилизации и находясь во власти природных стихий, мы сразу начинаем заниматься строительством хижин и лачуг из бамбука и пальмовых листьев, которых на острове несметное количество. Мы ищем источник пресной воды и находим его на полпути вверх в гору, что примерно в полчаса ходьбы от нашего лагеря.

В окружающем остров море водятся крабы, рыба, моллюски и мидии, а на острове растет куча пальм и фруктовых деревьев, поэтому стоит проявить немного ловкости и изобретательности — и еды будет вдоволь. Но все равно, в конечном счете, разрываясь между охотой, собирательством, укреплением хижин, разведением костров и приготовлением пищи, чтобы ежедневно обеспечивать выживание наших семей, вечером мы все без ног валимся на наши самодельные постели.

Поскольку нас, в общем-то, немного, мы скоро обнаруживаем, что, работая вместе, можно достигать цели более эффективно, поэтому мы начинаем договариваться, например: «Я сегодня пойду за водой и хворостом для своей семьи и заодно наберу для твоей, если ты потратишь день на то, чтобы починить крышу моей хижины; а завтра, пока я буду добывать моллюсков и собирать кокосы для наших семей, ты пойдешь за водой и хворостом».

Это улучшает нашу жизнь, но все равно большинство из нас тратит свое время на ежедневное выживание. И вот однажды вам, лежащему совершенно разбитым после очередного похода на 100 футов в гору к источнику и обратно, приходит в голову блестящая идея: а что если вам построить водопроводную систему из стеблей бамбука, чтобы таким образом напрямую доставлять воду из источника в лагерь и спасти себя от изматывающих путешествий?

Это великолепная идея, как раз то, что нужно, чтобы облегчить жизнь всем; но откуда вам взять время для осуществления такого масштабного проекта, если вам необходимо каждый день надрываться, чтобы накормить и защитить свою семью? Вы решаете больше трудиться; пока ночью все спят, вы лишние два часа работаете на строительстве своего водопровода, и вот, после недель усердного труда, он, наконец, готов.

В этот вечер вы собираете всех жителей поселка у костра и делаете им следующее предложение: «Каждое утро вы тратите на то, чтобы с трудом взобраться на гору и принести воды. Я придумал и построил водопровод, который будет доставлять воду прямо в наш лагерь. И я хочу продать его услуги за рыбу, кокосы, одежду и другие продукты вашего труда. Мы можем заключить честную бартерную сделку. Ваша выгода в том, что вам больше не придется каждый день тратить целый час, чтобы добыть воды; моя выгода в том, что мне не придется тратить свое время на ловлю рыбы, охоту и занятие сельским хозяйством. Все, что вам нужно, — это дойти от своей хижины до моей небольшой водной станции и взять себе сколько угодно свежей воды из горного источника!».

В обмен на использование вашего водопровода каждая семья соглашается предоставить полчаса своего труда (сборание ягод, ловля рыбы, массаж и т. д.), чтобы получить воду в неограниченном количестве, выиграв целый час времени. Вы же получаете в изобилии все то, что вам нужно. Все выигрывают, потому что эта инновация позволила вам улучшить образ жизни всего поселка.

Ваши мотивы были эгоистичны, однако от этого вышла польза всему сообществу. Вы мыслили творчески и приложили дополнительные усилия: это было не просто — таскать в гору стебли бамбука, прилаживать их друг к другу и перевязывать, но у вас была идея, и вы пожертвовали своим временем и силами, чтобы воплотить ее.

Ваша идея оказалась невероятно удачной. Теперь, благодаря бартеру, у вас всего в избытке, поэтому вы решаете открыть магазин «7—8», который работает каждый вечер с 7 до 8, где вы обмениваете излишки продуктов на другие нужные вам вещи. Вы продолжаете торговлю и обзаводитесь все большим количеством вещей. Очень скоро у вас появляется потребность расширить свое жилище: вы добавляете комнату для бильярда и задний двор. Затем, понятно, появляется гараж: на три велосипеда и бассейн на заднем дворе. Так вы пожинаете плоды своего труда и прогрессивного мышления.

Заметьте, что никто никого не принуждал к такому соглашению: если люди не хотят потратить полчаса на работу на вас, они могут продолжать карабкаться в гору и самостоятельно таскать воду каждый день. Естественно, никто этим не занимается, потому что это просто-напросто глупо и к тому же отнимает лишнее время и силы.

Вдохновленный вашим изобретением и инициативой, ваш сосед Фред решает использовать то время, которое сэкономил на походах за водой, чтобы выдолбить лодку из толстого ствола дерева. Теперь он

может заплывать подальше в море, где водится более крупная рыба; он сплетает сеть из пальмовых листьев и ловит в нее много рыбы за один раз, вместо того чтобы дожидаться, когда к прибрежным камням подплывут несколько мелких рыбешек, и пытаться проткнуть их подобием остроги. В итоге у него появляется столько лишней рыбы, что он открывает рыбный ресторан «У Фреда», и предлагает там каждую пятницу всевозможные блюда из жареной рыбы.

Рыба вкуснейшая — и заведение Фреда вскоре становится популярным местом еженедельных встреч. Работы оказывается так много, что Фреду приходится нанять женщину из хижины № 6 на подмогу; он также нанимает парня из хижины № 11, чтобы тот смешивал ананасовые и манговые коктейли. Вскоре на него работают уже 10 жителей деревни; на этой работе по совместительству они зарабатывают лишние кокосы, которые, в свою очередь, могут обменять на нужные продукты или услуги.

Тем временем в ресторане Фреда дела идут так хорошо, что он открывает еще одно заведение на другой стороне поселка. Как основатель первой успешной сети ресторанов на острове, он становится популярным оратором. Его вдохновенные речи в стиле «вы тоже способны на это», «из грязи в князи» и т. д. вдохновляют миллионы (ну хорошо, десятки) людей во всем мире (ладно-ладно, на всем острове).

Фред настолько преуспел, что теперь целыми днями может просто валять дурака. Вы с ним организуете курсы игры в гольф, чтобы было чем заняться днем. Он начинает играть на тамтамах, сделанных из кокосовых орехов, а вы начинаете рисовать пейзажи соком, выжатым из ягод разных цветов, — так на вашем маленьком острове зарождается искусство.

В этом раю возможности находятся повсюду. Однако членам других семей, которые еще ничего не придумали, чтобы сэкономить время, все видится немного иначе...

На самом деле, они как будто забыли о том, что вы двое сэкономили им много часов времени и работы благодаря вашим изобретениям. Они видят, как вы прохлаждаетесь в гамаках, пока они собирают ягоды, и начинают завидовать и негодовать, потому что это «нечестно».

Они собирают жителей поселка на митинг и решают избрать правительство; один из недовольных, Бад, позиционирует себя как «борца за народное дело», и его избирают единогласно (98 против 2). Бад немедленно вводит социалистическую систему, работающую по принципу «на благо большинства». Естественно, ему нужно платить за все и самому, а также назначать надсмотрщиков за водопроводом, бюрократов, которые будут выдавать лицензию на рыболовство, уборщиц, которые будут подметать полы в новой городской ратуше, и т. д., поэтому вводится система подоходного налога.

Жители деревни начинают возмущаться: все выглядит уже не так соблазнительно — им не нравится платить налоги.

Затем новый мэр объявляет, что каждый имеет право на воду и крупную рыбу, поэтому он намерен национализировать водопровод и местную индустрию рыбной ловли. Правительство конфискует у вас водопровод, а у Фреда — его лодку. Теперь поселенцы согласно кивают: они понимают, что им больше не придется горбатиться на вас с Фредом, правительство обеспечит их всем необходимым. Они больше не беспокоятся о налогах, потому что сообразили, что это позволяет им залезть в карман богачам.

И это начало конца...

Далее по сценарию недалекие островитяне с негодованием «экспроприируют средства производства» во имя народа. Если вы будете сопротивляться, вас заключат в тюрьму или казнят как «врага народа». Толпа счастлива, потому что теперь у всех есть свободный доступ к воде и лодке (конечно, это не бесплатно, но выплачивая налоги, они все равно отдают больше, поэтому им все равно).

Что же дальше?

Кэти, которая придумала, как обуздать ветер и солнечную энергию для получения электричества, подумает: «Зачем париться?». Фернандо, который изобрел приспособление для чистки кокосов, подумает то же самое. Они справедливо решит, что лишний труд и силы, которые они отдадут своим инновациям, никогда не будут вознаграждены, потому что правительство все равно отберет результаты и передаст их толпе бездельников. Таким образом, технический прогресс остановится.

Лекарства от болезней так и не будут открыты, изобретения не будут приносить пользу, и жизнь превратится в примитивную борьбу за выживание. И в итоге, поскольку свободное мышление,

инновации и инициатива не будут поощряться, весь небольшой коллектив постепенно вымрет или навечно погрязнет в междоусобицах.

Зачем же я все это вам рассказываю?

Вовсе не для того, чтобы обсудить политическую ситуацию, каким бы заманчивым это ни казалось. Я рассказываю это для того, чтобы помочь вам понять, что мы с вами противостоям массе людей, которые хотят получить что-то ни за что, и правительствам всего мира, которые готовы это устроить. Ваше правительство хочет, чтобы вы были трупом в толпе других трупов и поддерживали его систему «честного отъема» денег у активных членов общества и последующего распространении их среди неактивных, что существенно укрепляет власть. Этот процесс, естественно, будет сопровождаться всевозможной пропагандой «высшего блага» и вашей «обязанности заботиться о менее благополучных членах общества».

