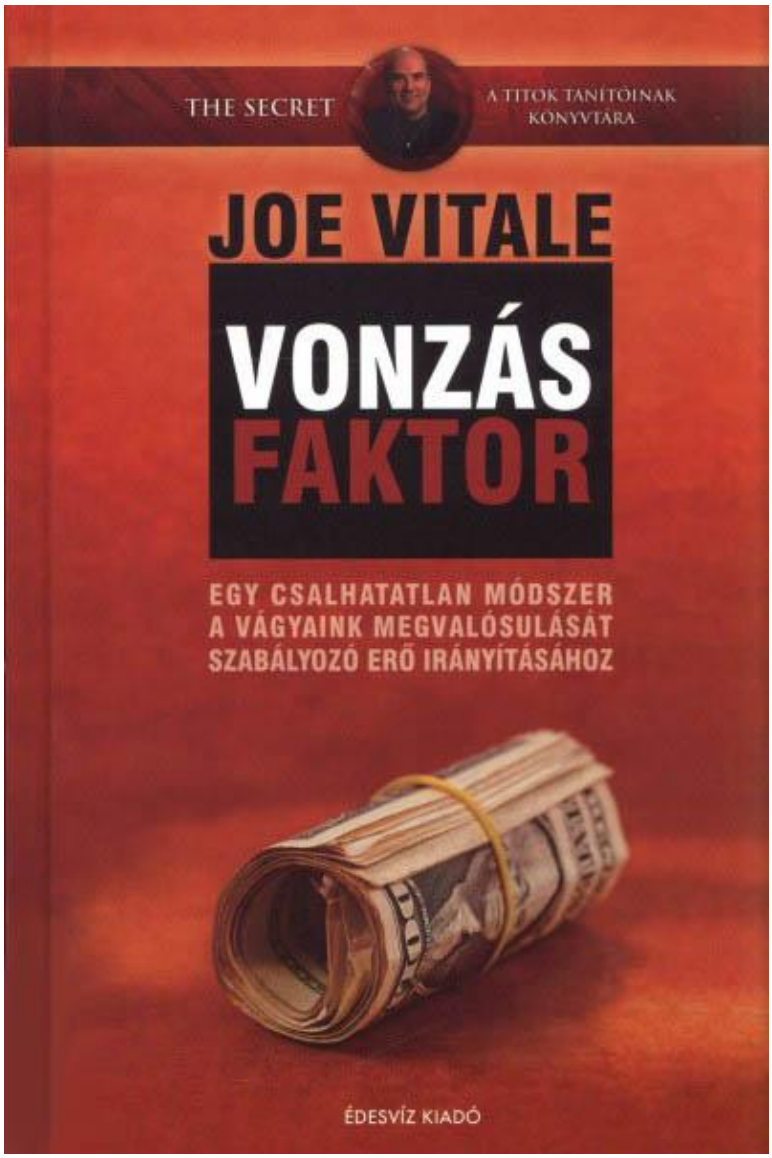
JOE VITALE

A titok tanítóinak könyvtára

Vonzás faktor

Mi az Ön jólét-IQ-ja? Készen áll-e arra, hogy megismerje és magáévá tegye a milliódolláros titok receptjét? Ez a mestermű végigvezet egy könnyű, ötlépéses módszeren, amely minden bőségkulcsot a kezünkbe ad, amiről valaha álmodtunk. Szakértelmével, humorával, gyakorlati példáival és feladataival Joe Vitale bebizonyítja, hogy meggazdagodni és fejlődni valójában egyszerű dolog.

Fordító: Béresi Csilla
Édesvíz Kiadó Budapest, 2008



Tartalom

Dr. Robert Anthony előszava ... 3
Bevezetőül - A szerző vallomása ... 5
A csodák sosem érnek véget ... 7
Visszajelzések ... 10
Mit utasítanak vissza? ... 21
Hogyan vonzzunk magunkhoz pénzt? ... 23
Lehetne ez másként is ... 25
Hogyan vonzzuk rövid úton magunkhoz azt, amit megkívánunk? ... 27
Ismerkedjünk meg a vonzásfaktorral! ... 28
Mi az Ön jólét-IQ-ja? ... 30
Első lépés: az ugródeszka ... 32
Második lépés: Merjünk nagyot tenni! ... 35
Harmadik lépés: A hiányzó láncszem ... 50
Negyedik lépés: Nevillizáljuk céljainkat ... 66
Ötödik lépés: A végső titok ... 74
Az egymillió dollárt érő titok ... 87
Jonathan megdöbbentően igaz története ... 89
A kísérlet: Szándékmeditáció Alapítvány ... 91
Ajánlott irodalom ... 95
A szerzőről ... 99

A lélek olyan szubsztancia, amelyet igényeink szerint alakíthatunk, olyan mintázat, amelynek alapján munkálkodhatunk. A kelt tésztából kenyeret és süteményt egyaránt gyúrhatunk. A lelket édeskevéssé érdekli, mit kívánunk tőle.
Frances Larimer Warner: Our Invisible Supply: Part One, 1907

Köszönetnyilvánítás
Hálás vagyok barátaimnak, Jerry és Esther Hicksnek, akik megosztották velem a titkot, hogyan teremhetünk meg magunknak mindent, amire vágyunk. Természetesen Jonathan Jacobsnak is hálás vagyok, aki meggyógyított, elhozta a csodát az életembe, és a barátom volt. Bill Fergusont ugyancsak köszönet illeti varázslataiért. Linda Credeur elsőnek hitt vállalkozásomban, talán még magamat is megelőzve. Köszönetét szeretnék mondani Bob Proctornak támogatásáért, hogy hitt bennem és ebben a könyvben. Néhány közeli barátom még a kezdetek kezdetén elolvasta a kéziratot, s visszajelzéseik felbecsülhetetlenül sokat jelentettek számomra. Viharos tapsot érdemelnek mindannyian, jelesül Jonathan Morningstar, Jennifer Wier, Blair Warren, David Deutsch, Bryan Miller, Nerissa Oden, Rick és Mary Barrett, valamint Marian Vitale. Jenny Meadows a korai szerkesztési munkálatokban volt segítségemre. Matt Holt, a Wiley munkatársa keresett fel, és győzött meg arról, hogy meg kell írnom ezt a könyvet mindenki épülésére. Ötletbörzecsoportom szintén ellátott tanácsokkal. Közéjük tartozik Bill Hibbler, Pat O'Bryan, Nerissa Oden, Jillian Coleman, Craig Perrine, Irma Facundo, Bryan Caplovitz és Jay McDonald. Végül hálás vagyok az élet szellemének, amiért minden pillanatomban őrködik felettem.

Dr. Robert Anthony előszava

Miután csaknem egész életemben a belső fejlődés ügyével foglalatoskodtam, a leggyakoribb kérdés, amelyet feltesznek nekem, a következő: „Hogyan érhetném el, amire vágyom?"
A válasz erre a kérdésre drága barátom, dr. Joe Vitale bámulatos új könyvében világos és egyértelmű.
Amikor először elolvastam a *Vonzás faktort,* megdöbbentett, milyen mélyenszántóan és lényeglátóan leplezi le a valamennyiünkben ott lakozó, sokszor mégis semmibe vett teremtőerőt. Miféle erő ez? Hogyan aknázhatjuk ki, hogy vágyainkhoz igazíthassuk az életünket? Ami ennél is fontosabb, miként segít hozzá ahhoz, hogy könnyű és feszültségmentes legyen ez az élet?
Ezek a kérdések indították Joe Vitale-t is könyve megírására, amely velejéig új nézőpontból mutatja meg, hogyan valósíthatjuk meg legmerészebb álmainkat.
Joe erre a belső erőre hagyatkozva olyan életet teremtett magának, amelyet bizonyára sokan irigyelnek. Házai, kocsijai vannak, sikere, egészsége, boldog magánélete... mi másra vágyunk mindannyian? Azon kevesek egyike, akik valóra is váltják, amit mondanak. Talán a leginkább szeretetre méltó a mai marketinges szakemberek közül. Sorsa élő bizonyság arra, hogy amit tanít, az működik!
Ennek a könyvnek a lapjain az életéről mesél majd, mindarról, ami jó, rossz és csúf volt benne. Semmit sem hallgat el. Megosztja önökkel, hogyan fedezte fel magának keserves próbálkozások során keresztül azt az ötlépéses módszert, amely megszabadította a nincstelenségtől, a boldogtalanságtól, az akadályoktól és néha bizony a kétségbeeséstől is, s olyan élethez segítette, amelyben a bőség, a boldogság, az elégedettség és a páratlan siker az úr.
És mi a helyzet önökkel? Elégedetlenek és nyugtalanok-e ezért vagy azért? Hajlandóak-e elsajátítani egy pofonegyszerű, ötlépéses módszert, amely mindörökre megváltoztatja az életüket?
Joe Vitale, „Mr. Tűz" hisz abban, hogy spirituális megoldásokat találhatunk gondjainkra, és a vonzásfaktor segítségével tetszés szerint alakíthatjuk a sorsunkat. Ez a könyv megérteti önökkel, milyen könnyű saját viszonyaikra alkalmazni a módszert, s hogyan élhetnek hajszoltság, feszültségek és küszködés nélkül. Segítségével felfedezik majd, hogy önök saját szerencséjük kovácsai, sokkal inkább, mint valaha gondolták volna.
Mindenki vágyik arra, hogy felfedezze a siker titkait, beteljesítse vágyait, s megtalálja a

boldogsághoz vezető utat. Joe megmutatja nekünk, hogyan érhetjük el mindezt a vonzásfaktor segítségével.
Ennek a könyvnek a lapjai feltárják a titkot, hogy miként vonzzuk magunkhoz mindazt, amire valóban vágyunk. Ugyanakkor figyelmeztetem az olvasót, meglepődik majd ennek a módszernek a végtelen egyszerűségén. Ez azonban ne vezesse félre önöket! Elménk szereti túlbonyolítani a dolgokat, az igazságot azonban nem bonyolíthatjuk túl, mivel természetéből adódóan egyszerű. Nincs is szükségünk egyébre, mint saját körülményeinkhez igazítani ezeket az egyszerű igazságokat, és életünk egy csapásra csodálatos módon megváltozik.
A kötetet olvasva talán ismerős gondolatokra és stratégiákra bukkannak. Megint csak ne menjenek lépre! Id. Olivér Wendell Holmest idézve: „Valamennyiünknek okulnunk kell a nyilvánvalóból."
Joe érdeme, hogy ráébreszt minket arra, amit a lelkünk mélyén mindig is tudtunk. Aztán arra buzdít, hogy tudásunkat kamatoztassuk csalhatatlan, ötlépéses módszere segítségével.
Képzeljék el, milyen lenne, ha megfejthetnénk mindannak az okát, amit magunkhoz vonzunk; ha tudnánk, miként változtathatjuk meg úgy mágneses vonzerőnket, hogy csupa jóban legyen részünk?
A vonzásfaktor titkának birtokában megszabadulhatnak minden kételyüktől és aggodalmuktól. Többé nem kell szoronganiuk a jövő miatt, hiszen mostantól tetszés szerint alakíthatják sorsukat ennek az egyszerű, ötlépéses módszernek a segítségével.
Önök már döntöttek, befektettek ebbe a könyvbe, s ez a befektetés egész életükre kihat. Az átlagos és az átlagon felüli között a különbség a „felüli" szócskában rejlik. Mostanra bebizonyították, hogy hajlandóak arra a többlet erőfeszítésre, amelyre a boldogsághoz szükségük van.
Ha beépítik életükbe a vonzásfaktort és a vele járó ötlépéses módszert, bármely helyzetben alkalmazhatják... legyenek akárhol, akárkivel... történjen bármi.
A legjobb az egészben, hogy el se ronthatják! Nem tévedhetnek, nem indulhatnak rossz irányban, mert a vonzásfaktor megmutatja, hogyan kövessék a mindenség áramlatát ahelyett, hogy ár ellen úsznának. Mágneses erőik mindig arra irányulnak majd, amit ténylegesen kívánnak.
Csatlakozzanak hát hozzám, s hagyják, hogy Joe Vitale olyan belső felfedezőútra vigye önöket, amely egyszer és mindenkorra megváltoztatja az életüket!
Dr. Robert Anthony
www.totalsuccess4u.com

Pénzügyi gondjai vannak?

Egy kismadár hussant elém,
és fülembe csicseregte szíved leghőbb vágyát.
Egek, csak ezt ne!
Azt csipogta a madárka, hogy örökké hálás lennél,
ha nem kellene újra pénzgondokkal bajlódnod.
Nos, nem tudtam ellenállni a kísértésnek!
Legyen úgy, ahogy akarod!
Soha többé nem kell aggódnod a pénz miatt.
Van még más is? Bármi más?
A mindenség, *www.tut.com*

Bevezetőül - A szerző vallomása

Töredelmesen beismerem.
Soha nem akartam kiadni vagy a nyilvánosság elé tárni ezt a könyvet.
Féltem ettől.
Egyvalakinek írtam, a nővéremnek. Bonnie-nak három sráca van, és akkoriban segélyből éltek, munkanélküli volt. Rossz volt látnom a gyötrődését. Tudtam, hogy megváltozna az élete, ha megismerkedne az ötlépéses programmal, amelyet azért dolgoztam ki, hogy aki él vele, annak minden kívánsága teljesüljön. Egyedül neki írtam hát ezt az anyagot 1997-ben. Mostanra már nincs szüksége segélyre, vett házat, autót, munkát talált, és szerető család veszi körül. Gazdagnak egyelőre nem gazdag, de azt hiszem, egy új élet felé vezéreltem.
Nem szándékoztam tehát megjelentetni ezt a kötetet, mert tartottam a fogadtatásától. Eddig tizenhét könyvet írtam olyan jól ismert, konzervatív szervezeteknek, mint az Amerikai Marketingszövetség vagy az Amerikai Igazgatók Egyesülete. Közös hanganyagokat vettünk fel Nightingale-Conanttel. Azt gondoltam, ha a világ tudomást szerezne spirituális érdeklődésemről, az emberek kinevetnének, munkaadóim kirúgnának, ezek a szervezetek pedig nagy ívben elkerülnének. Ezért igyekeztem biztosra menni, és titokban tartottam ezt a könyvet.
1999 júniusában azonban valamiért szükségét éreztem, hogy a kézirat egyik példányát megmutassam Bob Proctornak. A „Meggazdagodás tudománya” címen tartott szemináriuma elején volt ez. Bob elolvasta a kéziratot, és tetszett neki. Aztán valami meglepőt művelt.
Kétszázötven hallgatója volt annak a denveri szemináriumnak, akik valamennyien tudni akarták, hogyan gazdagodhatnának meg. Bob kiállt elébük, felolvasta valamennyi könyvem címét, és bemutatott nekik. Csak feszengtem előttük, a tömeg pedig tapsolt. Úgy bántak velem, mint egy hírességgel, ami hízelgett a hiúságomnak.
Bob azonban utána a könyvemről kezdett beszélni annak a rengeteg embernek, a kiadatlan könyvemről, erről a kötetről. Ez meglepett. Készületlenül ért. Elakadt a lélegzetem. Bob még a címet sem rejtette véka alá, amely akkor *Spirituális marketing* volt.
A tömeg felzúgott, nekem pedig a hideg futkározott a hátamon. És az emberek nemcsak hogy kedvezően fogadták a könyvemet, de ott rögtön meg is akarták vásárolni. Legalább ötvenen jöttek oda hozzám ezzel. Bob Proctor később elmondta, hogy ő meg hangfelvételt tervez belőle. Egy kiadótulajdonos is akadt a hallgatóság soraiban, aki azt mondta, így, látatlanban is meg szeretné jelentetni a munkámat!
Aggodalmaim a kiadást illetően tehát szertefoszlottak. Látnom kellett, hogy az időzítés tökéletesebb nem is lehetne gondolataim közzétételére, s azt is megértettem, hogy semmit sem kockáztatok.
És lám, most ide jutottunk.
Mint oly sok mindennél az életben, kevés a félnivaló, s a jólét és a siker ott várakozik a sarkon túl. Mindössze annyit kell tennünk, hogy előrelépünk, és megtesszük, amire belső késztetést érzünk.
Bob Proctor kétszázötven hallgatója előtt ösztökélt erre. Aminek az lett az eredménye, hogy 2001-ben feltettem az internetre az anyagot *Spirituális marketing* címen. Rögtön sikeres lett.

2001. június 4-5-én a kötet az Amazon toplistájának az élére került (ezeken a napokon születtek a szüleim). Később hét nyelvre fordították le. Az olvasók a világ minden tájáról írtak nekem, visszaigazolva, hogy a könyvemben kifejtett ötlépéses program javukra vált, segítségével állást kaptak, kigyógyultak valamilyen „gyógyíthatatlan" bajukból, pénz állt a házhoz, esetleg megtalálták az „igazit" és így tovább.
Szinte beleszédültem ennyi visszajelzésbe, és az járt a fejemben, ha ez az anyag valóban sorsokat változtat meg, akkor nem állhatok meg ezen a ponton. Ki kell bővítenem a könyvet, világosabban kifejtenem az öt lépés lényegét, ráadásul egy jó kiadóra is szükségem lesz.
És komolyan is vettem, amit gondoltam.
Most pedig a kezükben tartják a könyvet: átdolgoztam és korszerűsítettem, ahogyan a megfelelő kiadót is megtaláltam.
Így működik ugyanis a vonzásfaktor.
Mielőtt azonban belefognék az ötlépcsős program magyarázatába, elöljáróban hadd mondjak még valamit...

Minden történésnek megvannak a maga okai az életben.
F. W. Sears: How to Attract Success, 1914

A csodák sosem érnek véget

Újabb és újabb csodák történtek velem, amióta 1997-ben megírtam azt a kis füzetecskét, amely az idők során ezzé a kötetté nőtte ki magát. Íme, néhány mutatóban:
Amikor könyvem írásába fogtam, és álmaim kocsijára gondoltam, egy Saturnus jelent meg előttem. Azóta mind az álmaim, mind a kocsijaim nagyobb léptékűek lettek. Jelenleg egy BMV Z3 2,8-as Roadstert vezetek. Soha nem esett ilyen jól az autózás! Fejlődésemmel párhuzamosan, ahogy egyre merészebbek lettek az álmaim, természetes módon másfajta járművekről ábrándoztam. Idővel rátaláltam a Z3-asra, amely a szememben megtestesíti életem legjelentősebb fordulatait. Arról nem is szólva, mekkora élvezet az úttesten suhanni egy ilyen meseautóval! Látják, minden a miénk lehet, amit csak elképzelünk!
Könyvem írásakor Marian volt a feleségem, akivel több mint húsz évet éltünk együtt. Azóta úgy határoztunk, hogy útjaink különválnak. Nem volt sem ebben, sem a döntésünkben semmi rossz. Marian úgy érezte, jobb lesz neki egyedül, én pedig új társat kerestem magamnak. Meg is találtam Nerissa személyében, akibe fülig szerelmes vagyok. Továbbra is jó barátok maradtunk Mariannal, s jelenleg mindkettejüket szívből szeretem. Szerencsés férfi vagyok! Az élet nagy változásai igazán könnyen, minden erőlködés nélkül köszönthetnek ránk.
Könyvem írásakor azt a célt tűztem ki magam elé, hogy nem gürizem agyon magam a jövedelmemért - legyen ez passzív bevétel. Jöjjön csak a pénz magától, minden megerőltetés nélkül, folyamatosan, függetlenül attól, hol vagyok és mit csinálok. Ekkor találkoztam össze Mark Joynerrel, aki az idő tájt az Aesop Marketing igazgatója volt. Mark megkérdezte, nem tenném-e fel az internetre az egyik könyvemet. Kételyeim voltak ugyan az üggyel kapcsolatban, mégis odaadtam neki *Hypnotic Writing* című írásom kéziratát, amelyet évekkel korábban fejeztem be. Mark feltette az internetre, reklámot csinált neki, és lássanak csodát, dőlni kezdett a pénz. Vették, mint a cukrot. Még most is, évekkel azután, hogy a könyv megjelent a *www.HypnoticWriting.com* honlapon, egyre újabb megrendeléseket kapok. Mivel nem kellett a könyvet kinyomtatni, raktáron tárolni és postázni, ez a pénz mindenestől passzív jövedelem. Havonta kapok utána egy csekket, néha szédítő összegekkel. Mostanra több mint egy tucat könyvem olvasható online - mint például a bestseller *How to Create Your Own E-Book in Only 7 Days* a *www.7daybook.com* weblapon -, ezért a csekkek is megszaporodtak. Manapság széles mosoly ül az arcomon, és igazán van miért. Tudom, ha az ember kitűz maga elé egy célt, ezzel mintegy felhívást intéz a mindenség erőihez, hogy hozzák el ezt az életébe, s őt magát is vigyék közelebb hozzá.
Amikor a jelen kötet írásába fogtam, Texas államban, Houstonban laktam. Nerissával azonban Austinba költöztünk, ahol nekifogtam, hogy gondolatban álomotthont teremtsek magunknak. Alig múlt el néhány hónap, és szépséges, kétholdas telket találtunk Hill Countryban, kétemeletes ingatlannal és úszómedencével. A hely Austin és Sant Antonio között található, egy kicsi, spirituális művésztelepen, amelyet Wimberleynek neveznek (a címen szintén Texas állam szerepel). Új otthonomra úgy lelhettem rá, hogy pontosan végiggondoltam, mit is akarok, s közben mindvégig az ösztöneimre hallgattam. Az eredmény maga a csoda.
A példák sorát folytathatnám. Íme, még egy. Volt valaki, akit húsz évig tanulmányoztam: dr. Robert Anthony, akinek híres könyvei és kazettái megváltoztatták az életemet. Miután a világ elé léptem ennek az anyagnak egy korai változatával, Robert elolvasta, és megkeresett. Mostanra tehát egykori mesterem egyik üzleti partneremé lett. Végül én lettem a producere, én vettem fel és értékesítettem szédítően jó hanganyagát *Beyond Positive Thinking* címen. Szerintem ez minden idők legjobb önfejlesztő anyaga, és amint látják, közöm van hozzá!

A vonzás működik

Egyszer leültem Nerissával, és elbeszélgettünk az életemet kísérő csodák sorozatáról.
- Veled folyvást csodák történnek - mondta ő.
Felemlegette azt az esetet, amikor a minap jegyet szándékoztam foglaltatni kettőnknek Ohióba, hogy meglátogassuk a családomat. A jegy ára közel 1000 dollár volt. Ennél

valamivel kedvezőbbre számítottam, miközben szükség esetén a meglévő árat is hajlandó voltam leperkálni. Amikor visszahívtam a légitársaságot, jó hír fogadott: eleget repültem ahhoz, hogy kedvezményt adjanak, s mindkét jegyet odaadják alig valamivel többért, mint 100 dollár. Mit szólnak hozzá?
Nerissa azt is eszembe juttatta, amikor ki szerettem volna egészíteni R T. Barnum ritka könyveinek gyűjteményét, azét a szerzőét, akit tanulmányoztam, és akiről könyvet írtam. Meg is találtam az utolsó munkáját, amelyre szükségem volt. Valami azonban azt súgta, ne fizessem meg azt a magas összeget, amelyet az eladó kért. Ejtettem az ügyet, és vártam. Néhány nap múlva a könyvkereskedő engedett az árból. Márpedig ez szinte példátlan ilyen esetekben. És persze megvásároltam a könyvet.
Nerissa arra is emlékeztetett, hogy egyszer közel hét évig kerestem egy kötetet, és sehogyan sem akadtam a nyomára. Végül feladtam a keresést, mégis úgy határoztam, valamiképpen magamhoz vonzom a kérdéses példányt. Aztán váratlanul felbukkant egy kanadai e-mailes levelezőtársam, aki hírül adta, hogy birtokában van ennek a munkának. Kérve kértem, hadd vehessem meg tőle, ő azonban nemet mondott. Néhány nap *múlva* aztán elküldte a *kötetet... ingyen!*
Nerissa arra is emlékezett, hogy úgy egy éve, amikor nem találtam egy kedves barátomat, aki nagyon hiányzott, feladtam, és magánnyomozót béreltem a felkutatására. Csakhogy ő sem akadt a barátom nyomára, és az ügy elaludt. Én mégis úgy döntöttem, visszavonzom ezt a hölgyet az életembe. Egy szép napon aztán ösztöneim szavát követve besétáltam egy jógatanfolyamra, ahol kivel találkoztam? - hát a barátommal. Úgy találtam rá, hogy a kisujjamat sem mozdítottam.
Nerissa arra is figyelmeztetett, hogy okvetlenül meséljem el önöknek, mi történt velem tegnap, amikor ezt a bevezetőt írtam.
Hónapok óta foglalkozom a Sedona-módszerrel, amely rendkívül egyszerű eszköz a kellemetlen érzelmek eltávolítására. Mindehhez csupán annyit vár el, hogy legyünk elégedettek a jelennel. Nekem tetszik ez a módszer, s havi online hírlevelemben sokaknak ajánlottam.
Tegnap reggel épp egy könyvet olvastam a módszer kidolgozójától, Lester Levensontól. A karosszékemben ülve azon morfondíroztam, hogyan tudhatnék meg többet a Sedonáról és Lesterről. Emlékszem, azt gondoltam: „Hú, de jó volna megismerkedni ezekkel az emberekkel, és többet megtudni arról, amit csinálnak!”
Még aznap megnéztem az elektronikus levelezésemet, s legnagyobb meglepetésemre és örömömre üzenetet kaptam a Sedona Intézet igazgatójától. Közös ismerősünktől hallott rólam, s felkért, javítsam fel a honlapjukat (*www.sedona.com*). Uff!
Ott van aztán az a számtalan eset, amikor pénzre van szükségem valamiért. Ilyenkor sorra veszem a lehetőségeimet, és a kívánt összeg hamarosan meg is érkezik.
Egyszer, amikor 20.000 dollárra volt szükségem, majdnem belevágtam egy szemináriumba a spirituális marketingről. Ehelyett az az ötletem támadt, nem lehetne-e online megoldani ugyanezt, s internetes tanfolyamot szervezni. Körlevelemben leírtam, hogy az oktatás kizárólag e-mailen folyik majd, mindössze öt hétig tart, és 1500 dollárba kerül fejenként. Tizenöten jelentkeztek, ami tetemes összeghez segített hozzá egyetlen nap leforgása alatt. Jó, nem? Azóta másoknak is tanítom az internetes oktatási módszeremet, akik évente vagy negyedmillió dolcsit megkeresnek vele. Az esetek többségében a személyes tanácsadásért fele ennyit szoktam kapni. Tudják, tetszik a dolog.
- Veled folyton csodák történnek ismételte meg Nerissa előbbi mondatát.
- Mit gondolsz, miért van ez? — kérdeztem. Mert bizony nem mindig volt ez így.
- Az az oka, hogy most kezedben van a vonzásfaktor módszere, és eleven mágnesként vonzod magadhoz, bármit gondolsz is ki felelte. Ha egyszer kiszemelsz valamit, meg is kapod, nemritkán szinte ugyanabban a pillanatban.
„Nos, nem kérdés, hogy így van. Ha megpróbálnám mind elsorolni, egyedül az én életembe mi jót hozott a vonzásfaktor, soha nem érnék ennek a könyvnek a végére, és nem tudnám megjelentetni” - gondoltam.
A lényeg az, hogy az ötlépéses módszer, amellyel majd önök is megismerkedhetnek, működik!

És mivel működik, szeretném, ha önök is részesülnének az áldásaiból.
Egyszer azt mondtam Nerissának, hogy kétféle út visz keresztül az életen: egy könnyű és egy rögös, tekervényes. Amikor megismerkedtem vele, ő bizony sziklás hegyoldalon kaptatott felfelé. Holott, mondtam én, lifttel is felmehetett volna ugyanoda. Önök is választhatnak a könnyű vagy a nehéz ösvény között. Minden önökön múlik.
Amikor megismerkedtem Nerissával, ezer baja volt. Beperelte az építőket, akik elszúrták a te tőjét; szinte naponta összezördült az anyjával; utálta a munkáját, és így tovább. Alig néhány hónappal azután, hogy felfedezte a vonzásfaktort, vége lett a perének; megbékélt az anyjával; otthagyta az állását, és jelenleg két könyve kering a világhálón, emellett internetes üzlete is szépen fejlődik. Ráadásul velem él a vidéki birtokunkon. Azt mondja, soha nem volt még ilyen boldog. Soha életében.
Amint látják, van rögös ösvény hegynek fel, de létezik lift is. Melyiket választják?
A vonzásfaktor megmutatja, hogyan vitorlázzanak végig az életen. Miért nem lépnek hát a fedélzetre, és élvezik az utazást?

Ne feledjék, hogy a dolgok és a jelenségek jelképek, s amit jelképeznek, az fontosabb a szimbólumoknál.
Thomas Troward bíró, akit Genevieve Behrend idéz *Attaining Your Desires* című könyvében

Visszajelzések

Íme, néhány szemelvény azokból a visszajelzésekből, amelyeket azoktól kaptam, akik elolvasták a jelen kötet első, hevenyészett változatát. Az alábbi idézeteket mind az Amazon olvasói véleményei közül választottam:

E könyv olvastán egy csapásra megváltozott az életem. Nagy áttörés volt. Először adtam engedélyt magamnak, hogy pénzem legyen! Tudják, milyenek azok a dolgok, amelyek visszafognak és akadályoznak bennünket, egészen addig, amíg valamiként módját nem leljük, hogy leszámoljunk velük. Hiába adtam magamnak tudatosan szabadságot pénzügyekben az évek során, mindez mit sem ért rejtett belső ellenállásommal szemben. Ez a könyv azonban felszabadított! Olyan életörömöt ébresztett bennem, amilyet évek óta nem éreztem!
Jean M. Breen, Wisconsin Rapids, Wisconsin állam

Tizenhét éve tanulmányoztam már a siker elérésével foglalkozó irodalmat, amikor kezembe került a The Law of Success című munka, amelynek mind az 1500 oldalát valósággal felfaltam. Egész életemben igyekeztem okulni és fejlődni, mindez azonban nem sok eredménnyel járt. A Spirituális marketing volt a hiányzó láncszem, amely hozzásegített, hogy valamennyi törekvésem megvalósuljon.
Paul House**,** Middlesex, Észak-Carolina állam

Több mint tizenöt éve vagyok reklámszakember, látom ezért, mennyi időt és energiát áldoznak a hirdetések tartalmára és elhelyezésére. Joe Vitale könyve feltárja a titkát, hogyan is működik a reklám. Joe kifejti, hogy mindent átitat az energia, legyen szó egy névjegykártyáról vagy hirdetésről. Az emberek inkább erre reagálnak, mintsem a színekre vagy a küllemre. Joe könyve bebizonyítja, hogy a reklámot a termékbe vetett hit és az előállításába fektetett energia avatja sikeressé.
John Livesay, Los Angeles

Orvosként, lélekgyógyászként és e-marketing-szakemberként tudom, mennyire fontos - nem, abszolút kulcsfontosságú - „milliomostudatot[n] *kifejlesztenünk a marketinghez. Amíg erre sor nem kerül, hiába minden külső erőfeszítés, például a hirdetés ügyes megszövegezése. A szerző behatóan boncolgatja, mire van igazán szükség ennek a győztes lelkiállapotnak a folyamatos fenntartásához. Az egész sokkal könnyebb, mint gondolnák. Melegen ajánlom ezt a könyvet mindazoknak, akik komolyan el szeretnék adni termékeiket vagy szolgáltatásaikat.*
Dr. Stephen Gilman, New York City

Régebben minden reggel fizikailag kimerültén, érzelmileg kifacsartan és szellemileg fáradtan ébredtem. Aztán elolvastam a Spirituális marketinged Joe módszere segítségemre volt, hogy megszabaduljak gyermekkori sérüléseimtől a testi / lelki / szexuális bántalmazás emlékeitől feledjem kamaszkori drog és alkohol függőségemet, magam mögött hagyjam az életemet végigkísérő nélkülözést, és kiirtsam magamban azt a mélyen gyökerező tudatot, hogy „kudarcra születtem". Többé nem vagyok ezeknek a negatív hiedelmeknek a rabszolgája. Elég volt elolvasnom ezt a könyvet ahhoz, hogy több tonnányi lelki tehertől szabaduljak meg, amelyek lehúztak és megbéklyóztak.
egy olvasó Farmingtonból, Arizona államból

Joe Vitale kitűnő, világos és tömör, gondolatébresztő minikalauzt adott a kezünkbe, egyfajta úti térképet, hogy rátaláljunk álmaink birodalmára. Töredelmesen bevallom, hogy függője vagyok a ‚jólétirodalomnak". Miután tizenöt éve fogyasztom mindezeket, meggyőződésemmé vált, hogy a jóléthez vezető utat spirituálisán kell megalapozni. Joe sok-sok mester spirituális bölcsességét párolta a sajátjává, amikor tanácsot ad nekünk, hogyan váltsuk valóra álmainkat. Szövege tele van élettel, világos és erőteljes. Nem habozik

megosztani velünk múltjának szégyenfoltjait (mint például, amikor áruházi lopásból szerezte meg a napi betevőt). Módszere az ötlépéses program egyszerű és lényegre törő. Mindezzel a mi álmainkat is elérhetőbbé és megvalósíthatóbbá teszi! Úgy beszél, mint egy hétköznapi fickó (és nem holmi szuperlény, a siker csillogásától elkápráztatott guru, akinek üstökösként felívelő pályáját úgysem tudnánk megismételni). Nem, Joe olyan csodákat oszt meg velünk, amelyeket ő vagy más átlagember vívott ki magának egyszerű, mégis egész sorsára kiható élettervével. Ez avatja könyvét olyan értékessé. A szívéből szól, embersége és őszintesége átüt a szövegen. Már másodszorra olvasom a könyvét, de tudom, hogy nem utoljára.
Laura V. Rodriguez**,** Silver Spring, Maryland állam

Az elmúlt tizenöt évben több mint százötven könyvet olvastam a spiritualitás, önfejlesztés, meggazdagodás stb. témakörében. Sok közülük kitűnő munka, amelyek segítségemre voltak, hogy ráleljek a helyes útra, és értékessé tegyem az életemet. Mégis csak a Spirituális marketing elolvasása után döbbentem rá, mi tartott vissza attól, hogy olyan életet éljek, amelyet megálmodtam. A hiányzó kulcsra a „Mossuk magunkat tisztára" című alfejezetben találtam rá. Ekkor ébredtem rá, hogy tudattalan meggyőződéseim korlátoznak. Csak akkor érhetek el eredményt a vizualizációval, ha lényem legmélyén is igenlem céljaim megvalósítását.
Roger Haesk**e,** South River, New Jersey állam

Tíz percre lakom a világ egyik legnagyobb metafizikus könyvtárától, ezért olvasmányban igazán nem szűkölködöm. Kétszer olvastam el Joe könyvét. Ismerőseimnek buzgón ajánlgattam az Amazon honlapját, s több példányt meg is vásároltam, hogy megajándékozzam velük barátaimat és ügyfeleimet. Úgy érzem, áldás ez a könyv. Kötelező olvasmány mindazoknak, akik meg akarják tanulni, miként valósítsák meg vágyaikat. Ami Joe könyvét kiemeli abból a tömkelegből, amit elolvastam, az az, hogy elmondja, miként talált olyan emberekre, akik meggyógyították, okították és erőt adtak neki, hogy változtasson belső meggyőződésén, s ezáltal a külső valóságon is.
Ann Harcus, USA

Íme, néhány *igaz* történet azokról, akik az önök által most elsajátítandó ötlépéses módszer segítségével csodákra voltak képesek:
Először azzal az alantas szándékkal olvastam el a Spirituális marketinget, hogy ügyfeleket szerezzek internetes marketingvállalkozásom számára, ahogyan oly sok mentorom is tette.
Olvasás közben azonban teljesen kicserélődtem! Évekig lapozgattam az önsegítő irodalmat, tanfolyamról tanfolyamra jártam, de csak most találtam végre valami másra. (Az egyik tanfolyam elején erőnek erejével akartam kikényszeríteni ezt a fordulatot!)
A könyvet elolvasva belementem, hogy kísérleti nyúl legyek egy Mandy Evansszel folytatandó telefonos konferenciabeszélgetésen. Röviddel ezután otthagytam a vállalatot, amelybe nemrég léptem be, mert rájöttem, nem fér össze az értékrendemmel. A hasonló állások juttattak kátyúba az elmúlt tizenkét évben összesen öt céghez léptem be. Azzal, hogy továbbálltam, szabad kezet adtam a mindenségnek, hogy munkálkodjon nagyobb szabású lehetőségeken az érdekemben.
Amikor Joe megjelentette The Greatest Money Making Secret in History! című könyvét, nagyon fellelkesültem, és tíz példányt összevásároltam, hogy megszerezzem az ezzel járó bónuszjavakat. Még aznap elolvastam az online PDF-es változatot, amely ösztönzést adott, hogy benevezzek egy akciós vásárlásba. A begyűjtött példányokat az e-Bayen terveztem továbbadni. Boldog-boldogtalannak odaadtam őket a Greatest Networker honlapon. Itt ismerkedtem meg Joe-val. Vadonatúj példányaimat a Network Marketing forgalmazta, amelyek kazettával együtt 45 dollárba kerültek. Ám most sem voltam alantas szándékok nélkül!
A legeslegelső megrendeléseket postán teljesítettem, s bár pénzszűkében voltam, elhatároztam, hogy a postai költséget is állom, noha némelyik ügyfelem felajánlotta, hogy kifizeti. Elmentem hát abba az üzletbe, ahol a posta mellett játékautomata is működik. Úgy gondoltam, szert tettem néhány jó karmapontra, s ezeket most a szerencsejátékban

hasznosítom, hátha kedveznek nekem a játékszenvedély istenei. Mielőtt az automata elé álltam, pontosan elterveztem magamban, mennyit szánok a játékra, melyikre, milyen címletekben, és persze mi lesz az eredménye. Feladtam hát a csomagjaimat, és játszani kezdtem.
Minden a terv szerint működött, s az első 20 dollárral megnyertem az elérhető maximumot, 800 dollárt! Nyertem már korábban is. nagyobb összegeket akár, most mégis különös izgalom lett úrrá rajtam, úgy éreztem, életem döntő fordulatához érkeztem... ez igaz is volt, mert megtörtént velem a legjobb, ami történhetett, bár akkor a legrosszabbnak véltem.
Az elkövetkező hat órában az összes nyereményemet elvesztettem, és mindazt, amivel besétáltam. Miért nevezem ezt jótéteménynek? Mert kényszeres szerencsejátékos vagyok. Hiába próbáltam magam észérvekkel meggyőzni, hogy a spirituális marketinggel nem nyerhetek szerencsejátékon, mégis megkíséreltem. Kudarcom kibillentett függőségemből. Néhány nap múlva, 2003. június 15-én beléptem a Névtelen Szerencsejátékosok közé. Azóta megálltam, és egyszer sem játszottam. (Mellékesen jegyzem meg, hogy ez a közösség beváltotta szerencsehozó mondatomat
„Kivételes embereket vonzok valóságomba, akik mindenestől elkötelezik magukat mellettem, s ebből kölcsönös hasznunk származik." Ami pedig az anyagi helyzetemet illeti, immáron nem veszítek évente 200 dollárt, nem távolodom el a férjemtől, a munkámtól és a való világtól.
A legjobb az egészben az, hogy bár megírtam ezt a kis értekezést, nem érdekel, felolvashatom-e a találkozón. Én már csak ilyen habozós vagyok, hagyjuk a végső döntést a mindenségre!
Ám ezzel koránt sincs vége a történetemnek. Nem szóltam ezekről:
Hogyan terveztem el, hogy kapcsolatba lépek Joe-val, s hogyan került erre sor a véletlen műveként?
Miért az Adventures Within az utolsó önsegítő könyv, amelyre rászorulok ?
Vajon viselne-e Barnum tiarát?
Mivel azonban túlléptem az előírt 500 szavas terjedelmet, a többit személyesen mondom el nektek a találkozón!
Christy Hoffman

2004. május 23-án, egy vasárnap reggelen elhatároztam, hogy újra elolvasom a Spirituális marketinget. Körülbelül ötödszörre teszem. Valahányszor újra kézbe veszem ezt a könyvet, mindig felfedezek benne valami újat, amire addig nem figyeltem fel. Az utóbbi időben nem volt kedvemre az az üzleti vállalkozás, amelyet nyolc éve folytatok. Úgy érzem, ideje továbblépnem. Nem fenntartó vagyok én, hanem teremtő, alkotó ember.
Megfordult a fejemben, hogy nem számolom fel a cégemet, hanem átadom valaki másnak, vezesse helyettem, aztán mégis meggondoltam magam. Az öt lépést felülvizsgálva összeírtam, mit is akarok tulajdonképpen. Aztán magamban lejátszottam a napot, amikor továbbadok az üzletemen. ‚Álom-üzemmódba" mentem át, s újra meg újra lepergettem magam előtt az eseményeket. Átéreztem, mekkora könnyebbség lesz megszabadulnom a felelősség nyűgétől, és hogy örülök majd, hogy együtt tölthetem a férjemmel a szombatot. Kellemes „álom" volt, meg kell hagyni.
A telefon csörgése rángatott vissza a valóságba. Kíváncsi voltam, ugyan ki hívhat ilyen kora reggel, ráadásul vasárnap. Az egyik férfiismerősöm volt. Miután túlestünk a kölcsönös udvariasságokon, megkért, hadd adhassa meg a nevemet valakinek, akit érdekelne az üzletem. Azt mondtam, jól van. Öt percre rá, hogy letettem a kagylót, újra csöngött a telefon. Ezúttal az ismerősöm ismerőse hívott. Valamikor a jövő héten találkozom ezzel a fickóval. Nem tudom, végül is ő lesz-e a vásárlóm, de hát eddig még a létezéséről sem tudtam. Hűha! Ez aztán gyors volt!
Jó ideje járom ezt az utat, hiszen a spirituális marketing alapelvei végtelenül egyszerűek. Igazából az elengedni tudás működteti az egészet. Joe, az életem megtelt csodákkal. Ez csak a legutolsó közülük!
Becky Hutchens