Итак, у нас имеется толпа, государственная религия и правительство, которые хором твердят вам, что вы должны жертвовать собой ради других. И если вы купитесь на эту лажу, вы обречете себя на жизнь в нужде, несчастье и вечном недовольстве собой, на несбыточные мечты и посредственность.

Принятие самопожертвования за добродетель позволяет остальным использовать вас в своих целях, и, в случае длительной практики, самоотверженность окончательно разрушает вас. У вас больше нет другой цели в жизни, кроме как уещать окружающих и искать их одобрения, которое вы можете заслужить, только пожертвовав собственным счастьем. Это бред, сумасшествие и совершенно деструктивный опыт, но именно на это множество сил будут пытаться вас запрограммировать.

Я знаю это, я сам пытался угождать окружающим целых 30 лет, но такая установка сознания была разбита в одночасье, когда мой ресторан конфисковали за неуплату налогов и продали с аукциона в суде. Понимаете ли, до этого я пытался всем угодить; я хотел, чтобы мои подчиненные любили меня, но они мне не доверяли, потому что я был «богач, на которого они горбатились». Конечно, я был тогда кем угодно, только не богачом, но с их точки зрения я казался довольно состоятельным.

Они хотели от меня больше повышений и премий, а я объяснял, что таким образом теряю деньги. Они отвечали мне, что я могу себе это позволить, потому что я богат, к тому же, им было «нужно» заработать больше денег.

Тем временем коалиция, состоящая из местного, штатного и федерального правительств, настаивала на том, что я должен платить больше налогов со своих доходов; но, если бы я платил столько, сколько они просили, я не смог бы ничего заплатить своим сотрудникам. Поэтому я урезал налоговые расходы, чтобы раздать зарплату; и вы знаете, чем это для меня закончилось.

Однако случилась интересная вещь: как только я потерял ресторан и оказался на мели, мои подчиненные — те, кто никогда не любил меня и не доверял мне, потому что, по их мнению, я был слишком богат — внезапно стали выказывать любовь и доверие. Я стал для них своим, потому что вступил в братство жертв.

Это был очень важный урок для меня. Я отдавал все своим сотрудникам и ничего не оставлял себе. У меня появился долг, достаточный для того, чтобы попасть в тюремную камеру на 10 лет. Я сделал все, чтобы позаботиться о так называемом высшем благе. Но где оно было, это высшее благо, когда из меня выжали все соки? Все сотрудники, ради которых я жертвовал всем, разошлись по другим кормушкам.

Вот таким тяжким образом я уяснил, что сначала нужно заботиться о себе. А по мере того как я узнавал все больше о процветании и успехе, я открыл, что человеку не только следует быть озабоченным своими интересами, но это должно быть подтверждено соответствующей целью.

Все начинается с фундаментальных, глубоко укорененных ценностей, то есть с того, что для вас наиболее важно, так как именно это ежедневно управляет вашими действиями. А ценности эти обоснованы вашей главной целью в жизни — и вы быстро понимаете, почему люди толпы проводят всю свою жизнь в глупости, болезни и бедности.

Говоря это, я не хочу показаться самоуверенным, я просто констатирую реальные факты. Большинство людей проживают жизнь, просто реагируя на события, происходящие вокруг, и не подозревая о том, что они сами способствуют их появлению. Они видят себя кораблем, бросаемым туда-сюда волнами внешних обстоятельств, ничтожной песчинкой в бушующей Вселенной, силами которой управлять невозможно.

Большинство людей не обладают отличным здоровьем; на самом деле, можно спокойно утверждать, что 90% страдают от ожирения, отсутствия энергии, различных болезней или от всего вместе.

Большую часть человечества даже с натяжкой нельзя назвать богатой. Это может прозвучать необъективно в свете того процветания, которое наблюдается в развитых странах вроде Соединенных Штатов, большинстве стран Европы, Азии и многих других. Без сомнения, налицо большой прогресс: большинство людей, считающихся в этих странах бедными, имеют не только все необходимое для выживания — еду, жилье и одежду, — но и внутренний водопровод, электричество, телефонную связь, отопление, кондиционер и, естественно, телевизор.

Однако хотя они безумно богаты по стандартам «третьего мира», правда в том, что большинство этих людей от банкротства отделяет всего один отпуск по болезни или двухнедельный застой на производстве. Личный долг никогда еще не был так велик при таком низком уровне личных сбережений; все эти люди только кажутся процветающими, на самом же деле они бедны.

И это приводит нас к «двери № 3»: глупости. Уже сам тот факт, что большинство людей проводит свою жизнь в глупости и болезнях, говорит о том, что они не ученые-интеллектуалы.

Теперь, чтобы все стало совсем ясно, скажу: я не настолько черствый человек, каким могу показаться, и я вовсе не рад тому, что люди так живут. И хотя я могу согласиться, что многие из нас рождены жертвами обстоятельств, я не думаю, что нужно ими оставаться.

Сам я тоже родился глупым, больным и бедным, и это для меня долго было единственной реальностью. Но в итоге я победил и поднялся над всем этим. Я верю, что каждый способен на это, поэтому и пишу об этом, и работаю для этого — я хочу, чтобы люди научились обретать процветание, которое является их правом с рождения.

Я часто называю людей глупыми, но, по правде говоря, это всего лишь маркетинговый ход: это дает СМИ повод для жаркой полемики и язвительной критики, а в итоге мое послание доходит до миллионов людей, которые в нем нуждаются.

Большинство людей все же не глупы; они просто не понимают, на что способны, так же, как я не понимал очень много лет. Я хочу, чтобы и вы, и все они ощутили вкус жизни, в которой есть здоровье, изобилие и интеллектуальный интерес, чтобы вы встречали каждый новый день в радостном предвкушении, со страстью и удовольствием.

Однако чтобы это случилось, необходимо произвести серьезные перемены в вашем сознании, убеждениях и мнении о жизни. В первую очередь это означает постановку цели в жизни либо изменение той цели, которая у вас есть сейчас. А также это может означать необходимость полностью изменить представление о себе и своей роли в этой жизни. Если вы подобны большинству больных, бедных и равнодушных людей, вы определяете себя соответственно вашей жизненной роли (муж, инженер, руководитель симфонического оркестра и т. д.) и видите свою жизненную цель сквозь призму служения другим, внесения своего вклада в общее дело или помощи окружающим.

Но ведь это же идиотизм!

Если вы определяете себя своей ролью в жизни (жена Рэя, муж Бекки, директор отдела по работе с персоналом и т. д.), тогда вы лишаете себя личностного своеобразия, а это означает низкую самооценку.

А если целью вашей жизни является служение другим, то наверняка на вашей совести основание по меньшей мере трех филиалов Общества анонимной взаимозависимости. Позвольте мне продолжить свою мысль: если вашей жизненной целью является служение другим, тогда у вас чрезвычайно низкое мнение о себе, вы не верите в то, что чего-то достойны, и всю жизнь вас будут преследовать нужда и ограничения. А если вы скажете, что ваша единственная цель здесь, на земле — «служить Богу», я думаю, вам прямая дорога в психушку.

Возможно, вы думаете, что я просто язычник и материалист, и ответите мне на это что-то вроде: «На самом деле мне не нужны все эти вещи, чтобы быть счастливым; деньги и прочие материальные ценности меня не волнуют. Машина нужна лишь для того, чтобы добраться из пункта А в пункт Б, и я был бы вполне счастлив, живя в тропическом лесу и проповедуя христианство аборигенам; я был бы совершенно доволен, добыв достаточно червячков для еды и имея соломенную крышу над головой. Я служу людям, и это благородно; это занятие угодно Богу, и за него мне воздастся после смерти».

Если вы, уже так долго читая эту книгу, все еще мыслите подобным образом, — все, дальше можете

не читать: вы так далеко зашли, что я больше ничем не могу вам помочь. Срочно продавайте все свое имущество и уходите в монастырь.

Если честно, я думаю, что вы ненормальный, но я уважаю ваше право быть таковым.

Я бы определил безумие как расстройство разума, которое не позволяет человеку принимать во внимание собственные потребности в эмоциональном благополучии и выживании.

Люди, которые всю жизнь беспокоятся только о нуждах окружающих, а не о себе, — не благородны, не великодушны и не высокодуховны, они просто сумасшедшие. И поскольку они не удовлетворяют первым делом свои потребности, они никак не могут продуктивно помочь другим: они могут утешить их, поучаствовать в их несчастье или поддержать их, но не могут предложить реальную, ощутимую помощь.

Прочитируем одного из персонажей книги Эйн Рэнд «Источник»: «Чтобы сказать "Я люблю тебя", нужно знать, как произносится слово "Я"».

Вам известно — для того чтобы полюбить кого бы то ни было, сначала нужно полюбить себя. Но знаете ли вы на самом деле, что это означает на практике? Рэнд учит нас, что в жизни нужно руководствоваться тремя фундаментальными ценностями:

1. Цель
2. Здравый смысл
3. Самоуважение

А теперь давайте свяжем эти понятия с нашей дискуссией об эгоизме, приоритете удовлетворения собственных интересов и обретении счастья в жизни.

Я верю в то, что вашей самой высокой нравственной ценностью должно быть ваше собственное счастье. Это единственный здоровый во всех смыслах способ жизни, единственный способ выживания всех видов существ и обретения благополучия большинством людей. Кроме того, это единственный достойный способ сохранения любых отношений!

Вы не должны жертвовать собой ради других: это извращение, присущее определенному состоянию морального разложения и деградации, это бред сумасшедшего, очевидный симптом психического заболевания. Вы это понимаете?

И наоборот: вы не должны ожидать от других, что они пожертвуют чем-то ради вас, потому что это тоже бред и извращение. Моральное разложение окружающих — не меньшее зло, чем собственное разложение.