Drága barátom, Bill Hibbler ezt írta:
Soha nem felejtem el, mekkora szerepet játszott az életemben a Spirituális marketing. 2001 augusztusában rendeltem meg a könyvet, ám csak a rossz emlékű szeptember 11-e után kezdtem el érdemben foglalkozni a benne körvonalazott gyakorlatokkal.
Közel huszonöt évet töltöttem el zenével, ezért elhatároztam, hogy ideje valami újba kezdenem. Élveztem a tanítást, és néhány könyvre való ötletem is összegyűlt, de pénzre volt szükségem, hogy az írás idején eltartsam magam.
Beálltam hát egyik ismerősömhöz limo-sofőrnek. Vállalatvezetőket szállítottam a houstoni reptérre vagy onnan a városba egy lízingelt luxus-szedánon. Nagy változás volt ez ahhoz képest, hogy már nem én terpeszkedtem a hátsó ülésen, hanem a volán mögött gubbasztottam, viszont rendszeres jövedelemhez juttatott. Bőven volt már időm, hogy a laptopomon bepötyögjem az írásaimat.
Közben megtetszett a marketing. Ekkor fedeztem fel a te NightingaleConant kazettádat, amely Power of Outrageous Marketing címen jelent meg. Nagyszerű ötletekre bukkantam benne. A csomagba tartozó Turbocharge Your Writing című kötet pedig rettenetesen sokat segített, hogy tető alá hozzam első könyvemet.
2001-től rossz idők jártak a limo-üzletre, amit a gazdasági pangás is hátráltatott. Tömérdek adósságot halmoztam fel a hitelkártyáimmal. Csaknem összecsaptak fejem fölött a hullámok, és úgy gondoltam, az egyedüli kiút az, ha eladom a házamat, kifizetem az adósságaimat, és minden időmet a marketingnek meg az írásnak szentelem.
Elterveztem hát, hogy egész héten vezetek, szabadnap nélkül, hogy minél több készpénzt gyűjthessek össze. Aztán 2002 tavaszán áruba bocsátom majd a házamat. Már közel jártam tervem megvalósulásához, amikor beütött 2001. szeptember 11.
Rémülten meredtem a tévé képernyőjére, akárcsak az egész világ. Nem volt elég feldolgoznom a tragédiát, de egyik pillanatról a másikra az állásom is odalett. Most, hogy nem szálltak fel a gépek, elvesztettük az ügyfeleinket. Nekem azonban ki kellett fizetnem a Lincolnom tetemes lízingköltségeit meg a biztosításokat. Hogy hogyan, arról fogalmam sem volt. A munkám mellett a kocsimra is keresztet vethettem, én pedig nyakig ültem a bajban.
Egészen addig makulátlan hitelem volt, vagy egy tucat hitelkártyával. Mostantól azonban szünet nélkül csengett a telefonom, ahogy törlesztés nélkül jöttek és mentek a fizetési határidők. A tetejében a párkapcsolatom is megfeneklett, az égbe szökött a vércukrom, és megromlott a látásom.
Ezen a ponton mindenre kapható voltam. Kezembe vettem a Spirituális marketinget, és megpróbálkoztam az öt lépéssel. Közben tisztáztam, mit várok az élettől, amit le is írtam. Kijelentettem, hogy a Texas államelbeli Wimberleybe kívánok költözni, amely nyugodalmas, kedves város Austin közelében. Nem telt bele negyvennyolc óra, és egyik ismerősöm, akivel jó ideje nem beszéltem, felhívott. Elmondtam neki, milyen helyzetben vagyok. A hölgy azt felelte, hogy mivel a közelmúltban kapott vállalati kocsit, meghatározatlan időre kölcsönvehetem. Még örült is, hogy biztonságban tudhatja zárt garázsomban, és nem kell az apartmanja parkolójában hagynia.
Így végre szert tettem kerekekre. Másnap egy másik ismerősöm is felcsörgetett, s ideiglenes részmunkaidős állást ajánlott, ami elég jól fizetett ahhoz, hogy egy ideig fenntartson. Valaki szintén előbukkant a semmiből, és megkérdezte, nem intézném-e egy honlap reklámozását.
Teljesen elképedtem ettől az azonnali eredménytől. Hisz nem tettem mást, mint követtem a Spirituális marketing egyszerű lépéseit, és minden úgy történt, ahogyan kívántam.
És ez még nem minden. Helyreállt az egészségem, ami teljesen szükségtelenné tette a frissen megvásárolt szemüveg viselését. A vércukrom is lement egyetlen hónap leforgása alatt, pedig még csak gyógyszert sem szedtem. A doktorom nem győzött ámuldozni.
A következő lépés az volt, hogy kiárusítottam a házamat, bár nem a legjobbkor. Azt a tanácsot kaptam, várjak legalább a következő tavaszig, amikor eljön a vásárlás szezonja, s talán lábra áll valamelyest a gazdaság. Sajnos azonban nem tudtam várni, és eladtam a házat. Éspedig igen rövid idő alatt, 25 000 dollárért, jóval nagyobb összegért, mint amire számítottam.
Mindeközben újabb reklám-megbízásokhoz jutottam. Az egyiket - kinek másnak? - egy orosz társkereső irodának készítettem. A cég egy olyan munkatársát rendelte mellém, aki

folyékonyan beszélt angolul.
Elenának hívták, és azonnal egymásba habarodtunk. Minél jobban megismertem, annál jobban megszerettem. Olyan sok rossz kapcsolatom volt már, hogy szinte teljesen letettem arról, megtalálhatom az igazit, Léna azonban feledtette velem a kételyeimet. Mindent megtaláltam benne, amit csak remélhetek egy nőtől, és még sokkalta többet. Nem találkoztam még ilyen melegszívű, segítőkész emberrel.
Alig öt hónappal 9/11 után Wimberleybe költöztem. A környékemen őzikék szaladgálnak az utcákon. Egy golfpályán lakom, körülöttem csupa-csupa folyó és patak. A helységet művészek, zenészek és vállalkozók lakják.
Vadonatúj Toyota Rav4-emen érkeztem meg a városkába, amelyért készpénzzel fizettem. Az irodám pontosan kilenc lépésre van a hálószobámtól. Telepakoltam a legújabb számítógépes masinákkal és jókora marketinges könyvtárammal. A hitelkártyás adósságokat rég elfelejtettem.
Az internetes marketing mára minden időmet lefoglalja. Több mint egy tucat honlapot gondozok, miközben segítségére vagyok másoknak, hogy a világhálón valósíthassák meg vágyaikat ugyanúgy, ahogyan nekem is sikerült. A legszebb az egészben az, hogy 2002. szeptember 8-án egybekeltünk Elenával.
Jelenleg van egy szűk baráti köröm, amely hetente egyszer találkozik, hogy megbeszélje üzleti ötleteit, és segítse a kör tagjait. Közéjük tartozik drága barátom, Joe Vitale is, akinek szavai oly sok álmomat váltották valóra.
Ha visszatekintek az eredeti kívánságlistára, amelyet az öt lépés gyakorlásakor vetettem papírra, azt látom, egyedül azokat a céljaimat nem értem el, amelyekre igazándiból nem is törekedtem. Köszönet illeti meg érte a bennem lakozó magasabb erőt, de talán soha nem jutott volna eszembe bármit is kérni tőle, ha nincs a Spirituális marketing. A Joe könyvében felvázolt technikák határozottan csodát tettek velem.

Most olvassanak egy hozzám hasonló autórajongóról, mert ez a hölgy is megálmodta a maga kocsiját:
Rengeteg nagyszerű dolog történik velem, amióta elolvastam és alkalmaztam az Ön ötlépéses módszerét.
Hadd említsek egyet közülük. 2003 nyarán, amikor könyve a kezembe került, undorodtam a saját életemtől, és mindenképpen változtatni akartam. És lám, csoda történt.
Megálmodtam magamnak egy autót, s mivel imádom a Maximákat, kiszemeltem magamnak a 2004-ben piacra dobott, kék színű, full extrás, fekete bőrhuzatú, nyitott tetejű Nissan Maximát.
Azonnal neki is láttam az öt lépés alkalmazásának: részletesen leírtam, mit akarok; átéreztem; megtisztultam a múlttól, majd szabadjára engedtem vágyálmomat.
Akkoriban nem volt túl jó a hitelem, és nem tudtam, hogyan fogom kifizetni az új kocsit. Ez azonban nem tántorított el álmom valóra váltásától. Valahányszor éreztem, hogy a félelem felüti csúf fejét, elmondtam a megtisztító imát, s megköszöntem Istennek gondoskodó jóságát és az autót.
Két hónap múlva megnőtt a jövedelmem, így leperkálhattam az autó árát, 5000 dollárt. Jelenleg szépséges álomautómon furikázom, széles mosollyal az arcomon, mialatt a nap cirógatja a kobakomat a nyitott kocsiban!
Köszönöm, Joe Vitale, hogy megosztotta velünk az élettörténetét és eredményeit!
Missi Worcester, www.TheHealthyShop.com

A most bemutatandó író megtalálta a kiadókhoz és könyvesboltokhoz vezető „liftet”:
Az volt a célom, hogy egy vagy több könyvemet eladjam egy nagy kiadónak.
1. lépés. Mit nem akarsz! Nem akartam hosszan kilincselni és küzdeni a megjelenésért. Nem akartam az örökkévalóságig várni. Nem akartam a szemétkosárba kerülni. Nem akartam, hogy egy hónap múlva visszautasítsanak.
2. lépés. Mit akarsz? Jó nevű kiadóra volt szükségem, aki megadja a megjelenéskor a szükséges nyilvánosságot. Azt akartam, hogy az egész könnyen, mintegy magától menjen. Sikert akartam, és mögötte megalapozott marketinget. Olyasvalakit képzeltem el, aki később

is kitart a könyv mellett.
3. lépés. Megtisztulás Azért akartam ezt, mert nagyszerű kis kötetről van szó, amelyet szerettem volna megosztani a nagy nyilvánossággal. Minél több olvasón kívántam segíteni, több könyvet eladni és jobban keresni vele, ráadásul élvezni is az egészet. Neves kiadóval akartam társulni. Tömeges forgalmazást képzeltem el.
4. lépés. Érzések Elismert, sikeres szerzőnek akartam érezni magam. Fellelkesített az elképzelés, hogy egy „nagy" kiadó gondozza a munkáimat. Különlegesnek, „beérkezettnek" akartam tudni magamat.
5. lépés. Elengedés, ösztönös cselekvés Az én részemről ez abból állt, hogy elküldtem három faxot a következő szöveggel: „Mivel jól fogynak a könyveim, az Önökhöz hasonló neves kiadó talán megsokszorozná a bevételemet..."
Az volt az egészben a legérdekesebb, hogy amikor a világhálón keresgéltem kiadók után, egy olyan hölgyre bukkantam, akinek 1996-ban tetszett a könyvem (az idő tájt még egy másik kiadó alkalmazottja volt). Véletlen lehetett? Akkor nem találkoztam négyszemközt a főnökével, így vele sem. Később jobb kiadóhoz szerződött el, s most házon belül eladta a könyvemet. Én magam mindössze három faxot küldtem el az ügy érdekében, ami egyetlen szempillantás alatt elintéződött. Aztán találkoztam a New York-i BEA-n a kiadóval, és kezet ráztunk.
Alig tíz hónap leforgása alatt a könyvesboltokba került könyvem átdolgozott változata. Jelenleg valamennyi polcon ott találják az országban. Mindez rekordnak számít kiadói körökben. A német kiadás egy évvel később jött ki.
Jó egészséget kívánok, áldja meg az Isten
Jim Donovan, szerző és oktató, *www.jimdonovan.com* és *www.thebookcoach.com*

Belső utazásom idestova két éve kezdődött, amikor kezembe került a Spirituális marketing. Az Ön írása rendkívül világosan szólt hozzám, én pedig igyekszem jóra fordítani az információt.
Nagyjából egy évvel később mindent el is követtem, hogy tettekre váltsam javaslatait. Azóta minden mozgásba jött körülöttem!
Mostanra odáig jutottam, hogy gyakran kihagyom az első lépést (mit nem akarsz), és azonnal belevetem magam a másodikba (gondold el, mit szeretnél tenni, birtokolni, vagy mivé válnál szívesen).
Az első év, amikor eljátszadoztam az öt lépéssel, pontosan a kedvem szerint alakult. Elsajátítottam a megtisztulást, átérzést és nagyjából az elengedést is.
Az elmúlt évben aztán ráleltem a bőségszarura. Mostanában hihetetlen és rendkívül izgalmas dolgok történnek velem: többek között egy nyaralás Hawaiin, több műhelymegbeszélés, személyes találkozás mentoraimmal, akik később különböző alkalmakkor üzleti partnereim is lettek. Saját távoktató programot hoztam létre a jólétről, s a lehetőségek szinte a szemem előtt születnek meg és formálódnak ki!
A megtisztulással és elengedéssel olyan lehetőségek és élmények előtt nyitottam kaput, amelyekről korábban álmodni sem mertem.
Köszönöm, Joe! Segített megváltoztatni az életemet, amivel örök hálára kötelezett.
Hű barátja,
Velma Gallant**,** a jólét-program oktatója, www.welcomechanges.com

Íme, egy híradás a világ túlsó feléről:
Mr. Joe!
Voltaképpen köszönőlevelet szerettem volna írni Önnek mindazért, amit értem tett, és elmondani, hogyan fordult jobbra a sorsom (erőtlen kifejezés ez a fordulat horderejének méltatására). Végül aztán Ön kérdezett meg minket, hogyan hatott ránk a Spirituális marketing.
Nos, ez a könyv nem kevesebbet tett, mint hogy megmentette az életemet. Épp az a veszély fenyegetett, hogy igen hamar a süllyesztőbe kerülök. Tökéletesen kilátástalannak látszott a helyzetem. Három évig munka nélkül tengődtem. Az egész világ összeesküdött ellenem. Mindenki elhagyott, a szüleimet és a barátaimat is beleértve, mivel nem alkalmazkodtam az

elvárásaikhoz, és nem gondoskodtam róluk úgy, ahogyan megkívánták. Úgy éreztem, tökéletesen magamra maradtam, és nincs hová fordulnom.
Ebben a kétségbeejtő helyzetben akadtam rá a Spirituális marketing online változatára, amely egy csapásra megváltoztatta az életemet. Mostanra tömérdek állásajánlatot kaptam, s az anyagi helyzetem is szilárd. A jövőm ígéretesnek tetszik, s a családommal és a barátaimmal is fokozatosan javul a kapcsolatom.
Jelenleg Pakisztánban, Karacsiban élek. Nos, a világnak ez a része mindenben különbözik az önökétől. Öt és fél évig tartózkodtam az Egyesült Államokban, s a Kansas Egyetemen végeztem, tudok tehát alkalmazkodni a nyugati életformához is. A legnagyobb kihívás jelenleg számomra tehát az itteni, mindenben eltérő élet. Annyi minden van, ami nem megfelelő ebben a társadalomban, hogy nehéz megőriznem a derűlátásomat, és követnem az öt lépés előírásait, kivált a megtisztulását. Hiába képzelem el magam, amint előre jutok, mindehhez jó adag küszködés járul, annak a környezetnek köszönhetően, amely körülvesz. Ennek ellenére igyekszem, és mindent megteszek, ami csak tőlem telik.
Sok segítséget kapok Carol Tuttle online magazinjaitól és a TUT-tól is, amelyet szintén az Ön révén ismerek. Emellett elolvastam dr. Joe Murphy Tudatalattid csodálatos hatalma című könyvét. Mr. Vitale, ha ismer valakit itt, Karacsiban, aki támogatna, megköszönném Önnek. Senkiről sem tudok, aki ezek szerint az elvek szerint élne Karacsiban.
Igyekszem minél többet elolvasni Öntől, mivel érdekel az internetes marketing. Tudom, milyen drága az ideje, de mindezt el kellett mondanom. Nem győzöm eléggé megköszönni, amit Ön és a könyve tett értem és számtalan sorstársamért. Köszönöm, hogy megmutatta nekem ezt a „másik világot”.
Faiszal Ikbal

Az alábbi levélíró valami „bámulatosra” várt, és meg is kapta:
Néhány hónapja elmentem, hogy megnézzem magamnak a Bámulatos Kreskint. Korábban már láttam, és nagy hatással volt rám, eddig azonban nem „olvasott a gondolataimban”.
Márpedig, úgy éreztem, ez bebizonyíthatná nekem az elme erejét. Ezért most azzal a határozott szándékkal mentem el az előadására, hogy biztosan felhív a nézőtérről, és meggyőz arról, hogy ez a dolog működik.
A kocsiút nagyjából egy órát vett igénybe, ezért jóval korábban elindultam.
Nos, történetesen baleset volt útközben, ami a fölös idő jó részét felemésztette. Egyre idegesebb lettem, hogy elkések. Igyekeztem azonban fenntartani a szándékomat, bár kételyek mardostak. Amikor megérkeztem, a kaszinó parkolója dugig volt. Parkolóhelyet kerestem, de ez is beletelt vagy fél órába.
Mostanra már biztosan elkéstem.
Rikkantottam néhányat, hogy kiadjam magamból a feszültséget, a szándékomon azonban mindez nem változtatott. Végül úgy negyed kilométerre sikerült leparkolnom. Rohantam az előadásra, amely már tíz perce elkezdődött.
A legjobb helyre ültem, amely még üres volt, előre, ami szintén a szándékaim közé tartozott.
Megnyugodva bekapcsolódtam az eseményekbe. Kreskin arra kért minket, gondoljunk három különböző dologra. Mivel idejövet utoljára a Mr.Fire.com honlapon böngésztem, magam elé képzeltem Joe arcát lángoktól övezve. Aztán kedvenc színeimre és egy hóemberre koncentráltam. Mialatt ezek a képek lebegtek lelki szemeim előtt, továbbra is fenntartottam elhatározásomat.
Alig múlt el néhány perc, és Kreskin felkiáltott:
- Kicsoda Mr. Fire?
Felálltam vagy ezer ember előtt. Megkérdezte, én vagyok-e az. Azt mondtam, nem, hanem Joe Vitale, akinek ez a honlapja. Aztán megkérdezte, miért látott kéket és zöldet, a kedvenc színeimet. Hozzátette, hogy egy hóember is megjelent előtte.
Hú, döbbenetes volt!
Az előadás után közösen lefényképezkedtünk Kreskinnel, ami szintén szándékomban állt.
Ahogy Kreskin elvegyült a kaszinóban összegyűlt tömegben, már vagy 20-30 lépésre került tőlem. Azt mondtam magamban, még valamit ki kell próbálnom, hogy higgyek a gondolatátvitel valóságában.

Ezért arra koncentráltam, hogy forduljon meg, és integessen. Épp beszélgetett valakivel mialatt elsétált, most azonban megállt menet közben, és a fejét forgatta, mintha csak valaki szólította volna. Tény és való, magamban utána kiáltottam. Végül egyenesen felém fordult, és rám nézett. Mindketten egyszerre kezdtünk el integetni.
Ez aztán már végképp meggyőzött, hogy a dolog működik. Bámulatos!
Köszönettel:
Mark Ryan

A következő levélíró Isztambulban próbálkozott a fenti alapelvekkel:
Helló, Joe!
Az ön honlapja a wwwInternationalMeditationFoundation.com egyszerűen zseniális! Miközben olvastam, végigfutottam magamban az alábbi kérdőíven, amelyet egyébként Dávid Ogilvy állított össze:

1. *Elállt-e tőle a lélegzetem első olvasásra? De még mennyire!*
2. *Kívántam-e, hogy bárcsak nekem jutott volna eszembe? Igen. Másfelől mégsem, viszont csodálom Önt, amiért mindezzel a világ elé állt!*
3. *Különleges, páratlan dologról van-e szó? Kétségtelenül. Dan Kennedy mondja egyébként a „páratlan" ötletekről: „Ötösével jutnak eszembe a hivatalban." Szép munka volt, Joe!*
4. *Illik-e a tökéletesedéshez vezető életstratégiába? Maradéktalanul!*
5. *Három évtized múlva is lesz-e hatása? Mindkettőnket túlél majd, és megváltoztatja a világot. Engem máris megváltoztatott!*

Szeretném tehát itt, Isztambulban képviselni az Ön nézeteit. Ahol csak megfordulok, a legszívesebben máris munkacsoportot szerveznék.
Ön nagy hatással volt rám, áldja meg érte az ég!
És igen, bizony, használtam is már a Spirituális marketingben körvonalazott alapelveket, éspedig a következőképpen:

1. *Amikor a bankomat túl személytelennek éreztem, a fenti elvekkel kört hoztam létre kisvállalkozókból, s rávettem a bankot, hogy anyagilag támogassa őket!*
2. *Törökországban a családterápiát csak a kiválasztott kevesek méltányolják, mert hiányzik az ehhez szükséges szakértelem. Én azonban elismert tanfolyamot szerveztem szociális munkásoknak.*
3. *Amikor az 1999-es földrengés áldozatait segítő önkéntesek áldozatos munkájuk közben „elvesztek", az Ön módszerét hívtam segítségül, hogy könyvet jelentessünk meg emlékükre, melyet azután a Török Lélekgyógyászok Szövetsége adott ki.*

Mindezeknek az eredményeknek a részletei a www.quietquality.com honlapon olvashatók. Persze nem is említhetők egy lapon az Ön teljesítményével.
Joe, a szülővárosomban lakott egy kedves öregember, bizonyos Parker úr, aki házhoz szállította a petróleumot. Azt hiszem, egyszer Ön is végzett hasonló munkát, de nézzen magára, mi lett Önből azóta! Parker egész életében petróleumot szállított, s a vállalkozása vele együtt halt ki.
Ön mindannyiunkat melegít, áldassék érte a neve mindörökké!
A Spirituális marketing alapelvei nagyszerűek, Joe! Többek akár még Önnél is, pláne nálam. Ön kristálytisztán és szeretettel fogalmazta meg őket valamennyiünk épülésére.
Kérem, közölje le ezeket a sorokat.
Az ön híve:
Stephen Bray

És íme egy hölgy, aki szenvedett attól, hogy mindig csak mások kedvére tesz, s aki az ötlépéses módszer segítségével szabadította fel önmagát:
A legnagyobb bajom mindig az volt, hogy megvalósítsam saját céljaimat ahelyett, hogy mások kívánságainak tennék eleget. Vágytam arra, hogy a magam életét éljem, de nem tudtam, hogyan is fogjak hozzá.
Ennek ellenére átrágtam magam Joe könyvén, bár nem vártam tőle sokat. Nagyra becsülöm a munkásságát, s nem hinném, hogy nem volna hasznos bármi, amit tőle kapnék.

Elvégeztem hát valamennyi gyakorlatot. Az elengedés volt a legkönnyebb, mivel úgyis alig jutott idő magamra. Aztán különös dolgok kezdtek történni körülöttem. Olyan választások elé kerültem, amelyekről nem akartam lemondani, mindez azonban újabb harchoz vezetett a szeretteimmel, akik pontról pontra eltervezték helyettem, mire fordíthatom az időmet és a pénzemet.
Amint Joe mondja, a legnehezebb azt elhinni, hogy semmit sem kell tennünk céljaink érdekében, így hát titokban híven követtem a módszerét. Minden álmomnál újra és újra megpróbálkoztam vele! Egy idő múlva ez a gondolkodásmód valósággal a véremmé vált. Beválik-e a módszer? Nos, a családom igen sikeres internetes vállalkozást indított, amely mások egészségét tartja szem előtt. Mindez jólesően kamatoztatja képességeimet.
A Spirituális marketing gyakorlati tanácsokkal látott el; segítségemre volt az összpontosításban, megerősítette az önbizalmamat. Ahogy alkalmazni kezdtem az ötlépéses módszert, s kezdett megmutatkozni az eredménye, idővel alapvető segédeszközömmé lett. Mostanra már nem félek az újtól, hanem örömteli várakozással fogadom. Ám most, hogy hiszek, és nem kételkedem többé, továbbra is felhasználom a módszert, amely változatlanul meghozza a maga válaszait! A Spirituális marketing segítségére van mindenkinek, hogy megtalálja lénye szilárd belső magját, és erre figyeljen. Igazi öröm látni, amikor az életünk olyan irányt vesz, ahogyan mi magunk elképzeljük. A kezdeti sikerek után valamennyi életterületemen következetesen alkalmaztam a módszert.
Joe számtalan példája felébreszti a bennünk, olvasókban lakozó teremtőenergiákat. Gondolatait ki-ki a saját helyzetére alkalmazhatja. Bár ez a könyv viszonylag vékonyka, a módszer ismertetése tökéletesen következetes. Akkora boldogság bizton számítani a sikerre! Tudni, hogy minden erőlködés nélkül célhoz érhetünk. Eddig is sejtettem, hogy több vagyok testi létemnél, de fogalmam sem volt, hogyan találjak rá valódi önmagamra. Íme, itt vagyok!
Joe, tudom, hogy a könyve sokak életét megváltoztatja még az enyémen kívül. Köszönöm Önnek a bátorságát és a módszerét.
Karin Henderson *www.menieres-disease.ca*

Még mindig kételkednek? Hallgassák meg akkor ezt a történetet:
Előzmények
Bő két év alatt két embert vesztettem szem elől, akikre sokat gondoltam. Ők ketten nem ismerik egymást, nekem azonban mindketten régi barátaim. Az egyik iskolatársam volt a gimnáziumban, a másikat 1993-ban ismertem meg, amikor először szálltam szembe a rákkal. (Ugyanaz a fajta nyirokdaganata volt, mint nekem, és akkor úgy tűnt, legyőzte a betegséget.) Utoljára 1993-ban, a tízéves osztálytalálkozónkon láttam az iskolatársamat. Érdekes módon ebben az évben tűnt el a rákot túlélő ismerősöm is.
1993 végén Austinba költöztem, megnősültem, és munkába álltam a Dell Computer Corporation nevű cégnél.
Aztán repültek az évek, összesen kilenc, és máris 2002-t írtunk. Nem tudom, miért, de sokat gondoltam régi barátaimra, és őszintén reméltem, hogy újra felvehetem velük a kapcsolatot. Harcedzett internetes detektívként minden lehetséges eszközt felhasználtam, hogy megtaláljam ezt a két fickót. Három álló héten át tartott a keresés, sikertelenül. Előbb felbosszantott a dolog, aztán kétségbe estem, végül aggódni kezdtem. Valahányszor akadályokba ütközőm vagy csalódom, tudom, régi ismerősöm, Félelem úr sincs távol.
Mindenféle borzalmat elképzeltem, mi történhetett a barátaimmal. Talán iskolatársam újra állást vállalt a Közel-Keleten, ahol aztán rosszul végezte a mi iszonyú, 9/11 utáni világunkban. A rákot túlélő barátomnak pedig esetleg kiújult a betegsége, ami elvitte. Velem is ez történt hat évvel az első epizód után, s másodszorra csaknem halálomat leltem. Meglehet, hogy ő nem volt ilyen szerencsés, és már nem is él.
Hűha! Bizonyára el tudják képzelni, hová fajul a hasonló képzelődés. Az ilyen kósza gondolatok, amelyekre nem vigyáz a pásztor tekintete, bármerre elkóborolhatnak, s néha lezuhannak a félelem sziklájáról. Nem sokkal azután, amikor végképp halottnak hittem mindkét barátomat az egyiket terroristák kezétől, a másikat a rák végzetes kiújulásától -, különös dolog történt. Akkor már magamra is keresztet vetettem. A rák talán harmadik

látogatását tervezi nálam, hogy bevégezze munkáját. Boldogító gondolatok, nem igaz?
Most tehát 2002 végén tartunk, amikor is Austin belvárosában dolgozom az államnak. Mivel nehezen tűröm a forgalmat, busszal járok be a munkahelyemre. Így van időm olvasni és hangkazettákat hallgatni útközben. Az egyik könyv történetesen a Spirituális marketing volt.
Élveztem az ötlépéses program látszólagos egyszerűségét. Belefáradtam képzelődésembe, s úgy gondoltam, reménytelen helyzetemmel tesztelem le a Vitale-módszert. Az igazat megvallva csak szórakoztam, nem vettem komolyan az egészet. Minden érzelmi elkötelezettség nélkül követtem hát a lépéseket, részben mert unatkoztam, és részben mert nem tudtam, működnek-e vagy sem. Talán éppen ezért hatottak, éspedig azonnal.
A hazafelé tartó buszozás közben futottam át a lépéseket.
1. lépés: Tisztázd magadban, mit nem akarsz.
Ez könnyen ment. Nem kívántam halottnak tudni két barátomat.
2. lépés: Tisztázd, mit akarsz.
Azt kívántam, hogy vagy én találjam meg őket, vagy ők engem.
3. lépés: Tisztulj meg a gúzsba kötő hiedelmektől.
Szándékom világos volt és egyszerű. Szerettem volna elbeszélgetni a barátaimmal, olyan bensőségesen, mintha sosem váltunk volna el. Erre az egy célra összpontosítottam hát, s minden mást kitöröltem a fejemből.
4. lépés: Erezd azt, hogy máris elérted a célodat.
Elképzeltem magam, kezemben a vezeték nélküli telefonnal, amint szokásom szerint fel-le járkálok a házban, és két barátommal társalgók.
5. lépés: Elengedés.
(Ezúttal) könnyen ment, mivel a buszom épp befutott a parkolóba, ahol a kocsim várakozott.
Hazafelé a csúcsforgalomban minden figyelmemre szükségem volt. Ez alatt a negyedóra alatt tökéletesen elfeledkeztem a gyakorlatról.
Eredmények
Ahogy beálltam a garázsba, gondolataim gépiesen az esti teendőim körül keringtek. Éves vakációmra és zarándoklatomra készülődtem Las Vegasba, a nyugati világ Mekkájába. Másnap már csomagolnom kellett. A házba lépve bekapcsoltam az üzenetrögzítőt. Három üzenetem volt. Az első az édesanyámtól, aki jelezte, hogy úton van Austinba, s hamarosan megérkezik, hogy a távollétemben vigyázzon a kutyákra.
A másik két üzenet teljesen elképesztett. Az egyik a rákot túlélő barátomtól érkezett, a másik egykori iskolatársamtól. Alig hittem a fülemnek. Három héten keresztül sikertelenül jártam a nyomukban, s most hirtelen ők találtak rám! Egy fura módszert felhasználva, amelyet akkor ismertem meg, és amelyben csak félig hittem, ugyanaznap keresett meg telefonon az a két barátom, akikről kilenc éve nem hallottam!
Először a rákkal hadakozó veteránt hívtam fel. Kicseréltük elérhetőségeinket, és megbeszéltük, hogy a jövő hónapban találkozunk. Mint kiderült, barátom Indonéziában élt, s most tért vissza Houstonba. Mialatt őt kutattam, ő utánam nyomozott. Beírta a nevemet a Google-ba, mire néhány cikkre bukkant, amelyek legutolsó termékünkkel, a Ticker toalettpapírral foglalkoztak. A cikkek megemlítették, hogy korábban a Dell Computernél álltam alkalmazásban a Texas állambeli Austinban. A tudakozóból megtudta a számomat, és felhívott. A tetejében az is kiderült, hogy otthagyta az állását, ahol ügyvédként szabadalmi ügyekkel foglalkozott. Nekem pontosan ilyen szakemberre volt szükségem. Azóta is üzleti partnerek vagyunk.
Ez után a beszélgetés után felhívtam az iskolatársamat. Kicseréltük a mobilszámunkat, és pár percig elbeszélgettünk. Az elmúlt években többször váltott munkahelyet, ezért is nem találtam rá az interneten. A legkülönösebb az volt a dologban, hogy megemlítette, Las Vegasba készül hétvégére, és a Stardust Hotelben száll meg. Én meg másnap indulok Vegasba, mondtam, és a Bellagio Hotelben leszek. Két pasas, akik kilenc éve nem látták egymást, és most ugyanabban az időben látogatnak el egy távoli városba! Nem semmi!
Megbeszéltük, hogy megiszunk majd egy italt egyik este abban a kaszinóban, amelyik mindkettőnknek a törzshelye volt. Így is történt. Szép este volt!
Zárszóul mindössze annyit szeretnék még mondani, hogy mostanra mindenestől hiszek a módszerben. Bárki, aki ismer, tanúsíthatja, hogy született kételkedő vagyok. Elég nyitott

vagyok ugyan arra, hogy egyszer mindent kipróbáljak, ám ha nem váltja be, amit ígért, jobb, ha eltisztul az utamból, mert másodszor ugyan meg nem próbálom!
Ez a módszer egyszerű, mégis fegyelemre van szükség az alkalmazásához. Bár már tudom, hogy működik, bevallom, néha túl lusta vagy önző vagyok, hogy részesüljek az áldásaiban. Ez azonban kizárólag az én hibám, nem a programé, amely csak akkor dolgozik, ha önök is.
John Zappa
Íme, néhány bizonyíték a sok közül a vonzásfaktor hatásosságáról.
Most pedig lássunk hozzá, hogy előbb-utóbb Önök is mellette kardoskodhassanak.
Ehhez azonban először...

Mit utasítanak vissza?

A minap együtt ebédeltem egy drága barátommal. Bár élveztem a társaságát és az ételt, kissé kókadoztam az oldalán. Amikor eltöprengtem az okán, rájöttem, hogy barátom nagyon ért mindennek az elutasításához, legyen szó könyvről, elméletről, gururól, önsegítő módszerről vagy gyógyításról, amelyről hallott vagy olvasott. Nem szándékosan volt ilyen kritikus. Őszintén kívánta, hogy valami rendbe tegye az életét, tudattalanul mégis elhárított mindent, ami az útjába került.
A beszélgetés egy pontján szóba hoztam egy spirituális tanítót, akit több mint két évtizede tanulmányozok. Elmeséltem, hogy az emberek szerint ez a mester csakis megvilágosult lehetett, ami valósággal sugárzott belőle.
Barátom azonban torkomra forrasztotta a szót:
- Meghiszem azt, hogy így vélekednek róla, ennek ellenére nem gondolom okosabbnak egy papírzacskónál.
Nos, a barátomnak igaza van.
Csakhogy szegény barátom boldogtalan ezért.
Azt hiszem, okulhatunk a példáján. Ha elutasítunk embereket és gondolatokat, csak mert az egész világ nem ért egyet velük, talán igazunk van. Ugyanakkor ki is üresedünk belül. Aki ellöki magától, ami beválhatna az életében, az lemond tulajdon fejlődéséről. Lemond a lehetőségeiről.
Mit számít, ha a könyv, amit olvasunk és megszeretünk, senki másnak *nem* tetszik? Mit számít, hogy a mesternek, akiért rajongunk, *nem* akad több híve? Mit számít, ha a gyógymód, amely bevált az esetünkben, mindenki másnál hatástalan?
Ami számít, az önmagunk. A boldogságunk. Az egészségünk. A gyógyulásunk. A jólétünk.
Az igazság az, hogy nincs olyan módszer, amely mindenkinek használna. Nincs olyan tanár, aki mindenkinek megfelelne. Nincs olyan könyv, amely mindenkit fellelkesítene.
Ahelyett, hogy elutasítanák maguktól a lehetségest, csak hogy igazuk legyen, gondolkodjanak el, mit tudnak elfogadni fejlődésük érdekében?
Az elutasítás nemritkán a lelki hárítás egy formája, önvédő mechanizmus. Ha elutasítják a felajánlott könyvet, gondolatot vagy módszert, talán helyesen járnak el... csak épp ugyanott vesztegelnek, ahol addig is.
Így beszél erről dr. Richard Gillett *Change Your Mind, Change Your World* című csodálatos könyvében: „A helytelenítés meglepő módon a legmegbízhatóbb jele holmi mélyen lappangó meggyőződésnek. Az ilyen álcázott hiedelmek igen gyakran az érzelmi ítéletek vagy helytelenítés pillanataiban adnak hírt magukról.”
Valamennyi sikeres ember, akit ismerek, az évek során új eszközöket fogadott az életébe, ezer dollárokat költött belső fejlődésére és önvizsgálatra, és egy percre sem bánta meg.
A dolog nyitja, hogy ne utasítsunk el és ne helytelenítsünk semmit, hanem emésszük meg az új ismereteket.
Vegyünk egy példát. Nerissa és én a minap a barátainkkal vacsoráztunk. Az egyik hölgy a munkájáról panaszkodott. Az ő nézőpontjából nem volt kiút nyomorúságos munkahelyi helyzetéből. Rossz főnök, rossz fizetés. Ha valami rossz, ez aztán az volt a javából.
Később újabb barátok csatlakoztak hozzánk. Ahogy az lenni szokott, „véletlenségből” az egyiknek kapcsolatai voltak azon a helyen, ahol a segítségre szoruló hölgy dolgozott. A fickó megadott *egy* nevet barátnőnknek, aki segítségére lehet gondjai megoldásában. Ez a valaki történetesen az egyik főnök volt, több részleg vezetője, aki minden rosszat megszüntethetett.
Nem győztem hüledezni, ahogy Nerissa is. Nemhiába, hiszen varázslat történt közvetlenül a szemünk előtt.
Mit kezdett azonban boldogtalan hölgyismerősünk az új lehetőséggel és a kecsegtető ajánlattal?
Elutasította.
Nem írta fel sem a nevet, sem a telefonszámot, s nem adta tanújelét, hogy észreveszi: itt bizony csoda történt.
Látják már, hogyan működik ez az egész?

Néha önmagunk és kívánságaink ellen dolgozunk, s egyszerűen félresöpörjük, ami jó.
Sokan írnak nekem, és megkérdeznek, mi az az egyetlen üdvözítő termék, amelyik átformálhatja az életüket. Amikor azt válaszolom, hogy nagyon kedvelem dr. Robert Anthony CD-jét, amelyet én támogattam pénzügyileg, én vettem fel, s most én árulok, ellátogatnak a *www.BeyondPositiveThinking.com* honlapra, és rendszerint megveszik.
Egyesek mégis panaszkodnak, hogy 99 dollárba kerül. Még jó, hogy fizetniük kell érte! Ez az összeg azonban hihetetlenül kevés egy stúdió minőségű, hat darabból álló, sorsfordító hanganyagért. Válasszanak: fizetnek és megkapják, amit akarnak, vagy lemaradnak minden idők legjobb önsegítő CD-jéről! Valóban akarják is azt a jót, amit állítólag olyan állhatatosan keresnek, vagy csak beszélnek róla?
Hadd fejezzem be fejtegetésemet egy újabb példával.
Tegnap a postás hírlevelet hozott egy új audióprogramról, amely az illúziók felszámolásáról szól. Elolvastam, aztán elejtettem az ötletet, hogy megvásárolom. Úgy véltem, túl egyszerű anyag, olyasmi, amit ezerszer hallottam, s talán máskor magam is felvettem.
Aztán ma újabb levelet kaptam. Ezúttal másvalaki küldte, aki ugyanazt az audióprogramot árulta. Tüzetesen átböngésztem az irományt. „Érdekes - gondoltam -, de lefogadom, hogy kevés új van benne.” Ezzel félretettem a levelet.
Úgy egy óra múltán azt a fejezetet néztem át éppen, amelyet önök ebben a pillanatban olvasnak, s hirtelen ráébredtem, hogy ugyanabba a hibába esem, amelynek az elkövetésétől önöket óvom: elutasítom magamtól a tanulás egy újabb lehetőségét.
Előbányásztam a levelet, kitöltöttem a megrendelő nyomtatványt, és postára adtam. A kazetták már úton vannak.
Nem arról van szó, hogy mindent összevásároljunk, ami csak az utunkba kerül, ugyanakkor ne is utasítsunk el eleve mindent. Az elutasítás néha maszk és hárítás. Ha elszabotáljuk önnön törekvéseinket, örökre megrekedünk ott, ahol vagyunk. A fejlődéshez nyitottságra van szükség.
Megint csak arról van szó, hogy végső soron önök döntenek életük alakulásáról. Nézzenek magukba, és azt tegyék, ami önöknek kedvez. Mindeközben ügyeljenek, nehogy elutasítsák a sors valamelyik útjukba kerülő ajándékát.
Engedjék le a sisakot, és engedjék be az életet!

Ha nem tetszik, ami a világban történik, mindössze a tudatodat kell megváltoztatnod, s láss csodát, a külvilág is megváltozik körülötted!
Lester Levenson: Key to the Ultimate Freedom, 1993

Hogyan vonzzunk magunkhoz pénzt?