Самоуничтожение и унижение окружающих никому не приносит пользы. И именно так выглядит самопожертвование для окружающих: как самоуничтожение. В книге Эйн Рэнд «Атлант расправил плечи» одного из главных персонажей спрашивают: «Какой тип людей самый порочный?». Его ответ, возможно, удивит многих, потому что он не имел в виду убийцу, насильника или еще какого-нибудь маньяка. Его ответ звучал так: «Человек без цели».

Однажды Рэнд давала интервью журналу Playboy, и статья получилась очень интересной. Когда ее спросили, почему она выбрала именно упомянутую характеристику из множества других возможных, она ответила: «Потому что именно этот дефект человеческой личности лежит в основе и является причиной всех тех злодеяний, которые вы упомянули в своем вопросе. Садизм, диктатура и любая другая форма зла — это последствия бегства человека от реальности и его неспособности думать. Человек без цели — это человек, который находится во власти • случайных чувств и прихотей и способен на любое зло, потому что совершенно не контролирует собственную жизнь. Чтобы контролировать свою жизнь, необходимо иметь цель — конструктивную цель»*.

Когда ваше собственное счастье является для вас высочайшей нравственной целью, у вас есть конструктивная — и нравственная — причина для существования. И вот что важно: если бы каждый имел эту цель, в мире жилось бы гораздо лучше! Вместо бессмысленности, извращенности и взаимозависимости мы бы имели здоровые,

* Источник: www.ellensplace.net/ar_pboy.html —Прим. авт.

функциональные отношения, основанные на обмене ценностями, никто никого не просил бы

жертвовать собой ради кого-то еще — именно так создаются и существуют здоровые отношения.

Еще одна важная фундаментальная ценность — это жизнь в соответствии со здравым смыслом, что подразумевает анализ любого жизненного явления с точки зрения того, служит ли оно вашей высшей нравственной цели, которая является залогом вашего счастья.

Люди любят задавать мне такой вопрос: «Как мне понять, что мои убеждения противоречат процветанию?». На самом деле это довольно просто — нужно задать себе несложный вопрос: «На пользу ли мне пошло это убеждение?».

А ответить на него поможет ваш здравый смысл. Эмоции — это прекрасно, они являются неотъемлемой частью жизни, придавая ей полноту и насыщенность; однако человек с действительно здравым умом и эмоционально уравновешенный знает (или пробует разобраться), что вызывает эти эмоции. Между вашими эмоциями и разумом не должно быть конфликта.

Да, необходимо позволять себе испытывать эмоции, но не принимайте судьбоносных решений исключительно под их влиянием. Чувствуйте то, что чувствуете, но спрашивайте себя, что вызвало у вас те или иные чувства, а затем используйте разум, чтобы решить, что лучше для вашего блага.

Следует довести ситуацию до логического завершения и посмотреть, выдерживает ли она проверку разумом; то есть, нужно проверить и убедиться, что определенные действия, доведенные до конца, сделают вас счастливым. Если это не так, то подобный образ действий деструктивно влияет на ваше существование.

Таким образом, мы подошли к обсуждению третьей фундаментальной ценности: самоуважения.

Душевно здоровые люди принимают себя такими, какие они есть, и комфортно чувствуют себя в своей шкуре; кроме того, для них нормально быть эгоистичными и прежде всего заботиться о собственных нуждах. Они понимают, что жертвуя собой ради других, они только унижат себя и в итоге окажутся никому не нужными.

Здесь мы сталкиваемся с вопросом, который возникает у многих, а именно: как быть с любовью и личными отношениями?

Любовь — это выражение вашего самоуважения, а также ваших глубочайших ценностей. Вы влюбляетесь в кого-то, кто разделяет эти ваши ценности, и если вы на самом деле кого-то любите, это значит, что он приносит счастье в вашу жизнь. Другими словами, вы любите людей по чисто личным эгоистическим причинам! Если бы вы любили не по этой причине, все это не имело бы никакого смысла; если бы вы влюблялись бескорыстно, это бы значило, что вы не получите от любви никакой радости и личного удовольствия, то есть что вы вступите в отношения с человеком просто из жалости к нему. Это не любовь. Это просто сумасшествие.

Это не значит, что миллионы людей не примут такой болезненной, мнимой любви. Таких людей полно, но это люди, которые предпочитают оставаться глупыми, больными и бедными; они просто высасывают радость, жизнь и энергию из вашего тела, а потом, когда вы станете такими же безжизненными, как они, они будут рады разделить с вами свою ничтожную участь.

В здоровых отношениях вы сами выбираете любимых и влюбляетесь в них потому, что они приносят в вашу жизнь счастье. И это самый лучший комплимент и самая высокая честь, какую только можно оказать человеку — любить его из эгоизма, за то счастье и радость, которые он вам дарит.

Однако все это не следует путать с гедонизмом; философия гедонизма предполагает, что только то, что приятно или имеет приятные последствия, по сути своей хорошо. В психологии гедонизма поведение мотивируется стремлением к удовольствию и потребностью избегать боли, таким образом, удовольствие становится нравственным стандартом; я же говорю совсем о другом.

В гедонизме все ваши ценности изначально нравственны, независимо от того, выбрали вы их сознательно и или бессознательно, рассуждая здраво или под влиянием эмоций. Тогда ваша мораль зиждилась бы на прихотях, капризах, причудах и прочих желаниях, обуревающих нас и данный момент, а это определенно аморально.

То, что хорошо, должно определяться рациональными нормами ценности. Удовольствие — это не первопричина, а скорее следствие — следствие действий, которые вы предпринимаете на основе разумных рассуждений.

Теперь давайте продолжим логическое исследование философии, которой следует придерживаться в

жизни; на этой стадии у многих возникнет вопрос насчет служения обществу и участия в благотворительности — люди поинтересуются, имею ли я в виду, что они не должны помогать другим или заниматься благотворительностью. Нет, я определенно не имел это в виду. Однако существует убеждение (часто навязанное правительствами или государственной религией), что вашим моральным долгом является помощь тем, кто менее благополучен, чем вы. Нет ничего более далекого от правды — это просто еще одно убеждение, которое заставляет людей оставаться глупыми, больными и бедными.

Если вы живете по тем принципам, которые мы здесь обсуждаем, вам ничто не мешает помогать другим и заниматься благотворительностью. Лично у меня последние 10 лет или около того основным пунктом расходов является благотворительность, и я подозреваю, что так оно и будет до конца дней моих. Я часто оказываю поддержку другим анонимно, и у меня нет никаких налоговых льгот. В плане благотворительности я исхожу из трех критериев:

1. Человек или организация, которых я поддерживаю, достойны этого.
2. Я могу себе это позволить.
3. Мне это доставляет удовольствие.

Таким образом я определяю, кому и куда отдавать свои деньги, выделенные на благотворительность, и это совершенно не зависит от того, кому они «нужнее», и от того, насколько политкорректен мой выбор.

Я поддерживал многие организации — оперу, симфонический оркестр, мою церковь, фонды по защите диких животных, программы по лечению и профилактике болезней, различные учебные организации; я покупал компьютеры для целеустремленных предпринимателей, сценические костюмы для начинающих певцов, организовывал курсы восточных единоборств для детей, финансировал учебные гранты, спонсировал столько любительских спортивных команд, что можно сбиться со счета, и покупал праздничные подарки для сотен детей, которые иначе их не получили бы.

Но я делал все это по чисто эгоистическим причинам*. Исключительно ради того, чтобы получить удовольствие.

И вот к чему я веду... Вы точно знаете, что для вас ценно и приближает вас к желанной цели, то есть счастливой жизни; а это значит — вы принимаете тот факт, что должны быть счастливы, и готовы работать для этого до самого конца, не чувствуя вины. Это значит, что вы отрицаете мышление толпы, окружающей вас, и отказываетесь действовать по схемам и соответствовать ложным убеждениям, эксплуатирующим ваше чувство вины.

Писатель и глубокий мыслитель Ян Перси поднял как-то интересный вопрос о том, почему так много людей не имеют цели в жизни. Он считает, что они просто стесняются иметь ее, потому что уверены — это проявление эгоизма. Но вы-то понимаете, что ваша цель и должна быть глубоко эгоистична!

Ян говорит: «Стремление к собственной цели — это лучшее, что вы можете для себя сделать, и одновременно — это лучший способ служения другим. Проблема в том, что люди думают, будто они должны служить другим, не преследуя собственной цели, — и именно это иссушает их души и разрушает жизни. Например, если вы поможете бездомному, не будучи движимым своей жизненной целью, вы будете чувствовать себя опустошенным, так, как будто вас использовали. Если же вы сделаете то же самое потому, что это отвечает цели вашей жизни, это придаст вам энергии и воздастся сторицей».

Оглянитесь — в сегодняшнем мире человек больше похож на беспомощного, раблепного робота; большинство людей — всего лишь винтики в системе, проживающие свои жизни в тихом отчаянии. Мы окружены посредственностью, развращенностью и страхом, но — загляните поглубже, и вы увидите кое-что еще.

Вы увидите героизм, какой проявил Билл Косби*, поднявшись, чтобы сказать правду; Майкла Джордана, пренебрегающего законами гравитации; поразитесь величию человеческого гения, создавшего египетские пирамиды,

* Вероятно, автор имеет в виду выступление афроамериканского актера Билла Косби на телевидении, на котором он заявил, что СПИД изобрели иудеи, чтобы избавиться от афроамериканцев... — Прим. ред.

мост «Золотые Ворота» и небоскребы, затерявшиеся в облаках. Вы сможете услышать оперу Пуччини, прочитать книги Хемингуэя, насладиться творчеством Принца; испытать благоговейный трепет перед силой духа молодого спортсмена, парализованного после несчастного случая, людей, борющихся с раком, или матери, которая одна воспитывает детей.

Вы постигнете величие человеческого духа и поймете, что человек способен на многое. Вы осознаете, что изначально человек вовсе не слаб и не беззащитен, он просто становится таким, когда перестает прислушиваться к своему разуму.

И вы почувствуете, что сами способны на великие свершения, главное — иметь здоровую мотивацию к действиям. Вы можете быть дерзкими, смелыми и изобретательными, жить здоровой, счастливой, богатой жизнью и сделать этот мир лучше просто потому, что однажды вы жили в нем. Вы можете сделать все и даже больше, когда в вашей жизни есть цель.

Однако существует еще один немаловажный для жизни элемент — философия, и именно с ней мы ознакомимся далее.

ГЛАВА 10

Философия благополучной жизни

Почему так важно быть последовательным

Одно из важнейших условий благополучной жизни — последовательность. Это значит — вы делаете то, что приведет вас туда, куда вы хотите (то есть к высшей цели), осуществляя свои действия честно (согласно принципам, которые важны для вас) и отстаивая то, во что верите (то, что вам дорого, ваши ценности).

Чтобы научиться тому, как это делается на практике, мы должны настроить себя философски; необходимо исследовать отношения между философией, целью, принципами и ценностями. Все эти слова вам хорошо знакомы, но давайте убедимся, что мы точно знаем, о чем говорим.

Несмотря на трудность в определении, ценности и принципы формируют основу всего, поэтому давайте начнем с них. Ваши ценности — это ваше представление о том, каким должно быть все в идеальном и совершенном мире. И на самом деле, даже учитывая то, что мир далеко не идеален, вам все равно следует жить в соответствии с этими ценностями.

Принципы — это способы проявления ваших ценностей в жизни. Другими словами, это моральные или этические нормы, которыми измеряется ваше поведение.

Поэтому если благодарность является для вас ценностью, одним из принципов ее проявления может быть искреннее пожертвование десятой части доходов вашей церкви.

По правде говоря, как ценности, так и принципы должны быть неколебимы, как скала; какие-то крупные события могут изменить их (спросите у любого, кто был при смерти или в чьей жизни появился ребенок), но если они будут меняться с каждым дуновением ветра, по прихоти или для удобства, на вашу голову свалится целая куча проблем.

Цель вашей жизни — сделать этот мир лучше, помогая ему функционировать в максимальном соответствии с вашими ценностями и идеалами. Вашей целью является не просто существование, а то, как вы собираетесь изменить свою жизнь.

Подумайте об этом в таком ключе: мир — это огромный обеденный стол. Вы цените полезные, питательные овощи больше всего и хотели бы, чтобы как можно больше людей придерживались того же мнения, вместо того чтобы есть пищу искусственного происхождения. Таким образом, ваш принцип — это поставить нечто вегетарианское на общий стол; ваша цель — это показать людям, какими вкусными на самом деле могут быть овощные блюда и, возможно, заставить кого-то отказаться от сахара и карбонатов, которые превращают его в большого толстого лентяя.

Если бы каждый считал основной ценностью собственное счастье и действовал по принципам, которые позволяли бы ему быть по-настоящему счастливым, как прекрасен стал бы мир!

Постойте, мы еще не разобрались с тем, что называется философией. Я определяю ее как логическую систему мышления — критического мышления — о природе, • фичинах и принципах того или иного

явления. В данном случае мы говорим о философии успешной жизни.

Иначе говоря, ваша философия — это ваши ценности, принципы и цели вместе взятые; это основа настоящего момента вашей жизни. Чтобы достичь своей цели в жизни и оставаться ей верным, вы должны жить согласно философии последовательности. Все должно быть на своих местах. Ваша философия описывает вашу цель, которая основана на ваших принципах, которые, в свою очередь, соответствуют вашим ценностям. Все это делает вас тем, кем вы являетесь.

Проанализируйте поведение любого человека, и вы обнаружите его истинные ценности и жизненные принципы — не те, о которых говорит он сам, а настоящие. Другими словами, вы верите только в то, что делаете на самом деле; все остальное — просто слова. Если кто-то считает так-то и поступает соответственно, мы говорим, что его слова не расходятся с делом. Это вовсе не значит, что человек живет благополучной жизнью, просто в его жизни наблюдается последовательность слова и дела. И это хорошее начало — теперь ему остается только нацелиться на процветание.

Каждый из нас живет по каким-то принципам, нравятся они вам или нет. Принципом может быть: «Обмани другого, пока он не обманул тебя» или же «золотое правило», но и то и другое является принципом. То же справедливо и для ценностей; некоторые мужчины ценят женщин, которые обладают умом, ясностью ума и способностью любить, другим же нужна цыпочка-блондинка с большой грудью. Вы можете сказать, что такие парни — шовинисты и просто свиньи, но нельзя отказать им в том, что у них есть ценности.

Мемы, программированию которыми вы подвергались, определяют ценности, которыми вы дорожите, принципы, которыми вы руководствуетесь, а также ваше поведение. Например, если вы были инфицированы мемом: «Богатые люди лгут, предают и воруют», ваши отношения с состоятельными людьми строятся по принципу: «Использовать их до того, как они используют вас». В этом случае у вас не будет такой ценности, как честность, потому что вы не увидите смысла в ее применении; зато, скорее всего, вы будете очень ценить искусство обмана.

Здесь вам может почудиться противоречие — и в самом деле, с какой стати некто, убежденный, что богатые лгут, предают и воруют, станет им уподобляться? Вспомните конфликт, который мы обсуждали в главе 1: сознание хочет одного, а подсознание работает в совершенно противоположном направлении.

Поэтому если вы хотите жить и процветать, обратите внимание на то, во что вы верите, — на те принципы, которые руководят вашим реальным поведением. Если эти принципы не способствуют вашему движению к высшей цели (счастью), тогда подумайте, какие изменения необходимо внести и каким образом, потому что вы всегда имеете право это сделать.

Итак, если вы жаждете процветания, вы должны делать выбор в соответствии со своими принципами, которые согласуются с концепцией процветания, то есть основаны на честности и обмене одной ценности на другую.

Сегодня мы живем в очень сложном мире, и этот мир как никогда раньше норовит поставить под удар наши принципы. Конфликт на Ближнем Востоке, вопросы свободного предпринимательства, нарушения прав человека, генетические исследования и клонирование — все это примеры проблем, существующих в современном мире и способных заставить нас усомниться в наших принципах. Ежегодно общественный и технический прогресс ставит нас перед новыми и трудноразрешимыми политическими, философскими и интеллектуальными дипломами.

В ответ на это политики, средства массовой информации и общество в целом часто говорят о компромиссе. Они пытаются убедить вас: в нынешнем мире настолько трудно жить, что никакие ценности и принципы уже не помогут. Они утверждают, что мы должны находить как можно больше компромиссов, и тогда всем будет лучше, — а ведь это то же самое, что засунуть ноги в холодильник, а голову в печь, чтобы где-то посередине была нормальная температура.

Компромиссы и отступление от принципов — это основная причина того, что так много людей запутались и погрязли в неприятностях, потому что только способность формировать четкие принципы позволяет эффективно и позитивно противостоять натиску современного мира. Ваши принципы — это нравственный барометр, которым вы измеряете все, что с вами происходит, чтобы решить, как следует правильно вести себя в той или иной ситуации.

Во многих случаях, когда вы поступаете своим принципом во имя компромисса, вы решаете насущную проблему, создав большую трудность, что ведет, естественно, к более глобальным

проблемам в будущем. В то же время подобное непоследовательное поведение позволяет раскрыть ваши истинные ценности и принципы, а в этом как раз ничего плохого нет. Как ни посмотри, а ваши слова расходятся с делом (и это выявляет конфликт между тем, чего вы якобы хотите, и тем, чего вы хотите на самом деле).

Когда я открыл агентство по прямым продажам в Центральной Европе, первая компания, которая обратилась к нам за сотрудничеством, была табачной. На самом деле это был единственный наш клиент, и было бы довольно просто согласиться на такое сотрудничество, особенно в свете того, что на горизонте больше не было ни одного клиента, но я даже ни на секунду не допускал такого варианта. Ни за что на свете я не стану разрабатывать рекламные компании для пропаганды курения, даже за многомиллионные гонорары!

Если помните, я говорил, что процветание входит в вашу жизнь, заполняя вакуум. В описанном мной случае вакуум был создан за счет того, что я не взялся сотрудничать с табачной компанией и тем самым оставил место для того, чтобы появились другие предложения. Просто это не соответствовало моим принципам: если бы мне пришлось продавать сигареты, чтобы обеспечить успех своему агентству, я бы уж лучше рыл котлованы. Моя философия бизнеса подразумевает формирование положительных ценностей, составляющих высшее благо для всех, кто в этом нуждается. Я нормально отношусь к компаниям, занимающимся продажей сигарет, и к людям, которые их покупают; я уважаю их право на выбор. Но если бы я стал участвовать в реализации табачной продукции, это не соответствовало бы моей философии.

Когда кто-то говорит, что нужно придерживаться принципов, толпа в большинстве своем обзовет этого человека упрямым, неразумным, зашоренным, идеалистом и «мамонтом», а затем выдвинет свой любимый аргумент насчет сложности современного мира, которая требует от человека способности идти на компромиссы, быть более гибким и расширять рамки нравственных норм.