- Mivel foglalkozik? - tettem fel a kérdést.
Hétszáz főből álló sorban álltam egy seattle-i szállodában, s arra vártam, hogy eltöltsek egy napot egy szerzővel és spirituális mesterrel.
- Energiagyógyítással - válaszolta a mellettem sorban álló hölgy. - Nehéz ezt elmagyarázni, mivel személyenként más és más a munkám természete.
- Van névjegykártyája?
- Nem - felelte enyhe zavarral.
Egészen elképedtem.
- Engedje meg, hogy feltegyek egy kérdést - fogtam bele aztán a mondókámba. - Több mint hétszáz reménybeli ügyfele gyűlt itt össze. Miért nincs önnél legalább névjegykártya?
Egy mellette álló hölgy elmosolyodott, és odaszólt a szomszédunkhoz:
- Angyali szózatot hallott.
Nem vagyok angyal. Arra azonban kíváncsi volnék, miért hagyott ki ez az üzletasszony egy ilyen óriási marketinglehetőséget. Szóba elegyedve az esemény résztvevőivel, láttam, hogy mind kisvállalkozó, akiknek egytől egyig segítségre van szükségük önmaguk reklámozásában.
Ekkor derengett fel előttem, hogy írhatnék egy tömör kézikönyvet a spirituális alapú manifesztációkról. Senki nem lenne alkalmasabb erre nálam. A The American Marketing Association számára könyvet írtam *The AMA Complete Guide to Small Business Advertising* címmel, s több mint tizenöt éve tanulmányozom a metafizikát és a spiritualitást. Rengeteg önsegítő gurut interjúvoltam meg, mi több, némelyik ügyfelemmé is lett. Ráadásul létrehoztam és leteszteltem az egyelőre titokban tartott ötlépéses módszeremet, amelynek a segítségével az ember azt vonz be az életébe, amit csak akar.
Azt is tudtam, hogy a szemináriumon összegyűlt hétszáz ember nagyobb embercsoportot reprezentál (statisztikai kifejezéssel élve), akiknek segítségre van szükségük üzleti vállalkozásukhoz és életük bonyolításához. Ugyanakkor azzal is tisztában voltam, hogy ezek az emberek mind olyan belső munkát végeznek, amely meghozta ezt a külső eredményt. Más szóval a lelkiállapotuk felelt üzleti sikereikért vagy azok hiányáért.
Egyszerűbben fogalmazva, az a hölgy, aki nem csináltatott magának névjegykártyát, mélyen önmagában bizonytalan volt a vállalkozását illetően, és ez a külső körülményekben - a névjegykártya hiányában - is megmutatkozott. A hölgy vonzásfaktora nem vonzotta az üzleti lehetőségeket.
Egy lépéssel továbbhaladva a gondolatmenetben, amely felé vezérelni szeretném önöket: amennyiben ez a hölgy igazából tisztában lett volna a cége természetével, még csak nem is lett volna szüksége névjegykártyára. Az új üzletfelek maguktól csődültek volna hozzá. Belső állapota vonzásfaktora elvégezte volna helyette a marketingmunkát.
Valójában erről szól ez a kötet. Megtanultam, hogy emberi lények vagyunk, nem két lábon járó masinák. Ha tisztázzák magukban, mivel szolgálhatják a világot, szinte bizonyos, hogy a világ is tiszteletét teszi önöknél. Miután tisztázták magukban, milyen kocsira, személyre, házra, állásra vagy bármire van szükségük, ezzel máris magukhoz vonzzák a fentieket.
Ahogyan egy sikeres ember mondta: „Manapság angyalok adják át a névjegyemet.” Zavaros kissé ez a gondolat? Miért is ne! Barátom, Mandy Evans terapeuta és szerző szavaival szólva: „A zavarosság a tiszta tudat előtti csodálatos lelkiállapot.”

A gazdagság alapjai

Az alábbi történet talán jobban megérteti mondandómat, és előkészíti a következőket:
Egyszer olvastam egy csodás régi könyvet 1920-ból *Fundamentals of Prosperity* címmel, Roger Babson tollából. Könyve végén a szerző megkérdezte az Argentin Köztársaság elnökét, miért marad el annyira a gazdasági haladásban és a marketingben Dél-Amerika Észak-Amerika mögött gazdag természeti kincsei és szépséges tájai ellenére.
Az elnök így felelt:
- Én erre a következtetésre jutottam: Dél-Amerikát a spanyolok népesítették be, akik

aranyért ácsingóztak, míg Észak-Amerikában a Zarándok Atyák kötöttek ki, akik viszont Istent keresték.
Mi a fontos önöknek?
A pénz vagy a lélek?
A közvetlen anyagi célok vagy a lélek, amely mindezt előteremti önöknek?

Hogyan legyünk milliomosok?

Évekkel ezelőtt Scrully Blotnick felmérést végzett 1500 emberrel, akiket két csoportra osztott. Az A csoportba azok tömörültek, akik a pénzt mondták életük legfőbb mozgatórugójának, s kijelentették, minden más ezután következik. Több mint 1245-en kerültek ide. A B csoport mindössze 255 főből állt, akik kijelentették, hogy az első az érdeklődésük kielégítése, a pénz csak utána következik.
Tudják, mi történt?
Húsz év múlva az egész mintából 101 ember lett milliomos. Közülük azonban csupán egy tartozott az A csoportba. A fennmaradó 100 mindegyike a B csoportba tartozott, abba, amelyik a szenvedélyei kielégítését előbbre valónak tekintette az anyagiaknál. Íme, egy újabb fortély arra, hogyan vonzzuk magunkhoz az anyagi javakat.
Önöknek mi a fontos, a pénz vagy az életcéljuk?

Üdvözöljük önöket a vonzásfaktor világában

Könyvemben új módszert kínálok arra, hogy könnyedén, minden erőlködés nélkül fellendítsék vállalkozásukat; megtalálják a nagy Őt; javítsanak egészségi állapotukon; pénzt vonzzanak magukhoz; vagy elérjék bármely más vágyálmukat. Mindezt időtlen alapelvek garantálják.
Megmutatom önöknek, miként vonzza magához és teremti meg belső állapotuk a külső eredményeket, s mi a teendő, ha meg szeretnék valósítani vagy élni ábrándjaikat. A magam részéről az ezt szabályozó különös erőt vonzásfaktornak nevezem. Ízig-vérig spirituális módszer ez a sikerhez. S egyúttal csalhatatlan is.
Beválik-e vajon az általam ajánlott módszer? Nos, a puding próbája az evés. Lássanak hozzá, lássák a tulajdon szemükkel! Beszélek persze a saját sikereimről amelyek máig nem értek véget -, ám semmi sem olyan meggyőző, mint ha önök is felhasználják ezeket az egyszerű eszközöket. Meglátják, az eredmény bámulatos lesz!
Mondhatnám, hogy ez a módszer mindent megad, amit csak szemük-szájuk kíván. Olyanokról olvasnak majd, akik autókat és házakat teremtettek; leküzdötték a rákot; új kapcsolatra tettek szert; és még több pénzt vonzottak magukhoz. Mégis mindenekelőtt az üzleti sikerekre koncentrálok, mivel épp az üzleti élet szűkölködik leginkább a spiritualitásban. Fedezzék fel a spirituális marketing csodáit, hiszen semmi sem meggyőzőbb az első kézből szerzett tapasztalatoknál.
Húzzanak közelebb egy széket, és helyezkedjenek el kényelmesen! Vegyenek mély lélegzetet! Lazuljanak el! Most pedig beszéljük meg, miként növelhetik vagyonukat vagy érhetnek el bármit, amire vágyakoznak a vonzásfaktor csodatévő erejének a segítségével.
Az egész azzal kezdődik, hogy az önök élete...

Lélek: amelyről a hagyomány úgy tartja, hogy ez minden élőlény éltető ereje és belső magja.
Spirituális: a lélekkel kapcsolatos, rá vonatkozik, vagy ilyen természetű, azaz nem anyagi, testetlen.
American Heritage Dictionary,
Boston, Houghton Mifflin, 1980

Lehetne ez másként is

Mielőtt marketinges szakemberré és szerzővé lettem, több mint tíz évig a felső körökről tudósítottam több vezető képes újság számára. Következésképpen csodálatos eseteknek voltam tanúja. Íme, néhány példa a sok közül:
Interjút készítettem Meir Schneiderrel, akit vaknak mondott ki az orvosi szakma. Még papírt is kapott gyógyíthatatlan vakságáról, ma mégis lát, olvas és ír, autót vezet. Emellett százaknak segített, hogy hozzá hasonlóan visszanyerjék a látásukat.
Felkerestem Barry és Suzi Kaufmant az általuk alapított Lehetőség Intézetben, ahol újabb csodákról értesültem. A házaspár gyermeke autistának született. Az orvosok nekik is azt tanácsolták, mondjanak le róla. Mégsem tették. Komoly munkát végeztek a fiukkal, szerették és dédelgették, de ami a legfőbb, elfogadták. Végül meggyógyult. Ma átlagon felüli, sikeres, boldog felnőtt.
Több tucat olyan műhelymegbeszélésen vettem részt, ahol láttam, hogyan gyógyítják meg a résztvevők kapcsolatukat a szerelmükkel, szüleikkel vagy gyermekeikkel. Gurukat és mestereket interjúvoltam meg. Olyanokkal beszélgettem, akiknek „gyógyíthatatlan" bajaik váltak semmivé, de saját életemben, első kézből is megtapasztaltam csodákat. Ezért mára úgy vélem, semmi - az égvilágon semmi! - nem lehetetlen a nap alatt.

A csodadoktor

Több mint egy évtizedig együtt dolgoztam Jonathan Jacobsszal, akit csodadoktornak neveztek, mert csodálatos gyógyításai láttán az orvosok hozzá küldték saját pácienseiket. Tanúja voltam, miként kezel ki Jonathan minden elképzelhető panaszt: pénzgondokat, hátfájást és rákot, nemritkán egyetlen alkalom alatt.
Magam is kipróbáltam ezeket a kezeléseket. Életem nagy részében bajom volt a pénzzel. Amikor Dallasban éltem vagy harminc éve, nem volt fedél a fejem felett, és éheztem. A boltokból csórtam ezt-azt, hogy éhen ne haljak. Aztán amikor huszonöt éve Houstonba költöztem, havi 200 dolláros jövedelmemmel nyomornegyedben tengődtem. Pokoli volt! Mégis közel tizenöt éven keresztül tartott. Tizenöt évig!
Aztán néhány találkozó következett Jonathannal, és valahogy elenyésztek a pénzzel kapcsolatos régi hiedelmeim, s újakra tettem szert helyettük. Mára anyagi helyzetem annyira különbözik a régitől, hogy néha megijedek a vagyonomtól - túl sok ez: új ház; új kocsik; világkörüli utak; több ügyfél, mint amennyit el tudok látni; emellett a folyamatosan érkező készpénz, amely teljesen gondtalanná tesz. Amint befut egy számla, rögvest rendezem, és soha nem szűkölködöm semmiben. Ma már könnyűszerrel magamhoz vonzom a pénzt.
Mi történt? Mi okozta ezt a változást?
Hogyan gyógyíthat vakokat Meir? És a Kaufman házaspár, ők miként orvosolhatják az autizmust? Miféle erő révén gyógyít ki Jonathan a bajából boldog-boldogtalant? Hogyhogy dől hozzám a pénz, amikor egy évtizeden keresztül szinte a levegőből éltem?
Az egész azzal kezdődik, hogy felismerjük: „lehetne ez másképpen is". Ezt szeretném itt és most megértetni önökkel. Történjen bármi, higgyenek bármit, igenis lehetne másként. Változtathatnak a célon, amely felé tartanak. Semmit sem betonoztak be.
Valójában, amint látják, az élet nagyon is rugalmas. Olyan, mintha műanyagból alkották volna. Olyan formába önthetik, amilyenbe kívánják, és ahol elképzelik. Akár ebben a pillanatban is, hogy ezeket a szavakat olvassák, eljátszhatnak az új lehetőségekkel: mit is várnak igazándiból az élettől? Mit akarnak tenni, birtokolni, mivé akarnak válni? Nyerni a lottón? Miért ne? Fellendíteni az üzletet? Miért ne? Meggyógyulni? Miért ne? Több pénzre szert tenni? Miért is ne?
Egyszer egy barátom megkérdezte:
- Honnan ismered fel, mi az, ami lehetetlen?
- Honnan ismered fel, mi nem az? — kérdeztem vissza.

Mesés eltáv

Hitem szerint planétánk olyasvalami, amelyet a *Star Trek* eredeti televíziós változatának egyik epizódja, a „Mesés eltáv” mutat be. Amikor Kirk Douglas és csapata leszáll egy bolygóra, hogy felderítsék, milyenek a körülmények, mielőtt a legénység többi tagját ide küldenék pihenni, különös dolgokra figyelnek fel. McCoy például hatalmas fehér nyulat lát, Sulu meg egy szamurájt a régmúltból, aki üldözőbe veszi. Kirk egy régi szerelmével meg egy rivális iskolatársával találkozik. Miután kitapasztalták ezeknek a csodálatos eseményeknek minden örömét és bánatát, a felderítő brigád (hála Spocknak) rájön, hogy olyan bolygóra csöppentek, amely olvas a gondolataikban, és eléjük tárja, ami átsuhan az agyukon.
Azt hiszem, ez a bolygó a Föld. Amit elménkben koncentrációval és energiaráfordítással megformálunk, az megvalósul. Ezt vonzzuk magunkhoz. Az eredmény néha kissé várat magára, mivel folyvást változtatunk az elgondolásainkon. Képzeljék el, hogy beülnek egy étterembe, és tyúkhúslevest rendelnek. Ám még mielőtt megérkezik, halászlére változtatják a rendelést. Mielőtt kihoznák, megint csak meggondolják magukat, ismét tyúklevest kérnek. Csak ülnek ott, és panaszkodnak: „Soha nem kapom meg, amit szeretnék!” Valójában azonban önök tehetnek arról, hogy a leves késik.
Az emberek többsége napi gyakorisággal műveli ezt. Habozásunk szinte lehetetlenné teszi álmaink megvalósulását. Nem csoda, ha a végén úgy érezzük, hogy nem kapjuk meg, amit akarunk. Pedig nem kellene ennek így lennie.
Gondolják végig, amit Frances Larimer Warner írt 1907-ben *Our Invisible Supply: Part One* című munkájában: „A lélek olyan szubsztancia, amelyet igényeink szerint alakíthatunk, olyan mintázat, amelynek alapján munkálkodhatunk. A kelt tésztából kenyeret és süteményt egyaránt gyúrhatunk. A lelket édeskevéssé érdekli, mit kívánunk tőle.”
Ez hát az alapja annak az ötlépéses módszernek, amelyet a továbbiakban ismertetek. Tudatosítanunk kell, hogy másfajta világ vár ránk, s hogy maga az élet segít majd hozzá vágyaink megvalósulásához. Így munkálkodik a vonzásfaktor.
Így méltatja mindezt 1921-ben írt könyvében *(Your Invisible Power)* Genevieve Behrend: „Gondolják el, hogy a kép, amely megfogamzik az elméjükben, amelyet éreznek és látnak, tükröződik az Egyetemes Tudatban. A kölcsönhatás természeti törvénye azután mindezt visszajuttatja önökhöz anyagi vagy spirituális formában.”

A külső világban tapasztalt tényekedések a belső világ gondolatainak és érzéseinek leképezései...
Charles Brodie Patterson: „The Law of Attraction”, *Mind* magazin, 1899

Hogyan vonzzuk rövid úton magunkhoz azt, amit megkívánunk?

Hadd osszak meg önökkel egy picurka titkot!
Nincs szükségük az öt lépés gyakorlására ahhoz, hogy valóra váltsák ábrándjaikat, vagy több pénzt vonzzanak magukhoz. Ugyan már! Van ennek könnyebb útja-módja is. El is mondom mindjárt, ha megígérik, hogy nem adják tovább.
Áll az alku?
Íme, a titok, amit én egyfajta huszárvágásnak nevezek álmaink megvalósításához: Legyenek boldogok most azonnal!
Ennyi, és nem több. Ha boldogok tudnak lenni ebben a pillanatban, már el is érték, amit akartak. Miért? Mivel minden cselekedetük és szavuk mélyén a boldogság utáni olthatatlan vágy lappang. Ralph Pariette ezt írta 1917-ben *The Big Business in Life* című munkájában: „Bármit teszünk, az a célunk vele, hogy boldogok legyünk, akár tudatában vagyunk, akár nem."
Azért akarunk új kocsit, hogy boldoggá tegyen minket.
Azért vágyunk több pénzre, hogy hozzásegítsen a boldogsághoz.
Azért szeretnénk egészségesebbek lenni, hogy boldogabbak legyünk.
Azért kívánjuk azt a bizonyos szerető vagy buja párkapcsolatot, hogy eltöltsön minket a boldogság.
A végső cél tehát a boldogság.
És íme, egy újabb titok: másra nem is lesz szükségünk az azonnali boldogsághoz. Választhatjuk is, hogy azok legyünk.
Tudom, hogy ezt első olvasásra nehéz megemészteni. Épp ma hívott fel egy ápolónő, aki a legjobb barátomat gondozza, s elmondta, hogy barátomnak kábítószeres elvonókúrára kell mennie. Ez a hír a boldogtalanság feneketlen szakadékába taszított.
Néhány óra múlva elindultam akupunktúrás kezelésemre. Ahogy végighajtottam a szépséges texasi dombvidéken, ahol lakom, rájöttem, hogy éppenséggel boldog is lehetnék. A boldogtalansággal semmire sem megyünk, sem én, sem a barátom, ráadásul vezetni is pocsékul vezetek miatta. Választhatom ehelyett a boldogságot is.
Kissé vadnak tűnik ez a gondolat? Azt tanultuk, hogy a külső körülmények szabják meg az érzelmeinket. Én azonban rájöttem, hogy a külvilág puszta látszat. Persze eléggé valóságosnak tűnik, ezzel egyetértek. Csakhogy a külső világot a belső teremti meg. Itt jön be a képbe a vonzásfaktor.
Paul Ellsworth írta azóta klasszikusnak számító, 1924-es munkájában, a *The Mind Magnethen:* „Az ok a tudat."
Hadd fejtsem ezt ki részletesebben...

Ha nem fizet manapság többet egy pár cipőért, mint régen egy kocsiért, át kell formálnia jólét-tudatát.
Randy Gage: 101 Keys to Your Prosperity,
www.MyProsperitySecrets.com

Ismerkedjünk meg a vonzásfaktorral!

Egyszer együtt ebédeltem az egyik barátommal a szülővárosomban, az Ohio állambeli Nilesban. A szüleimet látogattam meg éppen. Barátom tudni kívánta, mi a titka a belső valóság kinyilvánításának, és annak, hogy több pénzt vonzzunk magunkhoz. Egy pillanatig elgondolkoztam, aztán azt mondtam:
- A legnehezebben azt az elgondolást emésztik meg az emberek, hogy ők az egyedüli előhívói életeseményeiknek. Mindenestől felelősek értük.
Barátom izgatottan felvetette a fejét.
- Hogyhogy! - kiáltotta szinte. Nem vagyok felelős holmi véletlen autóbalesetért, amelybe keveredtem, sem azért, hogy elveszítem az állásomat, ahogyan semmi másért sem, amit az élet rám erőltet.
Nagyot sóhajtottam. „Ezt nem lesz könnyű megmagyaráznom", gondoltam, mégis igyekeztem.
- A spiritualitás arról szól, hogy teljes felelősséget vállalunk bármiért, ami velünk történik — kezdtem. - Akár jó ez, akár rossz, tőlünk maguktól származik. Joseph Murphy szokta mondogatni, hogy életünk leképezi belső képeinket.
- Csak nem képzeled, hogy autóbaleseteken képzelgek? fortyant fel a barátom.
- Tudatosan bizonyára nem - mondtam. - Hanem megnézed-e a híradót?
- Igen.
- Feltételezem, egyetértesz velem abban, hogy a hírek mind valami kellemetlenről szólnak... a balesetektől a gyilkosságokon át olyan országok belső viszályaiig, amelyekről különben nem is hallanánk?
- Igen, de...
- Az elménk magába szívja ezt a programozást - fejtegettem. - Amúgy észrevetted-e, mennyire befolyásolják gondolkozásunkat a filmek?
- Hogy érted ezt?
- Nos, nem tűnt-e fel, hogy a nagyvállalkozók mindig rosszfiúk?
- Olyan filmekben, mint a Wall Street?
- Igen! Ezek a filmek arra tanítanak minket, hogy a pénz piszkos, romlottá tesz, és a gazdagok rossz emberek - folytattam. - A lényeg az, hogy mindez átprogramozza az elménket, s így az pontosan azokat az eseményeket vonzza magához, amelyeket a hátunk közepére kívánunk.
Barátom elhallgatott egy percre.
- Azt akarod mondani, hogy valamennyien lélektelen robotok, gépek vagyunk?
- Látod, most fején találtad a szöget. Egészen addig, amíg nem eszmélünk fel, tudattalanul vonzzuk magunkhoz a történéseket, aztán persze fennszóval tagadjuk, hogy hibásak lennénk.
- Erről nem sokat tudok - dünnyögte a barátom. - Nem is tudom. Ez azt jelenti, azért dolgozom a Névtelen Alkoholistáknál, hogy összekuszáljam az életemet?
- Nem, nem erről van szó - nyugtattam meg. - Bizonyára megvolt rá az okod. Talán vonzott a kihívás, hogy lelkileg megerősödj. Talán mélyebben meg akartad érteni az életet. Nem tudom. Te viszont biztosan tudod a választ valahol, legbelül.
- És mi van mindazokkal, akikkel életem során találkozom, vitába szállnak velem vagy elkeserítenek?
- Változatlanul azt vallom, hogy az életünkben minden a belső folyamatok leképezése.
- Hogyan?
Elmosolyodtam, mert tudtam, hogy nem könnyű megvilágítani ezeket a gondolatokat. Gyakran én is újraolvasom saját könyveimet vagy a „siker-irodalom" legjavát, hogy jobban megértsem a tudattalan kinyilvánítások és a sorsszerű vonzások okait.
- Nézd - kezdtem. - Ismerek egy hölgyet, aki feminista érzékenységgel rendelkezik. Mivel szegény azt képzeli, hogy a férfiak összeszövetkeztek az ő megerőszakolására, ha elküldöd egyedül egy áruházba, s történetesen leszólítja egy férfi, hímsoviniszta baromnak fogja tartani.
- Talán tényleg az az illető.

- Meglehet, de küldd el ezt a hölgyet az előbbi rögeszme nélkül, és a fickó vagy nem közeledik hozzá, vagy tehet bármit, ő egyszerűen levegőnek nézi.
- Azt mondod tehát, hogy minden tapasztalatunkat egyedül mi teremtjük?
- Valahogy úgy - értettem egyet. Már maga ez a beszélgetés is a közös kreálmányunk. Neked szükséged volt valakire, aki elmagyarázza a mindenség titkait. Nekem ellenben arra volt szükségem, hogy megfogalmazzam ezeket a titkokat az új könyvem számára. Együtt alkottuk tehát meg a társalgásunkat.
Barátom bólintott, aztán azt mondta:
- Egyszerűbb dolgokban érthető is ez, de mi van, ha szembekerülünk egymással, és dühösen egymásnak esünk?
Mit mondhattam erre? Értettem, mire gondol. Talán önök is felteszik most ugyanezt a kérdést: Mit mondjunk arról az esetről, amikor háborúra kerül sor egy rokonnal, házastárssal vagy szomszéddal? Ezt is mi hoztuk létre?
- Igen, mi teremtjük mindezeket a helyzeteket jelentettem ki. Amit látunk, az belső hiedelmeink leképezése. Jómagam vonzásfaktornak hívom ezt az erőt.
- Nem értem.
- Nos, már maga ez a beszélgetés is tükrözi, mit gondolok a siker spirituális megközelítéséről.
- Azt mondod, én a te teremtményed vagyok?
- Én hoztam létre ezt a pillanatot és a beszélgetésünket - mondtam.
- Szükségem volt rá az új könyvemhez. Azért vonzottalak ide, hogy együtt megteremtsük ezt az új valóságot.
- Tartom szerencsémnek, hogy a szolgálatodra lehetek - dünnyögte a barátom. - És mi van akkor, ha nem értek egyet veled? Azt is te alkottad magadnak?
- Talán nehéz megemészteni, mégis így van. A te hitetlenkedésed tulajdon belső bizonytalanságaimra vet fényt.
- Mindez fölöttébb furcsán hangzik, Joe - mondta a barátom. - Eszerint amennyiben tisztázod magadban, miben hiszel és miben nem, az én kételyeim is eltűnnek?
- Vagy igen, vagy egyszerűen nem adod őket a tudtomra.
- Át kell gondolnom ezt az egészet.
- Ez a vonzásfaktor - fejtegettem. Azt jelenti, hogy te vagy élményeid legfőbb forrása. Te alkottad őket mások segítségével, hogy olyan tapasztalatokhoz juss, amelyekre ilyen-olyan okokból szükséged van. A világ a te tükörképed.
- Ha igen, jobb világot is teremthettem volna.
- Nos, semmi akadálya, még megteheted - mondtam. - Most, hogy tudatosítod magadban belső erőidet, hozzáfoghatsz, hogy tudatosan megteremtsd a körülményeidet. Nem megy persze egyik pillanatról a másikra, talán egy életre lesz szükséged, hogy mesterfokra fejleszd a képességeidet, ám máris nekiláthatsz.
- Hogyan?
Ez volt az a kérdés, amelyre egészen idáig vártam!
- Minden az ötlépéses módszerrel kezdődik, amelyet én dolgoztam ki - magyaráztam. - Pofonegyszerű az egész, s ha egyszer elsajátítottad a lépéseket, át is ugorhatsz néhányat. Mindenesetre ez a kezdet.
- Elmondod, mi ez az egész, vagy meg kell vennem a könyvedet?
- Most azonnal mindent elmondok a lépésekről - feleltem -, később azonban a könyvemet is megveheted.

Az elme a saját törvényei szerint működik.
A. K. Mozumdar

Mi az Ön jólét-IQ-ja?

Mielőtt elmerülnének a következő fejezet tanulmányozásában, álljanak meg egy pillanatra! Válaszoljanak annak a rövid tesztnek a kérdéseire, amelyet Randy Gage jólét-szakértő szerkesztett. Döntsék el, nem fertőzte-e meg önöket is a hiány-, avagy akadályprogramozás. Mindez rávilágít majd arra, hogy az önök érdekében vagy ellenében munkálkodik-e jelenleg vonzásfaktoruk. Akár le is másolhatják a tesztkérdéseket, hogy megosszák őket barátaikkal és szeretteikkel.

1. Nem fél-e titokban attól, hogy amennyiben meggazdagszik, családja és barátai eltávolodnak Öntől?
2. Nem hallott-e olyan kitételeket gyermekkorában, hogy: „Lehet, hogy nem vagyunk gazdagok, de legalább tisztességesen nősz fel.”
3. Nem arra tanítja-e vallásos neveltetése, hogy nemes cselekedet feláldozni jelenünket a túlvilági üdvösségért?
4. Nem érezte-e (vagy érzi-e) bűnösnek magát, hogy többet keres a szüleinél?
5. Nem úgy nevelték-e, hogy elvegyüljön a sokaságban, és ne merjen kitűnni semmivel?
6. Olyan sorozatokon nőtt-e fel, mint a *Dallas,* a *Dinasztia,* a *Gilligan szigete,* a *MASH* vagy a *Beverly Hills,* amelyekben a gazdagok mindig gátlástalan gazemberek vagy elbizakodott, életidegen hájfejek?
7. Van-e olyan krónikus betegsége, amelyet az orvosok sehogyan sem tudnak meggyógyítani?
8. Volt-e valaha is féltékeny a drága ruhákat, kocsikat és házakat felvonultató gazdagokra, ami oda vezetett, hogy tudat alatt gyűlöli őket?
9. Nem hiszi-e bizonyos mértékig, hogy a szegénység nemes, romantikus és emelkedett dolog?
10. Megesett-e már Önnel, hogy lezárt egy rossz kapcsolatot, majd nyomban egy ugyanolyan lépett a helyére?
11. Használ-e néha olyan megvető kifejezéseket, mint „a mocskos gazdagok ”, „piszkosul gazdag”, „szegény, mint a templom egere”?
12. Keresett-e mentséget valaha is olyan kifogásokkal, mint „a pénzcsináláshoz pénz kell”, „ehhez bennfentesnek kell lenni”, „ehhez fel kellene jutni a csúcsra”?
13. Elvezi-e a kiszolgáltatott áldozat szerepét, aki folyvást szembehelyezkedik az egész világgal?
14. Nem lehetséges-e, hogy azért betegeskedik, azért vannak pénzügyi gondjai vagy üzleti kudarcai, hogy ezzel kivívja az Önhöz közel állók együttérzését, és felhívja magára a figyelmet?
15. Tartós a párkapcsolata, elég a pénze, és alapjában véve egészséges, mégis úgy érzi, hogy elmegy Ön mellett az élet?

A pontszám kiszámolása

Adják össze az igeneket és a nemeket:
x igen ... x nem
Ha 13-15 kérdésre nemmel felelt, Önnek erős a jólét-tudata, és nyugodtan átadhatja másnak ezt a tesztet.
Amennyiben háromnál több kérdésre felelt igennel, tudat alatt minden bizonnyal érzi önmaga értékét. A baj az, hogy belekapaszkodik abba, amije van, s fél elhagyni a komfortzónáját. Valószínűleg nem feneketlenül boldogtalan, a szenvedély és az izgalom azonban hiányzik az életéből. Tudja, hogy hibádzik valami, csak azt nem tudja, mi az.
Ha öt vagy ennél több kérdésre felelt igennel, túlontúl is megállapodott az életben. Kis előrelépéseket ugyan kiharcol, ezeket azonban visszaesések tarkítják, ezért igazi, nagy áttörést nem tapasztal meg a siker és a boldogság felé, amelyre pedig vágyik, és amelyet megérdemel.
Amennyiben hét vagy ennél több kérdésre felelt igennel, komoly lecsúszást tapasztal - vagy

efelé tart - érzelmileg, egészségét és az anyagiakat tekintve. Ez az az „áldozatkor”, amelyet Randy Gage is átélt, amikor harmincévesen mindenét elvesztette. Azután azonban talpra állt, és mostanra multimilliomos. Elkerülhetetlen, hogy sürgősen kitörjön a kudarcra ítéltetett ördögi körből. Ehhez fel kell tárnia a tudata mélyén lappangó korlátozó hiedelmeket, s újakkal helyettesítve ezeket, radikálisan át kell programoznia gondolkodását.
Nos, amennyiben valamelyik csoportba tartoznak, Randy Gage Prosperity Power Experience programja mindenképpen a segítségükre lesz. Látogassanak el a *www.MyProsperitySecrets.com* honlapra, amely átformálhatja a jóléttel kapcsolatos elgondolásaikat.

(CMMVI Randy Gage & Prosperity Power Institute. Minden jog fenntartva. A szerző engedélyével tettem közzé.)

Első lépés: az ugródeszka

Üljenek be egy tetszőleges kávézóba, és mit hallanak?
Pletykát, panaszkodást, keserű megjegyzéseket csupa rosszat.
Térjenek be bármely nagy cég menzájára ebédelni, és mit hallanak? Pletykát, panaszkodást, keserű megjegyzéseket csupa rosszat. Hallgatózzanak bármelyik családi vacsoraasztalnál, és mit hallanak?
Pletykát, panaszkodást, keserű megjegyzéseket csupa rosszat. Folytathatnám a sort. A lényeg az, hogy az emberiség túlnyomó többsége megragadt ezen a tudati szinten. Ez a média, a legtöbb beszélgetés, az alacsony életenergia szintje. Ezen a szinten az emberek megfeneklenek ott, ahol vannak.
Kell-e tovább magyaráznom?
A legtöbb ember, akivel a hétköznapok során találkozom, tudja, mit nem akar:
„Nem akarom, hogy fájjon a hátam."
„Nem akarom, hogy fájjon a fejem."
„Nem akarom ezeket a számlákat."
„Nem akarok nehézségeket a vállalkozásomban."
Ismerik a listát. Önöknek is megvan a sajátjuk.
Sajnos azonban a többség ennél is marad. Beszélgetéseink, az újságok riportjai, rádió és televízió-műsoraink, felkapott talkshow-ink mind-mind arról szólnak, hogy mit nem akarunk. Hiszen olyan jólesik panaszkodni. Máris nem érezzük magunkat annyira egyedül. Úgy érezzük, meghallgatnak minket, és megkönnyebbülünk. Talán még olyan válaszokat is kapunk, amelyek enyhítenek gondjainkon.
Azt nem vesszük csak észre, hogy mindeközben kedvezőtlenül hozzuk működésbe a vonzásfaktort. Amikor kijelentjük: „Nem akarom ezeket a számlákat", mire gondolunk, ha nem a számlákra! Az élet szelleme pedig leszállítja, amire összpontosítunk. Ezért ha számlákról beszélünk, még több számlát hoz a posta. Magunkhoz vonzzuk őket azzal, hogy energiát küldünk feléjük.
A legtöbben megrekednek a félelem szintjén. Ahogy Elinor Moody írta 1923-ban *You Cant Receive Whatsoever You Desire* című könyvében: „Ne feledjük, hogy a félelem rossz helyre irányított hit. Ilyenkor olyasmiben hiszünk, amit nem akarunk, és nem abban, amire vágyunk."
Ez tehát az a szint, ahol a többség az életét tengeti. Nincs benne semmi rossz, csak éppen nem jó. És feltehetően nem hozza el önöknek azt a jó egészséget, gazdagságot és boldogságot, amelyet megálmodtak maguknak.
Ritkán tesszük meg a második lépést. Kevés az olyan ember, aki felhagy a panaszkodással, hasztalan küszködéssel vagy aggodalmaskodással, s mindezt elég sokáig teszi ahhoz, hogy az ellenkező előjelű hatásokra koncentrálhasson. Márpedig ezen a második szinten kezdődnek azok a csodák és megnyilvánulások, amelyekről ábrándozunk. Annak tisztázása, hogy mit nem akarunk, ugródeszka a csodák felé. Ez azonban csak a jelenlegi valóság, nem több és nem kevesebb. Holott változtatni is tudunk ezen a valóságon.

Kerüljük a rosszat!

Úgy is megvédelmezhetjük magunkat a lehúzó hatásoktól, hogy elkerüljük őket. Emlékszem, Mark Victor Hansen és Jack Canfield is elmondja könyvében, hogy minden kártékony elemet eltávolítottak irodájukból.
Nekem tetszik ez az ötlet. A magam részéről nem hallgatok híreket, és nem olvasok újságot. Egy idő után rájön az ember, hogy torkig van az egyoldalúan kellemetlen hírekkel és a súlyos tragédiákkal. Egyik sem szolgálja a javunkat.
De a barátainkon is legyen rajta a szemünk. Tetszik-e vagy sem, osztozunk környezetünk világképében. Nem is olyan könnyű szétválasztani szeretteink vélekedéseit a sajátunktól.
Ha tovább kívánnak lépni a külső okozatiság sivár világából, forduljanak a vonzások valósága felé, amelynek alapja az energia. Ennek egyik módja az, ha eszükbe idézik, hogy a világ általában megreked a panaszkodás szintjén.

Önök pedig egy-két lépéssel feljebb kívánnak jutni ennél.

Tartsák szemmel legközelebbi barátjukat!

Évekkel ezelőtt részt vettem néhány hálózatépítő találkozón. Ezek rendszerint üzleti villásreggelik vagy ebédek voltak, ahol az emberek kicserélték névjegykártyáikat, és segítségére voltak egymásnak, hogy új ügyfelekre tegyenek szert.
Sok ilyen rendezvényen felszólaltam. Hamar rájöttem ugyanakkor, hogy mindegyre ugyanazokat az arcokat látom. Az egyik éles szemű barátom meg is jegyezte:
- Ugyanazok az emberek ezek... és mind éhes!
Ekkor ismerkedtem meg a különböző szintek fogalmával. Azaz, hogy az emberek szívesen maradnak meg ugyanazon az üzleti vagy társadalmi szinten. Barátokra is rendszerint megszokott ténykedéseik közepette — a munkahelyen, az iskolában, a misén vagy valamiféle klubban tesznek szert. Következésképpen ritkán hagyják el a saját szintjüket.
Mindebben nincs sem kivetnivaló. Az ember megmaradhat a megszokott szintjén, és remekül érezheti magát. Ám ha többre vágyik, vagy hiányérzet gyötri a szóban forgó szinten, feljebb kell lépnie.
Amikor felszólaltam a hálózatépítő összejöveteleken, egy fejjel a jelenlévők fölé magasodtam. Nem felfuvalkodottság ez, hanem a meglévő társadalmi rangsor felismerése. Már csak azért is többre becsültek valamivel a jelenlévőknél, mert beszédet mondtam. Én testesítettem meg a tekintélyt, akitől tanulhattak. Kicsivel mindez magasabb szintre emelt a társaimnál.
Ez azonban nem elég. Aki nagyra törő üzleti álmokat dédelget, annak ki kell lépnie szűk ismeretségi köréből, és olyan embercsoporthoz kell fordulnia, amely szélesebb körű, szerteágazóbb és hathatósabb kapcsolatokkal rendelkezik.
Feljebb kell lépniük egy szinttel. Hogyan érhetik ezt el?
Esetemben a könyveim másfajta körök figyelmét is felhívták a személyemre, amelyeket magasabb szintű kapcsolatrendszerek éltettek. Például, amikor 1995-ben megírtam a *The AMA Guide to Small Business Advertising* című munkát az American Marketing Association számára, könyvem menten magasabb szintre emelt. Jelentős mű szerzőjének számítottam, amely egy neves szervezet számára készült.
Mindez oda vezetett, hogy új emberek léptek velem érintkezésbe, nekik pedig megvoltak a maguk köreik. Az esetek többségében ezek a kapcsolatrendszerek magasabb szintűek voltak, mint amilyenekkel valaha is dolgom volt.
Íme, egy további példa. Amikor 1997-ben *There's A Costumer Born Every Minute* címen megírtam monográfiámat P. T. Barnumról az American Management Association számára, munkámmal sikerült felkeltenem Donald Trump és Kenneth Feldman, két pénzmágnás figyelmét. Nyilvánvalóan új szintre jutottam.
Aki ma nagyot szeretne dobbantani, egy-két szinttel feljebb kell lépjen meglévő kapcsolatrendszerénél. A jó hír az, hogy az elektronikus levelezés nagymértékben megkönnyíti mindezt. Aki csak él és mozog a foldtekén, némi kitartással és okossággal megközelíthető e-mailen. Így teremtettem először kapcsolatot Jay Conrad Levinson marketinges szupersztárral és Joe Sugarmannel, a közvetlen levelezés legendás alakjával, mi több, még a gonzo[1] fenegyerekével, Evei Knievellel is. Valamennyi nagykutyát e-mailben kerestem fel.
Rengeteg levelet kapok olyanoktól, akik segítséget kérnek tőlem. Mostanra neves szakembernek, mérvadó tekintélynek és az internetes marketing úttörőjének tartanak, és szívesen társulnak velem. Szeretek segíteni, ezért rendszerint - ha mást nem is esélyt adok a hozzám fordulóknak. Ugyanakkor semmit sem hagyok jóvá a termékeik közül, csak ha a tulajdon szememmel látom, kipróbálom, és a kedvemre való. Fontosnak tartom ugyanis, hogy ne adjam alább a szintemnél.
De ma már fentebbről is megkeresnek. Így tett dr. Robert Anthony is, akit húsz évvel ezelőtt tanulmányoztam. Tavaly írt nekem, miután elolvasta *Spirituális marketing* című könyvemet.

---

1 A gonzo az animációt vegyíti a közönséges filmmel *a Ford.*

Jelenleg társszerzők vagyunk. A közelmúltban vettem fel és forgalmaztam legendás hangkazettáját, amelynek címe *Beyond Positive Thinking.* Két évtizede még a szintje alatt voltam, ma viszont üzlettársak vagyunk!
Gondoljanak arra, hogy egy szintet ugrani nem jelent egyet az alkotó gondolkodással. Az ember kreatívan is megmaradhat ugyanazon a szinten. Mégis, ha a szomszédjával dugja össze a fejét, az nem ugyanaz, mintha, mondjuk, Richard Bransontól, a Virgin Records sziporkázóan szellemes tulajdonosától merítene ötleteket.
A lényeg a következő: Ahhoz, hogy újfajta célok felé törekedjenek, szintet kell ugrani, és új társakkal újfajta játszmákba kezdeni.
Ebben a fejezetben tehát arra intem önöket, hogy mérjék fel jelenlegi szintjüket, mérlegeljék céljaikat, és vegyék fontolóra, kik segíthetnének elérésükben a mostani ismeretségi körükön kívül. Meglehet, túl kell lépniük ehhez mostani szintjükön (és komfortzónájukon), de bármilyen merész lépés is ez, megéri.
Másként fogalmazva szűkebb környezetük lehúzhatja, de serkentheti is önöket. Randy Gage azt mondja erről, hogy sikerünket vagy kudarcunkat a hozzánk legközelebb álló öt ember határozza meg. Őket esetleg még az első lépés foglalkoztatja (Mit nem akarok?), de lehet, hogy már továbbjutottak a másodikra (Mit akarok?). Környezetünk tehát kihat arra, hogy mit is tartunk fontosnak, és mit nem.
Önöknek mi a fontos?

Szókratész tanácsa

Imádom ezt a Szókratésznak tulajdonított anekdotát, amely arról szól, hogyan bánjunk a kellemetlen hírhozókkal.
Egyik nap odafutott valaki Szókratészhoz, és azt mondta:
- Híreim vannak számodra!
Ő azonban feltartotta a kezét, hogy megállítsa izgatott polgártársát.
- Először hadd tegyek fel három kérdést — mondta.
- Hmm, legyen - mondta a másik.
- Híreid olyasvalamire vonatkoznak, amelynek igazságáról személyesen is meggyőződtél?
- Nos, sajnos nem — felelte a hírhozó. — Mindenesetre megbízható forrásból származnak.
- Lássuk a következő kérdést - mondta Szókratész. - Olyasvalakiről szól-e a híred, akit személyesen is ismersz?
- Nos, nem - rázta ismét a fejét a polgártárs. - Te azonban azt hiszem, ismered.
- Értem - dünnyögte Szókratész. Hadd tegyem hát fel az utolsó kérdésemet. Jó vagy rossz hírt hozol?
- Mi tagadás, rosszat.
- Lássuk csak foglalta össze a bölcs. - Olyan hírt készülsz tudtomra adni, amelynek igazságáról nem győződtél meg személyesen; olyasvalakiről szól, akit nem is láttál; és a tetejében még rossz is.
- Tényleg nem hangzik túl biztatóan.
- Azt hiszem, nem hallgatom meg - mondta Szókratész.

Merre járnak a gondolataid?

Megint csak a vonzásfaktor szorgos munkálkodásáról van szó. Mi magunk döntünk arról, hogy mit tartunk fontosnak. Figyeljünk a hiányosságokra, és ezekben lesz részünk. Figyeljünk fájós hátunkra, és még jobban fog fájni. Ezért az első lépésnél nem kell mást tenniük, mint tudatosítaniuk, hogy mire irányítják a figyelmüket.
Mivel foglalkoznak gondolatban? Miről beszélnek?
A válasz ugródeszkául szolgálhat a következő lépéshez, amely közelebb vihet a csodák birodalmához...