Я придерживаюсь правила целостности в соблюдении принципов. Попробуйте применить к себе нижеследующее:

- Чтобы быть счастливым, нужно иметь цель.
- Чтобы иметь цель, необходимо иметь личные ценности.
- Ваши ценности формируют соответствующую

жизненную философию.

- Ваша философия претворяется в жизнь только если вы живете соответственно принципам, которые поддерживают эту философию.

Именно способность вашего разума формировать принципы дает вам средства для борьбы с трудностями; вам неизбежно придется действовать в соответствии с рациональными принципами, если вы хотите жить счастливо, со смыслом и значением, а это подразумевает, что вы задействуете ваш интеллект и здравый смысл — не эмоции — для формирования жизненных принципов.

Возьмем, к примеру, политику. Если вы живете в США и считаете себя демократом или республиканцем, вы не живете по принципам процветания, равно как если, живя в Австралии или Соединенном Королевстве, вы голосуете за лейбористов или консерваторов. И, конечно, нет необходимости говорить (хотя, вы видите, приходится), что если вы являетесь сторонником социализма или коммунизма, вы также живете неблагополучной жизнью.

«Подождите минутку, — скажете вы, — какое отношение ко всему этому имеют мои политические пристрастия? При чем здесь вообще политика, а?»

А при том, что ваши политические убеждения выявляют принципы, по которым вы живете. Если вы действительно верите в истинное процветание, вы также понимаете, что оно базируется на двух непоколебимых принципах — праве, личной собственности и праве пожинать плоды своего собственного труда.

А все основные политические партии во всем мире, вроде демократической, республиканской, партии консерваторов, а также лейбористов, нарушают этот принцип. Они экспроприируют ваш дом по праву государства на отчуждение частной собственности и отдадут его частному предпринимателю, который желает построить там казино или торговый центр, и все во имя высшего блага. Они скажут вам, что нельзя курить марихуану в собственном доме и что вы обязаны пристегивать ремень, когда ; ведете

собственную машину. Они будут забирать проценты с ваших доходов для поддержания социальных программ, нужных толпе.

Конечно, все правительственные чиновники будут заявлять, что они действуют в интересах общества, дабы обеспечить всеобщее процветание. Однако их действия нарушают принципы частной собственности и вашего права иметь те деньги, которые вы зарабатываете, то есть фактически эти действия антигуманны, а значит, направлены против процветания.

Безусловно, это ваше право — быть республиканцем или демократом, но в таком случае вы не можете следовать философии процветания, потому что принципы всех этих партий (судя по их деятельности) действуют в направлении, противоположном процветанию (таким образом, создается ментальный конфликт, описанный в главе 1).

Республиканцы заявляют о себе как о партии, выступающей за небольшое правительство*. Однако их принципы напоминают попытки установить в законодательном порядке, что может женщина делать со своим телом, а что нет, или что разрешается делать взрослым людям в собственной спальне, и демонстрируют то, что их реальная цель — это детальный контроль вашей жизни, которая должна соответствовать их нравственным нормам.

Демократы заявляют, что они — партия для маленького человека, противостоящая интересам состоятельных и влиятельных людей. Но то, за что они борются — повышение минимальной зарплаты и размера компенсаций работникам, антитрестовские законы, улучшение социального обеспечения и мириады других «улучшений», — на самом деле сдерживает развитие бизнеса и рынка труда, и бедные так и остаются бедными.

* Правительство, ограниченное как численно, так и во власти (англ. small government); при таком варианте управления большая часть полномочий предоставляется гражданам государства и системе частного предпринимательства. — Прим. пер.

На самом деле только одна существующая ныне политическая партия имеет программу, в той или иной мере соответствующую принципам процветания, — это либертарианская партия. Дело в том, что философия этой партии проста, зато довольно глубока: она отстаивает право человека делать то, что он хочет, при условии, что это не нарушает права других людей.

Хотите кататься на мотоцикле без шлема или водить машину не пристегиваясь? Нет проблем. Хотите курить травку или колоться героином? Это не преступление. Однако если вы залезете в мой дом, чтобы украсть деньги на покупку героина, это уже преступление, потому что вы покушаетесь на мое право личной собственности для того, чтобы осуществить какие-то свои права. Опять же, если вы будете управлять машиной, накурившись героина, это преступление, потому что вы можете разбить мою машину или переехать меня самого.

В этом контексте мой друг Боб Берг, кстати, заметил следующее: единственная причина, по которой наркоману, употребляющему героин, может понадобиться залезть в мой дом и украсть достаточно денег, — это абсурдная борьба с наркотиками, которая взвинчивает цены на нелегальные наркотики и создает предпосылки для деятельности черного рынка и коррупции (подобные последствия для сбыта алкогольной продукции имело принятие «сухого закона» в 1920-х годах). Большинство людей думают, что воровство, насилие и подростки, которых наркодилеры специально подсаживают на наркотики, — это естественный результат употребления наркотиков, в то время как это естественный результат запрета их употребления.

В общем смысле либертарианцы стоят за то, что правительство должно быть облечено властью только в трех сферах:

1. Содержание армии для защиты государства от вторжения.
2. Функционирование полицейской системы для защиты прав человека.
3. Функционирование судебной системы для разрешения споров.

Вот так. Это означает, что правительство не будет заниматься школами, больницами, поездами, дорогами и предоставлять еще тысячи других услуг, которые мы привыкли ожидать. Все это — задача системы свободного предпринимательства.

Эта модель свободного предпринимательства — единственная возможность поддержать правительство, если вы живете согласно философии процветания и благополучия, ибо, как мы уже

обсуждали ранее, большинство льгот, предоставляемых правительством, — бесплатные лекарства, государственные школы, студенческие стипендии и т. д. — на самом деле обеспечиваются за счет нарушения прав других людей. По сути своей, это просто «налог Робин Гуда», собираемый с активных членов общества, чтобы обеспечить выживание неактивных.

Большинство людей изрекли бы: «Образование — это основное право человека», но это неправда, потому что единственный способ, которым можно гарантировать всеобщее образование — это забрать деньги у других людей под дулом пистолета (то есть взимать государственный налог под страхом штрафа или тюремного заключения).

Многие, опять же, примутся настаивать на том, что медицинское обслуживание — это право человека, и снова это не будет правдой, потому что в этом случае придется заставлять врачей и медсестер работать за любую фиксированную зарплату (что будет нарушением прав человека), либо снова силой отбирать деньги у других людей (нарушая, в свою очередь, их права), чтобы обеспечить всем этим врачам и медсестрам достойный уровень оплаты их труда.

Что же все это значит в практическом смысле? Ну, что касается лично меня, это значит, что на следующих выборах я буду голосовать за кандидата от либертарианцев, потому что их политическая философия соответствует тем принципам процветания и счастья, которыми я руководствуюсь в жизни.

«Но постойте, — скажете вы, — этот кандидат занимает последнюю строчку в рейтингах, у него нет шансов на победу».

Однако именно здесь вступает в силу правило целостности в соблюдении принципов; если я верю в свои принципы, я должен жить в соответствии с ними, иначе у меня не будет никаких нравственных ориентиров и я потеряю направление среди прихотей, соображений удобства, давления окружающих и капризов удачи.

Чтобы процветать, нужно быть счастливым, а чтобы быть счастливым, нужно в первую очередь иметь цель, четко ее себе представлять и жить, последовательно осуществляя ее, — даже когда это неудобно, политически некорректно и непопулярно в обществе, даже если ваши, эмоции склоняют вас к другому пути.

В первый раз я проводил семинар «Священные секреты процветания» в Сиднее, в Австралии, и был рад встретить там Питера, моего старого друга и отличного парня. Питер передвигается в инвалидной коляске, и тем не менее, одно из утверждений, сделанных мной на том семинаре, состояло в следующем — если вы действительно верите в принципы процветания, то не должны поддерживать законы, требующие организации доступа людей в инвалидных колясках в частные заведения, такие как отели, магазины и рестораны, потому что подобное требование к ресторану является покушением на право частной собственности владельца, вынуждает его тратить дополнительные средства на сооружение пандуса, расширение туалетных комнат и других помещений, что, возможно, он не может себе позволить.

«Слушай, Рэнди, — возмутитесь вы, — какой же ты подонок, если отрицаешь право Питера зайти в тот ресторан, в какой ему хочется? Речь идет всего лишь о пандусе и перилах для страховки. Какие проблемы-то? Люди в инвалидных колясках имеют такое же право пообедать где-нибудь вне дома, как и все остальные».

На самом деле последнее утверждение не является правдой; вы не можете следовать принципам процветания, если настаиваете на том, что люди в инвалидных колясках имеют право питаться в любом ресторане, в котором захотят, потому что это право будет обеспечено за счет попрания прав собственности всех владельцев ресторанов.

И помните, если вы хотите жить счастливо, то ваша философия должна соответствовать вашим действиям и выдерживать последовательную проверку логикой.

Когда я заговорил тогда, в Сиднее, о принуждении рестораторов обеспечивать доступ инвалидов в свои заведения, практически вся аудитория считала, что это хороший закон и корректное применение государственной власти. Тогда я спросил, есть ли у кого-нибудь из присутствующих свой собственный бизнес. Около 45% слушателей подняли руки, и я заинтересовался, кто из них обеспечил необходимые приспособления для клиентов-инвалидов, чтобы те могли попасть к ним и приобрести их продукцию. Как оказалось — никто.

Затем я спросил, у кого из присутствующих есть сайт в Интернете для продвижения их бизнеса, и

опять почти все подняли руки. Мой следующий вопрос был: «Кто из вас обеспечивает аудиотрансляцию всей той информации, которая содержится на сайте, чтобы слепые люди не чувствовали себя неполноценными, зайдя на этот сайт?». Все опустили руки.