Az ember élő mágnes, és minden egyes új élményét maga vonzza magához.
Elizabeth Towne: The Life Power and How To Use It, 1906

Második lépés: Merjünk nagyot tenni!

Telepedjenek le egy székre, és hallgassák meg néhány történetemet. Ezzel előkészítjük a terepet a második lépésnek, amely csodálatos módszerünkkel közelebb viszi önöket álmaik megvalósulásához.

Szárnyalják túl magukat!

Kamaszkoromban egyik hősöm Floyd Patterson volt, a kétszeres nehézsúlyú bokszvilágbajnok, egyúttal a legfiatalabb a sporttörténetben, aki elnyerte ezt a címet.
Kedves fickó volt, aki nemritkán kemény küzdelmekbe keveredett. Önéletrajzának elgondolkoztató címet adott: *Victory Over Myself,* azaz győzelem önmagam fölött. Tetszik nekem ez a mondat a mögötte rejtőző gondolat miatt. Ahelyett, hogy a világ meghódítására törekednénk, elég, ha beérjük önmagunk megdolgozásával. A futók ezt a saját rekord megdöntésének nevezik. Más szóval, aki nem elégedett önmagával, találja meg a módját, hogy miként győzze le önmagát.
Egy ilyen életfelfogás szerint nem létezik verseny és ellenfél, csupán *önmagunk* tökéletesítésének a vágya. Ha ez sikerül, a világ is szebbik arcát mutatja felénk.
Floyd Patterson tudta ezt, s ő lett a leghíresebb és leginkább szeretetre méltó világbajnok.
Úgy tizenhat éves koromban találkoztam vele az Ohio állambeli Clevelandben, közvetlenül egy mérkőzés után. A lelátók padsorait kerülgetve, a korlátokon átugorva sikerült Floyd elé állnom, amikor az edzőterem felé tartott. Ismerős, szelíd, kedves mosolyával nézett rám. Megveregettem hatalmas vállát, miközben gratuláltam neki aznap esti győzelméhez. Soha nem felejtem el ezt a pillanatot. Floyd azért bokszolt, mert ez emelte ki a szegénységből. Ugyanakkor azt is tudta, hogy az igazi, nagy ellenfelet nem odakint találja, hanem önmagában. Megdolgozott hát azért, hogy legyőzze, amit nem kedvelt önmagában, és erőfeszítéseinek nem is maradt el az eredménye.
Kérdezzék meg magukat: „Mivel tökéletesíthetném önmagamat?”

Peace Pilgrim

Méltán nevezhetjük őt az Egyesült Államok Teréz anyájának vagy Gandhijának. Ez a szent asszony huszonnyolc évet áldozott az életéből azért, hogy a békéért gyalogoljon. Saját nevét elhagyta, nem volt semmije egy szál ruháján kívül. Ott aludt és evett, ahol útközben szálláshoz és ételhez jutott.
Több mint 25 000 mérföldet tett meg a békéért. Mélységesen bízott abban, hogy cselekedete kihat a világ folyására. Meginterjúvolták a riporterek, látható volt a televízióban, hallható a rádióban, olvasható az újságokban.
Mégis mindenekelőtt saját hivatástudatának tett eleget. Mert valami értékeset tenni.
„Az imában az a legfontosabb, amit érzünk, nem az, amit kimondunk - írta. - Rengeteg időt töltünk azzal, hogy közöljük Istennel, szerintünk mit kellene tennie, ahelyett hogy csöndben hallgatóznánk, vajon ő mit adna tudtunkra.”
Peace Pilgrim 1981-ben eltávozott az élők sorából, szelleme azonban tovább él. Életéről és mondásairól a *www.peacepilgrim.net* honlapon olvashatnak.
Ez az asszony millióknak adott és ad ma is ösztönzést.
Arra kérem önöket, nézzenek magukba, önöket mire sarkallja a béke zarándoka.
Vagy tegyék fel a kérdést: „Milyen belső késztetést érzek?”

Legyünk trilliomosok!

Amint látni fogják ebben a fejezetben, annak tisztázása, hogy mit akarnak azaz elhivatásuk, céljaik, eszményeik, kihívásaik, álmaik megismerése a következő lépcsőfok ahhoz, hogy ezeket mind magukhoz is vonzzák.
A legtöbb embernek fogalma sincs, mit akar valójában. Vagy ha mégis, a céljai jelentéktelenek. Arra kérem önöket, gondolkodjanak nagyvonalúbban. *Aude aliquid dignum,*

ahogy a latinok mondták, vagyis: „merjenek nagyot gondolni” (és cselekedni).
Például miért ne lehetnének trilliomosok? Barátom, Brad Hager, a *Millionäre* magazin főszerkesztője szerint a Földön huszonkéttrillió dollárnyi vagyon kering. Eddig mégsem akadt egyetlen trilliomos sem. Miért ne lehetnének önök azok? (Valójában én is ezt a célt tűztem ki magam elé, de hát van pénz elég, megosztozunk.)
Ez a kötet arra tanít, hogy úgy irányíthatjuk elménket, hogy az megtalálja számunkra a válaszokat. Amikor felteszünk egy kérdést — például: „Hogyan lehetnék a világ első trilliomosa?” -, agyunk menten dolgozni kezd az ügyön. A kérdés eleve arra ösztökéli, hogy megtalálja rá a választ.
A második lépés a vonzásfaktoron való munkálkodásban abból áll, hogy kiszemelünk magunknak valamit, éspedig úgy, hogy elménket közben a feladat megoldására serkentjük.
Hadd fejtsem ki bővebben!

Mit akarnak tulajdonképpen?

Ha rájöttek végre, hogy mindent, de mindent megszerezhetnek és megtehetnek, valamint bármivé válhatnak, felmerül a kérdés, mit is akarnak tulajdonképpen.
A dolog nyitja az, hogy minden egyes panaszunkat pozitív kívánsággá formáljuk át. Kezdjenek el azon gondolkodni, merre tartanak, ahelyett hogy azon morfondíroznának, hol-merre jártak, vagy hol állnak éppen. „Nem akarom ezt a fejfájást.” Mondják helyette: „Tiszta fejet akarok.” „Nem akarom ezt a hátfájást.” Mondják helyette: „Erős hátat akarok.” „Nem akarom ezeket a számlákat.” Mondják helyette: „Bőséges mennyiségű pénzt akarok fedezetként mindarra, amit akarok.”
„Nem akarok küszködni a vállalkozásommal.” Mondják helyette: „Azt akarom, hogy üzleti ügyeimet minden megerőltetés nélkül, könnyedén bonyolíthassam.”
Valóságos művészet újraírni azt, amit nem akarnak, azzá, amit akarnak. Én mindössze annyit teszek, hogy a panaszaim ellenkezőjét vetem papírra. Fordítsák meg a mondatot 180 fokkal. Ha azt mondom: „Unom, hogy írás közben folyvást félbeszakítanak”, ennek az ellentéte a következő lesz: „Nyugodt és biztonságos helyen akarok írni, ahol nem szakítanak félbe.”
Most valószínűleg azon töprengenek, mi köze ennek bármihez. Ugyan, miért körmöljük le ezeket a mondatokat, ha nem segítenek a számlák kifizetésében, és nem oldják meg a gondjainkat?
Jó kérdés. A feleletem erre az: ha arra összpontosítunk, amit akarunk, abba az irányba is haladunk, amerre szeretnénk.
Deepak Chopra írta *Végzetes véletlen* című könyvében: „Semmi másra nincs szükségünk, mint szándékaink tisztázására. Ha aztán félreállítjuk az útból az egót, ezek a szándékok beteljesítik önmagukat.”

A szándék mágiája

Barátom, Kent Cummins bűvészmester, nagyszerű szónok, továbbá a *Magié of Change* című munka szerzője sokat tud arról, mekkora hatalma van szándékainknak az üzleti életben.
Tizenöt éven keresztül falatozót vezetett (SamWitch néven) a Texas államban Austinban. Egyik nap elhatározta, hogy közzétesz a rádióban egy hirdetést, amely ingyen babbal serkentette volna a vásárlóit, hogy nagyobb szendvicseket vegyenek. Ne kérdezzék, miért gondolta, hogy a bab bármiféle vonzerőt gyakorolhat rájuk. Már ő maga sem emlékszik rá, mindössze arra, hogy valahonnan igen ízletes babot sikerült beszereznie.
Jókora babkészleteket halmozott hát fel, és hirdetést adott fel egy népszerű rádióállomáson. A nyitás napján annyi vásárló tolongott a falatozó előtt, hogy néhányat el kellett küldeni. Vitték a szendvicset, mint a cukrot, alig tudott lépést tartani a megrendelésekkel.
Volt ebben azonban valami különös. Amikor Kent felhívta a rádiót, hogy köszönetét mondjon a hirdetés leadásáért, döbbenten hallotta: „Már éppen mi is hívni akartunk, hogy a bocsánatát kérjük. Nem adtuk műsorba a hirdetést.”

Hogyan hozhatott ennyi vevőt egy soha nem sugárzott hirdetés?
- Minden a szándékon múlik — jelentette ki Kent a vacsoraasztalnál.
- Új vállalkozásba fogtam, és ez volt a jel, amely hozzám vonzotta a vevőket. A szándék szemlátomást többet számított a tényleges hirdetésnél!
Nem először fordult elő a barátommal, hogy megtapasztalta, milyen sokat ér, ha az ember tudja, mit akar elérni az üzleti életben. A közelmúltban nyári táborát - a Kent Cummins Bűvésztábort - szándékozta reklámozni. Elolvasott ezért egy sor könyvet, tanfolyamokon vett részt, majd üzleti tervet készített. Célja a sikeres reklám volt. Végül annyira elmerült a részletekben, hogy a tervet magát soha nem hajtotta végre. Egyszerűen elfeledkezett róla.
De nem is számított már. Az egyik volt táborozó papája történetesen tudósítója volt az austini *American-Statesman* című hírharsonának. Felhívta Kentet, és engedélyt kért tőle, hogy vezércikket írjon róla. Néhány hét múlva meg is jelent a cikk, amely meglepő eredményeket közölt Kent lelki tanácsadókat képző programjáról. Az egyik helyi televíziós állomás is felcsörgette a barátomat, s felkérte, szerepeljen egy reggeli műsorban, ami kitűnő reklámot jelentett a tábor számára. Kent fellépett, bemutatott néhány bűvészmutatványt, és megválaszolta a táborral kapcsolatos kérdéseket. Ezután felfedezte, hogy mágusképző táborát a Nagy Austinnak nevezett programra jelölték, amely a város képviseletében nonprofit alapon támogatta a kisvállalkozókat. Legnagyobb meglepetésére 2004-ben megnyerte az Austin legkreatívabb kisvállalkozója címet, amihez 4000 dolláros díj is járult.
Az Üzleti Sikerek Központja addigra már felkérte, hogy beszéljen a vállalkozások természetéről. A Lakeway Breakfast Clubban szólalt fel, ahol a táborát méltatta, amelyet az *Austin Family Magazin* olvasói a város legjobb szaktáborának választottak.
Végül Kent arra is rájött, hogy egyik tanácsadója beküldött egy bűvésztrükköt a táborból a *Tonight Show*-ba Jay Lenohoz, aki felhasználta az anyagot, és 100 dollárt fizetett a táborozónak.
Nem rossz eredmények egy olyan reklám esetében, amelyet soha nem is sugároztak.
Kent mindezt a „szándékok mágiájának” nevezi.
Ennek a könyvnek a lapjain mindvégig arra találnak bizonyítékot, hogy minél pontosabban tisztázták magukban törekvéseiket, annál egyszerűbb azokat az életükbe vonzani.
Példának okáért...

Hogyan teremtettem elő egyetlen nap alatt 22.500 dollárt?

Egyik nap egy teherautó mellett álltam meg, amelyik új kocsikat szállított. A platón sorakozó járművek közül az egyik alaposan megdobogtatta a szívemet, s a vérem is szinte táncra perdült örömében. Addig még soha nem ajzott fel egyetlen gépjármű sem.
A szóban forgó kocsi egy BMV Z3-as volt. Egy nyitott sportkocsi. Luxusautó. Az egyik legszexisebb járgány, amelyet valaha emberi kéz alkotott, és az istenek jóváhagytak. Jó, lehet, hogy eltúlzom kissé. A lényeg mégis az, hogy ez a kocsi megszólított. Megkívántam, jaj de nagyon megfájdult rá a fogam!
Azt is tudtam persze, hogy a BMV-k nem két fillérbe kerülnek. Ezért először nyerni próbáltam egyet. Két olyan versenybe is beneveztem, amelynek ez volt a fődíja. Halálosan biztos voltam a dolgomban. Azt az autót nekem szánta a sors. Mégsem nyertem meg. Sajnos. Ennyit a véletlenek játékáról. Ideje volt hát megalkotnom a jövőmet úgy, hogy magamhoz vonzom.
Ezért úgy döntöttem, egyszerűen megvásárolom a kocsit, éspedig készpénzért. Épp akkor fejeztem be *Spirituálsi marketing* című online könyvemet arról, hogy miként tegyünk csodát. „Most bebizonyíthatom magamnak gondoltam -, hogy meg tudom-e teremteni a magam számára a BMV Z3-ast.” Saját ötlépéses módszeremet használtam, hogy megszerezzem álmaim autóját, a legszexisebbet, amelyet csak el tudtam képzelni.
Azzal kezdtem, hogy célul tűztem ki magam elé: márpedig ha törik, ha szakad, ez az autó az enyém lesz! Oprah egyszer azt mondta: „A szándékok irányítják a földet.” Tudom, hogy így van. Rávésettem kocsim rendszámtáblájának a tartójára: „Én testesítem meg a szándék hatalmát.” Ha egyszer kijelentjük, hogy valami így lesz és nem másképp, ezzel jelt adunk a világegyetemnek, amely elénk hozza azt a bizonyos valamit. Mi ez, ha nem hamisítatlan

varázslat. Amúgy én, mint jól tudják, vonzásfaktornak nevezem. Ez önmagában is elegendő ahhoz, hogy csodákat hívjon életre.
Miután tisztáztam magamban, mi a szándékom - a kocsi megszerzése -, igyekeztem az ösztöneimre hallgatni, és megragadni az utamba kerülő lehetőségeket. Egész pontosan a következő történt.
Egyik nap eszembe jutott, mi lenne, ha tanfolyamot szerveznék új könyvem témakörében. Kibérelhetnék egy hotelt, körlevelet írhatnék, meghívhatnék mindenkit, akinek e-mail vagy postai címe a birtokomban van. Egy hétvége alatt lezavarhatnám az egészet. Ez volna a belépő az álomautóhoz!
Aztán eszembe jutott, hogy nem szeretek tanfolyamokat hirdetni. Azt sem tudom, nyélbe tudnám-e ütni a tervemet. Amúgy a postai költségek és a nyomtatás egy vagyonba kerülne. Különben sem rajongok azért, hogy a nyilvánosság előtt beszéljek.
Lássuk, mi történt? Hogyan változtattam az eredeti terven?
Eljátszottam a gondolattal, hogy online is lebonyolíthatnám a tanfolyamot. Egyszerűen e-osztályt reklámoznék az e-listámon lévőknek, ami egy fityingbe se kerülne. Ha senki nem jelentkezne, akkor sem dőlne össze a világ.
Hanem... hanem ha mégis akadna elegendő jelentkező, e-mailen taníthatnám a csoportot. Hetente elküldenék nekik egy-egy leckét. Házi feladatot is kapnának, amit visszaküldenének e-mailen. Én azután értékelném a munkájukat. Az egész gyerekjáték lenne, kényelmes és kellemes. Igazán jól hangzott.
Öt hétben jelöltem meg a tanfolyam időtartamát, mindenekelőtt azért, mert az eredeti kötet öt fejezetből állt. Hetente egy fejezetet küldenék el elsajátítandó tananyagként. Mindegyikhez feladatokat is mellékelnék, hogy komolyabb jelleget adjak vállalkozásomnak.
Aztán a részvételi díjon gondolkoztam. Ezen a kérdésen jó ideig elrágódtam. Sokan ingyen adják az e-leckéiket, már ha tanítanak egyáltalán. Néhányan olcsó tarifákkal számolnak. Nekem azonban szükségem volt a BMV Z3-asra, amely 30-40.000 dollárt kóstált. Juj!
Nos, a végén eldöntöttem, hogy legyen a tanfolyamnak tizenöt résztvevője. Ezt a számot úgy állapítottam meg, hogy a hasamra ütöttem. Egyszerűen arra gondoltam, ha tizenöt ember tényleg mindig megcsinálja a leckéjét öt héten keresztül, akkor bőven adnak munkát. Ezért, mint minden mást a leendő e-osztállyal kapcsolatban, a létszámot is kitaláltam.
Aztán számolni kezdtem. Amennyiben minden résztvevő fejenként 2000 dollárt fizetne, elegendő gyűlne össze, hogy készpénzzel fizessek a kocsiért. Ugyanakkor két lepedő koponyánként túl soknak tűnt. Megmaradtam hát 1500 dollárnál.
Ezután körlevelet írtam az e-mail listámon szereplőknek, amelyben hírül adtam a tanfolyam elindítását. Akkoriban hozzávetőleg nyolcszáz jó név szerepelt a névjegyzékemben. Fogalmam sem volt, ráharap-e valaki az ajánlatra. Bődületes kudarctól tartottam, mégis úgy döntöttem, vállalom a kockázatot. Szétküldtem hát a leveleket.
Tudják, mi történt?
Tizenhatan menten jelentkeztek a tanfolyamra.
Hát ilyen a könnyű pénz! 24 000 dollárt kerestem egyetlen nap leforgása alatt!
A tanítás is könnyű volt. Diákjaim kedvelték a házi feladatokat és visszajelzéseimet. Mindössze egyvalaki akadt, aki azonnal visszalépett azzal, hogy ez az oktatási módszer nem neki való. A végén tényleg tizenöt hallgatóval folytattam. Összesen 22 500 dollárt kerestem az ügyön. Madarat lehetett volna fogatni velem.
De nem álltam meg itt. Néhány hét múltán újabb tanfolyamot hirdettem meg. Ez az e-könyvek megírásának, megjelentetésének és reklámozásának tudományába vezette be az érdeklődőket. Ugyanazt a rendszert követtem, amelyik a múltkor bevált: körlevelet küldtem ki az e-mail listámon szereplőknek, tizenöt tanítványra számítottam, s fejenként 1500 dollárban állapítottam meg a tandíjat az öthetes tanfolyamért. Tizenketten jelentkeztek, és 18 000 dollár folyt be.
Ezen a ponton megfordult a fejemben, hogy megírom a legjobban fogyó e-könyvem, a *Hypnotic Writing* folytatását. Nem akartam azonban, hogy hiába reménykedjek az eladásában. Azért is pénzt szerettem volna látni, hogy tető alá hozom a kéziratot.
Ezért újabb internetes tanfolyamot indítottam *Advanced Hyptonic Writing* címen. Öt hét helyett háromban állapítottam meg a tanfolyam időtartamát, mivel ezúttal lazábbra kívántam

fogni a gyeplőt (el is lustultam kissé). A tandíj változatlanul 1500 dollár maradt, és ismét tizenöt diákot szándékoztam toborozni. Meg is hirdettem a tanfolyamot e-mailes körlevelemben.
És íme, mi történt:
Tizennyolcán azonnal feliratkoztak, amikor azonban a tandíjat kértem tőlük, elcsodálkoztak. Mindegyikük azt mondta, ingyenes okításra számított! Megdöbbentem. Újra elolvastam a körlevelet, amelyben fehéren-feketén az állt, hogy a tandíj bizony tetemes. Az egyetlen magyarázat, hogy a címzettek izgalmukban el sem olvasták az irományt, hanem azonnal visszaválaszoltak. Vagy félreolvasták a „díj”[2] szót. Ezt adják össze!
De nem csupán ez a furcsaság történt a tanfolyammal kapcsolatban. Nehezen töltöttem fel a létszámot a saját e-mail listámról. Megkértem hát valakit, akinek hatalmas névjegyzéke volt, hogy segítsen a vállalkozásomban. Meg is tette, a bevétel feléért. Hú, ez sem volt semmi, én azonban azt szerettem volna, ha megfizetnek, amiért megírom a *Hypnotic Writing* folytatását. Végső soron még így is jól kerestem. Belementem hát az üzletbe.
Nos, összesen húszán jelentkeztek. Az egészben az volt a legkülönösebb, hogy senki - az égvilágon senki - nem írta meg a leckéjét. Enyém lett tehát a pénz (az 50 százalék így is 15 000 dollárt tett ki), így nem ingyen írtam meg az *Advanced Hypnotic Writing* című online munkát, és még a házi feladatokkal sem kellett bajlódnom.
Ennél jobb üzletet nem is kívánhattam magamnak!
A közelmúltban újabb tanfolyamot hirdettem. Jókora vidéki birtokot készültem megvásárolni, ezért sürgősen pénzre volt szükségem. A tanfolyam az általam szabadalmaztatott marketinges módszert - amelyet garantált jövedelmű marketingnek neveztem el - szándékozott tanítani. Ezúttal megemeltem az öthetes tanfolyam tandíját, hogy ezzel is jelezzem értékét: 2500 dollárt kértem fejenként. Mivel rendes körülmények között 50 000 dollárt kérek az ügyfeleimtől a marketinges stratégia kidolgozásáért, 2500 dollár ugyanennek megtanításáért fölöttébb méltányosnak tetszett.
Lecsökkentettem az osztálylétszámot, mivel személyesen szerettem volna figyelni minden egyes tanítványomra. Ezúttal csupán a saját e-mail listámat használtam. Öt diák jelentkezett, ami összesen 12 500 dollár jövedelemhez juttatott. Igazán nem kevés egyhavi „munkáért”. És igen, megvettem a vidéki birtokot. Ezt a fejezetet is ott írom.
A továbbiakban is kitartottam az internetes távoktatás módszere mellett. Yanik Silver reklámszövegíró, az internetes marketing szakértője több mint 90 000 dollárt keresett ezzel. Paul Lemberg igazgató bevétele meghaladta a 100 000 dollárt. Tom Pauley pedig — a *Váltsd valóra legvadabb álmaidat* című könyv szerzője — 250 000 dollárra tett szert. Szinte mindegyik esetben én fölöztem le a bevétel felét, amiért online reklámoztam internetes tanfolyamukat.
Mindennek az az oka, hogy a vonzásfaktor programjának a második lépéséhez folyamodtam!
Mi ebből a tanulság? Több is adódik egyszerre:

1. *Mindent a szándék határoz meg.* Úszhatnak együtt az árral, vagy megteremthetik saját útjukat és körülményeiket. Az egész az elhatározáson múlik. Mit is akarnak tulajdonképpen? Döntsék el! Válasszanak! Nyilvánítsák ki a világnak döntésüket! Az én mottóm: „Merjünk nagyot tenni!” Ebben rejlik a második lépés hatalma a vonzásfaktor módszerén belül.
2. *Törjék meg a megszokott mintát.* Csak mert mások bagóért árulják szolgáltatásaikat, nem kell önöknek is követniük a példájukat. Tiszteljék önmagukat. Mennyit érnek?
3. *Ne több pénzre törekedjenek, hanem valami másra.* Amikor mindenáron meg akartam szerezni a Z3-ast, vadul dolgozni kezdett az agyam, honnan teremthetném elő az árát. Amennyiben egyedül a pénz érdekelne, nem lennék olyan merész sem elképzeléseimet, sem a díjszabást tekintve. Önök mit akarnak valójában?
4. *Önöknek is sikerülhet.* Gondolják meg, mit taníthatnának másoknak, mi hozna pénzt a konyhára. Szervezzenek internetes tanfolyamot leckékkel és házi feladatokkal. Utána akár könyvbe vagy hanghordozóra is átültethetik az anyagot. Gondolkodjanak nagy léptékben! Mit

2 Az angolban a *free* (’ingyenes’) és a *fee* (’díj’) szó hasonlít egymásra *a Szerk.*

tanítanának, ha nem húznák le önöket a félelmeik? Az ember akkor vonzza magához a pénzt, ha nem ismeri a félelmet. A gazdagság közvetlenül a vonakodásukon túl várakozik.

5. *A lelki nem különül el az anyagitól.* Mivel példámban a pénzről beszéltem, könnyű volna az egészet azzal elintézni, hogy más nem is érdekel. Pedig nem így van. Szokásom szerint spirituális alapelvekre támaszkodva vonzom magamhoz a jólétet (erről szól ez a könyv). Ha egyszer ráébrednek, hogy a lelki és az anyagi ugyanannak az éremnek a két oldala, boldogság és pénz áll a házhoz. Olvassák el, mi áll a zsebükben lapuló egydolláros bankón: „Bízunk Istenben." Valóban bíznak benne?

Végül persze megszereztem magamnak a BMW Z3-ast. Ott áll a garázsomban. Egyenesen a bemutatóteremből hoztam el. 1999-es Montreal Blue, maga a megvalósult álom és a megtestesült, suhanó szépség. Mivel a BMW többé nem készíti ezt a modellt, mostanra régiségnek számít. Évek óta az enyém. Életemben nem esett ilyen jól a vezetés. Azt hiszem, menten a volán mögé is pattanok, hogy furikázzak egyet Texas útjain.

Az első számú hiba, amelyet el szokás követni

Bevallom, belefáradtam, hogy efféle e-maileket kapok: „Nem tudom követni az Ön példáját, mert...", vagy „Nem tudok pénzt vonzani az életembe, mert..."

A pontokat helyettesítsék be bármilyen kifogással, ami csak eszükbe jut. A hasonló levélírók azt mondják, azért nem tudnak annyi könyvet tető alá hozni, mint én, mert nincs elég idejük, túl öregek, túl fiatalok, túl nősek vagy túl egyedülállók ehhez. Azért nem lenne bestseller a könyvükből, teszik hozzá, mert a munkájuk más, mint az enyém, ők maguk is különböznek tőlem, vagy megváltoztak az idők. Hírességek együttműködését sem kérhetik, ahogyan én tettem, mert jelentéktelennek érzik magukat ehhez, nem akarnak erőszakosak vagy tolakodóak lenni.

A mentségek sora vég nélküli. Íme, néhány szemelvény a sok közül, amelyekkel bombáztak:

„Önnek hírneve van, nekem nincs. Nem tudnám rávenni magam, hogy írásban forduljak bárkihez segítségért; meg aztán ők sem hallgatnának rám."

Jómagam kamaszfejjel kerestem meg neves embereket a segítségükért, tanácsukért, útmutatásaikért, ösztönzésükért. Leveleket őrzök az FBI főnökétől, J. Edgár Hoovertől; Jack Dempsey bokszlegendától és John Mulholland bűvésztől. Pedig akkor még a kutya sem ismerte a nevemet. Mégis mindenki segített. Egyebek között sikerült kapcsolatba kerülnöm Evei Kneivellel, Donald Trumppal, Jimmy Carterrel ezekkel a bestsellerszerzőkkel, pedig hátulgombolós siheder voltam. Egyszerűen csak a segítségüket kértem, ők pedig válaszoltak, és kedvesek voltak velem. Manapság én is így viselkedem mindenkivel, aki ír nekem, és levele őszintének, tisztelettudónak tűnik.

„Önnek kiterjedt ismeretségi köre van, amely támogatja."

Így igaz. Most. Más volt azonban a helyzet a kezdet kezdetén. Ismeretségi köröm csak fokonként szélesedett ki. Mialatt segítettem másokon, ők is mellém álltak, s idővel kölcsönös bizalom fejlődött ki közöttünk. Mivel közel egy évtizede ápolom internetes kapcsolataimat, kötelékeink mostanra szorossá váltak. Amikor bejelentem, hogy támogatást kérek egy-egy új könyvemhez, ismerőseim válaszolnak. Ha ők akarnak tőlem valamit, megkapják. Alig egy hét leforgása alatt összeállt készülő könyvem - *The E-Code: 47 Suprising Secrets for Making Money Online Almost Instantly* -, éspedig úgy, hogy barátaim siettek a segítségemre. „Ön kiterjedt címjegyzékkel rendelkezik, így gyorsabban adhatja el az áruját."

Eleinte egyetlen címem sem volt, úgy mentem fel az internetre.

Egyetlen egy sem. Egészen addig fel sem ismertem egy ilyen lista fontosságát, mígnem felajánlottam első internetes osztályomnak akkori nyúlfarknyi listámat, és 22 500 dollárt kerestem vele. Ez volt az ébresztő. Azóta is egyre gyarapítóm az e-mailes jegyzékemet. Bárki meg tudja csinálni, ahogyan én. És amíg ezen munkálkodnak, összefoghatnak olyanokkal, akik már összegyűjtötték a maguk lajstromát. Hogyan? Kérjék meg őket, ennyi az egész. Egyszer írt nekem egy norvég, aki felkért, hogy segítsek eladni a szoftverét. Tetszett a program, és beleegyeztem. Neki nem volt listája, nekem igen. Neki viszont volt egy szoftvere, ami kedvemre volt. Hírlevelet küldtem hát körbe, és megosztoztunk a profiton. Mindketten nyertünk az üzleten.

„Ön sokkal tehetségesebb reklámszövegíró, mint én, ezért jobban el is kel, amit kínál.”
Nem az ujjamból szoptam ezt a szakmát, hanem megtanultam. Időt, pénzt és energiát fektettem a nagyok tanulmányozásába, s egyre nőtt a tapasztalatom. Az első hirdetéseim szemétkosárba valók voltak. Amúgy meg a mai napig többször is átírom a szövegeimet, hogy minél hipnotikusabb legyen a hatás. Nem úgy jöttem a világra, hogy írni, olvasni vagy akár járni tudtam. Mindent úgy kellett megtanulnom. Önök is megpróbálhatják!
„Nincs, amit eladásra tudnék kínálni.”
Millió lehetőség várja önöket az interneten, ahol ezrével találni ingyenes e-könyveket. Nézzenek körül. Ott a gyümölcs mindenütt, csak le kell szakítani. Ott vannak például az irodalom klasszikusai, ezeket is felvihetik számítógépre, és eladásra kínálhatják.
„Nem tudok internetes tanfolyamot szervezni úgy, ahogy Ön, mivel nekem nincs megfelelő képzettségem.”
Ott van viszont az élettapasztalatuk és önnön személyük. Manapság keveseket érdekelnek a papírok, az már annál inkább, hogy eleget tesznek-e az ígéretüknek. Élettársam, Nerissa online videószerkesztő tanfolyamot készül indítani. Bármit taníthatnak online, amit offline tudnak. Videó és audióeszközökkel, grafikával, szöveggel és csevegőszobákkal bármiről virtuális osztálytermet nyithatnak. Miért nem próbálják meg?
„Nem tudom eladni az interneten a termékemet.”
Nézzenek körül. Az internet olyan hatalmas - szinte felfoghatatlan -, hogy gyakorlatilag mindent árulhatnak a világhálón. Láttam én már kínálni bogáncsot és homokfutót, üdvözlőkártyát és digitális képeket. Bármit eladhatnak számítógépen, amit azon kívül szokás árulni. Van egyáltalán határa annak, mi adható el online?
„Lekéstem arról, hogy eladhassam az ötleteimet.”
Tényleg? Az egyik könyvem címe *There’s a Costumer Born Every Minute.* Igen, minden egyes nappal reménybeli vevők tömege szaporítja az eddigiek számát. Az ember gyakorlatilag bármit, bármikor eladhat, ha alaposan meggondolja, mi az, amire az emberek vágynak. Néha ugyanannak a terméknek másfajta használatát is kiókumlálhatják, vagy új réspiacot kereshetnek. A legokosabb azonban azt árulni, amivel már rendelkeznek. Mire várnak?
„Ön Amerikában él, én meg Mexikóban, itt nem olyan könnyű kereskedni.”
Ne mondja! A barátaim sűrűn járnak Mexikóba (meg a többi, fejlődőben lévő országba), és több szekérderék ott vásárolt holmival térnek haza. Különben is, az internet korában alig számít, ki hol lakik. Fogják a terméküket, és menjenek fel vele a világhálóra. Akkor nem szegény szomszédaikkal kereskednek, hanem a földgolyó egészével. Legyenek nagyvonalúak, gondolkodjanak nagy léptékben!
A sor vég nélkül folytatható.
Az én szememben a mentségek keresése az első számú hiba, amelyet az emberek elkövetnek, a számítógépen és azon kívül. Aki mondja, annak persze mindez hitelesnek tűnik, pedig merő badarság.
A kifogás dajkamese. Ha hiszünk benne, kátyúba kerülünk. Ha ellenben abban bízunk, hogy mindig van kiút, akkor előreléphetünk. Az én életbölcseletem az, hogy *semmi sem lehetetlen.*
Engedjék meg hát, hogy a segítségükre legyek.
Először is, melyek az önök kifogásai?
Amikor azzal kezdtem ezt a fejezetet: „Én nem tudom követni az ön példáját, mert...”, mivel fejezték be a mondatot? Ezek az önök kifogásai.
Másodjára kérdezzék meg magukat, van-e valamiféle módja, hogy túljussanak a mentségeiken. Más szóval, valós alapjuk van-e, vagy sem. Megpróbálták-e legyűrni a nehézségeket? Sikerült-e bárkinek is hasonló?
Végül mit tennének, ha nem lennének mentségeik?
Válaszoljanak bármit, ez a kulcsa legmerészebb vágyaik elérésének.
Hagyjanak fel a mentségek keresésével, és meglátják, hamarosan a jólétet vonzzák magukhoz.
Hagyjanak fel velük, és az életük magasba ível.
Kezdjék el máris. Miért késlekednének?

Bármit felelnek is, *az* csupán kifogás.
Csak nem engedik, hogy megfékezze önöket?

Ki irányítja az életüket?

Amint látják, észleléseink irányítják az életünket. Ha a szükségre koncentrálunk, szűkölködni fogunk. Ellenben ha a gazdagságra figyelünk, egyre nő a vagyonunk. Aki mentségeket keresgél, az további akadályokat vonz magához. Észlelésünk mágnessé válik, amely abba az irányba taszít minket, amerre amúgy is igyekszünk.
Amennyiben nem döntünk tudatosan arról, hogy merre tartunk, a tudattalannak adjuk át a gyeplőt. A híres svájci lélekgyógyász, C. G. Jung szavaival élve: „Amíg nem tudatosítjuk a tudattalant, az kormányozza az életünket, és mi sorsnak nevezzük."
Ebben a tekintetben a legtöbbünk robotpilótára hagyatkozik. Egyszerűen nem eszmeiünk rá, hogy mi is kormányozhatnánk. Ha tudjuk, mit akarunk, ezzel az életünket is arrafelé tereljük, amerre szeretnénk.
Ez azonban még nem minden...

Mi célból

A minap együtt ebédeltem egy csodálatos barátnőmmel, akit Jonathan Jacobs az előző héten kezelt, s még mindig ennek hatása alatt állt. Valósággal sugárzott. A szeme elevenen csillogott, tele életörömmel. Elgondolkoztam, hogy talán azt hisszük, tudjuk, mit akarunk, mégsem árt mélyebbre ásni magunkban, hogy feltárjuk valódi vágyainkat.
A hölgy azzal a szándékkal ment Jacobshoz, hogy sikeres vállalkozásba kezdjen. Jonathan megkérdezte:
- Mi célból?
Barátnőm egy darabig fontolgatta a választ, majd rájött, azért vágyik sikeres vállalkozásra, hogy ezzel bizonyítsa be önnön értékeit.
Emlékszem, én azt feleltem Jonathan szokásos kérdésére, hogy olyan könyveket szeretnék írni, amelyek kirobbanó sikert aratnak.
- Mi célból? - hangzott el most is a kérdés.
Eleinte kerteltem, és olyasmiket mondtam, hogy „mert megérdemlem", „pénzre van szükségem" vagy „a könyveim vannak olyan jók, hogy sikerük legyen". A valódi ok, ami előre hajtott, mégis az volt, hogy az emberek szeressenek és csodáljanak.
Amikor ezt kimondtam, éreztem, hogy valami megváltozott bennem. Tudtam, hogy most tapintottam rá a lényegre. Igen, nekem az a célom és szándékom, hogy érezzem, szeretnek és megbecsülnek.
A legtöbb ember úgy éli le az életét, hogy tudattalanul piszkálja valami, amit a legtöbbször még csak be sem vall magának. Meglehet, a politikusnak szeretetlen gyermekkora volt. Az üzletasszonyt kisebbségi érzések gyötörték csitriként. A bestseller könyvek szerzője esetleg a mai napig azt igyekszik bebizonyítani, milyen okos, szeretetre és csodálatra méltó lény is ő.
A szabadság és az erő forrása az, hogy tisztázzuk magunkban, mit akarunk, anélkül azonban, hogy rabtartóul szegődnénk vágyaink mellé.
Van egy további oka is annak, amiért érdemes tisztázni és kertelés nélkül kinyilvánítani szándékainkat. Amikor ugyanis szavakba foglaljuk őket, váratlan történésekre kerül sor. Például kijelentjük, hogy azért szeretnénk kifizetni a házunkon lévő jelzálogot, mert meg akarunk szabadulni a törlesztőrészletektől. Hirtelen mégis elővesznek minket a kételyek: „Nincs annyi pénzem, hogy rendezzem az adósságomat!", „Ilyet senki sem tesz!" vagy „Mit gondolnának erről a szüleim?"
Bizonyára értik, mire gondolok. Ellenvetésekből soha sincs hiány. A dolog nyitja, hogy oszlassuk el magunkban ezeket az ellenvetéseket, amíg patyolattiszták leszünk belül. Így, megtisztulva vágyaink kinyilvánítása is könnyebbé válik.
Hadd fejtsem ki bővebben...

Hogyan teremtjük meg a valóságot?

Egyszer felkereste Jonathant egy rákos hölgy, akire hétfőn operáció várt. Pénteki nap volt éppen. A beteg rettegett a műtéttől, és szeretett volna megszabadulni a félelmeitől. Jonathan segítségére volt ebben. Két óra múlva a hölgy felült a kezelőasztalon, és úgy érezte, meggyógyult. A műtétet mindamellett elvégezték rajta. Hétfőn, amikor az orvosok kinyitották, sehol sem találták a daganatot. Egyszerűen eltűnt.
Mi történt?
Megint csak hiedelmeink hatalmáról van szó. A hölgy hitt abban, hogy megszabadulhat azoktól a hiedelmeitől, amelyek félelmet ébresztettek benne, és ez sikerült is. Azt azonban nem tudta, hogy végeredményben a félelem hozta létre a rákot. Amikor eloszlatta az előbbit, a rák is semmivé foszlott. Többé nem talált otthonra a testében. A hölgy azzal, hogy Jonathan kezelését választotta, és meg kívánt szabadulni az őt béklyózó hiedelmektől, tudatosan kezébe vette saját sorsának irányítását. Tudta, hogy az élete más irányt is vehet.
A valóságot hiedelmeinkkel teremtjük meg magunk körül. Nehéz ezt úgy elmagyarázni, hogy józan ésszel elfogadhatónak tűnjön. Bizonyára észrevették már, hogy az embereknek újra meg újra visszatérnek ugyanazok a gondjaik. Elgondolkoztak-e már azon, hogy miért van ez? Akit pénzgondok emésztenek, az folyvást ezekkel hadakozik. Akinek párkapcsolati problémák okoznak fejfájást, az mindegyre beléjük botlik. Mintha csak mindegyikünk külön bajra szakosodna.
A tudatos, illetve tudattalan hiedelmek hívják életre ezeket az eseményeket. Amíg le nem rázzuk őket, a bajok is újra meg újra visszatérnek. Ismerek valakit, aki hétszer nősült. Egyelőre nem oldotta meg a problémáját. Addig folytatja a házasodási és válást, majd az újbóli egybekelést, mígnem megszabadul a rossz mintát előhívó hiedelmektől. Egészen addig azonban szüntelenül mást okol majd a gondjaiért, legyen az a sors vagy Isten. Am amint korábban olvasták: „Amíg nem tudatosítjuk a tudattalant, az kormányozza az életünket, és mi sorsnak nevezzük.”

Melyek az ön hiedelmei?

Tartsanak önvizsgálatot. Amit magukénak mondhatnak, az mind hiedelmeikből következik. Nem boldogok? Adósságaik vannak? Rossz a házasságuk? Gyenge lábon áll az egészségük? Léteznek hiedelmek, amelyek pontosan ezeket a tapasztalatokat vonják maguk után. Lényük egy része akarja mindazt, amiben részük van, a problémákkal egyetemben. És ez nagyon is valóságos.
Emlékszem, egyszer Tony Robbins motivációs guru beszélt egy személyiséghasadásos asszonyról, akinek cukorbaja volt, amikor az egyik személyiségét élte, de makkegészséges volt, amikor a másikat. A személyiséget a hiedelmek alkotják. A cukorbeteg nőt a cukorbajra vonatkozó hiedelmek betegítették meg. Magától értetődő, hogy ezeket megváltoztatva, a kór sem hallatott magáról.
Hogyan változtathatunk a hiedelmeken? Kezdjük azzal, hogy tisztázzuk magunkban, mit akarunk az élettől. Amint döntöttek arról, hogy mivé akarnak válni, mit akarnak birtokolni és cselekedni, felfedezik majd azokat a hiedelmeiket, amelyek mindezt hátráltatják. Ezek lesznek az önök mentségei. Mindez visszacsatol oda, amiről már korábban beszéltem, azaz hogy panaszainkat célokká és szándékokká fogalmazhatjuk át.
Mit akarnak hát?
Mitől repesne a szívük?
Mitől perdülnének táncra az utca közepén?
Minek a gondolatára mosolyodnának el most rögtön?
Mihez kezdenének, ha úgy tudnák, nem vallhatnak kudarcot?
Mit kívánnának maguknak, ha csodatévő erővel rendelkeznének?

Valóban minden a miénk lehet?

Melyek vágyaink korlátai?

Nem vagyok biztos benne, vannak-e egyáltalán ilyenek. Önök persze említhetnének anyagi vagy tudományos határokat, nézetem szerint azonban ezeket csupán a jelenlegi kutatás mondja annak. Volt idő, amikor elfogadott, „tudott" dolog volt, hogy élő ember nem képes lefutni a négy mérföldes futamot. No, nem is sikerült sokaknak. Aztán meg „köztudott" volt, hogy az ólom lesüllyed a vízben. Ma hajókat építünk belőle. Valaha mindenki úgy „tudta", hogy nem juthatunk a Holdra. Pedig már jártunk ott. Ez is megvolt. Régente feltételezték, hogy a fogyatékosok nem sportolhatnak. Ma a paraolimpia résztvevői.
És folytathatnám a sort. Megint csak nem vagyok biztos abban, létezik-e egyáltalán lehetetlen. Nem vagyok biztos abban, hogy nem lehet minden az önöké. Tény és való, az átlagos olvasó célkitűzései, szándékai és kívánságai korlátozottak. Talán nem tudják, hogyan érhetnének el egy célt, a szívük mélyén mégis érzik, hogy valamiként mégis megvalósítható.
Egyvalamire kell csak vigyázniuk. A buddhisták éhes szellemeknek nevezik ezeket a sötét hatalmakat. Olyan vágyak ezek, amelyek halálra hajszolhatnak minket, ahelyett hogy mi kormányoznánk őket erre vagy arra. Ilyen éhes szellem lehet az új cipő utáni vágy, amikor tele van a szekrényük lábbelikkel. Vagy az új ingatlan utáni vágyakozás, amikor tele vannak telkekkel. Az étel utáni vágy, amikor épp most ettek.
„Az éhes szellemeket heves neurotikus kívánságok mozgatják - írja Dominic Houlder *Mindfulness and Money* című könyvében. - Neurotikusnak azért nevezem ezt a kívánkozást, mert igen gyakran más, tudattalan késztetés áll a háttérben."
Nem próbálom én önöket lebeszélni arról, hogy bármi után vágyakozzanak. Nem, erről szó sincs. A vágyakozás, ábrándozás jó dolog. Ezt tartja bennünk a lelket, hogy kikeljünk az ágyból, munkába menjünk, felnőjünk és szeressünk. Vele jár ember mivoltunkkal. Ámde arra is használhatjuk a vágyat, hogy túllépjünk rajta. Emellett résen is kell lennünk. Az elme olyan lehet, akár egy megvadult majom: egyszer erre fáj a foga, egyszer arra, és soha nem hagy nekünk békét.
Ügyeljenek hát az éhes szellemekre. Azokat a vágyakat tartsák tiszteletben, amelyek lényük legmélyéről fakadnak. Amikor szívből kívánunk valamit, semmi sem lehetetlen, és minden a miénk lehet, amit csak elképzelünk. Ezen a ponton összhangba kerülünk a mindenséggel, s a világegyetem kívánságai a vérünkké válnak.
A lényeg tehát az, hogy bármit magukhoz vonzhatnak. Kérdés azonban, elnézik-e, hogy célkitűzéseik úgy viselkedjenek, mint az elkényeztetett gyerek a cukorkaüzletben, netalán egy hatalomtól részeg, megvadult majom, vagy vágyaik valódi önmagukat tükrözik?
Ismerek egy hölgyet, aki arra használta fel a könyvemben ismertetett ötlépéses módszert, hogy pénzt nyerjen Las Vegasban. És lássanak csodát, nyert is. Csakhogy rosszra fordította a nyereményét, és végül a Névtelen Szerencsejátékosok között kötött ki. Mostanában már kordában tartja a lelkében tomboló éhes szellemeket, és csupán azért folyamodik az öt lépéshez, hogy jót tegyen.
Egyszer magam is arra használtam a vonzásprogramot, hogy pénzt nyerjek a texasi lottón. Úgy találtam azonban, hogy kisebb összeg megnyerése is aránytalanul nagy erőfeszítést igényel, és az eredmény önmagában „üres", semmit sem ér. Mostanában inkább arra koncentrálok, hogy örömmel írjam a könyveimet, és szervezzem a tanfolyamaimat meg a hangfelvételeimet, amelyek embertársaim megsegítése mellett megélhetést is biztosítanak számomra. Tömérdek pénzt keresek, ami módfelett kedvemre való. Közben azonban a hivatásom szavának engedelmeskedem, így vonzom magamhoz a gazdagságot.
Önök miféle jóban kívánják részesíteni magukat és embertársaikat?

Hunyják be a szemüket!

Hovatovább két évtizede részt vettem Stuart Wilde - sok más könyv között *A pénzcsinálás trükkje* szerzője - tanfolyamán. Reggelinél interjúvoltam meg Stuartot, akit lenyűgözőnek találtam, s ő hívott el erre az eseményre. Az egyik gyakorlat kiemelkedett a többi közül, és bízvást alkalmazhatjuk vonzásprogramunk második lépésénél is.
Stuart izgalmas képzeletbeli kalandra ösztökélt minket. Felkérte hallgatóit, hogy rajzolják körül fehér fénysugárral testük körvonalait.

- Használják az egyik ujjukat vagy egy valódi fénysugarat - javallotta Wilde. - Rajzolják tehát körbe testüket a fehér fénysugárral.
Nekem igen hamar sikerült elmerülnöm a gyakorlatban, és valósággal beleájultam a pillanatba. Minden feszültség eltávozott a testemből. Elhagytam magam, ugyanakkor olyan elevennek éreztem a jelenlétemet, mint soha addig.
- Most irányítsanak egy fénysugarat a fejtetőről a talpukhoz! - rendelkezett Wilde.
Így is tettem. Úgy képzeltem el, hogy a fehér sugáron hangyák közlekednek fel s alá. Valamiért egy vicc is eszembe jutott két elmebetegről, akik el szeretnének szökni a tébolydából. Az egyik azt mondja, felkattintja a villanyt, hogy kiszökhessenek a fénysugáron. A társa ráförmed:
- Bolondnak nézel? Már félúton járok majd, te pedig közben leoltod a villanyt.
Wilde most felszólított minket, képzeljük el magunkat, és kicsinyítsük le ezt a képet.
- Most ez az aprócska lény menjen végig a fénysugáron, ereszkedjen le a fejtetőtől a talpukig volt a következő utasítás.
Követtem a felszólítását. „Kis Joe” végigsétált a képzeletbeli sugárnyalábon, és lejutott a padlóra. Lelki szemeim előtt parányi önmagam körüljárta a cipőmet, és *körbetekingetett* a szobában.
- Figyeljék meg, mit tesz a hasonmásuk - javasolta Wilde.
Az én kis fickóm szemlátomást nem találta fel magát. Nem tudta, merrefelé induljon vagy mihez kezdjen, ezért letelepedett a cipőm orrára, és velem együtt Stuart Wilde felé tekingetett.
Néhány perc múlva Wilde felszólított minket, hogy kicsinyített képmásunk másszon fel újra a fényből sodrott kötélen, növeljük ismét teljes életnagyságúra, és olvasszuk egybe a testünkkel.
- Nos, hogyan érezték magukat? - tette fel Wilde a kérdést a csportnak.
Egy magas fickó felállt, és azt mondta:
- Megzavart ez az egész. Miniatűr képmásom nem tudta, mihez fogjon.
- Miért, azt tudja, maga mihez akar kezdeni? - kérdezte Wilde.
- Azt hiszem, igen.
- És a többiek? - kérdezte az oktatónk.
- Az én zsugorított hasonmásom vidáman futkosott fel s alá; pénzérméket keresett a padlón!
- Nagyszerű! - jegyezte meg Wilde. - Valaki más is beszámol nekünk, mit érzett?
Felálltam.
- Az én kicsinyem leült a cipőmre, és semmit sem csinált - mondtam.
- Miért? — kérdezte Wilde.
- Szerintem először tájékozódni kívánt.
- Nem tisztázta magában, mi a jó és mi a rossz, Joe? - firtatta Wild. - A maga képmása talán attól félt és azért nem mert megmozdulni, nehogy rossz felé igyekezzen. Maga így éli az életét?
- Nem is tudom — dünnyögtem.
- Gondolkodjon el ezen tanácsolta Wilde. - Van még valakinek mondanivalója?
Mint kiderült, ez a kis imaginációs módszer rengeteget elárult rólunk. Bármit művelt - vagy nem művelt - a parányi lény a fénysugár végén, azt másolta le, hogyan viselkedünk a hétköznapokban. Ebből a páratlan kísérletből valamennyien megtanultunk valamit önmagunkról. Ez után az eset után, amely vagy két évtizede történt, jobban odafigyeltem a vágyaimra.
Önök is kipróbálhatják a gyakorlatot. Utána kérdezzék meg magukat, őszinték-e a kívánságaikat illetően. Amint látni fogják a következő fejezetben, az ember mindig tisztában van valahol a kívánságaival, csak nem biztos, hogy hajlandó bevallani.

Mi van, ha továbbra sem látnak tisztán?

Egyesek arról panaszkodnak, hogy nem tudják, mire vágynak igazán.
Jól ismerem őket. Valaha én is ilyen voltam. Egyszer megkérdeztem dr. Robert Anthonyt, számos bestseller szerzőjét:

- Mit mondasz azoknak, akik azt állítják, hogy sejtelmük sincs, mit akarnak az élettől?
- Azt mondom, hogy hazudnak - felelte.
Igazat adok neki.
Az ember pontosan tudja, mit akar. Itt és most. Ha azon kevesek közé tartoznak, akik az ellenkezője mellett kardoskodnak, akkor hazudnak önmaguknak. Valahol a szívük mélyén ott lappanganak a vágyaik, amelyeket persze rejtegetnek, és magukba temetnek. Egyszerűen csak nem nyilvánították ki őket.
Dr. Robert Anthony hozzátette még ebben a beszélgetésben:
- Mindenki tudja, mit akar, csak legfeljebb fél bevallani. Ha egyszer ezen túl van, nem habozhat tovább, cselekednie kell. Amennyiben nem teszi, keresgélhet mentségek után a tunyaságáért. Mindkét lehetőség kényelmetlen. A legbiztonságosabb hazudni.
Önöknek is megadatott a lehetőség, hogy megvalósítsák álmaikat. Könyvem csalhatatlan spirituális eszközt ad a kezükbe. Az öt lépésről többszörösen bebizonyosodott, hogy beválik. Most, hogy ezt is tudják, miért nem vallják be maguknak a vágyaikat?
Itt az ideje, vagy nem?

Gondolkodjunk istenek módjára

Évekkel ezelőtt az egyik előadásomnak ez volt a címe: „Hogyan gondolkodjunk úgy, mint az istenek?” Ennek alkalmából elmondtam, hogyan gyógyultak ki egyesek a vakságból, az autizmusból, vagy tettek szert addig elképzelhetetlennek tetsző gazdagságra.
Aztán arra buzdítottam hallgatóságomat, vegye le szemellenzőjét, számolja fel belső lelki korlátait, s gondolkodjon úgy, mint egy emberfeletti, isteni hatalommal megáldott lény. Az emberek imádták ezt a kísérletet, mert erőt adott nekik; ki tudtak lépni gondolkodásuk szűk köréből. Egy isten nem aggodalmaskodik, kételkedik, duzzog, késlekedik, halogat vagy kicsinyeskedik. Végül is önök mihez kezdenénk az istenek hatalmával?
Vallási meggyőződésüktől függetlenül minden bizonnyal természetfeletti erővel ruházzák fel gondolatban az isteneket, s olyasvalakiknek képzelik el őket, akik számára nem léteznek akadályok. Nos, ha a helyükben lennének, mit kívánnának maguknak? Mit kívánnának a világnak?

Kezdjék most, rögtön!

Írják le, mivé szeretnének válni, mit akarnak csinálni vagy birtokolni. Brian Tracy szerző vizsgálatai bebizonyították, hogy akik kívánságlistát írtak, majd félretették, és egy év múlva ismét elővették, azok 80 százalékának teljesültek a vágyai.
Írják le kívánságaikat!

Sok céljukat írták le?
Néha elszalad az emberrel a szekér, amikor a kívánságait kezdi sorolni. Esetleg úgy érzi, másokat rövidít meg. A legjobb úgy leküzdeni ezt a korlátozó hiedelmet, hogy embertársainknak is csupa jót kívánunk.
Ha például új házra fáj a foguk, a szomszédjuknak azonban nem kívánnának hasonlót, akkor megrekednek az önzésben és a kapzsiságban. Ha ellenben új házat szeretnének, és úgy gondolják, hogy ezt mindenki megérdemli, akkor összhangba kerülnek teremtő szellemükkel, amely odavezeti önöket a kérdéses házhoz. Önök vonzották persze magukhoz.
Amint látják, a világon semmiben nincs hiány. A mindenség tágasabb és hatalmasabb kicsinyes énünknél, és többet juttat mindenkinek, mint amennyit követelne. Nincs más dolgunk, mint egyszerű szavakkal, őszintén megfogalmazni, mit akarunk, anélkül azonban, hogy ezzel kárt okoznánk másoknak, vagy uralni próbálnánk őket. Soha ne kérjenek semmit meghatározott személynek, és ne képzeljék el, hogy ez a valaki ilyen vagy olyan lesz. Hagyják, hogy a mindenség valamennyiünkben ott lakozó éltető ereje igazítsa el a megfelelő személyek, a hely és az idő kérdését. Önöknek az a dolguk, hogy kinyilvánítsák szándékaikat.
Vágyainkat a bennünk lakozó lélek mozgatja. Az alábbi sorokban tiszteljék meg lelküket

azzal, hogy leírják igazi kívánságaikat.

Nos, mi lenne annál is jobb, mint amit felemlegettek?
Mondjuk, leírták: „50 000 dollárt szeretnék a bankszámlámon, hogy elmehessek nyaralni.” Nos, mi lehetne ennél is kívánatosabb? Teszem azt 100 000 dollár? A lényeg az, hogy változatlan őszinteséggel kiszélesítsék kívánságaik léptékét.
Írják le, mi volna még annál is jobb, mint amit eddig célul tűztek maguk elé.

Most pedig írjanak le egyetlen olyan célt, szándékot vagy bármit, ami igazán a kedvükre való lenne. A koncentráció hatalom. Fussák át a listájukat, s győződjenek meg arról, mely cél vagy célok a leghívogatóbbak? Melyik célkitűzés vagy elhatározás rendelkezik a legnagyobb energiával, töltéssel? Az ilyen célok kissé megijesztik az embert, viszont alaposan fel is lelkesítik. Ne feledjék, hogy a célokat társíthatják is egymással. Nyugodtan kijelenthetik például: „A jövő karácsonyra 60 kiló szeretnék lenni, vadonatúj Corvette-re vágyom, továbbá 50.000 dollárra a bankszámlámon.” Az alábbi üresen hagyott sorokban írják le, mire vágynak a leginkább.

Íme, a következő lépés:
Írják le úgy szándékaikat, mintha máris megvalósultak volna. Az előbbi kívánság így a következőképpen módosul: „Jelenleg 60 kiló vagyok, enyém egy vadonatúj Corvette, és 50.000 dollár van a bankszámlámon!” Ha jobban tetszik, választhatják azt a megoldást is, amelyet dr. Robert Anthony javasol a hangkazettáján. Szerinte még hatásosabb, ha úgy fogalmaznak: „Úgy döntöttem, hogy jelenleg 60 kiló vagyok, enyém egy vadonatúj Corvette, és 50.000 dollár van a bankszámlámon!”
Írják tehát át kívánságaikat jelen időbe. Tegyenek úgy, mintha máris megvalósultak volna. Akár az „úgy döntöttem” kifejezést is alkalmazhatják.
Mielőtt továbblépnénk, bővítsük ki még valamivel kérésünket. Tegyük hozzá a „add meg ezt, vagy valami jobbat” fordulatot.
Olyan kiskapu ez, amely kivezet az én szűk börtönéből. Ha csak a vágyainkat hajtogatjuk, az önző én beszél belőlünk. Amint azonban az ötödik lépésnél látni fogják, az elengedés a siker fontos mozzanata. A dolog nyitja, hogy semmit se akarjunk erőnek erejével. Erről később még beszélek, akkor majd önök előtt is világosabb lesz. Egyelőre elégedjenek meg annyival, hogy hozzáteszik ezt a felszabadító erejű fordulatot a mondatukhoz.
Írják is ide mindjárt:
Most pedig, mielőtt lezárnák a gyakorlatot, győződjenek meg arról, vajon a kiszemelt cél vagy szándék valóban megfelel-e önöknek. Ennek kipróbálására is létezik egy módszer, amelyet a következő oldalakon ismertetek.
Meglátják, imádni fogják!

Hagyják szóhoz jutni a testüket!

A legtöbben helytelenül végzik el az izomtesztelést. Mindjárt elmagyarázom, miről van szó, és arra is megtanítom önöket, hogyan hajtsák végre.
Az izomtesztelés, azaz a kinezológia a testnek tesz fel kérdéseket. Röviden, amennyiben az izmok elgyengülnek egy-egy kérdésnél, akkor az bizonyosan káros önöknek. Ha ellenben továbbra is feszesek maradnak, akkor az adott kérdést önöknek szánta a teremtő.
Talán már találkoztak is ezzel a gyakorlatban. Az egyik személy rendszerint kinyújtott karral áll, a másik pedig előtte foglal helyet. A vizsgálatot végző társa vállára teszi az egyik kezét, a másikat a kinyújtott karra. Mialatt a kísérlet alanya valamire gondol, a kineziológus lefelé nyomja a karját. Amennyiben a kar „eltunyul”, a kísérleti alany olyasmire gondolt, ami elgyengítette. Ha viszont a kar erős marad, olyanra gondolt, ami kedvező volt számára.
Mindez persze az egész folyamat leegyszerűsítése. A lényeget azonban értik. A dr. David Hawkinshoz hasonló szakemberek számos népszerű kötetet jelentettek meg ebben a tárgykörben, ilyen például *Az én hatalma.* Munkájuk során egy sor igazságra rákérdeznek, például elméletekre és történelmi korszakokra. Ezeknek a köteteknek mindegyike rendkívül

izgalmas olvasmány. Mindez valóságos mozgalmat hívott életre, amelyben a Wayne Dyerhez hasonló bestseller szerzők az izomtesztelés előnyeit boncolgatják.
Sajnos azonban nem minden esetben végzik ezt helyesen. Embertársaink hajlamosak, hogy mosolyogva semmibe vegyenek egy vizsgálatot. Pedig termékeiket is letesztelhetik, ha a napfonat fölé tartják. Ilyenkor azonban esetleg túl heves a mozgásuk, vagy az egész kezükkel dolgoznak, és így tovább. Aki az előírásoknak megfelelően végzi el az izomtesztelést, annak feleletet ad arra, neki valók-e a célkitűzései, vagy sem. Ha a tesztelés kedvezőtlen, csak becsapják magukat, amennyiben olyan úton indulnak el, amelyet nem önöknek szánt a teremtő.

A tesztelés helyes végrehajtása

Először is mindkét részvevőnek meg kell tisztulnia.
Azaz mindkettőnek meg kell nyugodnia, összpontosítania kell, és nyitottá kell válnia. Mindjárt látni fogják, milyen nehéz is ez, és mennyi baj forrása. Csak kevesen mondhatják el magukról, hogy nyugodtak, tiszta a fejük, és fegyelmezett a gondolkodásuk. Márpedig aki belemegy a tesztelésbe, annak ilyennek kell lennie, máskülönben tudattalanul is befolyásolja az eredményt. A megtisztulás módja a következő:

1. Igyanak meg egy jókora pohár vizet.
2. Ütögessék meg néhányszor a mellkasukat a csecsemőmirigy fölött (a felső szívtájékon).
3. Ütögessék meg bal tenyerüket (ezzel mérik a karatézók a csapásokat), s közben mondják azt: „Mélyen szeretem és elfogadom magamat, mindenben megbocsátok magamnak.”

A fentiek segítségével megbízható választ kapnak a tesztelés során, amelynek mindkét résztvevője meg kell, hogy tisztuljon előbb. Másrészt ellenpróbát is kell végezniük. Tegyen fel a karjukat leszorító személy egy semleges kérdést. Például: „Joe-nak hívnak?” Mivel ez igaz (Joe a nevem), izmaim is feszesek maradnak. Ha nem sikerül a tesztelés, próbálkozzanak további megtisztulással.
[Harmadsorban fontos, hogy a kart lenyomó személy mindössze két ujját használja, mialatt finoman és gyorsan lök rajta egyet. Ez nem erőpróba, nem verseny.

Hogyan végezzék el egyedül a próbát?

Erre is van lehetőség. Már írtam erről *Hypnotic Marketing* című e-könyvemben. Íme, a legjobb módszer, amelyet én dolgoztam ki:
Nyújtsák ki a bal kezüket szétterpesztett ujjakkal, tenyérrel felfelé, mintha röplabdát vagy jókora grapefruitot tartanának.
Most jobb kezük hüvelyk és mutatóujjával érintsék meg a bal kéz hüvelykjét és kisujját.
Tudnak követni? A bal kéz ilyenkor szétnyílik, és a hüvelyk a hüvelykre, a jobb mutatóujj pedig a bal kisujjra kerül. Értik, ugye?
Most mindössze annyit kell tenniük, hogy ellenállást fejtenek ki a bal hüvelykkel és kisujjal az őket leszorító jobb kéz ujjaival szemben.
Rajta, próbálják meg!
Talán nem is esik nehezükre ellenállni.
Most gondoljanak valami rosszra (Hitler bármikor beválik), és szorítsanak, álljanak ellent.
A bal hüvelyk és a kisujj bizonyára elgyengült.
Gondoljanak ezután valami kellemesre (például dédelgetett házi kedvencükre), mialatt ellenállnak a jobb kéz szorításának.
Ilyenkor a hüvelyk és a kisujj erősen ellenáll.
Látják, ugye, hogyan működik ez az egész?
Tudom, mindez elég vad dolognak tűnhet, de higgyék el, senki sem néz oda, én meg hallgatok, mint a sír. Ne szégyelljék hát, kísérletezzenek!

Teszteljék le céljaikat!

Mostanra elsajátították az izomtesztelés alapjait. A következő feladatuk az, hogy teszteljék le írásba foglalt céljaikat. Amennyiben nem állják ki a próbát, írják át és vessék alá újabb próbának őket. Nyilván önök is azt akarják, hogy megfelelő, testre szabott célokat kövessenek. Az izomtesztelés egy lehetőség a sok közül ennek ellenőrzésére. Amennyiben „átmentek”, könnyebb lesz magukhoz vonzani a jót.
Írják le a célkitűzéseiket, majd teszteljék le kineziológiával:
Amennyiben arra van szükség, hogy átfogalmazzák e célokat, tegyék meg:

Hordják magukkal papírra vetett szándékaikat

Lehetőleg írják le céljaikat egy lapocskára, és tegyék be a zsebükbe vagy a pénztárcájukba. Ezzel tudattalanul is figyelmeztetik magukat szándékaikra, s elméjük a segítségükre lesz, hogy rátaláljanak a helyes irányra.
Lazuljanak el. Épp most ültettek el elméjükben egy értékes palántát. A könyv a továbbiakban arról szól, hogyan öntözgessék, juttassák elegendő napfényhez, gyomlálják ki a földjét, és hagyják növekedni. Készüljenek fel arra, hogy mostantól csodákat vonzanak magukhoz!

A jólét arra való képességünk, hogy abban a pillanatban cseleked| jünk, amikor elhatározzuk.
Raymond Charles Barker: *Treat Yourself to Life,* 1954

Harmadik lépés: A hiányzó láncszem

Egy távoktatás társoktatójaként ténykedtem, a társam egyik marketinges ismerősöm volt. Mindketten azt hangsúlyoztuk hallgatóságunknak, milyen fontos, hogy kivédjük önmagunk szabotálását. A tudattalan hiedelmek megalkotják majd a maguk valóságát, szögeztük le, amelyet meg kell tisztítanunk ahhoz, hogy megszabaduljunk a kudarcainktól.
Nagyjából félidőben egy estére meglepetés-vendéget hívtunk. Híres-neves külföldi önsegítő guru volt. Amikor megjelent, pontról pontra megcáfolta, amit én meg a partnerem mondtunk.
- Megengedik, hogy új szintre emeljem a mondandójukat? - kérdezte.
- Hogyne - helyeseltünk. - Maga a guru.
- Nincs szükség a múlt előbányászására, sem a tudattalan átformálására - kezdte. - Mindössze annyi a dolguk, hogy a kívánságaikra összpontosítsanak, s ezt a koncentrált figyelmet egyetlen pillanatra se adják fel.
Tökéletesen egyetértettem vele, ugyanakkor megkérdeztem, hogyan várja el tanítványaitól, hogy „a pillanatban maradjanak", hisz nincs ennél nagyobb spirituális teljesítmény széles e világon. A továbbiakban aztán befogtam a szám, s hagytam szóhoz jutni a vendégünket.
- Régebben terápiával gyógyítottam, s hamar rájöttem, hogy színtiszta időpocsékolás leásni a múltba, és az okok után kutakodni - fejtegette. Semmi mást nem kell tennünk, mint az érzéseinkre figyelnünk. Ha helyesnek érzünk valamit, nyugodtan elindulhatunk a jelzett irányban. Amennyiben rossz érzéseink vannak, álljunk le.
Egyetértettem mindazzal, amit vendégünk mondott, mégis az volt a benyomásom, hogy nem látja a fától az erdőt. Éreztem, hogy ugyanazt a hibát követi el, amit a hozzá hasonló célorientált, önsegítő és öntökéletesítő New Age-es guruk szoktak. Nem tudtam megállni, hogy ne tegyek fel neki néhány kérdést:
- Mi a helyzet akkor, ha valaki kitűzi a célját, minden pillanatban ügyel az érzéseire, mégsem jut el a kívánt eredményhez?
- Akkor a tudattalanja másfelé húzza felelte. Ilyenkor le kell tennie a céljáról, és valami meggyőzőbb után néznie.
- Ezzel viszont ott vagyunk, ahol a part szakad, azaz mégiscsak elő kell ásni a múlt hiedelmeit, és megtisztulni tőlük - vetettem fel.
- Nos, nincs okvetlenül szükség erre. Elég, ha ismerjük a célunkat, követjük az érzéseink szavát, és mindig a pillanathoz alkalmazkodunk.
Úgy vélem, guru barátunk épp csak a lényeget nem érti. És ahogy a jelen helyzetet látom, így van ezzel a manifesztációk valamennyi mai bajnoka is.
Mi tehát a lényeg?
Engedjék meg, hogy egy történettel világítsam meg...

Rövid pórázon

Spot egy kóbor kutyus, aki mellém szegődött az egyetemen. Csakhogy zabolátlan volt a szentem, időnként elkószált, és feldúlta a szomszéd kertjét, meg a nyílt utcán szaladgált, hogy az autósok rémülten tapostak a pedálra a láttán. Egyszóval gyalázatosan viselkedett. Rövid pórázra fogtam hát. Mégis mardosott a bűntudat, hogy kedves barátomat egyméteres pórázon tartom. Vásároltam egy hosszabbat, kétszer akkorát, a nyakára fűztem, majd arrébb mentem két métert, és Spotot szólítottam. Felém is indult, de egy méterre megállt. Egyetlen tapodtat sem merészkedett távolabb a régi póráz hosszánál. Oda kellett mennem hozzá, átölelnem, és végigjárnom vele az új póráz által engedélyezett métert. Ettől fogva a teljes hosszt használta.
Azt hiszem, valamennyien korlátokat állítunk önnön szabadságunk útjába, és „csodadoktorra" van szükségünk, aki eszünkbe juttatja, hogy ezek a megszorítások a valóságban nem léteznek. Jonathan Jacobs is így tett a pácienseivel, éspedig olyan módon, amit talán önök rendkívül különösnek találnak. Helyezkedjenek el minél kényelmesebben, én pedig tovább mesélek...

Érintsük meg az eget

Amikor először mentem kezelésre Jonathanhoz, nem tudtam, mire számíthatok. Kissé furcsának találtam a személyét, annál is inkább, mivel alig beszélt. Én azonban évek óta kíváncsi újságíróként kerestem a kenyeremet, engedtem hát a kísértésnek, és végigcsináltam vele a kezelést. - Mik az elképzelései erre az alkalomra? - kérdezte Jonathan.
- Hogy érti ezt?
- Bármit megkaphat, amit akar. Most mire akar összpontosítani?
Ezen elgondolkoztam egy pillanatig, majd a következőt feleltem:
- Szeretném, ha világosak lennének a gondolataim arra a könyvre vonatkozóan, amelyet Bruce Bartonról tervezek írni.
- Miféle világosságra gondol?
- Szeretném tudni, mi legyen a következő lépés - mondtam.
- Rendben. Menjünk fel az emeletre!
Jonathan ráfektetett a masszázsasztalára, majd szelíden megkért, hogy lélegezzek be különböző színeket.
- Lélegezze be a vörös színt a fejtetőn keresztül! Képzelje el, hogy az egész testét átjárja, végül a talpán át távozik!
Több színnel is megcsináltuk ezt.
- Milyen színt kíván még belélegezni? - kérdezte végül Jonathan. Én a szürkét jelöltem meg. Miután percekig mélyeket lélegeztem, és ellazultam a masszázsasztalon, Jonathan a szívemre tette a kezét, és azt mondta:
- Nyissa meg!
Tudatosan semmit sem cselekedtem, mégis úgy éreztem, delejes energia árad szét a tagjaimban, amely csaknem elvakított. Ez a kápráztatóan erős fény majd szétvetette a fejemet, s valamiképpen a koponyám belsejét világította meg.
Hirtelen angyalok, szellemek és lelki vezetők közelségét éreztem. Nem is tudom, hogyan magyarázzam meg mindezt földi szavakkal. Mégis valóságos volt az élmény, amelyet az összes érzékszervemmel észleltem. Tudtam, hogy az égi lények igenis mellettem állnak. Valahogyan az érdekemben munkálkodtak, megváltoztatták meggyőződéseimet, és segítségemre voltak, hogy ráébredjek, hosszabb a „póráz”, mint gondoltam.
Nem tudom, meddig maradtam ebben a megváltozott tudatállapotban. Húsz percig? Egy óráig? Ki tudja. Amikor végül felültem az asztalon, láttam, hogy Jonathan arcán legördül egy könnycsepp. Miután engem elárasztott az energia, ő félrevonult, hadd végezze el a magáét. A látottak szépsége és csodája azonban őt is megindította, és sírva fakadt.
Ahogy kitisztult a fejem, és visszatértem a valóságba, ráeszméltem, mi a következő szükséges lépés könyvem megírásához. Wisconsinba kell mennem, és Bruce Barton személyes iratainak tanulmányozásával kell folytatnom a kutatásaimat az ottani helytörténeti múzeumban. Lám, meg is volt már a tervem.
És ez még nem minden.
Röviddel az első kezelést követően más változásokra is felfigyeltem az életemben. A könyv, amelyen dolgoztam, kezdett egyre határozottabb formát ölteni, már a címét is tudtam: *The Seven Lost Secrets of Success.* Hamarosan találtam kiadót, és elegendő pénzhez jutottam kutatásaim befejezéséhez. Új kocsit és új házat vettem. A bevételem az egekbe szárnyalt.
Hogyan? Miért?
Egyszerű a magyarázat: segítségül hívtam az égieket, és ők segítettek.

A bölcs döntés

Ezeknek a szavaknak az írása közben tudva tudom, hogy önök azt gondolják, elment a józan eszem. Végül is itt egy felnőtt férfi, több könyv szerzője, közismert szónok és marketinges szakember, aki vállalatvezetőknek ad tanácsot, s most szegény feje „szellemekről” kezd el hadováim.
Ugyanakkor azt is érzem, hogy tudják, miről beszélek. Közülünk a legmegátalkodottabb istentagadókat is megérintette hébe-hóba a csoda, a természetfeletti, a

megmagyarázhatatlan. Bár senki nem sejti, mi vár minket a másvilágon, valamennyien hajiunk arra a hitre, hogy intelligens lények lakoznak odaát.
Talán érdemes itt megemlítenem, hogy az a könyv, amely ezen a téren a leginkább segítségemre volt, a *What Can a Man Believe*? Bruce Barton tollából. A szerző ebben kifejti, hogy ugyan a túlvilági életre alig van bizonyítékunk, mégis sokkal bölcsebb, ha hiszünk benne, mint ha nem.
Más szóval, noha nem tudom bebizonyítani, hogy az angyalok és az égi vezetők készen állnak az önök megsegítésére, nem sokkalta vigasztalóbb és megnyugtatóbb érzés-e mégis hinni bennük, mint megtagadni őket? Miért is ne hinnénk a létezésükben, amikor csodát tehetünk ezzel a hittel? Nem ez a bölcsebb?

Az a titokzatos tartomány

Tegnap felhívott az egyik ismerősöm, aki elmondta, szeretne hinni a lelki vezetőkben, angyalokban és égi mesterekben, mégis kételyei vannak.
- Nincs ezzel semmi baj- nyugtattam meg. - Nekem is megvannak a magam kételyei.
- Tényleg?
- Persze — feleltem. - Ha bíróság elé citálnának, hogy ott bizonyítsam be spirituális vezetőim létezését, a bírók a hasukat fognák nevettükben. Semmiféle bizonyíték nem szól mellettük, ahogyan ellenük sem.
Aztán eszembe jutott valami, amit a *Reader's Digest* legfrissebb számában olvastam, ahol Larry Dossey az imáról írt. Elmondta, hogy az ima sokakat kigyógyított betegségükből, nemritkán a gyógyíthatatlannak mondott kórokból is. Vajon miért fohászkodtak a felső hatalmakhoz ezek a szerencsés betegek? Ok maguk is bevallották, hogy sejtelmük sem volt arról, megfogan-e az imájuk vagy sem, de az imában való hit és már csak ennek végigmondása is segített. Gondoljunk vissza ismét Barton mondására: bölcsebb dolog hinni, mint nem hinni. A hit csodákra képes.
Az alábbi szövegrészletet Barton 1927-ben vetette papírra már idézett munkájában. Nagy örömmel és gyakorta olvasom el újra meg újra, mivel valamit minden esetben megmozgat és felkavar bennem. Lássuk, önökre milyen hatással van:
„Minden emberi lényben, legyen császár vagy tehenészlegény, herceg vagy koldus, bölcselő vagy rabszolga, benne rejlik valamiféle titokzatos erő, amelyet ő maga sem ért, és nem is tud irányítani. Talán oly sokáig rejtve lappangott a lelkében, hogy szinte teljesen elfeledkezett róla; vagy olyan mélyen elnyomta, hogy már halottnak hiszi. Egy éjszaka azonban, amikor magára marad a sivatagban a csillagokkal telehintett égbolt alatt; vagy amikor lehorgasztott fővel, könnyes szemmel áll egy frissen ásott sír mellett; netalán olyan órában, amikor kétségbeesett életösztönnel kapaszkodik egy vihar dobálta hajó korlátjába nos, ezekben a pillanatokban könnyen meglehet, hogy lénye elfeledett mélységeiből valami titokzatos lép elő. Ez az erő túlmutat a szokásokon, és félrelöki a logikát. Ellenállhatatlan hangon szólal meg, így kiáltja világgá kérdéseit és fohászát."
Tegyük fel, hogy nem áll rendelkezésükre olyan nagyszerű gyógyító, mint Jonathan (ennek ellenére találhatnak más mestereket). Mi ilyenkor a teendő?
Pofonegyszerű. Összpontosítsanak arra, amit akarnak. Kívánják többek között azt, hogy ráleljenek valakire, aki megtisztítja önöket a múlt hiedelmeitől, hogy olyan életet teremtsenek maguknak, amelyet megálmodtak. Mindenütt ott a segítség. Nyilvánítsák ki szándékukat, és meglátják, megérkezik.
A magam részéről fontosnak érzem lelki tanácsadó közreműködését. Túl könnyű visszazökkenni a régi kerékvágásba, önmagunkat sajnálni vagy az áldozat szerepében tetszelegni. Jelenlegi barátaik döntő többsége feltehetően nem örülne, ha önök csodákra lennének képesek.
Amikor először kezdtem el Jonathanhoz járni, havonta egyszer kerestem fel, hamarosan azonban mindketten beláttuk, hogy legalább heti egyszeri találkozásra van szükség. Alkut kötöttünk tehát, miszerint amint nem érzem elég tisztának magam, menten felkeresem, akkor is, ha mélypontra jut az életem.
A minap megkérdezett egy nőismerősöm, mit jelent az, hogy „tisztára mosom magam a

hiedelmeimtől". Egy darabig elgondolkoztam a válasz előtt. Hirtelen egy futballcsapat képe merült fel bennem. Amennyiben az egyik játékos megsértődik, haragra gerjed, és elhanyagolva érzi magát, mert az edző nem fordított rá kellő figyelmet, vagy a barátnője elhagyta, ez az egy játékos veszélyeztetheti és leronthatja az egész csapat esélyeit.
Önök olyanok, mint egy teljes futballcsapat. Amennyiben valamennyi meggyőződésük összhangban áll egymással, minden a legnagyobb rendben van. Am ha a lényük mélyén meglapul egy olyan hiedelem, amely nem támogatja szándékukat, akkor ez veszélyezteti és szabotálja vállalkozásukat. Talán ezért szerencsétlenek a szerelemben, a párkeresésben, a pénzügyekben vagy az egészségüket illetően. Lényük egy része nem akarja a jót. Meg kell gyógyítaniuk ezt a beteg lélekrészt. Ha megtették, meg is tisztultak.
Ezt követően szabadon magukhoz vonzhatnak bármit, amit elképzelnek.

Vajon tiszták-e ebben a pillanatban?

Honnan tudhatják, hogy tiszták-e ebben a pillanatban?
Gondoljanak valamire, amit tenni vagy birtokolni akarnak, amivé lenni kívánnak.
Miért nem az önöké mégsem?
Amennyiben a válasz kedvezőtlen, önök nem tiszták. Az egyedüli kivétel az, ha őszintén kijelentik: „Tudom, hogy már útban van felém." Ezt leszámítva azonban nagy valószínűséggel nem tisztultak meg bizonyos belső korlátoktól.
Kérdezzék meg maguktól azt is, hogy: „Miért nem értem el még a szándékomat?"
A felelet felszínre hozza hiedelmeiket. Mondhatják például: „Előbb ezt és ezt el kell végeznem." És lehet, hogy igazuk is van, több előkészítő lépésre van szükség tervük megvalósításához.
Ha viszont azt mondják: „Sehogyan sem akaródzik véghez vinnem", akkor valami lelki akadály áll célkitűzésük útjában.
Ha azt mondják: „Nem tudom, hogyan lássak hozzá", ez a kijelentés belső bizonytalanságról és tanácstalanságról árulkodik.
Az igazság az, hogy önmagában semminek nincs jelentősége. Önök és jómagam is fontosságot tulajdonítunk bizonyos eseményeknek, s ezt kinevezzük igazságnak. Mindez a hiedelmeinkről is árulkodik. Hiedelmeink, meggyőződéseink néha minket szolgálnak, de ellenünk is fordulhatnak.

Hogyan ismerjük fel a hiedelmeinket?

Nem nehéz rájuk találni.
Először is értsük meg jól, miről van szó. Bruce Di Marsico a lehetőség-módszer megalkotója. Nagyszerű segédeszköz ez a hiedelmek feltárásához. Adjuk át neki a szót: „A hiedelem igaznak, tényszerűnek álcázza magát. Nem szükségszerű okozat, mi magunk választjuk. Más dolog hinni valaminek a létezésében, és megint más kérdés, létezik-e ez a valami, vagy sem."
Mandy Evans, a lehetőség-módszer önsegítő alkalmazója úgy véli, bizonyos hiedelmek tönkretehetik a napunkat. A hiedelmek okoznak stresszt, és nem az üzleti élet forgandósága vagy a különféle élethelyzetek. Az eseményekhez való viszonyulásunk váltja ki érzéseinket.
Egy dolog, ami történik velünk, és más, hogy milyen jelentőséget tulajdonítunk neki - mondta nekem Mandy egyik közös ebédünk alkalmával.
Ő írta a Travelling Free: How to Recouer from the Pást by Changing Your Beliefs című kötetet. Változtasd meg a következtetéseidet vagy a hiedelmeidet a múltbeli történésekről – magyarázta -, és jelenlegi életed is megváltozik. Bizonyos hiedelmek alaposan betehetnek nekünk.
„A hiedelmek alakítják érzéseinket, gondolkodásunkat és cselekedeteinket" állítja Mandy. Márpedig ő a személyes hiedelmek nagy szakértője. Ám gyakran nem tudjuk megváltoztatni ezeket a mélyen gyökerező elgondolásokat, amíg meg nem ismerjük őket. Mandy könyvében listát állított össze az első húsz „önsorsrontó" hiedelemből, hogy könnyebb legyen azonosítani őket. Ez a második munkája.

„Vegyék végig a lajstromot, s kérdezzék meg, hisznek-e az ott felsoroltakban - javasolja. - Amennyiben igen, kérdezzék meg maguktól, miért hisznek mindebben. Kíméletesen tárják fel saját okaikat, miért dőlnek be a kártékony, önkorlátozó hiedelmeknek."
Az alábbiakban a húsz közül tizet teszek közzé:
1. Nem vagyok méltó a szeretetre.
2. Bármibe fogok is, nem vagyok alkalmas rá.
3. Ha eddig nem sikerült, soha nem is fog.
4. Ha tudnák, milyen vagyok valójában, elfordulnának tőlem.
5. Nem is tudom, mit akarok.
6. Felbosszantom az embereket.
7. A szex piszkos, ocsmány dolog, kivéve, ha szereted a másikat.
8. Jobb abbahagyni a felfelé törekvést. Aki magasra állítja a mércét, megsérülhet.
9. Ha kudarcot vallók, sokáig rosszul érzem magam a bőrömben. Félek újra próbálkozni.
10. Mostanra már meg kellett volna oldanom mindezt.