«Ну это слишком, — скажете вы. — Вы делаете из мухи слона». Нет, на самом деле прямо сейчас дело по поводу подобной дискриминации рассматривается в судебной системе Соединенных Штатов.

Так насколько же ваша философия соответствует вашим действиям? Как вы можете отрицать право слепого человека на доступ ко всем материалам вашего сайта, если вы убеждены, что человек в инвалидной коляске имеет право посещать все остальные заведения? Куда заводит вас ваша философия на следующем логическом уровне?

Когда вы смотрите на меню McDonald's на автозаправке, оно сообщает вам, что по вашей просьбе вам может быть предоставлено меню с фотографиями блюд; однако хоть кто-нибудь задумался о том, что неграмотные люди не смогут узнать этой полезной информации? А как насчет специальных инструкций для слепых в пунктах АТМ на заправках? Да, они там есть, но опять-таки, задумался ли кто-нибудь о том, как слепой человек может туда заехать?

Эти примеры, возможно, выглядят маразматически, но зато они правдивы и демонстрируют то, что происходит, когда правительство указывает людям, что им делать с их частной собственностью.

Давайте вернемся к логической последовательности в рамках вашей философии: если вы верите, что правительство должно заботиться об отсутствии дискриминации частными предприятиями кого бы то ни было, каково же логическое продолжение этой мысли? Затем становится ясно: вместо того чтобы получить возможность начать свое дело, продавая косметику Avon или Mary Kay за несколько сотен долларов, человек должен сооружать пандусы для инвалидов колясок, устраивать новую туалетную комнату, обеспечивать аудиотрансляцию на своем веб-сайте, делать меню с фотографиями для неграмотных, обеспечивать сурдоперевод для глухонемых и делать бог знает что еще.

Внезапно выясняется, что возможность начать простой домашний бизнес, купив тележку или ларек для продажи хот-догов или лимонада, стоит 50 000 долларов. Начальная цена настолько высока, что это становится недоступным большинству людей. В результате прогресс замедляется, задумки так и не осуществляются, и страдают от этого все, а бедные люди и люди с физическими недостатками — в первую очередь!

Расходы на то, чтобы начать свое дело, становятся настолько высокими, что позволить себе это могут только те люди, которые уже богаты, а у бедных людей остается только один выбор — всегда работать на более обеспеченных. Люди же с физическими недостатками имеют гораздо меньше возможностей выбора, поскольку не могут составить должной конкуренции.

Так вот, мои эмоции очень хотят, чтобы Питер (или мой друг В. Митчелл) смогли пойти со мной пообедать в любой ресторан, в который им хочется, не беспокоясь о том, как въехать туда на своей коляске, но я вынужден подняться над своими эмоциями и посмотреть, по какому принципу это осуществимо. Но просто неправильно, что правительство заставляет владельцев частных ресторанов обеспечивать инвалидам доступ в свои заведения.

Если вы придерживаетесь последовательной философии счастья и процветания, вы должны защищать право владельцев частной собственности не делать дополнительных расходов. Возможно, с точки зрения маркетинга, это не очень правильно; но необходимо уважать право владельца принимать неправильные решения относительно своей собственности.

Это также означает, что вы поддерживаете их право вывесить в своих окнах таблички с надписями вроде: «Геем вход воспрещен», «Мы не обслуживаем евреев» или «Азиаты не допускаются». Почему? Потому что если они потратили 100 000 долларов на то, чтобы создать свой собственный ресторан, то они имеют право обслуживать в нем тех, кого хотят — и только их. Вы не имеете права обедать там просто потому, что вам этого хочется, если это ваше право обеспечивается за счет нарушения их прав.

Не поймите меня неправильно. Я считаю, что подобные ограничения были бы просто отвратительны и определенно говорили бы об омерзительном менталитете хозяев заведений. Но философия, согласно которой я живу, требует от меня поддержать их право выбирать клиентов, которых они хотят обслуживать.

«Но погодите, — опять возмутитесь вы, — как же люди в инвалидных колясках (или геи, азиаты и др.) будут есть?» Ответ прост: освободите эту сферу от влияния правительства, и свободный рынок сам о

себе позаботится.

Мудрые владельцы ресторанов и отелей сообразят, что это хорошее дело — обеспечить доступ инвалидам, потому что таким образом можно обслуживать большее количество клиентов и, соответственно, увеличить прибыль. Появятся интернет-сайты и ассоциации, которые будут оповещать людей, принадлежащих к определенным сообществам, где они могут найти рестораны и отели, готовые удовлетворить их потребности. Нечто подобное уже происходит: люди, у которых есть домашние животные, перед тем как отправиться путешествовать, заходят в Интернет, чтобы найти там все гостиницы, в которых будут рады и им, и их питомцам.

Я думаю, следующие на очереди — это курильщики. Сейчас в стольких местах запрещается курить, что вскоре должна появиться стабильная рыночная ниша, которую займут заведения, обслуживающие курящих. Правда, есть одна проблема: правительство продолжает в законодательном порядке устанавливать правила обращения с частной собственностью, и вскоре во всех отелях будет запрещено курить, если существующая тенденция получит развитие.

И снова необходимо подняться над эмоциями и посмотреть, по какому принципу все происходит. Я не курю и не хочу, чтобы, когда я ем, рядом со мной кто-то курил, и не хочу останавливаться в номере отеля, в котором пахнет, как в пепельнице. Но я полностью поддерживаю право владельцев отелей при желании предлагать номера и другие помещения курящим, потому что позволив правительству ограничить их права, следующими можем оказаться мы с вами.

Законы против дискриминации в частных заведениях и владениях на самом деле не гуманны, а значит, направлены против процветания.

Общественная собственность — это другая история. Когда правительство строит почту, больницу или высокоскоростное шоссе, они должны быть доступны всем, потому что все так или иначе за них заплатили (хотя я, конечно, считаю, что почты, больницы и дороги должно строить не правительство).

А теперь давайте пойдем еще дальше и проверим вашу философию на последовательность. Я задам вам те же самые вопросы, которые задавал своим слушателям на семинаре по процветанию в Сиднее.

Я спросил, кто из них считает, что проституция должна быть легализована, — с этим согласились примерно три четверти аудитории (а в Австралии она, кстати, легализована). Тогда я спросил, как насчет легализации наркотиков — поднялось очень мало рук.

Я сказал этим людям — и скажу сейчас вам: если вы придерживаетесь последовательной философии насчет

процветания, вы просто обязаны поддерживать право кого-либо предлагать секс за деньги или платить за секс, а также поддерживать чье-либо право продавать кокаин, метам-фетамин, марихуану и употреблять эти наркотики.

Тот факт, что вы считаете наркотики злом, не имеет значения; то, что ваша религия считает секс вне супружеского союза грехом, тоже не имеет значения. Значение имеют только принципы, на которых основана ваша философия; а счастье и процветание должны быть основаны на свободе выбора для всех и праве любого делать что-то для собственного удовольствия при условии, что это не нарушает права других людей.

Если предоставить правительству власть запрещать вам курить «дурь» в собственном доме или пользоваться услугами жриц любви, это будет самым коротким путем к запрету книг, цензуре в прессе и созданию полицейского государства.

Если вы думаете, что правительство обязано обеспечить всех детей образованием, а всех пожилых людей — бесплатными лекарствами, или считаете, что каждый имеет право на хорошую работу, вам необходимо понять, что все эти «права» достаются не бесплатно. Если вы убеждены, что в задачи правительства входит принятие законов, защищающих вас от покупки пищевой добавки с содержанием эфедрина, предостерегающих от прыжков с «тарзанки», обеспечивающих вам пособия по безработице, — вы должны понимать, что это стоит намного дороже.

Правительство не может быть ответственно за ваше процветание, равно как и врач не может отвечать за ваше здоровье, а ваша церковь/храм/синагога не несет ответственности за вашу духовность. Если вы хотите процветать, вы сами должны взять на себя всю ответственность.

Я очень надеюсь, что вы потратите какое-то время, чтобы подумать обо всем этом, потому что в результате вы выясните, живете вы по принципам последовательной философии или просто бесцельно плывете по течению, предавая свои принципы, когда они становятся неудобными.

Сейчас, я абсолютно уверен, кто-нибудь да обвинит меня в утверждении, что процветания можно достичь только в том случае, если голосовать за либертарианцев, курить крэк и снимать проституток. И хотя это, возможно, довольно интересный способ, я агитирую не за это; все, что я пытаюсь сделать, — это вынуть вас из вашей удобной скорлупы и заставить снова думать.

Я думаю, что Эйн Рэнд — просто блестящий автор, как минимум на 75 лет опережающий свое время. «Атлант расправляет плечи», «Источник», «Философия: кому она нужна» и «Добродетель эгоизма» необходимо прочитать всем, кто всерьез настроен на успех и процветание; и хотя я согласен не со всеми ее мыслями, вы ведь тоже не обязаны соглашаться. И если честно, некоторые люди из списка кандидатов либертарианцев, что баллотировались на посты в правительстве, весьма смахивают на экстремистов — мне кажется, что они утратили связь с основополагающими принципами этой партии.

Если вы просто принимаете на веру все, что я говорю, без всяких сомнений, то вы всего лишь меняете одну навязанную установку сознания на другую; но если вы анализируете все то, что я предлагаю, критически осмысливаете, а затем формируете собственные убеждения, вы на пути к процветанию.