A fentiek csak hiedelmek, nem egyebek. Néha egy másik emberre van szükség, hogy rámutasson erre. Egyik nap Linda nevű barátnőmmel reggeliztem. Arra szerződtettem, hogy segítsen egy reklámnál, ő azonban azt mondta:
- Félek, hogy a barátaim irigyelni fognak.
- Ezt csak hiszed - mondtam. Linda szeme kikerekedett, s felragyogott az arca.
- Tényleg? - kérdezte. Soha nem fordult meg a fejében, hogy a félelmeit csak kitalálja, s akár meg is szabadulhatna tőlük. Egy másik emberre volt szüksége, hogy rávilágítson erre.
Íme, egy újabb példa.

Hogyan jussunk új kocsihoz?

Sok-sok évvel ezelőtt a következő esett meg velem. Úgy emlékszem, mintha csak ma lett volna...
Okvetlenül szükségem volt egy autóra. Amivel közlekedtem, vén tragacs volt, csak akkor indult el, ha betolták. Jó, eltúlzom a dolgot. Nem volt azért olyan rossz a helyzet. Valahányszor azonban a kocsi lerobbant, én is összezuhantam. A szervizelés költségei alaposan kifosztottak. Soha nem tudtam, mire számíthatok, amikor a volán mögé ültem, és ez kikészített. Segítségre volt szükségem. Felhívtam Jonathant, mivel félek az autóügynököktől (egyszer én is az voltam, és ismerem a fortélyaikat). Közöltem vele, hogy mit akarok. I
- Amit valójában akarsz, gyakran a kimondott kívánságok mögött lapul - jelentette ki. Miféle változást hozna az életedbe, ha vennél egy új kocsit? I
- Tessék?
Jonathan kifejtette, hogy igazából érzésekre vágyakozunk, nem pedig termékekre. Koncentráljak tehát a kocsival kapcsolatos érzésre, amely talán hozzásegíthet annak a megszerzéséhez, amit valóban akarok. Mit éreznék hát, ha lenne egy új autóm?
Fogas kérdés! Már a gondolatára is iszonyú fejfájás tört rám. Ahogy letettem a kagylót, az volt az érzésem, mintha kalapáccsal püfölnének. Bár szinte alig szedek gyógyszert, most magamba öntöttem egy marék aszpirint. Mintha csak popcorn lett volna. De nem segített.
Személyesen is felkerestem Jonathant. Az ő elfogadó energiájának a közelében beszélni kezdett hozzám a fejfájásom. Hirtelen óriási fekete gombolyagnak láttam ezt a fájdalmat a két szemem között. Ahogy a gombolyag kioldódott képzeletemben, szinte hallani véltem: „Nem engedhetsz meg magadnak egy új autót."
Elengedtem ezt a hiedelmet, mire egy másik gombolyodott le: „Mit szólna a papád a kocsihoz?" És máris felfeslett a következő: „Ki állja a költségeket?"
Így követték egymást, egyik a másik után.
Ahogy ezek a hiedelmek lassan szétgöngyölődtek, a fájdalom fekete labdacsa is egyre kisebb lett. Alig telt el húsz perc, és a fejfájásom tökéletesen elmúlt! Meggyógyultam,

megtisztultam és megkönnyebbültem.
És tudják, mi következett?
Bár továbbra sem tartottam lehetségesnek, ösztöneim szavát követve azonnal elmentem a bemutatóterembe. Az eszem azt mondta, semmiképpen nem vehetem meg ezt az autót (életemben nem volt még új kocsim, és a hitelem is gyenge lábon állt), mégis bíztam a sorsban, és nem hallgattam a félelmeimre.
Az eladó hagyta, hogy körülnézzek. Közöltem vele a kívánságaimat, ő meg azt mondta, épp van egy ilyen autója. Hátramentünk, és láttam, hogy igazat mondott. A kocsi tökéletes volt: aranyszínű, gyönyörű, vadonatúj. Megkérdeztem, van-e benne magnó. Az eladó megnézte, és bólintott.
- Nos, essünk túl a nehezén - sóhajtottam. Lássuk, meg tudom-e venni.
Kitöltöttük az űrlapokat, s az eladó megkért, tegyek letétbe egy bizonyos összeget. Ezt azonban nem vállaltam. Nem bíztam eléggé az adásvételben, és egy petákot sem hagytam az üzletben. Távozásom után elhajtottam egy barátomhoz, aki a városon kívül lakott. Egész nap muzsikáltunk, ő a gitárját pengette, én a harmonikámat fújtam keservesen. Aznap délután felhívtam az eladót.
- Megkapja a kocsit — mondta. Alig hittem a fülemnek.
- Tényleg? Megnézte az űrlapot? - kérdeztem. Joe Vitale a nevem. Nagyot nevetett, és biztosított, hogy nem téved. Aztán megkérdezte, nem óhajtom-e elvinni. Érte mentem, közben azonban alig tértem magamhoz az örömteli meglepetéstől. Bár fogalmam sem volt, hogyan fizetem ki a részleteket, mégis belementem az üzletbe. Valójában pedig még korán is adtam fel a csekkjeimet.
És ez még nem minden.
Alig jutottam hozzá új autómhoz, az életem megtelt varázslatos egybeesésekkel, amelyek egyre jobb helyzetbe juttattak.
Hirtelen előtermett az az összeg, amelyre szükségem volt; mind több ügyfél hívott fel; a tanfolyamaimra is akadt jelentkező. Olyan csoportok hívtak meg magukhoz, akikről soha nem hallottam. Még aznap két kiadó is jelentkezett, hogy megjelentetnék a könyvemet.
Furcsa módon azzal, hogy az életembe engedtem az autót, azt üzentem a mindenségnek, hogy megbízom a munkálkodásában. Aggodalmaskodás helyett levetettem magam a félelem szakadékába, és legnagyobb meglepetésemre nem zuhantam a mélybe. Ehelyett az egekbe szárnyalltam.
Mielőtt azonban minderre sor került, meg kellett tisztuljak. Ha akkor megyek el megvenni a kocsit, amikor még lehúzó hiedelmek béklyóznak arról, hogy mit engedhetek meg magamnak és mit nem, ezek a meggyőződések útját állták volna a vásárlásnak. Mivel akkori hiedelmeim azt sugallták, hogy nem tudom kifizetni a kocsit, bizonyára ezt vonzottam volna magamhoz. Mindenekelőtt tehát ezektől kellett megszabadulnom.
Mellesleg jegyzem meg, hogy az elkövetkező évtizedben négy új kocsit vásároltam ugyanattól a cégtől. Manapság még csodásabb álomautón suhanok: egy BMW Z3-ason! Imádom ezt a nyitott sportkocsit, amely az én büszkeségem és örömöm.
Ha megszabadulunk a hiedelmeinktől, annak mindenképp meglesz a jutalma!

Hihetetlen összegek

Mit mondanak maguknak, amikor az üzletmenetüket áttekintve látják, hogy nem olyan, amilyennek szeretnék?
A gazdasági helyzetet okolják? Az eladóikat? A marketinget? Vagy éppenséggel önnön tehetetlenségüket?
Bármi is a válaszuk, mindez csak hiedelem. A leggyakoribbak a következők:

- „Keményen meg kell dolgoznom a pénzemért.”
- „Több pénzre van szükségem, mint amennyi befolyik.”
- „Képtelen vagyok változtatni az anyagi helyzetemen.”
- „Azt hiszem, az eladóim henyélnek.”
- „Nem értek a pénzhez.”

Nem kell mást tenniük, mint hogy a kedvezőtlen hiedelmeket kedvezőkre cserélik. Például:

- „A pénz a mindenség természetes velejárója.”
- „Jó dolog gazdagnak lenni.”
- „Nem kell keményen megdolgoznom a pénzemért.”
- „Jólétre szánt a sors.”
- „Dolgozzanak helyettem az embereim.”
- „Jól bánok a pénzzel.”

Tudják, a legtöbb hiedelmet gyermekkorukban verték a fejükbe. Egyszerűen magukba itták a környezetükből. Most azonban felébredtek, értik, miről van szó, és választhatnak. Dönthetnek úgy, hogy megszabadulnak az önöket megkötő, nemkívánatos hiedelmektől, és alkalmasabbakkal, célravezetőbbekkel helyettesítik azokat.

Más hiedelmeink a kultúránkból származnak. A minap a moziban ültem az egyik barátommal, s épp arról beszélgettünk, hogy tudatosan is megválaszthatjuk új hiedelmeinket, amikor felhangzott a dal: „Nem könnyű.” Az énekes mindegyre ugyanezt a mondatot ismételgette. Ezt a Rolling Stones klasszikusa követte: „Nem mindig kaphatod meg, amit kívánsz.” Barátommal nevetni kezdtünk, látva, hogyan működik a kulturális agymosás. Sajnos a moziban senki nem jött rá rajtunk kívül, hogy előre gyártott hiedelmeket programoznak az elménkbe.

Emlékszem, volt idő, amikor hittem abban, hogy minél többet költők, annál kevesebb lesz a pénzem. Végül is logikus, nem? Aki elveri a pénzét, annak a végén felkopik az álla. Én azonban elhatároztam, hogy változtatok ezen a hiedelmen. Ehelyett elfogadtam egy újat: „Minél többet költők, annál több pénz áll a házhoz.” Mostanra tudom, hogy valahányszor kiállítok egy csekket, újabb összegekkel leszek gazdagabb. Miért? Mert úgy döntöttem, hogy ebben hiszek.

Önök is követhetik a példámat. Miközben tudatosítják magukban a gazdagságra vonatkozó hiedelmeiket, kérdezzék meg maguktól, továbbra is hinni kívánnak-e bennük, vagy inkább újakra cserélik őket. Eleinte többször kell próbálkozniuk a dologgal, a végeredmény azonban azt vonzza majd magához, amiről önök döntenek.

Hát nem csodálatos érzés tudni, hogy olyanná formálhatják az életüket, amilyenné kívánják?

Távtisztítás

Nem nehéz megtisztulni a hiedelmektől. Nekem például gyerekjáték volt megszabadulnom az allergiámtól.

Amikor Houstonban laktam, évekig szenvedtem felső légúti fertőzésektől és nátha eredetű fejfájásoktól. Elmondhatatlan kínokat éltem át. Gyógyteákat ittam, akupunktúrás kezelésekre jártam, légtisztítókkal bajlódtam. Minden segített egy kicsit, de tartósan nem tüntette el a panaszaimat.

Aztán egyik nap megkértem drága barátnőmet, a távgyógyító Kathy Boldent, hogy segítsen rajtam. Vacsora közben mélyen a szemébe néztem, ököllel az asztalra csaptam, és azt mondtam:

- Nem megkönnyebbülni akarok, hanem egyszer és mindenkorra meggyógyulni! Azt akarom, hogy szűnjön meg ez a nyavalya!

Hevességem megrendítette Kathyt. Ugyanakkor a szándékom őszinteségét is látta, meg valódi szenvedésemet. Azt mondta, megpróbál segíteni.

És így is tett. Hazament, megnyugodott, és tudása segítségével megtisztította a testemet. Fizikailag nem voltam jelen közben. Még csak nem is tudtam, mit művel. Napok múltán azonban észrevettem, hogy újra tudok lélegezni. Felhívtam, és megköszöntem, amit értem tett.

Gyógymódja szemlátomást sikerre vezetett, megtisztított hiedelmeimtől, és a távolból átmosta energiáimat. Hát ilyen a megkönnyebbülés!

Hogyan szabaduljunk meg a múlttól?

Íme, egy újabb példa arra, hogy miként tisztulhatunk meg hiedelmeinktől. Ez azért is ejt

ámulatba, mert volt feleségemmel történt, s tulajdon szememmel láttam a drámai átalakulást. Marian korábban nem tudott autót vezetni. Több mint tizenöt éven keresztül én szállítottam mindenhova. Nem panaszkodni akarok, egyszerűen így volt, és kész.
Miután azonban a feleségem látta, mennyit változtatott rajtam Jonathan meg a többi gyógyító, elgondolkozott, nem tisztulhatna-e meg a vezetéssel kapcsolatos félelmeitől. Bejelentkezett hát Jonathanhoz. Nem telt bele egy óra, és megtisztult.
Mi történt valójában? Marian felidézte, hogy kislány korában a hátsó ülésről nézte, hogyan tanul vezetni az édesanyja. Nos, a mamája érthető módon idegeskedett, ő pedig magába szívta és zárta ezt az energiát. Hiába nőtt fel, a lelke mélyén továbbra is az a kislány maradt, aki ijedten figyeli a hátsó ülésről anyja ügyetlenkedését. Felnőttként ez a kislány tartotta vissza a vezetéstől.
Jonathan irányítása alatt visszaemlékezett erre az élményre, és szabadon engedte. Rájött, hogy régen túllépett rajta, s immár csak kárára van. Eleresztette hát, így energiája megtisztulhatott.
Manapság saját kocsit vezet, méghozzá újat, és imádja. Emlékszem, egyik este iszonyú vihar tombolt Houston felett, nagy felhőszakadással. Aggódtam a feleségem miatt, hogyan vergődik át ebben az ítéletidőben. Amikor késő éjjel hazaért, a garázsba futottam, hogy üdvözöljem. Amit láttam, megdöbbentett. Mariannak ugyanis fülig ért a szája, s ragyogott az arca az örömtől. Lehúzta a kocsi ablakát, és kiszólt hozzám: Jó kis kalandom volt! Még a forgalmi dugót is szívesen veszi. Egyszerűen csak üldögél, és zenét hallgat.
Egyszer külön autón mentünk ebédelni, majd követtem Marian kocsiját, amelyet egy közlekedési lámpánál értem be. Észrevettem, hogy mozog az ajka, s ujjaival a kormányon dobol. Gondoltam, ideges. Amikor közelebb gördültem hozzá, láttam ám, hogy énekel, és a ritmust veri az ujjával!
Hát ilyen a változás!
Később Marian *súlyos* autóbalesetet szenvedett. Elütötte egy teherautó, éspedig elég nagy erővel ütköztek ahhoz, hogy eltörje a hátsó tengelyt. A feleségem jól tűrte a sokkot, bár a kocsija kevésbé.
A java azonban még hátravan! Két nap múlva már autót akart bérelni, és újra a volán mögé ülni. Alig hittem a szememnek. Büszke vagyok rá, mondtam, hiszen sokan annyira beijednek, hogy nem mernek ilyen hamar vezetni egy baleset után.
Marian végigmért, és elmosolyodott:
- Miért? A vezetés olyan jó szórakozás, hogy nem akarok lemondani róla!

Szabadítsák fel a múltat!

Jonathannak van egy mondása: „Minden energia.” Úgy érti, hogy valamennyien energiarendszerek vagyunk. Amennyiben megtisztulunk, az energia meghatározott irányban áramlik a szervezetünkben. Ha viszont ez elmarad, az energia szétszóródik, és mi nem teljes gőzzel működünk.
Caroline Myss természetgyógyász, *A lélek anatómiája* című könyv szerzője arról beszél, hogy „ráragadunk” a múltra. Ha valaha megsérültünk, bántalmaztak minket, vagy bármiféle elintézetlen ügyünk van, annak terheit valószínűleg magunkkal hordozzuk. Mintegy ráakaszkodunk erre a befejezetlen eseményre, ami tetemes energiát emészt fel, mialatt mi mindegyre újraéljük és újraalkotjuk magunkban azt a réges-régi esetet.
Tudom, hogy nehéz ezt megemészteni. Próbálkozzunk ezért Myss egy másik hasonlatával. Gondoljunk úgy napi energiatartalékainkra, mint a készpénzünkre. Reggel arra ébredünk, hogy aznapra ötszáz dollár áll a rendelkezésünkre. Közben dühöngünk azon, amit előző este a házastársunk a fejünkhöz vágott. Ez azonban sokba kerül, mondjuk ötven dollárunkat foglalja le. Emellett azon is bosszankodunk, hogy egy barátunk öt éve tartozik nekünk. Ez a rossz emlék száz dollárunkba kerül. Tegyük fel, gyermekként bántalmaztak minket. Ez a rossz emlék újabb száz dollárt visz el. Ébredéskor ugyan ötszáz dollár állt a rendelkezésünkre, ám még ki sem keltünk az ágyból, és máris elment a fele a múltunkra.
Amikor azután megpróbálunk aznap magunkhoz vonzani valamit, nem lesz rá elegendő energiánk. Ha ellenben megtisztulunk a régi eseményektől, sérelmektől, emlékektől és

hiedelmektől, több erőnk lesz azt vonzani a jelenben, amit kiszemeltünk magunknak. És minél több energia áll ehhez rendelkezésünkre, annál átütőbb eredményre számíthatunk.
Idővel úgy végezzük, mint az a topmodell, aki kijelentette:
- Nem kelek fel napi tízezer dollárnál kevesebbért.

És az eredmény

Jonathan egy másik mondása: „Az eredmény a kiadott energia függvénye." Ügyes az ilyen elgondolkodtató fejtörőkben. Azt hiszem, arra gondol, hogy hiedelmeink szabják meg az eredményt. Amennyiben öntudatlanul olyan rezgéseket bocsátunk ki, amelyek csapnivaló körülményeket vonzanak, akkor ne is számítsunk egyébre.
Aki megreked ugyanannak az élménynek az ismételgetésénél - mint az a barátom, aki eddig hétszer nősült beleragad abba az energia mintába, amely bezárja ebbe az ördögi körbe. Az ismétléseknek csak akkor szakad vége, ha a rossz energiák is elenyésznek.
Drága barátnőm, Karol Truman, a nagyszerű *Feelings Buried Alive Never Die* szerzője a következőképpen fogalmaz:,A megoldatlan érzések folyamatos elnyomása az, ami a problémáinkat okozza."
Szinte hallom az ellenvetésüket: „Hogyan szabadulhatok meg a rossz mintáktól?"|
Jonathan Jacobs munkásságának egyik alapelve az, hogy minden energia. Ez a gondolat persze nem egészen új. Stuart Wilde is ír róla a könyveiben. Joseph Murphy szintén utal rá a saját munkáiban. Bob Proctor a szemináriumain hozza szóba. A tudósok ugyancsak felfedezték már maguknak. Nincs más az energián kívül, amely aztán különböző dologi formát ölthet, amelyet mi asztalnak, széknek, háznak, kocsinak és embernek nevezünk.
A helyzet mégis az, hogy maguk és jómagam is különbözünk az asztaloktól, székektől, házaktól és autóktól, mert lelkek is vagyunk. Ez életünk csodája!
Bob Proctor egyszer azt mondta nekem:
- Bár minden energia, a különbség az ember és a holt tárgyak között az, hogy nekünk lelkünk van. Ez azzal jár, hogy megvannak az eszközeink más energiák befolyásolására és megváltoztatására. Meg tudjuk változtatni egy asztal, szék, ház, kocsi vagy akár embertársunk energiáját.
Ha egy lépéssel továbbvisszük ezt a gondolatot, kimondhatjuk, hogy mindannyian összekapcsolódunk egymással. Amennyiben színtiszta energiából állunk, és valamennyien egyek vagyunk, akkor amit önök tesznek, az kihat rám, és fordítva, még ha mérföldek vagy akár kontinensek választanak is el bennünket egymástól.
Értik, ugye?
Ujujuj!
Nos, először nekem sem fért a fejembe.
Lássunk néhány történetet, az talán segít.

Hogyan változtassuk meg az embereket?

Egyszer az egyik ügyfelem felbérelt, legyek a marketinges varázslója. Tömérdek pénzt adott, én pedig segéderőket vettem magam mellé. Minden úgy ment, mint a karikacsapás. Hónapok teltek el. Aztán egyik nap robbant a bomba.
Váratlanul levelet kaptam az ügyfelemtől, amelyben azzal vádolt, hogy hazudtam neki. Iszonyú volt elolvasni azt a két oldalt. Megdöbbentem, összezavarodtam, és valósággal szédelegni kezdtem. Összehívtam az embereimet, még az ügyfelemet is felhívtam. Nem értettem, mi történt. Kétoldalas levélben fejtettem ki neki az érveimet. Másnap újabb kétoldalas levelet kaptam tőle, amely ugyanúgy fejbe kólintott, mint az előző. Végül elmentem Jonathanhoz.
- A kulcsszó a bizalom - mutatott rá. Mindegyre azt hajtogatod, hogy nem bízott benned. Lássuk, hogyan vonatkozik ez rád. Melyik életterületeden vagy bizonytalan?
Mindez jellemző Jonathanra, aki rávezeti az embert, hogy önmagában keresse a hibát. Így bizonyos értelemben tükörként kényszerülsz használni saját tapasztalataidat, hiszen a külső csak a belső kivetülése (fontos mozzanat, ne felejtsék el).

Elgondolkoztam, és azt mondtam:
- Nos, sosem végeztem hasonló marketinges munkát. Ez az ügyfél felbérelt, hogy én irányítsam a teljes marketinges kampányát, és elvárja tőlem, hogy győzelemre vigyem a csapatát. Azt hiszem, nem bízom abban, hogy meg tudom csinálni.
- Ezt érzi meg az ügyfeled az energiák szintjén, mivel ilyen jeleket bocsátasz ki.
- Mit tegyek hát?
- Hajlandó vagy megszabadulni a félelmeidtől, és bizalmat érezni?
- Igen.
Nagyjából ennyi történt. Hirtelen úgy éreztem, megmozdul bennem valami, s mostantól meg tudok bízni magamban, hogy jól elvégzem a rám bízott feladatot. Ellazultam, és megkönnyebbülten felsóhajtottam. Azt hiszem, mindez azért került ilyen kevés erőfeszítésembe, mert jórészt már megtisztultam a problémától. Immár nem kellett sokat vesződnöm azzal, hogy megszabaduljak régi hiedelmeimtől. És most jön a lényeg.
Hazamentem és felhívtam az ügyfelemet, aki mostanra szemlátomást megbékélt. Megnyugtattam, hogy ne féljen, nagyszerű munkát végzek számára.
- Tudom mondta legnagyobb meglepetésemre. Nem is olyan régen úgy döntöttem, hogy hiszek annak, akire ezt a munkát bíztam.
Nem is olyan régen? Mikor?
Igen, nagyjából akkor történt, amikor Jonathannál jártam. Alighogy megtisztultam, az ügyfelem is megérezte. Amint másfajta jeleket küldtem, az ügyfelem is felfogta az üzenetet.
Véletlen egybeesés? Hadd mondjak el egy másik történetet...

Honnan származik a pénz?

Egy másik ügyfelem nevet és nagy vagyont szerzett magának. Huszonöt éves tőzsdealkusz, aki könyvet írt a gazdagságról. Már jóval előtte számítottam erre a sikerre. Én voltam az irodalmi ügynöke és a marketinges tanácsadója, aki kiadót keresett számára. Amikor megtaláltam, átment egy dallasi ügynökhöz, megfosztva engem az 50.000 dolláros nyereségtől, amely megilletett volna 300.000 dolláros keresményéből. Ő azonban becsületes fickó volt, aki azt mondta, ha megjön a pénz, nem feledkezik meg rólam.
Teltek-múltak a napok, hetek, hónapok, és nem hallottam hírt felőle.
Közben néhány szívélyes sorral igyekeztem emlékeztetni kötelességére. Elküldtem neki cikkeim másolatát, hogy osztozzon a sikereimben. Párszor felhívtam, és üzenetet hagytam.
Továbbra sem történt semmi.
Megkérdeztem a dologról Jonathant. Javasolta, hogy írjak levelet az ügyfelemnek, amelyben elmondom neki, mit érzek, mit akarok tőle, és megbocsátok az eddigiekért. Hazamentem, és megírtam a levelet. Utána kitűnően éreztem magam.
Hanem továbbra sem lett foganatja.
Elmentem Jonathanhoz, és elpanaszoltam a dolgot.
- Mit jelent ez? - kérdezte.
- Azt, hogy eddig nem vette fel velem a kapcsolatot.
- És?
- Talán cserbenhagy.
- Helyben vagyunk - jelentette ki Jonathan.
- Hogyhogy?
- A cserbenhagyástól való félelem az, ami leköti az energiáidat. Ez áll az utadban.
- Hogyan szabaduljak meg tőle?
- Érezd át, milyen az, amikor cserbenhagynak.
- Behunytam a szemem, és így tettem.
- Most menj vissza a múltba, amikor tapasztalataid alapján a pénzről és az emberekről döntöttél.
- Visszaemlékeztem, hogy egyszer egy dallasi cég becsapott, nem fizette ki a pénzemet, amire pedig égető szükségem volt. Közel nyolc évig bántott a dolog. Most belélegeztem ezt az érzést, s éreztem, ahogyan megmozdul bennem valami. Kinyitottam a szememet, és elmosolyodtam.

- A pénz, amivel tartozik neked, nem biztos, hogy tőle érkezik majd meg - magyarázta Jonathan. - A mindenség bőkezű, s a legkülönbözőbb módokon juttathat hozzá. Bocsásd szabadjára a kívánságot, hogy az ügyfeled fizessen ki, aztán hagyd, hogy a pénz rád találjon.
Nagy áttörés, ha elfogadjuk ezt a gondolatot. Azt jelenti, hogy egyszer és mindenkorra megszabadulunk minden sérelmünktől. Azt jelenti, hogy megbízunk abban, hogy megkapjuk, ami jár nekünk. Csak nem szabad foggal-körömmel ragaszkodnunk hozzá.
Éreztem, hogy megszabadultam a haragomtól, megkönnyebbültem és megtisztultam. Otthon üzenet várt, kitől mástól, ha nem az ügyfelemtől!
Félévi hallgatás után váratlanul egy telefonhívás! Rendkívül udvarias és barátságos volt, s közölte, hogy négy számjegyű csekket postázott a címemre. Meg is tette, másnap megkaptam a küldeményt. Úgy érzem, csak egy bolond tekintheti véletlen egybeesésnek ezt az esetet. Az összefüggések magukért beszéltek. Túl gyakran esik meg velem hasonló ahhoz, hogy merő véletlennek könyveljem el.
Amint Jonathan mondani szokta, minden energia, s valamennyien kapcsolatban állunk egymással. Tisztítsuk meg az energia útját, és mindent megkapunk, amit csak kívánunk.

Mi irányítja az életünket?

Ha úgy érzik, megtisztították energia-áramköreiket, megszabadultak a múlt nyűgétől, és mégsem dől önökhöz a pénz, nem történnek csodák önök körül, akkor nem végeztek jó munkát.
Ez velem is megesett évekkel ezelőtt. Miután Jonathan többször is kezelt telefonon keresztül, láttam, hogy a jövedelmem sehogyan sem növekszik. Kifizettem ugyan a számláimat, s a pénz épp idejében megérkezett, ám túl szűkösen ahhoz, hogy kényelemben éljek. Aggódni kezdtem. Nem túl jó jel. Aggodalmam arra utalt, hogy le kell zárnom magamban bevégezetlen ügyeimet. Szerettem volna elmenni Jonathanhoz, de eltűnt a szemem elől.
Aztán egy napon Bill Ferguson felajánlotta a szolgálatait. Bill korábban válóperes ügyvédként dolgozott, később azonban lelki bajokat gyógyított, segített megszabadítani pácienseit az őket gyötrő kulcsfontosságú gondoktól. Szerepelt az Oprah-show-ban, s több könyvet írt, köztük a *Heal The Hurt That Sabotages Your Life* címűt. Segédkeztem a reklámjaiban, ó pedig szerette volna, ha megtapasztalom, hogyan végzi a munkáját. Amikor felajánlott egy kezelést, örömmel belementem, kivált, mivel ingyenes volt. Most, hogy részem volt benne, minden pénzt megadnék érte.
- Az emberek mindenekelőtt lelki nyugalomra vágynak - mondta nekem Bill, amikor felkerestem houstoni lakosztályán. - Azonban magukon kívül keresnek megnyugvást, s a körülményeket meg embertársaikat okolják érzéseikért. Márpedig a dolog nem így működik.
Ezután megkért, gondoljak egy közelmúltban bekövetkezett eseményre, amelyik kiborított. Nem kellett sokáig gondolkoznom. Épp akkor mondtam fel az egyik ügyfelemnek, aki nem értett egyet velem a reklámjait illetően. Haragos és sértődött voltam.
- Jegyezd meg, hogy az érzéseidnek semmi közük a másik személyéhez. Ő csupán újraélesztette benned a már meglévő sérelmeket azzal, hogy a megfelelő gombot nyomta meg. Ha megszabadulsz ezektől, fájdalmat sem lehet okozni neked. A gomb nem működik többé... Valamennyien dédelgetünk magunkban ilyen múltbeli sérelmeket - tette hozzá Bill. *Az* egyik embernek ez a kudarc, a másiknak az, ha értéktelennek, haszontalannak, szeretetre érdemtelennek érzi magát, vagy valamiként nincs kibékülve önmagával.
- Bili még hozzátette, hogy amennyiben mindenáron iparkodunk elkerülni ezeket az érzelmeket, újra meg újra átéljük a régi fájdalmat.
- Mindaddig, amíg meg nem szabadul valaki a kulcsproblémától, az tovább zavarja majd - folytatta. - Lehetsz kilencvenéves, mégis ugyanazokat a hiedelmeket éled át, amelyek hatévesen pokollá tették az életedet.
Bár sokfajta pszichoterápiás rendszer dolgozik a megoldatlan múltbeli sérülések gondolatával, csak kevés állítja, hogy ezek gyorsan gyógyíthatók. Bill új módszert fejlesztett ki, amely alig két óra leforgása alatt segít megszabadulni a fájdalmas érzelmektől. Úgy is

mondhatnánk, hogy „gombnyomásra gyógyít”.
- Gondolj egy másik olyan esetre, amelyik felbosszantott - mondta most nekem.
Így is tettem. Megint csak könnyen ment. Hirtelen furcsa ismétlődésre lettem figyelmes, amelyre korábban soha nem gondoltam. Valahányszor mérges lettem, annak az volt az oka, hogy sértve éreztem magam.
- Mit jelent számodra az, ha sértve érzed magad? - ment még mélyebbre Bill.
Pillanatnyi töprengés után rájöttem, hogy azt, amikor nem érzem elég jónak magam. „Bizonyára valami baj van velem okoskodom ilyenkor hiszen ezeknek az embereknek nem tetszik a munkám.” A vége az, hogy megsértődöm.
Bill most belenyomta az orromat ebbe a lelkiállapotba.
- Milyen érzés, ha nem tartod elég jónak magad? — kérdezte.
Egyre jobban elcsüggedtem. Belenéztem Bill kisfiús arcába, vajon tényleg azt kívánja-e, hogy ilyen csapnivalóan magam alatt legyek? Igen, azt akarta.
- Amíg át nem érzed teljesen a magadba temetett sérelmeket, tovább hatnak majd, és megmérgezik az életedet - jelentette ki.
Fú! Mostanra úgy éreztem, élnem sem érdemes.
- Ha tényleg átéled a legnagyobb problémádat, akkor most úgy érzed, hogy az életed semmit sem ér olvasott Bill a gondolataimban.
- Igen, Bili, azt érzem, de még mennyire, hogy azt — mondtam lassan.
- Helyes! - jelentette ki Bill. - Szóval, milyen érzés, hogy nem vagy elég jó?
- Ennél pocsékabbul soha nem éreztem magam.
- El tudod fogadni, hogy tényleg nem vagy elég jó?
Küszködtem a válasszal. Az életemet végiggondolva igenis ezer példáját láttam annak, hogy jó vagyok, mégis el kellett ismernem, hogy nem minden életterületen van ez így. Azt is be kellett látnom, hogy a „nem vagyok elég jó” gondolat tudatom alatt munkálva felbosszantotta ügyfeleimet és barátaimat. Sok lehetőséget vesztettem el így, és sok-sok pénzt.
- Igen, beismerem.
Valami azon nyomban megváltozott bennem, valahogy megkönnyebbültem, ellazultam, felszabadultam. A korábbi feszültség és harag helyett most béke és nyugalom töltött el. Talán még boldogság is. Mintha egy hatalmas elektromos vezetéket vágtam volna el. Az egész életemet más színben láttam.
Billel még dolgoztunk egy keveset távozásom előtt. Ez után a kezelés után sok minden megváltozott. Onnantól semmi sem bosszantott fel úgy, mint korábban. Másnap, amikor egy ügyfelem vitatni kezdte a hirdetést, amelyet számára írtam, nem jöttem ki a sodromból, hanem higgadtan védtem az álláspontomat. Azt is észrevettem, hogy minden egyes pillanatot szeretettel és derűlátással fogadtam. Már nem féltem megtenni dolgokat, például gitározni a barátaim előtt, vagy bűvészmutatványokkal szórakoztatni a vacsoravendégeimet. Korábban nem éreztem magam elég jónak a fentiekben. Azt is észrevettem, hogy dőlni kezd hozzám a pénz. Néhány nappal Bill kezelése után egy hölgy faxon azt üzente, hogy több ezer dolláros csekket küldött, hogy reklámozzam az üzletét.
Mi is történt valójában?
Most, hogy megszabadultam az alapbajtól, megnyíltak belső energiaközpontjaim, hogy magukba fogadják a mindenség bőségét.
Amely árasztotta is rám áldásait bőségesen.

A meggazdagodás művészete

Wayne Dyer arról beszél *Manifest Your Destiny* című könyvében, hogy amennyiben nem nyilvánítjuk meg, amit akarunk, annak belső szeretethiány lehet az oka.
Ez is egy módja annak, hogy felfedezzük, tiszta-e a lelkünk. Gondolják végig, kik azok, akik részt vesznek szándékaik megvalósulásában. Hogyan éreznek irányukban? Amennyiben negatív töltés vagy kellemetlen érzés zavarja önöket valakivel kapcsolatban, akkor a szóban forgó személyhez fűződő viszonyuk nem tiszta.
A megbocsátás az általam ismert legjobb módszer a hasonló megtisztuláshoz. Ehhez pedig a hála a legegyenesebb út. Később még bővebben is szólok erről, egyelőre elégedjenek

meg annyival, hogy ha arra összpontosítanak, amit valakiben kedvelnek, és hálát éreznek iránta, akkor könnyebb megbocsátani is neki. Így azután megtisztulhatnak iránta táplált haragjuktól.
Márpedig aki megtisztult, az mindent megkap az élettől, amire csak vágyik.
Íme, egy újabb könnyű módszer a lelki mosakodáshoz, amit önmaguk is elvégezhetnek. Barátomtól, Bob Proctortól tanultam az egyik híres meggazdagodás-tanfolyamán.
Vegyenek elő két ív papírost, írják le az elsőre, milyen helyzetben vannak. Jellemezzék a jelen helyzetet, s érezzék át a vele kapcsolatos érzelmeiket. Valószínűleg nem repesnek majd az örömtől. Mégis le kell ásniuk ezekig az érzelmekig, ugyanis minél mélyebben átélik őket, annál könnyebb lesz megszabadulniuk tőlük. Más szóval, az elfojtott érzelmek előbb-utóbb igyekeznek megnyilvánulni. Az elfojtás eltömíti belső rezgéseiket. Szabaduljanak meg tőle, s energiáik is szabadon áradnak a külvilágba, azt vonzva magukhoz, amit megkívántak. Hagyják hát, hogy érzéseik felszínre kerüljenek, mialatt önök papírra vetik, milyen kellemetlen, nemkívánatos helyzetben leledzenek.
Most tegyék félre az első papírlapot.
Vegyék elő a másikat, és írják le, milyennek kellene lennie a szóban forgó helyzetnek. Erezzék át a vágyaik teljesülésével járó örömöt. Merítkezzenek meg az éltető energiákban. Képzeljék el ezt a csodálatos képet olyan élethűen, hogy szinte a bőrükön érezzék. Ahogyan az imént a kellemetlen érzéseket is átélték, hogy szabadjára engedhessék őket, most tapasztalják meg a kellemeseket is, hogy a tudattalanjuk mostantól ezekhez kötődjön. Minél jobban beleszeretnek az új képekbe és érzésekbe, annál hamarabb megtapasztalják őket a valóságban.
Most olvassák át az első papírlapot, és égessék el.
Vegyék elő a másodikat, hajtogassák össze, és hordják magukkal egy hétig.
És ezzel készen is volnánk. Bizonyára sikeresen megszabadultak negatív blokkjaiktól. Ha valaha is újra felszínre kerülnek, végezzék el ismét a gyakorlatot.
Látják, milyen pofonegyszerű?

A mustármag

Évekkel ezelőtt a spiritualitásról beszéltem egy üzleti tanácskozáson. Egy ízben elmeséltem hallgatóságomnak, hogy magammal hordok egy emlékérmét, amelybe mustármag van vésve. Az érmén a következő felirat áll: „Ha csak akkora hitetek lesz is, mint a mustármag... nem lesz nektek semmi sem lehetetlen."[3]
Aztán hallgatóimhoz fordultam:
- Gondoltak valaha is a mustármagra?
Elhallgattam, majd hozzátettem:
- A mustármagnak nincsenek kétségei. Nem gondolja meg magát menet közben. Nem aggodalmaskodik, kíváncsiskodik vagy ijedezik.
Tiszta.
Ez a lényege a vonzásfaktor jelen lépésének. Tiszták akarunk lenni belül, megszabadulni minden kételyünktől, hogy pontosan azt vonzzuk magunkhoz, amit kiszemeltünk. Ernest Holmes írta *Creative Mind and Success* című munkájában: „Csak azt vonzhatjuk magunkhoz, amivel először lelkileg is azonosulunk, amiben kétely nélkül hinni tudunk, és amit minden ízünkkel átérzünk."
Az ám, csakhogy hogyan tisztulhatunk meg?

Karmikus sebészet

Dr. Marcus Gitterle gerontológus a sürgősségi osztályon dolgozik. Elolvasta egyik könyvemet, tetszett neki, és megkeresett e-mailen, mondván, hogy ugyanabban a kisvárosban lakik, ahol én. Együtt ebédeltünk, és hamarosan barátság szövődött közöttünk.
Egyszer új barátom mesélt nekem a karmikus sebészetről. Soha nem hallottam még róla, s

3 Máté 17,20

most lelkesen ismerkedtem ezzel a varázshatású, új segédeszközzel, amely megszabadíthat bármely zavaró gondtól; minden betegséget meggyógyít; segít elérni vágyainkat; s mindehhez szinte semmit sem kell tennünk. Valójában mások dolgoznak helyettünk.
Marc a következőképpen magyarázta el a hatásmechanizmust:
- Amikor az ember felfekszik a műtőasztalra, álmában veszik ki belőle a zavaró képletet. Arra ébred, hogy nincs is ott. Pihennie kell, bőséges folyadékot venni magához, valójában azonban megszabadult a problémától. Mindössze annyit tett, hogy engedte, mások végezzék el ezt helyette.
Marc ezután a jagjákról, azaz a jagnákról beszélt. Keleten közismertek, Nyugaton azonban alig hallani róluk. Nem tényleges sebészet ez, hanem spirituális mesterek hajtanak végre rítusokat az érdekünkben, hogy segítsenek elérni céljainkat.
Tudom, hogy ez kissé furán hangzik. Pedig a jagják nagy múltra tekintenek vissza. A jagja olyan vallási-spirituális szertartás, amelyet egy hindu pap hajt végre karmikus nehézségeink enyhítése érdekében. Ilyenkor védikus mantrákat énekelnek az ebben járatos panditok. Keleten ez az egyik legelfogadottabb módszer a válsághelyzetek megoldására vagy az életveszély elhárítására. De megtisztulásra is alkalmazhatjuk a jagjákat, hogy azután mindent megtehessünk és birtokolhassunk, amit csak kigondolunk.
Ahelyett, hogy tovább magyarázgatnám, mi is az a jagja, hadd meséljem el, hogyan segített a legjobb barátomon.

A halál torkában

Legjobb barátom egy éve még a halálos ágyán feküdt. Két évtizede ismertem a hölgyet. Egy csaknem végzetes baleset után mindkét térdébe protézist ültettek, s a gerince is eltört. Súlyos depresszióba esett, olyannyira, hogy öngyilkossági gondolatok kísértették. Gyógyszerezése, amelybe nem kellett volna beleegyeznie - csontsoványra fogyasztotta. Mentő szállította be ismét a kórházba, ahol öntudatlan állapotban haldokolt.
Addigra már mindent kipróbáltunk. Jártak nála gyógyítók, orvosok, terapeuták és pszichiáterek. Gondozónőt fogadtam mellé. Imádkozott, meditált, kazettákat hallgatott. Ötven barátomat kértem meg, hogy imádkozzanak érte, s küldjenek felé gyógyító energiákat. Semmi nem segített, nem javított az állapotán. Már-már attól tartottam, hogy elveszítem huszonöt éve megismert legjobb barátomat.
Kétségbeesésemben egyhavi jagját szerveztem számára. Nem telt bele két nap, és felébredt a kórházban, felült, és felkelt. Előző nap még megfordulni sem tudott magától az ágyban, most pedig haza akart menni! A kórházi személyzet nem győzött ámuldozni. Az orvosok nem tudták mire vélni az esetet. Bent tartották, hogy tovább vizsgálgassák, és megfigyelés alatt tartsák.
Ő azonban egyre jobban és jobban lett. Egy hét múlva ugyanezt a hölgyet, aki a sír szélén állt, elbocsátották a kórházból. Jelenleg sétál, beszélget, mosolyog, autót vezet, és nagyon örül, hogy életben maradt. Igazi csoda ez.
Hát erre képes a jagja.