Если ваши убеждения действительно вам полезны, они выдержат проверку здоровой критикой. Уделите этому немного времени, поинтересуйтесь какими-то ресурсами, людьми и идеями, которые я предложил вашему вниманию, и примите для себя твердое решение. У меня есть собственная страничка в Интернете, предлагающая дополнительную информацию и ссылки на ресурсы по затронутым нами темам, все детали — в конце книги. Исследуйте предложенные ресурсы и узнайте больше о том, что я считаю необходимым для личного процветания.

Как только вы поймете исключительное значение ценностей и принципов, а затем сформируете на их основе последовательную философию, вы сможете жить жизнью, в которой есть цель, смысл и счастье — а это же просто здорово.

А теперь давайте поговорим о том, как вам связать все воедино...

ГЛАВА 11

Прилагайте усилия для достижения здоровья, счастья и процветания

Станьте умным, здоровым и богатым!

Работая с людьми и помогая им достигать успеха, богатства и счастья, я заметил одну общую тенденцию в том, что они мне рассказывают: они думают, что их успеху препятствует страх поражения, но в большинстве случаев выясняется, что на самом деле их останавливает страх успеха.

Они боятся, что если они станут успешными, их отношения с друзьями и родителями испортятся; боятся, что став богатыми, не смогут попасть на небеса. Они думают, что богатство принесет с собой еще больше проблем, и страдают от неуверенности в себе, беспокоясь, что успех превратит их в невнимательных супругов и плохих родителей.

На самом деле люди не боятся поражения, их парализует страх преуспевания, поэтому подсознательно они саботируют собственный успех.

Страх перед успехом — это побочный эффект низкой самооценки и прямой результат программирования, о котором мы постоянно говорили в этой книге; этот страх вы чувствуете, так как заражены убеждениями, свойственными толпе. Людей, составляющих эту толпу, так долго учили, что думать, что они уже сами не знают, как думать.

Чтобы избавиться от способа мышления толпы, вы должны превратиться в критически мыслящего и инакомыслящего, сомневаясь во всем. Не принимайте как факт все, что ведет вас не к процветанию, потому что все, что не ориентирует вас в этом направлении, не реально, это ложная информация, распространяемая с помощью мемов; и вы должны уметь отличать зерна от плевел.

Причина, по которой большинство людей живут в тихом отчаянии: они не способны на подобную пронизательность. Билл Гейтс стал миллиардером потому, что он способен распознавать то, чего не могут распознать другие; он все подвергает сомнению, спрашивая: «Что если?», «Почему?», «Почему

нет?». Он чувствует разницу между тем, что делается потому, что имеет смысл, и тем, что делается потому, что «все так делают».

Билл Гейтс — инакомыслящий, такими были Генри Форд, Дж. Пол Гетти, Эндрю Карнеги, Леонардо да Винчи, Гульельмо Маркони, Томас Эдисон, Альберт Эйнштейн, Эйн Рэнд и бесчисленное множество других не известных истории блестящих мыслителей, имена которых мы никогда не узнаем. Успешные люди не думают, как толпа, — они сомневаются во всем.

Коль скоро мы заговорили о Билле Гейтсе, давайте сравним его способ мышления с тем, как мыслит большинство людей.

Как-то, ожидая своего рейса в аэропорту, я купил журнал Fortune, где была статья Стюарта Альсопа под заголовком «С этим надо что-то делать», в которой он критиковал Microsoft и непосредственно Гейтса. В этой статье содержались претензии к Microsoft как к монополии и высказывания в пользу антимонопольных мер против компании и ее президента, Гейтса, со стороны правительства США.

Вот вам типичное мышление толпы. Microsoft и Билл Гейтс — какая доступная мишень, и стрельба по ней обязательно понравится толпе! Большинство людей с радостью согласятся с мнением, что Microsoft — это «звезда смерти» среди монополий, разрушающая все на своем пути к мировому господству. А Гейтс, как один из самых богатых людей в мире, естественно, идеальная мишень для злости и зависти.

Когда господин Альсоп пишет подобную статью, он просто демонстрирует недостаточную осведомленность в том, на чем на самом деле построен капитализм и система свободного предпринимательства, а также то, насколько он сам инфицирован мемами нужды и ограничений. А сам факт, что такой журнал, как Fortune, который вроде бы является символом свободного предпринимательства, печатает эту невероятную социалистическую чушь, демонстрирует то, какие масштабы получило распространение негативных мемов.

Когда Эйн Рэнд спросили, почему американцы так не любят интеллектуалов, она ответила: потому, что все американские интеллектуалы настроены против американцев. Упомянутая статья — идеальное подтверждение ее высказывания; журнал, который основал один из величайших деятелей в сфере свободного предпринимательства, задуманный как форум для обмена мыслями и идеями о развитии и пропаганде системы свободного предпринимательства, вместо этого поддерживает на своих страницах такой образ мыслей и действий, который больше подошел бы для коммунистического режима.

В чем же «состав преступления» Microsoft? Билл Гейтс и компания создали программное обеспечение, которым хотят пользоваться миллионы потребителей. Для людей во всем мире, даже людей вроде меня, которые не очень-то разбираются в компьютерах, стало возможным использовать компьютеры, чтобы улучшить свою жизнь. Но настоящее «преступление», согласно мнению правительства США, состоит в том, что Microsoft связал свой интернет-браузер с операционной системой, таким образом подавив торговлю и создав монополию.

Чтобы понять эту запутанную логику, предлагаю вам другой сценарий. Предположим, я и Энтони Роббинс проводим семинары в одни и те же выходные в Чикаго. Я предлагаю бесплатный диск каждому записавшемуся на семинар — и что, Энтони должен в суд на меня подать? Послать петицию в правительство? Он мог заявить о недобросовестных приемах торговли, о сдерживании торговли и о том, что у меня есть монополия на мою же продукцию; а мог бы просто предложить CD с записью собственного семинара, а лучше двух!

Правительство не должно решать, какие продукты компании могут предлагать, могут ли они контролировать цены на них и определять их стоимость. Если вы позволите системе свободного предпринимательства работать, она сама позаботится о потребителе. Конкуренция — вот что поддерживает низкие цены при высоком качестве.

Если вы серьезно настроены на успех, Билл Гейтс должен быть одним из первых в списке ваших кумиром, а правительство США должно относиться к Microsoft как к тому, чем она на самом деле является — настоящим воплощением «американской мечты».

Очень легко изобразить Microsoft миллиардным монстром, поглощающим все на своем пути, — и это именно то, во что Альсоп и большинство СМИ хотят, чтобы вы верили. Это мелкие уколы, поощряющие ущербное мышление обывателей. Однако эти мелочные агрессоры игнорируют один очень простой факт.

Microsoft — это компания, основанная двумя подростками, которых выгнали из колледжа, но у которых была идея и мечта. Билл Гейтс и Пол Аллен создали компанию, основанную на новаторских идеях, и привлекли таких людей, как Ричард Броди и многие другие светлые головы.

И не правительство, в конечном итоге, должно «укротить» Microsoft. Ведь на самом деле, возможно, прямо сейчас, где-то в этом мире другие талантливые подростки сидят в своей комнате в общежитии, окруженные пустыми коробками из-под пиццы, и придумывают такое программное обеспечение, которое сделает Word, Excel, Explorer и даже саму систему Windows продуктом вчерашнего дня. И они сделают это потому, что ими движет желание воплотить «американскую мечту», уже воплощенную такими людьми, как Гейтс, Аллен, и еще тысячами миллионеров, ставших ими благодаря Microsoft.

Однако если вы читаете деловые и компьютерные журналы, вас постепенно программируют на то, что Microsoft — это зло, а Гейтс — враг народа. Вот почему вам необходимо быть очень проницательными; сомневайтесь во всем, что вы читаете и слышите, анализируйте мышление толпы и думайте самостоятельно.

Несколько лет назад у меня был роман с женщиной по имени Аура Алисия. Как-то раз мы сидели вместе на диване, и она попросила меня передать ей кошелек, который лежал в кресле, стоящем ближе ко мне. Она взяла из кошелька то, что хотела, протянула его мне, а я небрежно уронил его на пол рядом с собой.

— Нет-нет! — воскликнула она.

— Что, что? — забеспокоился я, нагнувшись, чтобы поднять кошелек.

— Пол — не место для кошелька, — уверенно заявила она.

— О, извини, — ответил я и вернул кошелек на кресло. Через несколько секунд я рассмеялся. Аура поинтересовалась, что тут смешного.

— Пол — не место для кошелька! — передразнил я. — Звучит так, как будто это твоя бабушка сказала. Да, кстати, расскажи-ка мне, почему пол — не место для кошелька?

Она несколько секунд поразмышляла и рассмеялась сама; она понятия не имела, почему пол — не место для кошелька. Она только помнила, что когда была маленькой, бросила на пол мамин кошелек, за что и получила это наставление. Аура и не подозревала, что эта программа была заложена в ее подсознание больше 20 лет назад, до того как возникла ситуация, в которой она повторила слова матери.

Мы начинаем познавать мир еще до того, как начнем ходить, и во многом наше мировоззрение формируется уже годам к 10. Большинство людей никогда не осознают, что их взгляд на мир навязан им, и уж определенно никогда не подвергают его сомнению, а успешным, счастливым людям свойственно обратное.

Еще не так давно мобильные телефоны были чем-то из области фантастики. Когда Маркони открыл принцип работы радио, люди были уверены, что он сумасшедший. А Эдисон? Все считали, что идея светящейся лампочки — полное безумие. Однако «все» часто ошибаются.

Я убежден, что все самые выдающиеся достижения в спорте, бизнесе и жизни вообще зависят не столько от умения, подготовки и способностей, сколько от установки сознания человека, осуществляющего эти достижения. Этот успех зачастую требует мышления, противоположного мышлению толпы, и всегда требует подвергать сомнению убеждения, которых вы придерживаетесь, — по любому поводу.