Közzétett csodák

Dr. Gitterle magának, feleségének és a fiának végez jagját. Én is többször használtam a magam számára. Hadd mondjak el egy példát.
Amint mostanra bizonyára tudják, ez a kötet, amelyet a kezükben tartanak, egy felkapott kis munkán, a *Spirituális marketingen* alapul. Tudtam, hogy a benne foglalt ötlépéses módszer csodákra képes. Azok világosítottak fel erről, akik napról napra újabb történetekkel örvendeztettek meg e-mailen.
Nem tetszett, hogy a könyvet gyakorlatilag csak online lehetett olvasni, tudtam, hogy megérdemli a nagyobb nyilvánosságot. Ezért szabad utat engedtem a vágyamnak, hogy neves kiadót találjak számára, amely a forgalmazásban is az élen jár.
Hogy szándékom mihamarabb valóra váljon, megszerveztem magamnak egy jagját. Felkerestem az egyik honlapot, s kértem, végezzék el számomra a szertartást. Nem tudtam,

hogyan-miként hat majd, vagy hat-e egyáltalán, mégis bíztam a vállalkozás sikerében.
Néhány hét múlva e-mailt kaptam a Wiley kiadó főszerkesztőjétől, amely jelenleg a szóban forgó kötetet gondozza!
Gondolkodjanak el a fentieken! Az eredeti munka, amely a *Spirituális marketing* címet viselte, kétszer szerepelt az Amazon bestsellerlistáján. Sikeréről a *The New York Times* is megemlékezett. A mű számítógépes változatát közel egymillióan töltötték le. Ráadásul hét nyelvre is lefordították. Ezrektől kaptam visszajelzést. Az ország legjobb irodalmi ügynöke két éven keresztül házalt a nagyobb kiadóknál, azok mégsem mozdultak rá.
Egészen addig semmi nem történt, amíg jagját nem szerveztem a könyv megjelentetése érdekében, no meg persze azért, hogy megtisztítson a sikert akadályozó belső korlátoktól.
Ez tehát a karmikus sebészet. A jagja eltávolítja az útból a meglévő blokkokat — akár a mostani életből származnak, akár egy korábbiból —, így azt vonzzuk magunkhoz, amire vágyunk.
Ezt nevezem én erőlködés nélküli gyógyulásnak!

Varázsszöveg

Végül engedjék meg, hogy egy további módszerrel segítsem a megtisztulásukat. Nem kerül pénzbe, alig egy percet vesz igénybe, nem fáj, és minden egyes alkalommal biztosan beválik.
Érdekli önöket?
Egyszerű szöveget kell elmondaniuk hangosan, hogy megszabaduljanak a káros hiedelmektől vagy érzésektől, és testhezállóbbakkal helyettesítsék azokat. Jómagam barátnőmtől, Karol Trumantól tanultam a szöveget.
Pillanatnyi türelmet kérek még, és máris közreadom. Először azonban értsék meg, hogy épp végtelen egyszerűsége miatt szokás lenézni. Hiszen semmi másra nem lesz szükség, csak el kell mondjanak pár bekezdést. Csakhogy ezek a szavak nem akármilyenek!
Hatásuk ugyanis nem több és nem kevesebb, mint hogy átprogramozzák a DNS szerkezetét. A lelkűnkhöz szólnak, s arra kérik, tisztítsa meg lényünk legmélyebb bugyrait.
Nem akarom bonyolítani a dolgokat azzal, hogy elmagyarázom, hogyan is működik mindez. Az én feladatom mindössze annyi, hogy az önök kezébe adjam a megfelelő segédeszközöket, és megmutassam a használatukat. Végül is azt sem muszáj tudniuk, mi a fax műszaki alapelve. Elég betenniük a papírt, a többit a masina elvégzi.
Az alábbi szövegnél is ez a helyzet. Mindössze ki kell pótolniuk az üresen hagyott helyeket eredeti érzéseikkel, majd azokkal, amelyekkel fel akarják cserélni őket. Mindezt akkor értik meg igazán, ha ismerik a teljes anyagot. Íme:
„Bennem élő Lélek, kérlek, kutasd fel negatív érzéseim/gondolataim eredetét a következőkkel kapcsolatban. **(…)**
Vidd vissza eredetéhez lényein minden egyes síkját, rétegét és életterületét. Elemezd ki és oldd meg őket maradéktalanul, az isteni igazságosságra alapozva.
Jelentkezz időben, gyógyítsd meg Isten akarata szerint az összes bajt, amely az előbbieken alapul, mígnem fénnyel és igazsággal, a Teremtő békéjével és szeretetével eltelve visszajutok a jelenbe. Megbocsátom magamnak hibáimat és mulasztásaimat, ahogyan mindenki másnak is, aki vagy ami hely, körülmény és esemény hozzájárult ehhez a kellemetlen érzéshez/gondolathoz.
Maradéktalan megbocsátással és feltétel nélküli szeretettel kitörlöm és kioldozom a múltat DNS-emből, enyésszen most a semmibe! Helyette most azt érzem, hogy **(…)** !
Hagyom, hogy mihamarabb eltűnjön az összes olyan testi, lelki, érzelmi és szellemi probléma és helytelen viselkedésminta, amely a régi érzésekre épült.
Köszönöm Neked, Lélek, hogy a segítségemre siettél, s így a Teremtő akarata szerint kiteljesedhetek. Köszönöm, köszönöm, köszönöm! Szeretlek, és dicsérem Istenemet, akitől minden áldás származik.”

Egyszerű, nem igaz? Ha nem hisznek a hatásában, az sem baj.
Ilyenkor az első üresen hagyott helyre illesszék be a következő kérést: „Segíts leküzdenem

kételyeimet a Lélek hatalmával kapcsolatban!” így ettől a nemkívánatos tamáskodástól szeretnének megszabadulni.
A második üresen hagyott helyre illesszék be azt a meggyőződést, amellyel azonosulni kívánnak, például: „Tudom, hogy bármelyik hiedelem pillanatok alatt megváltoztatható, még olyan egyszerű segédeszközzel is, mint ez a szöveg.”
Közvetlenül, mielőtt könyvem a nyomdába került volna, Karol átadta nekem a szöveg átdolgozott változatát, amely szerinte hatásosabb az előzőnél. Íme:
„Bennem élő Lélek/Tudatfölötti, kérlek, kutasd fel *érzéseim/gondolataim* eredetét a következőkkel kapcsolatban **(…)**
Vidd vissza eredetéhez lényem minden egyes síkját, rétegét és életterületét. Elemezd ki és oldd meg őket maradéktalanul, az isteni igazságosságra alapozva.
Lépj elő az idők ködéből, gyógyíts meg minden bajt és velejáróit, amelyek gyökerét a fentiek adják. Kérlek, gyógyítsd meg Isten akarata szerint az összes bajt, amely az előbbieken alapul, mígnem fénnyel és igazsággal, a Teremtő békéjével és szeretetével eltelve visszajutok a jelenbe. Megbocsátom magamnak hibáimat és mulasztásaimat, ahogyan mindenki másnak is, aki vagy ami hely, körülmény és esemény hozzájárult ehhez az érzéshez/gondolathoz. Maradéktalan megbocsátással és feltétel nélküli szeretettel hagyom, hogy mindaz a testi-lelki, érzelmi és szellemi baj, valamint helytelen viselkedésminta, amelyik ezekből a rossz gyökerekből ered, s elraktározódott DNS-emben, most átalakuljon.
Ehelyett azt választom, hogy **(…)** leszek.
Ezt érzem: **(…)**
Ilyen vagyok: **(…**)
(Alapjában véve ugyanazt a helyes, pozitív érzést írják be ide, amellyel a helytelent felcserélték.)
Elvégeztem, amit kellett. Meggyógyultam. Sikerült!
Köszönöm Neked, Lélek, hogy a segítségemre siettél, s így a Teremtő akarata szerint kiteljesedhetek. Köszönöm, köszönöm, köszönöm! Szeretlek, és dicsérem Istenemet, akitől minden áldás származik.”

Megismétlem, ez a szöveg roppant hatásos. Ha részletes magyarázatra van szükségük, olvassák el Karol csodálatos könyvét. Addig is, valahányszor megtisztulni vágynak, mondják végig hangosan a fentieket. Szinte azonnal, varázsütésre hat!
Ha pedig megtisztultak, gyakorlatilag bármit magukhoz vonzhatnak, amit csak elgondolnak!
Hát nem izgalmas, szórakoztató és lelkesítő így élni?

Kétféleképpen tanulhatjuk meg a leckét: vagy engedelmeskedünk a természeti törvényeknek, vagy elszenvedjük engedetlenségünk és figyelmetlenségünk következményeit... Tudatosan senki sem kívánja az átélt szenvedéseket.
Karol Truman: Feelings Buried Alive Never Die..., 1998

Negyedik lépés: Nevillizáljuk céljainkat

Egyik kedvenc spirituális szerzőm Goddard Neville, olyan klasszikus munkák szerzője, mint az *Out ofThis World* és a *The Law and the Promise.* Elbűvölő ember volt, s a jelek szerint olyan világba volt bejárása, ahová a többségnek nincs. Megtanított, hogyan aknázzuk ki a képzeletünket, hogy érzéseinkkel gazdagítva jobb eredményeket érjünk el. Egyszer ezt mondta az egyik előadásán:
„Arra ösztökélem önöket, hogy szeretettel használják fel a képzelet erejét mindannyiunk érdekében, s higgyenek is képzeletbeli cselekedeteik valóságában. Ha van olyan barátjuk, aki jól fizető állásba szeretne kerülni, addig hallgatózzanak, amíg meg nem hallják a hangját, lám most épp új állásáról áradozik. Erezzék tenyere tapintását, ahogyan kezet fog önökkel. Lássák az ajkán bujkáló mosolyt. Használják fel összes érzékszervüket a képzeletbeli jelenet elevenné tételéhez. Ne tágítsanak addig, amíg át nem érzik a valóság izgalmát. Ejtsék ezután a jelenetet, hadd töltse be hivatását a külvilágban."
Talán észrevették, hogy Neville nem egyedül a látványról beszélt a képzeletbeli esemény - az állásra talált barát - megalkotásakor, hanem azt is tanácsolta, hogy hallják a hangját, érezzék az érintését, éljék át a helyzet és a történések valóságát.
Neville nagy újítása a vonzás tudományában az, hogy először minden érzékszervünkkel érzékelnünk kell azt, amire vágyunk, mintha máris a miénk lenne. Én ezt a célok nevillizálásának nevezem. Egyik régi könyvében Neville a következőt írta: „Érezzék át, mintha máris teljesült volna a kívánságuk!" Ez a dolog nyitja. Meg kell tanulniuk nevillizálni céljaikat ahhoz, hogy elevenné varázsolják az elképzelt élményt.
Hogyan? Kezdjék mindjárt a következő kérdés megválaszolásával: „Mit akarok birtokolni, tenni vagy elérni?" Most éljék át a kívánságaikat úgy, mintha máris megvalósult volna. Ha például azt tűzték maguk elé, hogy évente 200.000 dollárt keresnek, milyen érzés volna, ha máris így lenne?
Neville gondolatának lényege az, hogy bármit kívánunk magunkhoz vonzani, érzékileg is el kell képzelnünk a maga teljességében, nem csupán a puszta látványt. Amennyiben ezt elmulasztják, a vonzás folyamatának egyik sarkalatos lépéséről mondanak le. Márpedig ez a lépés csaknem minden önsegítő könyvből hiányzik, ahogyan a hipnóziskezelésekből, a vizualizációs technikákból és a többi tudattágító programból is.
Nem más ez, mint a vonzásfaktor módszerének negyedik lépése.

Az érzelmek hatalma

A marketinges szakemberek tudják, hogy az emberi cselekedetek mozgatórugói nem logikusak, hanem érzelmiek. Az érzelmek hatalmas erőt képviselnek. Például meg tudják teremteni, amire vágyunk. Képzeljék el, milyen érzés valamit birtokolni, megtenni vagy valamilyenné válni, és máris nagy lépést tettek kívánságuk teljesülése felé. Az érzelmekbe foglalt energia vágyuk tárgya felé tereli önöket, és fordítva.
Tudom, tudom, már megint bölcselkedni kezdtem. De hát spirituális fogalmakról írok, amelyekhez nehéz viszonyulni. Nem nehéz megérteni, miért. A bölcsőtől kezdve azt tanultuk, hogy a látható valóságot tiszteljük, az emberi törvényeknek engedelmeskedjünk, és könyveket vagy vezéreket imádjunk. Mindez megkönnyíti a társadalom olajozott működését (vagy talán mégsem, de ez már egy másik könyv témája lehetne),
Ezzel együtt azonban az emberi egyéniség hatókörét is leszűkíti. Ha vezéreknek, törvényeknek és a külső tekintélynek hisznek, nehezebben teremtenek öntörvényű életet. Egyszer azt mondtam egy barátnőmnek, hogy a gurukban való feltétlen hit visszavesz saját erejéből, s így nem biztos, hogy eléri, amit akar. (Lapozzák fel a későbbi megdöbbentő fejezetet „Megdöbbentő, igaz történet Jonathanról" -, s látni fogják, én sem kerültem el ezt a csapdát.)
Ha másnak adjuk át a gyeplőt, akkor rá pazaroljuk belső erőinket. Aki gazdagságot vagy bármi mást kíván magához vonzani, annak saját belső erőre, energiára van szüksége. Bárkit megkérdezhetnek persze, mit gondol a céljaikról, a végső döntés mégis az önök kezében van.

Önök saját ügyeik legfőbb irányítói. Barátnőm, Mandy Evans gyakorta mondogatja: „Annyi könyv elolvasása és előadás meghallgatása után ugyan honnan tudja az ember, mi válik a javára?” Röviden szólva, saját belső erőnkből kell táplálkoznunk, és a magunk fejével kell döntenünk. Ez a belső energia kulcsfontosságú eleme a vonzásfaktornak.

Az egyik leghatásosabb energiafajta, amellyel csak találkozhatunk, a hála. Legyenek hálásak minden iránt, és máris megváltoznak az érzéseik. Köszönjék meg, hogy élnek, lélegeznek, tüdejük és otthonuk van, köszönjék meg ezt a könyvet; mindegy, hogy mit. Akit eltölt a hála érzése, az olyan energiákat szabadít fel, amelyek csodákra képesek.
Mindezt Jonathantól tanultam. Emlékszem, egyszer akkor kerestem fel, amikor anyagilag lerobbantam, és mélyen magam alatt voltam. Az volt az első dolga, hogy rávezetett, mennyi mindennek örülhetek az életben. Ha összevetjük életmódunkat a harmadik világ népességének gondjaival, azonnal látjuk, hogy fejedelmi dolgunk van. Bizonyára van mit ennünk és innunk; fedél van a fejünk felett; hűtőgéppel, televízióval, rádióval és talán számítógéppel is rendelkezünk. Embermillióknak hiányzik mindez. Gondoljanak arra, milyen végtelen bőséggel vannak megáldva akár ebben a pillanatban. Legyenek érte hálásak, és menten még nagyobb bőséget vonzanak magukhoz.

Kigyógyulás a betegségből

Barátom, Jonathan Morningstar (nem azonos a terapeutával) egyszer egyetlen egysoros hálaimával gyógyította ki magát borzalmas betegségéből.
Kétoldali tüdőgyulladást kapott, amellyel szemben az orvostudomány tehetetlennek bizonyult. Aztán barátom gondolt egy nagyot, s leírt egy egyszerű, ám igen hatásos mondatot, amelyet óránként elismételt; felvette kazettára, és visszajátszotta magának; mi több, az otthonában mindenhová kitűzte a falra. Ez az egyetlen sor szinte a vérévé vált.
Nem telt bele huszonnégy óra, és meggyógyult. Mi volt hát ez a varázserejű sor?
„Köszönöm neked, Istenem, mindazt az áldást, amelyben részem volt, és amelyben folyamatosan részesülök.”
Nem vagyok tudós, ezért meg sem próbálom megmagyarázni, hogyan működik mindez. A bennünk lakozó energia valamiként jeleket ad le, ami megváltoztatja a külső történéseket. Változtassák meg az energiájukat, és élményeik is módosulnak. „A kiadott energia egyenlő a kapott eredménnyel.”
Így dolgozik a vonzásfaktor.
A hála tehát - megismétlem - mindent megváltoztat. Érezzenek őszinte hálát mindazért, ami a birtokukban van. Nézzenek a két kezükre, erre a könyvre, a kutyusukra vagy bármi másra, amit kedvelnek, és amiért hálásak. Időzzenek el ennél az érzésnél.
Ez az az energia, amelynek a segítségével bármely kívánságukat valóra válthatják.

Képzeljék el a végkifejletet!

Egy másik energiafajta, amelyet muszáj megtapasztalniuk, az az erő, amely akkor tölti el önöket, amikor elképzelik vágyaik beteljesülését. Örömteli élmény, higgyék el nekem.
Képzeljék el az ezzel járó boldogságot. Éljék át a felvillanyozó új érzéseket. Ezek az érzések megteremthetik önöknek azt az életet, amelyet megálmodtak. Valamiként oda vezérlik, irányítják és kormányozzák majd önöket, ahol a képzeletbeli események valóra válnak.
Egy kevéssé ismert idézet találóan fogalmazta ezt meg a következő lelkesítő sorokban:
„Amíg el nem kötelezzük magunkat, csak habozunk és tétovázunk, visszakozunk. Mindez velejéig haszontalan.
A kezdeményezőkészséggel kapcsolatos alapvető igazság, amelyről ha nem veszünk tudomást, számtalan tervnek és eszmének lehet a gyilkosa: eljő a pillanat, amikor egyértelműen el kell köteleznünk magunkat.
A többi a Gondviselés dolga.
Ilyenkor minden közbenjár az érdekünkben, olyan események következnek be, amelyekre különben nem került volna sor.

Döntésünkből történések egész sora következik, előre nem látott véletlenek és találkozások sietnek segítségünkre, vagy éppen pénz áll a házhoz. Csupa olyasmi, amiről nem is álmodhattunk.
Bármit módjukban áll megtenni vagy megálmodni, egy pillanatot se késlekedjenek!
A merészségben erő és szellem lakozik, varázsereje van."

A kamera

Épp Seattle-ben jártam, ahol az egyik barátomat látogattam meg. Egyik este bekapcsoltam a televíziót, s épp elkaptam Larry King lenyűgöző interjújának végét, amelyet a híres színésszel és énekessel, Andy Griffith-szel folytatott. Andy az egyik első filmjéről beszélt. Egy rendezőről beszélve akaratlanul is olyasmit mondott, ami a vonzásfaktorra vonatkozott. Ez a rendező a következőt mondta neki: „A kamera lélektelen gép, azt rögzíti, amit te megmutatsz. Nem kell mást tenned, mint kigondolnod valamit, és átérezned, a szerkentyű meg felveszi."
Ezután egy bejátszást láthattunk abból a filmből, amelyről Griffíth beszélt, és amelyben egy hősszerelmest kellett alakítania. Már a szemén látszottak izzó érzelmei. Larry King később megjegyezte:
- Azon kevés alkalmak egyike volt ez a filmtörténetben, amikor egy színésznek röntgenszeme volt.
A mindenség is olyan, mint a kamera. Gondoljanak valamire, érezzék át, és a világegyetem máris átveszi ezt az érzést, hogy továbbsugározza. Andy Griffith fiatal színészként a következő tanácsot kapta, s most én továbbadom önöknek: *„Ha tudod, mit akarsz, nincs más dolgod, mint mélyen átérezni és végiggondolni."* Erről van szó. A mindenség a Világlélek érzékeli majd, és tovább közvetíti a jelzéseket.

Tűz, tűz!

Mindez hatalmas energiákat mozgat meg. Amikor Jonathan Jacobsszal gyakoroltunk, energiaszintünk az egekbe szárnyalt. Olyan tömérdek energia ömlött át rajtunk, hogy mindkettőnk otthonában tüzet fogtak az elektromos készülékek.
Igazat beszélek! A nyomornegyedben lakva, amikor a házbért is alig tudtam kifizetni, lángba borult az egész elektromos hálózat. A háziúr 7000 dollárért javíttatta meg.
Amikor Jonathan először kísérletezett a belső energiákkal, garázsában tüzet fogott a biztosíték. Bár nem ezért hívnak „Mr. Tűznek", mindamellett az eset meggyőzően szemlélteti, hogy a belső változások külsőket hívnak életre, néha igencsak tüzeseket. Jonathannak új biztosítékot kellett felszereltetnie, ahogyan a háziúr kicseréltette a ház teljes elektromos hálózatát. Ahogy azonban erőteljesebbé váltak belső energiáim, új lakhelyre költözhettem, ott pedig jobb volt a szigetelés.
Amint látják, újabb példa ez arra, hogy a belső világ teremti meg a külső valóságot.

Amikor a belső külsővé válik

Jonathannal az egyik kedvenc kínai éttermünkben ebédeltünk éppen, amikor felfigyeltem arra, milyen néptelen ez a hely. A tulajdonosok arcán aggodalom ült. A pénztárgép körül kuporogtak, és valamit tárgyaltak. Később odajöttek hozzánk, és mosolyogva szóba elegyedtek velünk.
Általában úgy bántak velünk, mint holmi királyi fenségekkel. Sejtettük, hogy valami nincs rendjén.
- Úgy tűnik, a pénz aggasztja őket - szóltam oda Jonathannak.
- Ezért aggodalmaskodnak - felelte ő.
Először nem fogtam föl, mit akar ezzel mondani, aztán nevetni kezdtem. Jonathan megkérdezett, mi ebben a nevetséges. Tőlem telhetően elmagyaráztam:
- Amit az imént mondtál, egyike a zen mesterek megoldhatatlan fejtörőinek.
- Mire gondolsz?

- Mindketten azt ismételtük el, hogy ezeket az embereket a pénz aggasztja, azaz egyszerre ok volt ez és okozat. Logikailag ennek semmi értelme.
- Pedig ez az igazság - fejtegette Jonathan. - A pénz iránti aggodalom már ott lappangott a szívükben, s most nyilvánult meg. Nem csoda, ha a külvilágban is ez fogadja őket. Rátestálták a világra saját hiedelmeiket.
Ezután egy volt pácienséről beszélt, aki indiai éttermet vezetett, majd csődbe ment. Bejelentkezett Jonathanhoz, és a kezelés során döbbent rá, hogy valójában semmi kedve éttermet igazgatni. Miután tisztázta ezt magában, túladott az éttermen, amely lassan ismét megtelt, ahogy az új tulajdonos beindította az üzletet.
- Ha egyszer foglalkozunk belső világunkkal, annak a külső világban is foganatja lesz - szögezte le Jonathan.

Vergődjön át a fájdalmon!

Egy másik alkalommal azt mondta nekem: „Ha megtanuljuk a leckét, nincs szükségünk keserves tapasztalatokra."
Bármilyen bizarrnak tetszik is ez a gondolat, a magam példáján bizonyítom be, mennyire igaz.
Egyszer egy cég felfogadott, hogy reklámozzam az egyik dallasi tanfolyamukat. Ám hiába láttam el őket jobbnál jobb tanácsokkal, legnagyobb bosszúságomra azt vettem észre, hogy épp az ellenkezőjét cselekszik. Lényegében azon voltak, hogy romba döntsék saját sikerüket.
Szóba hoztam a dolgot Jonathannak. Megkérdezte, miféle tanulságot szűrök le a dologból. Más szóval, mi hasznom van mindebből? Feltételezve, hogy végső soron belőlem fakadt a cég tévelygése, felmerül a kérdés, hogyan válik javamra a ballépésük? Eltöprengtem ezen, majd így feleltem:
- Ügyetlenkedésük leveszi rólam a felelősség terhét mondtam. Azért fogadtak fel, hogy sikerre vigyem a tanfolyamukat. Én azonban nem voltam biztos a sikerben. Azzal, hogy nem hallgattak a tanácsaimra, szavatolták a kudarcot. Most ujjal mutogathatok rájuk, hogy ők voltak a hibásak, nem én.
Látják tehát, és nem először, hogy amit belül érzünk, azt tapasztaljuk meg a külső valóságban.
Bármilyen rossz helyzetbe kerülünk, lényünk egy része a ludas a dologban.
Ássunk le a gyökerekig, szabaduljunk meg régi hiedelmeinktől és áporodott energiáinktól, s máris arrafelé indulhatunk, ami jobban szolgál minket, és több örömöt hoz az életünkbe. Ennek leghatékonyabb módja pedig az, ha arra összpontosítunk, amit kívánunk, és átéljük a megvalósulással kapcsolatos érzéseket. Ezzel máris magunkhoz vonzzuk a történéseket.

Írják meg a jövőjüket!

Az egyik csodálatos technika, amely mindebben a segítségükre lehet, vágyaik papírra vetése.
Először régi barátnőmtől, Esther Hickstől hallottam erről a módszerről. Az elgondolás megtévesztően egyszerű.
Képzeljék el, hogy máris a birtokukban van, amit megkívántak, és most írják le a lehető legnagyobb részletességgel az ezzel kapcsolatos jelenetet. Tegyenek úgy, mint egy filmrendező, aki megírja készülő filmje forgatókönyvét. Összes érzékszervükkel éljék át írás közben a jelenet hangulatát.
Jómagam egy teljes jegyzetfüzetet firkáltam tele hasonlókkal. És tudják, minden, amit lekörmöltem, így vagy úgy, de megvalósult.
Szánjanak önök is néhány percet itt és most saját forgatókönyvükre! Vegyenek elő papírost, amennyiben nem akarnak a könyvbe írni. Itt az ideje, hogy megalkossák a saját jövőjüket.
Neville tanácsa ismét a segítségükre lehet. *Immortal Man* című könyvében a következőt javallja mindkét nem számára:
„Először álmodjanak ezen álmodozást, ragyogó ábrándozást értek. Aztán kérdezzék meg

magukat: »Milyen lenne, ha olyan lehetnék, mint álmaimban? Milyen érzés lehet?« Most éljék át a megvalósult kívánság hangulatát, s merüljenek el ebben az érzésben.”
Válasszák tehát ki a megélni kívánt élményt. Bármi légyen is, vessék papírra úgy, mintha máris megtörtént volna. Ne azt írják: „Szeretném, ha felhívna az egyik ügyfelem egy jókora megrendeléssel”, hanem: „Vadonatúj ügyfél hívott fel az imént, és 5000 dollár értékű árut rendelt tőlem. Fantasztikusan érzem magam! A hívás néhány perce érkezett. Még most is mosolyt csal az ajkamra, mivel ezzel az ügyféllel öröm volt együtt dolgozni. Megadta a hitelkártyája számát is, én pedig máris lehívom a kért összeget.”
Értik, ugye, mire gondolok? Tegyenek úgy, mintha a nap végén jegyeznék be a naplójukba a történteket. Törekedjenek részletességre. Élvezzék ki a helyzet örömét. Alakítsák az eseményeket tetszésük szerint. Fogjanak hozzá!

Miért is ne?

Ha eddig nem írták meg a maguk szövegváltozatát, miért is halogatnák tovább?
Hiszen minden következő pillanatuk ebből származik majd. A most kibocsátott *energia* odavonzza a későbbieket. Emlékezzenek, nem más ez, mint a vonzásfaktor. Amennyiben megírnak egy szöveget, éspedig érzelemmel telítve, nagy hatású „gondolatalakzatot”, avagy energialabdát alkotnak, amely kívánságaik megvalósulásán munkálkodik.
Túl fontos ez ahhoz, hogy legyintsünk rá. Az energia szintjén valamennyien kapcsolatban állunk egymással. 1943-ban Lucius Humphrey a következőket írta páratlanul értékes, *On the Beam.* című kis könyvében: „Miközben magunkra mint független egyénekre gondolunk, valójában nem szakadunk el a nagy egésztől. Különálló, ám nem elszigetelt lények vagyunk.”
Mivel valamennyien összefüggünk egymással ezen a rejtett, a szem számára láthatatlan energiaszinten, kéréseinket egyenesen a mindenséghez címezhetjük, s amennyiben nem ragaszkodunk foggal-körömmel az eredményhez, azaz elég nyitottak vagyunk, akkor megkapjuk azt vagy valami annál is jobbat. Akiknek közük van kérésük valóra váltásához, az energia szintjén megérzik majd az önök többlettöltéseit (hiszen, amint mondtam, valamennyien összekapcsolódunk). Őket aztán saját lelkük noszogatja arra, hogy előmozdítsák az önök célkitűzéseit.
Ez tehát a siker spirituális receptje, amely szavatolt, és soha nem vall kudarcot!
Ez a vonzásfaktor!
Lapozzanak vissza, és írják meg a saját szövegüket!

Reklámhordozóinkra energiát nyomtatunk

Ide kívánkozik, hogy névjegykártyáink, fejléceink, szórólapjaink, üzleti leveleink és hirdetéseink, azaz bármi, ami az üzletmenet fellendítését célozza egytől egyig a mi energiánkat közvetíti (esetleg azokét, akiket felbéreltünk a marketingre). Következésképpen vonzani vagy taszítani fogják a megcélzott ügyfélkört.
Gondoljanak vissza néhány olyan szórólapra vagy levélre, amelyet a postás hozott. Alig pillantottak rá, máris kialakult valamiféle hozzáállásuk a felajánlott szolgáltatással kapcsolatban. Talán rögvest azt érezték: „ez érdekesnek tűnik”, vagy azonnal azt súgta valami, hogy: „a szemétkosárba vele”.
Nem csupán a termék külső megjelenésére gondolok, ámbár ez is hozzátartozik a hatáshoz. Amikor önök vagy bárki, akit felbéreltek, szórólapot vagy névjegykártyát hoz létre, szívét-lelkét beleadja annak elkészítésébe. Nem muszáj látnoknak lenni ahhoz, hogy valaki felfogja ezeket a rezgéseket. Ha tudat alatt nem hisznek a termékükben vagy a szolgáltatásukban, ez a bizonytalanság a marketinges anyagon is megmutatkozik majd, az emberek pedig megérzik, és önök elesnek az üzlettől.
Amint többször elmondtam már, az érzések vonzzák a csodákat. Amennyiben tisztában vannak azzal, mit akarnak; megtisztultak minden akadálytól; és átérzik ábrándjaik energiáit, akkor vonzani kezdik őket magukhoz, és fordítva. Amikor tisztán megélik ezeket az erőket, olyan marketinges kiadványokat hoznak létre, amelyek közvetítik azokat a világ felé. Hadd

világítsam meg egy példával a mondandómat.
Amikor reklámszöveget írtam egy olyan szoftvertermék számára, amelyben maradéktalanul hittem, az eredmény szédítő volt. Az emberek elolvasták a körlevelet, érzékelték őszinteségemet, és meglátták a termék előnyeit. Mindennek nem maradt el az eredménye, több mint 6 százalékuk csekket küldött. A közvetlen postai marketing világában ez kitűnő eredménynek számít.
Amikor azonban olyan reklámanyagot írtam, amelyben nem hittem, nem kaptam választ. Miért? Én magam ugyanaz voltam, csakhogy bizonytalanságom sugárzott a második körlevélből. Az emberek felfogják ezeket a rezgéseket, ami azt „sugallja" nekik, hogy ne rendeljék meg a terméket.
További példa egy olyan szórólap, amelyet én kaptam, s amely arra szólított fel, hogy vegyek részt egy seattle-i műhelymegbeszélésen. Semmi egyebet nem láttam, mint az eredeti példány fekete-fehér fénymásolatát. Nem kábítottak el az élénk színek, az elegáns tipográfia, az okosan kihasznált szedéstükör vagy a hihetetlenül szellemes grafika. Valami mégis azt súgta, hogy jelentkezzem a rendezvényre, amit meg is tettem. Amikor kicseréltem tapasztalataimat a tanfolyam többi résztvevőjével, hasonló érzésekről számoltak be. Sokan hozzátették: „Nem is tudom, miért vagyok itt. Csak megláttam a szórólapot, és tudtam, hogy itt a helyem." A szeminárium szervezői pontosan tudták, mit akarnak, és ez a magabiztosság a szórólapjukon is átjött. Özönlöttek is az érdeklődők.
Ugyanakkor olyan cégnek is dolgoztam valamikor, amelyik az internetes marketingről kívánt tanfolyamot szervezni, ám egyedül a nyereség érdekelte. Nem éreztek elhivatottságot a munkájukban, sem őszinte vágyat mások szolgálatára. Ez a hozzáállás a tájékoztatófüzetükön is érződött. Több mint kétszáz résztvevőt vártak a rendezvényre, de mindössze húszán jelentek meg.
A vonzásfaktort nem lehet bolonddá tenni!

A reklám működik

Észrevettem, hogy sokan ódzkodnak a reklámtól. Azt gondolom, ez a nézet leszűkíti a lehetőségek körét. A hirdetés sokat lendíthet az üzletmeneten. Úgy is mondhatnám, új hang szólal meg ekkor az érdekünkben, amely akár spirituális is lehet.
Egyszer együtt ebédeltem Jerry és Esther Hicksszel meg egy közös barátunkkal. A marketingről beszélgettünk általában, azon belül is a reklámról. Barátom kijelentette:
- Az embernek nincs okvetlenül szüksége reklámra.
- Nem elengedhetetlen, de jót tehet az üzletnek feleltem.
- Amikor utoljára közzétettünk egy hirdetést egy képes újságban kezdte Jerry -, annyi választ kaptunk, hogy el sem bírtunk velük. Addig nem is hirdettünk újra, amíg ki nem bővítettük a személyzetet.
- Nem számít, miről szól a reklám - kapcsolódott a beszélgetésbe Esther. - Az emberek megérzik, ki vagy; mi az, amit felajánlasz, és ennek az érzésnek az alapján döntenek.
Jerry és Esther arra szerződtetett, hogy írjam meg a hirdetésüket, mivel tudták, hogy hiszek a tevékenységükben. Ha nem hittem volna, az az általam megírt reklámon is megmutatkozott volna. A sor tovább folytatható. Amennyiben ők maguk nem bíznának a munkájuk sikerében, ez a tétovaság rám is átragadna.
Egyik barátnőm, Sandra Zimmer, a houstoni Önkifejezés Központ vezetője ugyancsak tud egyet s mást a spirituális alapú reklám hatásosságáról.
Sandra tudatosan itatja át energiával a hirdetéseit, leül és meditál felettük, mialatt rájuk sugározza energiáját. Az eredmény: valóságos varázserővel rendelkeznek. Sandra egyszer azt mondta nekem, a hirdetései körülbelül hét évig hatnak. Magam évekkel azelőtt láttam néhányat, mielőtt személyesen is megismerkedtem vele. Bár ezek a reklámok külsőleg nem különböznek a többitől, más érzés olvasni őket. Van bennük valami, ami megragad az ember fejében. Ez a valami Sandra saját energiája.
- A reklám fontos - mondta nekem egyszer Sandra. - Valójában mégis a beléjük táplált energia hat igazán. Ilyenkor a vonzásfaktor lép működésbe.
Megint csak arról van szó, hogy a belső teremti meg a külső eredményeket, ez vonzza

magához a külvilágot. Akár még marketinges anyagaink is hordozzák energiánkat. Tisztuljunk meg, érezzük át annak az erejét, amit cselekedni vagy birtokolni kívánunk, vagy amivé válni szeretnénk, és a dolgok természetes rendje szerint abban az irányban indulunk el, ahol magunkhoz vonzzuk álmainkat.

Jonathan módszere

Mivel több mint egy évtizede dolgoztam együtt Jonathan Jacobsszal, s ez alatt az időszak alatt szinte hetente találkoztunk, töviről hegyire ismerem a módszerét. Amint mostanra önök is tudják, rendkívül hatásosan segített engem és másokat, s a csodával határos eredményeket ért el. A következőképpen folyt le vele egy tipikus kezelés:

1. Amikor találkoztunk, megkérdezte, mit akarok. Ez a szándék megállapításának a szakasza. Ha egyszer döntünk a végkifejlet felől, a többi is azonnal a helyére kerül. Jonathan tehát mindig azzal kezdte, hogy páciensei kívánságai felől érdeklődött. *Mit akarnak?* - ez a legelső kérdés.
2. Ezután arra koncentráltunk, mi áll az adott kívánság megvalósulásának az útjában. Ez tehát a megtisztulás szakasza. Jonathan meggyőző erejét használta fel, hogy felismerjem, mi gátolja a sikeremet. A kérdés tehát: *Mi hátráltatja a sikert?*
3. A továbbiakban a szándékra irányítottuk közös energiánkat. Azaz miután megállapítottuk a célpontot, és kiszűrtünk minden akadályozó tényezőt, magunkon átáramoltatva a célra összpontosítottuk erőinket. A kérdés ezen a ponton: *Hogyan jutnak olyan energiához, amely a siker felé vezérli önöket?*

Amint valószínűleg látják, az utolsó lépésben Jonathan az érzések erejénél fogva delejezte a szóban forgó kívánságot. Íme, így lehet felhasználni a vonzásfaktort. Más szóval Jonathan a testemből bányászta elő energiatartalékaimat, hogy a segítségével közelebb jussak céljaimhoz.

Hogy pontosan hogyan? Megpróbálom a csi kung elvei alapján megmagyarázni.

Ősi kínai titkok

A csi kung ősi kínai gyógymód. A taj csihoz hasonlít annyiban, hogy lelassítja a mozgást, fokozza a testi tudatosságot, és a belső energiák tudatos irányításával dolgozik. A csi kung segítségével meggyógyulhatunk, megújíthatjuk energiakészleteinket, javíthatjuk keringésünket, s általában is ép testet és szellemet birtokolhatunk.

Az egyszerű csikung-gyakorlatok segítségével energiát áramoltathatunk testünkbe, amelyet céljainkra irányíthatunk. A művelet a következő:

1. Elhatározzuk, mi az, amire törekszünk.
2. Mindent eltakarítunk a megvalósítás útjából.
3. Energiát juttattatunk a testünkbe, mialatt szüntelenül a célunkra koncentrálunk.

Mindez könnyebb, mint első pillantásra tűnhet. Semmi mást nem kell tennünk, mint *lélegezni.* Belégzésnél gondoljuk azt, hogy a levegő energia. Lássuk, amint végighalad a testünkön oda, ahová irányítjuk, és azért a célért munkálkodik, amely felé törekszünk.

A csi kung lényege tehát a légzés és a mozgás összehangolása az elme összpontosításával. Én is ugyanezt kérem most önöktől: képzeljék el a célkitűzésüket. Talán már megvalósult formában is maguk előtt látják. Bizonyos szinten mindenképpen tudják, milyen lehet beteljesülve. Helyezkedjenek ebbe a tudatállapotba, s képzeletben éljék át céljaik valóra válását.

Légzés közben képzeljék el, hogy az energia átjárja ezt a gondolatot. Lássák, amint feltölti, elevenné teszi. Tegyenek úgy, mintha energiájuk varázserővel bírna, amely lelket lehel szándékaikba.

Végül engedjék el, amit elképzeltek. Másra nem is nagyon lesz szükségük. Amint látni fogják a végső lépésről szóló, következő fejezetben, az elengedés módszerem igen fontos mozzanata.

Égessék el vágyaikat

Amikor 1999 májusában Ausztráliában jártam, ott megtanultam, hogy sok mag csak akkor reped ki és indul növekedésnek, ha előbb elégetik.
Az emberi testben az érzelmek tüze nyitja meg a vágy magvait. Valahányszor félelmet vagy szeretetet - két igen heves érzelmet - éreznek, magas hőfokra hevítik belső világukat. Ez a hő elér lelkük mélyére, s megnyitja azokat a magvakat és képeket, amelyeket megcéloznak. A hogyant és mikéntet az érzések szabályozzák.
Ennek a lépésnek a lényege tehát az, hogy örömmel át kell élniük a megálmodott cselekvés, tulajdon vagy életforma energiáit. Ahogyan Joseph Murphy írta *How to Attract Money* című kis könyvében: „A gazdagság érzése gazdagságot eredményez."
Vagy idézzük William E. Town 1920-ban megfogalmazott sorait: „A gondolat csak abban az esetben hatásos, amikor érzelmekhez társul. Csupán ekkor képes válaszadásra. Ha mindössze kinyilvánítjuk, amit akarunk, de érzés és hit nélkül tesszük, alig érünk el valamit."
Thomas Troward pedig ezt írta *The Hidden Power* című könyvében: „Mélyen átérzett gondolataink mágnesként vonzzák azokat a helyzeteket, amelyek megfelelnek nekik."
Erezzék át az örömöt, amely álmaik megvalósulásával járna - éspedig most, rögtön -, s máris magukhoz vonzzák, és viszont.

A lelki, szellemi és anyagi gazdagság egész folyamata egyetlen szóban foglalható össze: hála.
Joseph Murphy: Gazdagságra születtünk, 1999

Ötödik lépés: A végső titok

Íme, egy titok, amely talán meglepi önöket: amikor megkívánnak valamit, mégis meg tudnak lenni nélküle, megnövelték esélyeiket, hogy megszerezzék maguknak.
Egyike ez az élet furcsa fintorainak. Mindaddig, amíg csak eljátszunk a gondolattal, hogy ez vagy az a miénk lesz, mégsem ragaszkodunk makacsul a birtoklásához, a mindenség is készségesebben siet segítségünkre.
Amint azonban kijelentjük: „muszáj megkapnom ezt vagy azt", máris ellökjük magunktól vágyaink tárgyát.
Miért?
Mert taszító energiahullámokat bocsátunk ki.
Mert a kívánságunkra figyelünk, nem pedig a pillanatra.
Mert nem vagyunk birtokában a végső titoknak, az ötödik lépés lényegének: *Engedjük el!*

Az ego szeretete

Évekkel ezelőtt felfedeztem, hogy a többségünk, magamat is beleértve, nem szeret lemondani semmiről. Ilyenkor ugyanis nincs mivel birkóznunk és küszködnünk. Nincs dráma az életünkben. Márpedig küzdelem nélkül nem érzékeljük, hogy előbbre jutottunk, vagy bármit elértünk volna. Maga a harc az, ami a teljesítmény örömét nyújtja. Legalább elmondhatjuk, hogy: „Hé, én megpróbáltam!"
Az ego hatalmas hévvel veti bele magát a hasonló küzdelmekbe. Ilyenkor úgy érzi, valami érdemlegeset cselekszik. Eddig rendben is volna. Ha egonknak visszaigazolásra, jóváhagyásra van szüksége, hát hadd küzdjön ezért vagy azért. Az igazság azonban az, hogy egyáltalán nem kell harcolnunk. Lehet ez másként is, könnyebben... amint oly sokszor elmondtam már.
Valaha tanítottam egy tanfolyamon, amelynek „Az írás belső játékai" címet adtam. Valójában Tim Gallwey *The Inner Game of Tennis* című könyvét vettem alapul a névadásnál. Arra jöttem rá ugyanis, hogy két külön lény él bennünk, amelyek nem annyira önálló személyiségek, mint inkább elméink ilyen vagy olyan vonatkozásai. Gallwey meg is számozta őket: egyes és kettes számú ént különböztetett meg.
Az egyes számú én nagyjából az egónak felel meg, lényünk ama részének, amely irányításra törekszik.
A kettes számú valójában az igazi mester, amely kapcsolatban áll a mindenség egészével.
Az egyes számú énnek az a dolga, hogy kiválassza, majd elengedje, amit megkívánnak.
A kettes számú önök elé hozza azt.
Gallwey rájött, hogy aki megtanul elengedni és megbízni a világegyetem erőiben, nagyobb valószínűséggel számíthat vágyai megvalósulására, vagyis könnyebben jut hozzá, mint ha erőnek erejével küzdene értük.
Ugyanez áll az önök életére is. Gondolják meg, mit akarnak, majd hagyják, hogy Isten vagy a mindenség (bármit is jelent önöknek ez a fogalom) önök elé hozza. Hagyják, hogy a Gondviselés hangolja össze azokat az eseményeket, amelyek megvalósítják ábrándjaikat. Ne firtassák, hogyan, mert ezzel is behatárolják a lehetőségek körét. Aki megreked a tudatos elgondolásoknál, talán túl korán fel is adja. A tudat nem lát át minden eshetőséget. Mondjanak le a feltétlen irányításról, s adjanak szabad kezet a mindenségnek, hogy megajándékozza önöket a maga bőségével.
Nehéz lenyelni? Akkor hadd mondjak el egy történetet...