Когда вы подвергаете сомнению свои убеждения, вы осознаете свои ограничения. Если ваши убеждения служат вам во благо, они выдержат эту проверку; в противном же случае вы можете отказаться от них и заменить убеждениями, которые будут работать на вас.

Вот несколько примеров. Допустим, вы убеждены: трудно добиться успеха, не имея высшего образования; для того чтобы зарабатывать деньги, нужны деньги; вести бизнес в вашем большом/маленьком городе нелегко; людям вашей расы труднее чего-то добиться.

Вы можете обнаружить, что эти убеждения вредны, и заменить их убеждениями, которые будут работать на вас. Вот некоторые примеры альтернативных убеждений:

- Билл Гейтс и Пол Аллен добились успеха без высшего образования, значит, я тоже могу сделать это.

- Чтобы делать деньги, нужна только хорошая идея.
- Людям в моем городе/городке уже удалось обрести благосостояние, а это значит, что я тоже могу преуспеть.
- Многие люди моей расы добились успеха, и никто не может мне помешать, кроме меня самого.

Постоянно подвергая сомнению свой статус-кво, вы предохраняете себя от приобретения комплекса жертвы и появления страха, неуверенности в себе и нищенского мышления. Вы признаете, что эгоизм — это добродетель, а не зло, как считает подавляющее большинство. Вы понимаете, что правительственная игра в Робин Гуда на самом деле наносит ущерб всем и каждому.

Мы рассмотрели несколько очень серьезных тем, и, по правде говоря, довольно поверхностно. Ваша задача — копать глубже, узнавать больше, постоянно оспаривать свои убеждения, потому что только в этом состоянии возможны настоящие прорывы. Критическое мышление и развитая проницательность смогут освободить вас из пут ежедневного выживания и привести в опьяняющее возможностями царство самореализации.

Я написал эту книгу, чтобы бросить вызов вашим убеждениям, напугать вас и, что наиболее важно, заставить вас думать! Я не жду, что вы примете на веру все, что я говорю (если вы это сделаете, то я не справился со своей задачей). Но если вы подумаете обо всем этом, задействовав реалистическое, критическое мышление, чтобы решить, что подходит лично вам, — тогда я достиг своей цели.

Чтобы жизнь имела смысл, приносила удовлетворение и процветание, вы должны быть готовы сомневаться во всем — особенно в глубоко укоренившихся убеждениях, которые сильны. Обращайте особое внимание на то, что вызывает ваши эмоции. Если у вас просто крыша едет от чего-либо, что вы здесь прочитали, — значит, это что-то требует усиленных размышлений с вашей стороны. Любой психотерапевт скажет вам, что когда вы слишком эмоционально реагируете на что-либо, значит, что-то вас пугает и вызывает чувство незащищенности. Мы отражаем явления, как зеркало, и, как правило, нечто, что вызывает наш гнев в другом человеке, — это то, чего мы боимся в самих себе.

Когда вы осуществите исследование самого себя и все критически осмыслите, задайте себе такой вопрос:

Придерживаюсь ли я определенных убеждений только потому, что они позволяют мне оправдывать поведение, которое препятствует моему успеху?

Возможно, это будет самый главный вопрос, который вы когда-либо задавали самому себе, поэтому отнеситесь к нему с должным уважением. Я хочу, чтобы вы почувствовали собственную ценность, именно с этой целью я написал эту книгу. Вы оказали мне большую честь, прочитав ее и позволив мне быть вашим проводником в мир успеха; к этой ответственности и обязательствам я отношусь крайне серьезно.

Ваш друг может сказать вам то, что вы хотите услышать, но настоящий друг или наставник скажет то, что вам нужно услышать. Я мог бы написать одну из этих благолепных книжек в духе «ню-эйдж» и вести с вами теплую дружескую беседу, потворствуя вашим нынешним убеждениям, а вы наверняка подумали бы, что это здорово, — но ни на миллиметр не сдвинулись бы с места. Эта книга может помочь вам осуществить прорыв и обрести тот образ жизни, о котором большинство людей мечтает, но которого никогда не добивается.

Вы рождены быть здоровыми, счастливыми и процветающими. Я хотел просто вырастить в вас эту идею, потому что, как вам уже известно, идеи — это главное оружие сознания. Ваше здоровье, счастье, отношения, финансовая ситуация и интеллектуальное развитие определяются мыслями, которым вы отдаете предпочтение, и идеями, которые рождает ваш разум.

Культивируйте в себе осознание законов Вселенной, веру в свои врожденные таланты и способности, которыми вас наградили. Препятствия будут возникать, и в большом количестве, но знайте, что все это происходит не по вашей вине, но для вашего личностного роста; ваша вера в правильность собственных действий — единственная необходимая вера.

Я убежден, что вера — это сверхчеловеческая сила, которой мы обладаем, сила разума и способность формировать реальность. Основа любого дела — это идея; вера способна сделать эту идею реальной для вас, и вашего подсознания, и даже для других людей. Когда другие люди верят в то, что вы делаете, продаете или создаете, они считают это достойным своей поддержки. Это создает энергию вдохновения и сильно расширяет возможности вашего процветания.

Бог/Вселенная/Сила не будут удовлетворять ваши просьбы. Ваше процветание и изобилие уже вам обеспечены, вы просто должны призвать их в свою жизнь.

Чудес не бывает; по крайней мере, в том виде, в каком их представляет большинство людей. Надеяться на чудо — значит верить, что Бог/Вселенная/Сила по своей прихоти или капризу могут дать вам что-то, а могут и не дать; уж лучше попытаться получить все, что вам нужно, должным и естественным путем, призвав эту силу себе на помощь.

Ваше процветание не связано с экономической ситуацией, работой, образованием, начальством и вашим прошлым. Оно здесь, сейчас готово воплотиться в вашей жизни по вашему желанию. Каждый человек на этой планете — включая и вас — заслуживает того, чтобы жить в изобилии. Вы были рождены для богатства, здоровья и счастья, теперь вам нужно только принять то, что уже принадлежит вам!

Вы можете оспаривать мои утверждения и отрицать все, что я написал. Вы найдете тысячи единомышленников, которые помогут вам в этом: от министра вашего правительства до издателя вашей любимой газеты, от избранных вами кандидатов до вашего лучшего друга — в мире полно людей, которые подтвердят вам, что вы жертва особых обстоятельств. Они будут искать способы дискредитировать меня и оправдать причины отсутствия у вас успеха и счастья; они будут до самой смерти защищать ваше право быть глупым, больным и бедным, а вы, возможно, осознаете благородство своего статуса.

Но вы можете и поверить мне. Подвергайте сомнению мои рассуждения наряду со своими фундаментальными убеждениями. Вы можете взглянуть на многие вещи по-другому, обнаружить результаты скрытого программирования подсознания, о котором вы даже и не подозревали, и заменить его на позитивное программирование и воодушевляющие убеждения. Вы можете поставить себе цель в жизни и жить согласно философии, которая будет ее поддерживать. Сделайте выбор быть умным, здоровым и богатым.

Так какая же она, эта новая жизнь?

Ресурсы

Вы можете считать эту книгу точкой отсчета и более глубоко исследовать темы, затронутые в ней. Откройте для себя идеи, которые помогут вам стать успешными. Предлагаю вашему вниманию несколько дополнительных ресурсов для пополнения ваших знаний по основным вопросам.

Для получения дополнительной информации о Эйн Рэнд и ее философии посетите институт Эйн Рэнд на сайте www.AynRand.org. Ее книги «Источник», «Атлант расправляет плечи», «Философия: кому она нужна» и «Добродетель эгоизма» представляют собой блестящие работы, которые следует обязательно прочитать всем, кто серьезно настроен на успех. Ее институт осуществляет огромную работу по ознакомлению новых поколений с этой философией.

Чтобы узнать дополнительную информацию о либертарианской партии и принципах, которые она провозглашает, посетите сайт www.lp.org. Вы можете также найти массу ценной информации в «Центре небольшого правительства» (Center for Small Government), его вы отыщете по адресу www.CenterForSmallGovernment.com.

Чтобы узнать побольше о Планах Привлечения Процветания и других вспомогательных ресурсах для развития сознания процветания, посетите сайт www.ProprosperityUniverse.com, на котором я предлагаю 31-дневную программу «Менталитет Мидаса», возможно, для вас интересную.

Если вы хотите побольше узнать о сетевом маркетинге и обучающих ресурсах в этой области, прочитайте мою книгу «Как собрать многоуровневый денежный станок» (Wichita, KS: Prime Concepts Group, 1998). Вы можете найти ее, наряду с другими обучающими ресурсами, на сайте www.NetworkMarketingTimes.com. Пожалуйста, зарегистрируйтесь на сайте, чтобы получить доступ к бесплатному обучающему электронному журналу, а также найти там множество познавательных статей.

Если вы захотите приобрести диски с записью программ для подсознательного программирования по моей рекомендации, то я вам рекомендовал бы программы Стивена Хальперна, которые вы сможете

найти на сайте www.innerpeacemusic.com.

За дополнительными сведениями по информационному бизнесу обращайтесь на сайт www.HowToSellInfo.com; попробуйте также программу домашнего обучения, которую там найдете.

И, наконец, если вы хотите бесплатно получать мою рассылку «Randy's Rants», подпишитесь на нее на сайте www.RandyGage.com. Каждую неделю вы будете получать от меня информационное письмо, в котором я буду делиться с вами своими мыслями о маркетинге, достижении успеха и процветании.