Elveszett titkok csodája

Amikor egyik korábbi könyvemen - *The Seven Lost Secrets of Success* - dolgoztam, valóságos megszállottja lettem a témának. Két évet áldoztam arra az életemből, hogy felélesszem Bruce Barton emlékét. Ez a férfiú egész Amerikára hatással volt, valahogyan mégis nyoma veszett a történelem süllyesztőjében. Egy nyugat-texasi orvos hívott fel, hogy írjak *meg egy* könyvet a nevében (feketeként). Nem szívesen mentem bele az egyezségbe,

mégis úgy éreztem, így járok el helyesen. Odarepültem hát, találkoztam a dokival, és aláírtunk egy szerződést. A bőröndömben jókora összegről szóló csekkel repültem vissza Houstonba, amelyet semmiképpen nem kellett visszatérítenem.
Teltek-múltak a hetek és hónapok. Ezenközben főként Barton könyvével foglalkoztam. Alig néztem a doki műve felé, és nem is hallottam felőle. Végül úgy döntöttem, elrepülök hozzá, és átadok neki valamennyit a kéziratból. Helyet foglaltattam hát a gépre, és nekiveselkedtem a munkának. Csakhogy különös dolog történt. Valahányszor felhívtam a doki rendelőjét, senki sem vette fel a telefont. Ez így ment napokig. Aztán egy nappal az utazásom előtt valaki mégis beleszólt a kagylóba. A doki menedzsere volt.
- Bili, itt Joe Vitale beszél kezdtem.
- Szervusz, Joe - furcsán, akadozva érkezett a válasz.
- Mi van veletek? Napokig nem vettétek fel a telefont!
- Nos, változott a terv.
- Hogyhogy?
Bili mormogott valamit. Kértem, hogy ismételje meg. Nem hittem a fülemnek.
- A doki a sitten ül - mondta a menedzser.
Ha azt írom, meglepődtem, keveset mondok. Teljesen ledöbbentem, még a szavam is elakadt.
- A sitten?! - rikkantottam. - Bili, mi folyik itt?
- Nos, a doki megszegte a feltételes szabadlábra helyezés szabályait.
Újabb sokk.
- Úgy érted, már korábban is ült?
- Hát... bombát küldött a volt nejének, tetten érték, és lecsukták - mondta Bili. - Kiengedték ugyan, és a szakmáját is folytathatta, de többé nem játszadozhatott fegyverekkel és bombákkal.
- Ne mondd!
- Igen, most pedig bombát találtak az íróasztalában.
Belekerült egy időbe, amíg magamhoz tértem. Szeretném azonban, ha észrevennék, mi a csodálatos mindebben. Amikor aláírtam a dokival a szerződést, jókora összeghez jutottam. Vissza nem térítendő pénzecskéhez, amely lehetővé tette számomra, hogy Barton könyvén dolgozzak. Miután a dokit ismét sittre vágták, felszabadultam a szerződés kötelezettségei alól. Meg sem kellett írnom a könyvét. A pénzt sem lett volna értelme visszaadnom, de nem is kötelezett erre a törvény. A dokinak annyi volt.
Valahogyan Isten vagy a mindenség (nevezzék bárhogy a láthatatlan, felső hatalmakat) így rendezte el az eseményeket. Kitalálhattam volna mindezt saját magam? Aligha. Képzeljünk el egy hasonló szellemű hirdetést: „Doktort keresek: volt börtöntölteléket, aki könyvet készül írni, fizet érte, de nemsokára újra lakat alatt van, én pedig megtarthatom a pénzt.” Ilyen hirdetést nem lehet feladni.

A partnerünknek is meg kell tisztulnia

Ha tudják, mit akarnak, és megtisztultak a múlttól, azt vonzzák majd magukhoz, amit megkívántak, és az események is úgy alakulnak, hogy elősegítsék ezt a mágneses hatást.
Jonathan lépten-nyomon találkozik ezzel a jelenséggel. Amikor két, Seattle-ben praktizáló orvos nem tudott megegyezni, hol legyen a közös rendelőjük, Jonathanhoz mentek, aki egyetlen kezeléssel megtisztította őket. Nem telt bele huszonnégy óra, és megtalálták a nekik megfelelő helyszínt, amelyet ki is béreltek.
Jómagam hasonlót éltem át, amikor volt feleségemmel évekkel ezelőtt házat vásároltunk (akkor még természetesen házasok voltunk). Ha olyasvalamit igyekeznek megnyilvánítani, aminek egy másik emberhez is köze van, mindkettőjüknek meg kell tisztulniuk a cél érdekében. Magamon épp eleget dolgoztam, hogy enyém lehessen a ház, csakhogy ez nem volt elég. Végül volt feleségem is felkereste Jonathant, s megszabadult az önértékelését és a pénzt illető régi hiedelmektől. Már másnap felhívtak az ingatlanközvetítők. Három nap múlva pedig beköltöztünk a kiszemelt házba. Minderre közel egyévi késlekedés után került sor!

Hadd szolgáljak egy újabb példával az üzleti életből!

Változtassunk meg belső világunkat, hogy a külvilág is megváltozzon

Dan Poynter egy kedves barátom, aki a publikáció nemzetközileg elismert szakértője. Több könyvet írt ebben a témában, ilyen a nevezetes *Self Publishing Manual* is. Dan emellett hétvégi tanfolyamokat szervez otthonról arról, hogy miként adjuk ki és forgalmazzuk saját munkáinkat. Több mint tíz éve tanít, s ez alatt az idő alatt ezreknek volt a segítségére. A toborzással mégis mindig meggyűlt a baja. Egyszer felhívott, és a közreműködésemet kérte.
- Joe, kérlek, írj nekem egy tájékoztató füzetecskét, amelyik olyan hatásos, hogy egyszeriben sereglenek majd hozzám a tanítványok, nekem pedig a kisujjamat sem kell mozdítanom.
Figyeljék meg, hogyan viselkedett Dan! Pontosan tudta, mi az, amit nem akar (nem akart belehalni az erőfeszítésbe, hogy résztvevőket gyűjtsön a tanfolyamára), ugyanakkor azt is tisztázta, mit akar (hogy minden megerőltetés nélkül, mintegy maguktól jelentkezzenek). Megtette hát az első két döntő lépést a siker felé, s ezután hívott fel. Amikor belementem, hogy megírom számára a füzetet, mit kellett tennie?
Elengednie a gyeplőt.
Meg kellett bíznia bennem, hogy a megfelelő fickót bérelte fel, és hogy minden a legnagyobb rendben lesz. Akkor még nem tudta, hogy az elengedés a vonzásfaktor sarkalatos eleme. Jó szimatával Dan mégis ráérzett erre.
Megterveztem a szórólapot, tetszett is neki, és kinyomtatta. Néhány hét múlva felhívtam, és mit hallok:
- A létszám csaknem teljesen betelt.
- Tényleg? - kiáltottam, Dan azonban közbevágott:
- Csakhogy nem a szórólapodnak köszönhetjük.
- Nem?
- A jelentkezés két hete befejeződött, az új szórólapot pedig csak a múlt héten küldtem el. Valami miatt késett a kipostázása.
- Akkor mi a siker oka? - kérdeztem.
Dan nem tudta. Nekem azonban van egy tippem. Amint mostanra bizonyára tudják, a világ felé sugárzott energia meghozza a kívánt vagy nem kívánt eredményt. Amikor Dan a külvilág tudomására hozta szándékát, s hagyta, hogy új szórólapot szerkesszek számára, ezzel megváltoztatta belső jelzéseit. Márpedig *ha egyszer megváltozunk belül, a külvilág is más arcát mutatja.* Dannek még csak postára sem kellett volna adnia a szórólapját, üzletfelei így is fogták a jelzéseit, és válaszoltak rájuk.
Őrültség? Meglehet. De amint végig hangsúlyoztam ennek a könyvnek a lapjain, a kisugárzó energia hozza mozgásba az eseményeket. Változtassák meg belső energiarendszerüket, és másfajta válaszokat kapnak.
Befejezésként hadd tegyek hozzá annyit a fentiekhez, hogy később Chicagóban találkoztam Dannel, aki elmondta, hogy új füzetecskémnek köszönhetően az augusztusi tanfolyam létszáma már az előző év *júniusában* betelt.

Csoda a Ninghtingale-Conant lemezkiadó berkeiben

A következő történet arról szól, hogyan vált valóra az egyik legmerészebb álmom. Abban a reményben osztom meg önökkel, hogy ennek révén fellelkesüljenek, s megpróbálják megvalósítani saját vágyaikat. Tanulságos tanmese ez, amely azt példázza, mekkora hatalmuk van a szabadjára engedett szándékoknak.
A híres Nigthingale-Conant óriási hangkazetta-katalógusában az üzletről, a motivációról, az önsegítésről, a kapcsolatokról, az egészségről és a spiritualitásról szóló anyagok sorakoznak. Évek óta vágytam arra, hogy az én dolgaimat is kiadják kazettán. Részben a dicsőség, részben a nyereség reményében ábrándoztam erről. Szerettem volna az élmezőnybe kerülni: Tony Robbins, Tom Peters, Deepak Chopra, Bob Proctor, Brian Tracy és Wayne Dyer mellé. Ám egészen 1998 őszéig ez a kívánság csak álom maradt. Hiába

küldtem el a Ningtingale-Conantnek megjelenésük pillanatában a könyveimet, nem tudtam felkelteni az érdeklődésüket a munkáim iránt.
Mégsem adtam fel. Egyszerűen csak kitartottam az álmom mellett, bíztam abban, hogy előbb-utóbb segítségemre lesz a sors, és folytattam a ténykedésemet: olyan könyveket írtam, amelyekről reméltem, hogy fellelkesítik és jóra vezetik az olvasókat.
Aztán egyszer csak valami bámulatos történt.
Jelentkezett egy ismeretlen, aki e-mailben egy sereg kérdést tett fel a marketingről általában, és P T. Barnumról is kért adatokat. Rajongója volt ennek a férfiúnak, és kedvelte a róla írt könyvemet. Minden kérdését megválaszoltam, hiszen örültem, hogy a segítségére lehetek.
Aztán újabb döbbenetes meglepetés ért. Az ismeretlen érdeklődő ezt írta e-mailben: „Ha meg kívánja jelentetni az anyagát a Nightingale-Conantnél, csak szóljon. Én vagyok a marketingigazgató."
El sem tudják képzelni megrökönyödésemet. És persze az örömömet.
Gyorspostával azonnal elküldtem új, befolyásos barátomnak valamennyi könyvemet és videokazettámat, továbbá egy házi tanfolyam anyagát (hat magnótekercset és egy munkafüzetet). Keveset mondok azzal, hogy tetszett neki egyenesen imádott minden egyes darabot! Rögvest kampányolni is kezdett az érdekemben.
Ő lett az én őrangyalom.
Karácsonykor levette a vállalati karácsonyfa tetejéről a csillagot, és az én fényképemmel helyettesítette.
Lefotózott, és a fényképemet mindenütt kifüggesztette a cég irodahelyiségeiben, a női és férfimosdót is beleértve.
Tizenegy hónapig ment ez így, tömérdek telefonhívással, faxszal, gyorspostával és engem ábrázoló fényképpel. Mára büszkén jelenthetem, hogy a Nightingale-Conant piacra dobta első termékemet *The Power of Outrageous Marketing* címmel, amely közel három éve vezeti a bestsellerlistát.
Ez a bámulatra méltó történet több tanulsággal is szolgál:

- Az álmok varázserejűek (én évekig melengettem a magamét).
- Az internet kitűnő kapcsolatépítő (engem is a honlapomon keresztül talált meg pártfogóm).
- Ha valaki hisz az emberben, megszaporodnak körülötte a csodák (pártfogóm feltétel nélkül bízik bennem, amit épp elégszer hallottam a szájából tizenegy hónap alatt).
- Csodák akkor következnek be, ha életcélunkkal összhangban tevékenykedünk, s ez a tevékenység dalra fakasztja a szívünket...
- Végül, de nem utolsósorban, az elengedés hatalmas erő.

Biztos vagyok benne, hogy a tanulságok ezzel nem érnek véget, s önök talán észrevesznek olyanokat is, amelyek felett átsiklottam. Megint csak abban a reményben osztom meg mindezt önökkel, hogy felszítsam szívükben a lelkesedés lángját; megmozgassak valamit a lelkűkben, és arra ösztökéljem önöket, hogy váltsák valóra saját álmaikat
És íme, még egy elgondolkodtató történet: 1

„Legyen meg a te akaratod!"

A Spindrift Alapítvány felmérése szerint, amelyet az ima hatalmáról folytatott, a „Legyen meg a Te akaratod" szellemű fohász kétszer olyan hatásos, mint az egyszerű kérés. Ezért olyan fontos, hogy kérésüket a következő varázsszavakkal zárják: „Ezt kérem, vagy valami ennél is jobbat."
Amikor P. T. Barnumról szóló könyvemet írtam, felkerestem a híres showman sírját a Connecticut államban Bridgeportban. Megrendítő élmény volt, meg is írtam a monográfiában. Most azonban arról szeretnék beszélni, mit láttam a sírkövön. Meglepetésemre az egyszerű kövön az a varázsformula állt, amelyben Barnum végig hitt mozgalmas élete során: „Legyen meg a Te akaratod!"
Ezek a varázsszavak segítségére voltak, hogy túlélje személyes és szakmai kudarcait, s egyike legyen Amerika első milliomosainak. Bizonyára önöket is segítik majd.
Röviden: bízzanak meg a mindenségben.

Valami jobbat kívánnak?

Kérjenek bármit a mindenségtől, számítsanak rá, hogy még többet ad, mint remélték. Zárják valamennyi kérésüket a következő szavakkal:
„Ezt kérem, vagy valami jobbat”. Ezzel tudtára adják a világegyetemnek, hogy a legfontosabb: „Legyen meg a Te akaratod.”
Miért van ez így? Mert a mindenség nézőpontja átfogóbb, mint a szűkös egóé.
Önöknek az a dolguk, hogy megszólítsák a világegyetemet, majd kérésük elhangzása után belső hangjukra hagyatkozva lépjenek a tettek mezejére: telefonozzanak, levelezzenek, látogassák meg ezt vagy azt, és így tovább. Bob Proctor írta *You Were Born Rich* című csodálatos könyvében: „Tanulják meg meghallani azt a halk belső hangot, amely inkább érzésekben, mint szavakban szól hozzánk. Ezt kövessék, ne pedig mások diktátumait.”
Ekkor maga a mindenség lép közbe, hogy közelebb vigye önöket céljaikhoz, és viszont. Nem kell mást tenniük, mint elengedni a gyeplőt, s közben belső késztetéseiknek engedelmeskedni. Szabaduljanak meg a félelmektől, kétségektől, aggodalmaktól, csalódásoktól meg a többi lehúzó érzéstől, amelyek csak elrontják a kedvüket.
Rumi, a híres költő bölcs mondása talán támaszukra szolgálhat:
„Bizonyos dolgok, amelyek nem történnek meg, távol tartják tőlünk a katasztrófákat.”
Gondolkodjanak el ezen! Önöktől semmi mást nem vár el a mindenség, csak a bizalmat. Bízzanak abban, hogy jó az, ami történik, és az is, ha valami nem következik be.
Wayne Dyer érdekes könyvet írt *A szándék hatalma* címen, amelyben arra vállalkozik, hogy megtanítja olvasóit megvalósítani kívánságaikat. Egyik barátom, aki olvasta a kötetet, megjegyezte, hogy alkalmasabb cím lenne: *Hogyan szerezzük meg, amit akarunk úgy, hogy akarjuk, amit megszerzünk.*
Pontosan erről van szó!
Almaink valóra váltásának az a fortélya, hogy bízunk abban, hogy bármit kapunk a sorstól, az összhangban áll kívánságainkkal. Mi vonzottuk ezeket magunkhoz. Minél jobban megértjük az akarás és engedékenység, a vágyakozás és elengedés kényes egyensúlyát, annál boldogabb lesz minden egyes pillanatunk.
Hadd világítsam meg mindezt egy történettel...

A hattyú

Terri Levine világhírű tréner, bestsellerszerző és amúgy kedves barátnőm. 2004 elején megkereste a FOX televízió, hogy legyen a trénere az egyik új show-jának. Terri tehát hetente szerepelt volna az országos csatorna adásaiban, ami közismertté tette volna a nevét. Marketingtanácsadói és tréneri minőségben működött volna közre, és én vele együtt drukkoltam, hogy a dolog sikerüljön.
Többhetes állásinterjú, e-mail és ígérgetés után Terri méltán hihette, hogy őt választják a show trénerévé. Mégis kapott egy csüggesztő hívást, amelyben elutasították. A FOX igazgatói más úton indultak el, és ehhez másik trénert kerestek.
Terri magánkívül volt. Ehhez tudniuk kell, hogy egyike a legpozitívabb személyiségeknek, akiket ismerek. Csupa vidámság, pezseg körülötte az élet, és mindig a dolgok jó oldalát látja. Ez a visszautasítás azonban lesújtotta. Hiába igyekeztem vigasztalni, mondhattam bármit, nem használt. Idővel feldolgozta a kudarcot, teljesen azonban soha nem felejtette el.
Aztán hónapok múlva leadták a szóban forgó FOX-műsort. Átlagos háziasszonyokról szólt, akiket plasztikai sebészek, divattanácsadók és trénerek „átváltoztattak”. Terri látta a műsort, és felháborodott.
- Ilyen rosszat életemben nem láttam - méltatlankodott , még szerencse, hogy nem társultam velük. Nagy kő esett le a szívemről, hogy nem engem választottak.
Aznap e-mailt küldtem Terrinek, ami annyira tetszett neki, hogy amint elmondta „a bölcsességek dossziéjában” őrzi. A levél így szólt:
„Bizonyos dolgok, amelyek látszólag hasznunkra vannak, magasabb szinten gyakran ellenünk dolgoznak. Bíznunk kell a sors rendelésében, és elengednünk, ami elmegy tőlünk,

tudva, hogy minden, ami történik, a javunkat szolgálja.”

A VVJ titkai

Rajongok Napoleon Hill önéletrajzáért, amelyet A *Lifetime of Riches* címen adott közre. Amúgy ő a szerzője az azóta klasszikussá lett *Gondolkozz és gazdagodj!* című munkának is. Ez a férfiú húsz éven keresztül vívott a sorssal, mialatt megtapasztalta a nincstelenséget, életveszélybe került, embereit meggyilkolták, őt magát a reménytelenség mélyére taszították, és a családja is embertelenül sokat szenvedett.
Ő aztán nem egy éjszaka leforgása alatt gazdagodott meg.
Élettörténetében figyelemre méltó, hogy a rosszat jóra tudta fordítani. Mindig a dolgok jó oldalát nézte. Engem elbűvölt ez a képessége, amelyet másoknál is nagyra tartok.
Munkamegbeszélésen voltam barátomnál, Mark Joynernél, aki az internet egyik úttörője, és bestsellerszerző. Közben kihallgattam Mark beszélgetését egyik ismerősével, aki a poklok poklát járta meg a Szövetségi Kereskedelmi Felügyelet kekeckedése miatt. Mark csak hallgatta, majd közbeszólt:
- Tudja mit, fordítsa át a rosszat valami jóra!
Megszívlelendő tanács. Napoleon Hill sem mondta volna másként. Persze, pont az ellenkezője ez annak, amivel az emberek többsége próbálkozik, hisz első hallásra képtelenségnek tetszik.
Pedig ez a siker kulcsa. Emlékszem, P. T. Barnum meg szerette volna vásárolni egyik vetélytársa elefántját, táviratozott hát neki. A versenytárs hirdetésben tette közzé a távirat szövegét, mondván: „Ezt gondolja Barnum az elefántunkról.” Ő ahelyett, hogy felháborodott volna, inkább társult velük. Így született meg a híres Barnum és Bailey cirkusz. Barnum tehát a versengést is valami jóvá, együttműködéssé formálta át.
Nerissa, a szerelmem nemrégiben kiadta első e-könyvét *www.freevideoediting.com* címen. Közben kis hibát vétett a honlapján. Amikor ezt reklámoztam, arra használtam a tévedését, hogy felhívjam a figyelmet új művére. Mondhattam volna azt: „Javítsd ki a honlapodat!”, ehelyett szétküldtem egy e-mailt a következő szöveggel: „Van egy hiba ezen a honlapon. Ha megtalálják, ajándékot kapnak.” Ez kíváncsivá tette az embereket, ami hatalmas hajtóerő, és tömegesen keresték fel Nerissa honlapját. Az eladás is megugrott hát.
Amit Barnum, Joyner, Hill és szerénységem művelünk, az a következő: jóvá és hasznossá gyúrjuk át a kellemetlen élettapasztalatokat.
En ezt hívom „VVJ”-nek (azaz: Változtasd Valami Jóra).
Önök is követhetik a példánkat, lehetőségükben áll. Történjék bármi, vegyenek egy mély lélegzetet, és kérdezzék meg: „Hogyan fordíthatnám át ezt valami jóvá?” Már ez a kérdés is új irányt szab gondolataiknak. Gyötrődés és aggodalmaskodás helyett ilyenkor megoldásokat keresnek. Kitűnő alkalom ez arra, hogy megtanulják használni az agyukat. Így lehetnek saját sorsuk kovácsai, nem pedig rabjai.
Andrew Carnegie - az a pénzmágnás, aki arra indította Napoleon Hillt, hogy két évtizedig a siker nyomába eredjen - bevallotta, saját szédítő sikereinek az a titka, hogy használta az agyát. Ezt mondta Hillnek: „Többé nem nyomorít meg a szegénység, mivel birtokba vettem saját elmémet, és ez ellátott mindazzal a jóval, amire szükségem van, sőt sokkal többel is. Ám az elme hatalma egyetemes emberi sajátság, amely a legszegényebbnek ugyanúgy rendelkezésére áll, mint a leggazdagabbnak.”
Mindez a VVJ alapkérdésével kezdődik: „Hogyan fordíthatnám át valami jóra?” A válasz új választások elé állítja majd önöket, és ezzel együtt elhozza a boldogságot, meg talán vele együtt olyan jólétet, amelyről eddig nem is álmodtak.
Csak ne feledkezzenek meg a VVJ-ről!

Minden rendben

Részt vettem Bob Proctor háromnapos tanfolyamán, amelyet a meggazdagodás tudományáról tartott Denverben, 1999 júniusában. Alapos fejtágítás volt, mondhatom. Ha tehetik, jelentkezzenek be az internetes változatra. A világ olyan busás kincseket kínál, hogy

mostani vagyoni helyzetük szegénységnek tűnhet ehhez képest.
Bob egyik fontos gondolata, amelyet a tanfolyamon hallottam, a következő: „Minden, ami az életükben történik, céljaik felé kormányozza önöket.”
Gondolkozzanak el ezen. Ez az állítás azt mondja, hogy minden az álmai beteljesítése felé mozdítja önöket hiba és késedelem nélkül.
Ezért ha valami rosszat kell elviselniük, jusson eszükbe, hogy talán ez sem volt hiábavaló, ez is előreviszi az ügyüket. Az önök dolga annyi, hogy meglássák a rosszban a jót, vagy legalábbis bízzanak abban, hogy ilyen oldala is van, még ha a jelen pillanatban nehéz is elhinni.
Ezt először nehéz belátni. Pedig az igazság az, hogy egyfajta megvilágosodáshoz vezet. Imádom a fenti mondatot, és köszönöm Proctornak, hogy megörvendeztetett vele minket. Nekem azt mondja, hogy el kell engednem vágyaimat és kívánságaimat, és az életre kell bíznom a megvalósításukat. Ha mindezt megteszem, és még köszönetét is mondok a mindenségnek, úgy érzem majd, mintha kicseréltek volna, és másfajta rezgéseket bocsátok ki. Így a jó jön hozzám a rossz helyett.
A dolog nyitja ismét az, hogy megtanuljuk elengedni vágyainkat.

Mi az, amit akkor mégis megtehetünk?

Amióta könyvem, a *Spirituális marketing* az Amazon toplistájának élére került, mindenhonnan dicsérő szavakat hallok róla. Sokan kérdezősködnek az ötlépéses folyamatról, amely a belsőre alapozva vezet el a jóléthez. Messze a leggyakoribb kérdés azonban az ötödik lépést, az elengedést firtatja.
„De mihez kezdjek ezután? Nem ülhetek itt ölbe tett kézzel!” - ezt hallom legtöbbször.
Eddig nem szóltam arról, hogy ezt-azt önöknek is tenniük kell a való világban céljaik megvalósításáért. Lehet ez olyan semmiség, mint beleszólni a telefonkagylóba, felhívni valakit, megvenni egy könyvet, belépni egy szervezetbe vagy válaszolni egy elektronikus levélre. Fogalmam sincs, mi ez a konkrét cselekedet az önök esetében, valamit azonban szinte mindig lépniük kell.
A „mihez kezdjek most?” kérdésre egyetlen mindentudó válaszom van, ez pedig az „ösztönös cselekvés”. A cselekvésnek olyan fajtája ez, amelyet belső késztetés mozgat.
Más szóval, önök hirtelen arra gondolnak, hogy el kellene ugrani az áruházba. Fogalmuk sincs, miért éppen most. Valami mégis arra ösztökéli önöket, hogy lépjenek ki a kapun. Kövessék ezt a belső sugallatot! Könnyen lehet, hogy az áruházban pont a megfelelő emberbe botlanak bele, esetleg rátalálnak egy vágyva vágyott árucikkre, netalán megveszik azt a magazint, amely megvalósítja vágyaikat.
Például vagy húsz éve épp egy nagyobb olajtársaságnak dolgoztam.
Az ebédet mindig egy falatozóban költöttem el a közeli bevásárlóközpontban. Mindig. Hiába, a szokások embere vagyok.
Egy szép napon azonban másfelé indultam ebédidőben. Ahogy kiértem a szabadba, hirtelen késztetést éreztem, hogy balra forduljak, holott máskor jobbra vezetett az utam. Mindez semmiségnek tűnhet az önök szemében, nekem azonban az egész jövőmet megváltoztatta. Olyan volt, mint elhagyni a bolygónkat, és leszállni a Marson. Hirtelen elfogott a kaland izgalma.
Legnagyobb megdöbbenésemre alig néhány háztömbnyire egy olasz falatozóra bukkantam. Gondolják meg, Texasban élő olasz vagyok, de azóta nem jutottam olasz ételhez, hogy húsz éve otthagytam Ohiót.
Szinte csodaszámba ment hát, hogy ebédidőben „belebotlom” egy olasz büfébe.
Bementem, és az olasz származású tulajdonos elém sietett, hogy köszöntsön. Olyan szendvicset készített nekem, hogy a mai napig csorog az emlékétől a nyálam. Hálából elvittem az irodába az étlapot, ahol magamra zártam az ajtót, vadonatúj étlapot terveztem az olasznak, majd kinyomtattam ötszáz példányban, és mindenütt kifüggesztettem a munkahelyemen.
Másnap, amikor visszamentem a falatozóba, a tulajdonos könnyekkel a szemében köszöntött, mivel egész nap egymásnak adták a kuncsaftok a kilincset, ebédidőre pedig telt

ház lett. Nem tudta, hogyan köszönje meg mindezt. Nekem azonban nem volt szükségem semmire, mindössze a finom szendvicséből kértem.
Ezzel azonban nem volt vége a csodák sorozatának. Barátok lettünk az olasszal. Amikor akkori feleségemmel a költözködés gondolatával kezdtünk foglalkozni, a tulajdonos eladta nekünk a házát. Ő maga is költözni készült, mivel azonban maga építette a házat, nem szerette volna akárkinek eladni. Amikor megtudta, hogy új otthont keresek, felajánlotta a magáét. Tíz évig laktunk a házában, és Marian a mai napig ott él.
Mindez csupán azért, mert hallgattam az ösztöneimre!

Figyeljenek oda a jelekre!

Miután kinyilvánítják szándékukat, és végrehajtják a vonzásfaktor módszerének többi lépését, éberen kell figyelniük a külvilág jeleire, és azonnal válaszolniuk is kell rájuk.
Amikor az olajtársaságnak dolgoztam, gyűlöltem a munkámat. Rendszeresen imádkoztam hát, hogy az ég mutasson valamiféle kiutat.
Mindez húsz éve történt. Akkoriban elveszettnek éreztem magam a reggel kilenctől délután ötig fogva tartó börtön csapdájában. Oda-vissza harmincöt mérföldet autókáztam az otthonom és gyűlölt munkahelyem között. A legszívesebben elsírtam volna magam a volán mögött. A jövőt kilátástalannak éreztem, mégsem mondtam le szándékomról, hogy kiszabaduljak innen. Aztán égi üzenet után kutattam.
Naponta elhaladtam a Quitman nevű utca mellett. Soha nem ügyeltem túlságosan rá, mígnem rájöttem, hogy pontosan ez az a jel, amire várok. A felirat egy leágazásnál állt, s nekem azt mondta: „Ember, lépj le!”
Tényleg otthagytam a munkahelyemet, azóta is gratulálok érte magamnak. Ma közismert szerző, szónok, internetes híresség és ezer más vagyok. Mindez azért történt, mert hallgattam az ösztöneim sugallatára.

Végtelen elme

Íme, egy újabb példa: mialatt ezeket a sorokat írtam, egyik drága barátunk váratlanul beugrott hozzánk. Tudniuk kell ehhez, hogy mindez fölöttébb szokatlan a házunk táján. Hill Countryban lakunk, a texasi Austin határában, nem könnyű ezért hozzánk elvergődni. Különben sem örülünk a váratlan látogatóknak. Végül is otthon dolgozunk, és nem szeretjük, ha félbeszakítanak minket. Talán én épp egy rádióműsorba telefonálok be, Nerissa pedig videóanyagot szerkeszt. Otthonunkban rendszerint serény ténykedés folyik.
Barátunk azonban épp a legjobbkor telefonált, mondván, a környéken jár, ezért meghívtuk magunkhoz. A beszélgetés zömmel az energia, a távolbalátás, a szellemi világ elsőbbsége és hasonló, ezoterikus témák körül forgott. Barátunk lelkesen dicsérte az *Infinite Mind* című könyvet. Többször is elolvasta, mondta, aláhúzott benne részeket, és úgy érezte, egyszerűen zseniális.
Nyomban úgy éreztem, jel ez, hogy én is megszerezzem a könyvet. Miért? Az egész helyzet szinkronicitástól „bűzlött”. Már az is furcsa volt, hogy barátunk akkor jelentkezett, amikor ezt a fejezetet írtam. A beszélgetés bizonyos szakaszai közvetlenül a vonzásfaktorra vonatkoztak. Ráadásul úgy tűnt, a könyvet okvetlenül meg kell vásárolnom kutatásaimhoz.
Azonnal a tettek mezejére léptem. Alig tette ki lábát barátunk, szaladtam az emeletre, rácsatlakoztam az internetre, és sürgősséggel megrendeltem a könyvet az Amazonról. Aznap este kiszállították. Még ugyanebben a lelkes hangulatban megvettem mellé a *Manifesting Your Heart’s Desires* első és második kötetét. Mint kiderült, mindhárom munka kulcsfontosságú információkat tartalmazott, amelyek hozzásegítettek, hogy világosabban kifejthessem önöknek a vonzásfaktor hatásmechanizmusának lényegét.
Mindezt egy ártatlan közjátéknak köszönhetem, amelyre más csak rálegyintett volna!

Hogyan tovább?

Milyen is az az ösztönös cselekvés?

Első lépés. Állítsanak célt maguk elé, azaz nyilvánítsák ki, mi az álmuk, mivé kívánnak lenni, mit kívánnak birtokolni vagy cselekedni. Ezzel a kérdéssel a tudattalanjukhoz és magához a mindenséghez fordulnak. Minél egyértelműbbek a szándékaik, annál átütőbb lesz az eredmény. Nekem az volt az egyik álmom, hogy a Nightingale-Conant sikeresen forgalmazza valamelyik hangkazettámat. A másik, hogy a *Spirituális marketing* kerüljön fel az Amazon toplistájának az élére. A harmadik, hogy új helyet találjak ebédem elköltésére.
Második lépés. Kövessék megérzéseiket, és figyeljék a mindenség jeladásait. Hallgassanak belső hangjukra. Ha kedvük támad cselekedni, tegyenek úgy. Ha ellenben sétálni, tévézni vagy éppen szörfözni kívánnak a világhálón, engedjenek késztetéseiknek. Soha nem tudhatják, hová vezet az ösztönös cselekvés, mivel azonban a szándékukat már megfogalmazták (első lépés), hatodik érzékük megtalálja a legrövidebb utat álmaik megvalósításához.
Az ösztönös cselekvés azért működőképes, mert az ego látóköre behatárolt, a mindenségé ellenben maga a végtelen. Az ego talán így szól: „írj üzleti tervet.” Az ösztönös cselekvést a nagy egész mozgatja, amelyet esetleg az adott pillanatban még nem látnak át.
Végső tanácsom ez: minél jobban elcsöndesítik elméjüket, elhallgattatják gondolataik zsivaját, és ellazítják tagjaikat, annál világosabban hallják azt a belső hangot, amely álmaik megvalósítása felé ösztökéli önöket.
Ha ez a hang megszólal, lépjenek a tettek mezejére.
Hát ez az ösztönös cselekvés.
Cselekedjenek, és meglátják, bámulatosan rövid úton eljuthatnak kinyilvánított szándékaik megvalósításához. Könnyű út ez, sokkal szórakoztatóbb, elengedettebb és rendszerint eredményesebb is, mint az előre eltervezett cselekedetek és az állandó hadakozás.
Próbálják ki!

Jól fialó titok a pénzről

Hadd osszak meg önökkel egy titkot a pénzről.
Egy szép napon Pat O’Bryan, egy nagyszerű texasi zenész - akit Európában is megbecsülnek -, besétált kis baráti körömbe, és kijelentette:
- Egyszer még megírok egy könyvet, *The Myth of Passive Income* címmel.
Persze csak tréfált, és mi jót nevettünk rajta. Akkoriban Pat keményen dolgozott egy honlapon, ezért első kézből tudta, hogy a passzív jövedelmet korántsem passzívan szerzi meg az ember.
Én azonban kapva kaptam a lehetőségen.
- Most rögtön meg kellene írnod azt a könyvet - jelentettem ki.
A terem elnémult, és barátaim hüledezve néztek rám.
- Nagyszerű ötlet - magyaráztam. - Az emberek azt gondolják, hogy a passzív jövedelem a szüntelen henyéléssel egyenlő, mialatt a pénz magától fial a ládában. Ami azt illeti, nem egészen ez a helyzet. Fújjuk hát meg a harci kürtöt, és adjuk a világ tudtára az igazságot.
Pat kezdte kapiskálni, mit jelent az, ráharapni egy lehetőségre.
- Jó, benne vagyok - mondta.
Az összejövetel után a parkolóban találkoztunk.
- Írnál egy online felkérő levelet különböző embereknek, hogy járuljanak hozzá egy-egy cikkel a könyvünkhöz? Egyetlen tipikus napjukat kell csupán leírniuk. Lefogadom, hogy nem henyéléssel töltik - mondta Pat.
Egyik pillanatról a másikra társszerzője lettem a könyvnek. Nos, amint látják, ha észreveszek egy lehetőséget, azonnal rámozdulok. Most is lekezeltem a barátommal.
Hazatérve leültem a számítógép elé, és megfogalmaztam egy levelet. Az interneten keresztül arra kértem néhány sikeres embert, hogy mondják el, milyen az ő „passzív világuk”. A levelet elküldtem Patnek, aki szinte azon nyomban jóváhagyta, én pedig rögvest elküldtem minden ismerősömnek. Az egész mindössze három órát vett igénybe.
Alig huszonnégy óra leforgása alatt csodálatos cikkeket kaptunk David Garfinkeltől és Tom Antiontól. Még ugyanaznap hírt kaptam Jim Edwardsról, Yanik Silverről, Jo Han Mokról és a számítógép más óriásairól. Valamennyien ígéretet tettek, hogy cikkeket küldenek készülő

könyvünkhöz.
Mi is történt hát valójában?
Egy tréfa üzleti tervvé nőtte ki magát. Ez a terv alig három órán belül alakot öltött. És egy napra rá maga a könyv is elkészült, holott nem Pat írta, és nem is én.
Íme, hogyan hoztam létre olyan online digitális termékeket, mint a távoktatás, több bestseller e-könyvem meg néhány internetes reklám. Csak felmerült az ötlet, és perceken belül akcióba lendültem. Az eredmény átütő siker volt.
Látják már, hogyan viselkedik a pénz?
Igen, bizony, sebességmániás.
Ez hát a titok, amelyet csak kevesen tudnak róla.
A pénz azokhoz húz, akik gyorsan cselekszenek. Aki tépelődni, rágódni, kérdezősködni, kételkedni, tervezgetni, tanácskozni és vitatkozni kezd, vagy bármely más módon húzza az időt, azt a pénz cserbenhagyja, és máris a soron következő delikvensnél terem.
Ha tudni óhajtják, miért sikerült tető alá hoznom oly sok könyvet és cikket, akkor azt felelem, azért, mert nem késlekedtem. Már maga ez az alfejezet is beszédes példa erre. Húsz perce még csak annyit tudtam, hogy írok valamit arról, mennyire szereti a pénz a ténykedést és a serénységet. Azt gondoltam, egyszer majd megírom. Miért ne most mindjárt? - ötlött az agyamba.
Nos, íme, tessék. Letettem az asztalra.
Mostantól önök is ismerik a pénzcsinálás titkát. Amikor tehát azt súgja a belső hangjuk, hogy ideje cselekedni, egy pillanatig se késlekedjenek.
Végül is mire várnának?

Műveljék a kertjüket!

Sokan mondják erre, hogy semmi kedvük cselekedni, inkább a sorsra és a Gondviselésre hagyják, intézkedjen helyettük.
Ez egy történetre emlékeztet engem. Élt egyszer egy ember, akinek gyönyörű kert virult a hátsó udvarában. Egyszer arra sétált egy idegen, és megállt, hogy megcsodálja:
- Bámulatosan szép ez a kert - jegyezte meg.
- Köszönöm - nyugtázta a dicséretet a tulajdonos.
- Igazi Isten kertje, nem igaz?
- Igen, hogyne - felelte a tulajdonos. - De látnia kellett volna, milyen volt, amikor Isten egyedül ügyelt rá.
A lényeg tehát az, hogy Isten (a mindenség, a Világszellem vagy bármely más elnevezés, amit jónak látnak) csak az alapokat biztosítja számunkra, nekünk pedig kezdenünk kell valamit ezzel az adománnyal. Ha hagyjuk nőni a hátsó udvarban, aminek kedve van, dzsungelhez jutunk, nem kerthez. Valakinek vigyáznia kell a földre.
Vegyük példának okáért Jézust. Bruce Barton, az 1925-ös bestseller
- *The Man Nobody Knows* - szerzője szerint Jézus tehetséges üzletember volt. Tizenkét alkalmazottat „foglalkoztatott", akiket igyekezett fellelkesíteni, majd kiküldte őket a világba az üzenetével. Ez úgy hangzik, mint a marketing korai formája, de ösztönös cselekvésnek is nevezhetnénk.
Vagy gondoljunk Phineas Parker Quimbyre, az Új Gondolat szellemi iskola alapítójára, a modern spiritualitás megteremtőjére. Martin Larson „reklámmal dolgozó gyógyítónak" nevezi könyvében, amely *New Thought or A Modern Religious Approach: The Philosophy of Health, Happiness and Prosperity* címen látott napvilágot. A szerző így méltatja Quimbyt:
1847-1859 között az akkor fáradhatatlan, nyughatatlan szellemű Quimby városról városra járt, hogy hite erejénél fogva gyógyítson. 1855-ben kiadott egy tájékoztató füzetecskét, amelyben elítélte a delejezést (hipnózist), s amelyben ilyen kitételek olvashatók: „Dr. P. P. Quimby tisztelettel bejelenti... hogy... konzultációt nyújt azoknak, akik felkeresik egészségügyi panaszaikkal. Ő azonban egészen másként gyógyít, mint más doktorok. El kell mondanunk, hogy nem ír fel semmiféle gyógyszert, és nem alkalmaz külső segédeszközöket, hanem egyszerűen leül a beteg mellé, és elmondja, hogy a betegsége érzéseinek és gondolatainak a folyománya. Amennyiben a beteg beismeri ezt, elősorolja

neki érzéseit stb., majd magyarázatukat. Ez a voltaképpeni gyógymód. Midőn orvosolja a panaszt, megváltoznak a szervezet fluidumai, s kiderül az igazság, győzedelmeskedik az egészség. Az igazság maga a kúra."
Amint látják, még a természetgyógyászat atyja is szórólapokat osztogatott, hogy jobban menjen az üzlet. Egyáltalán nem ült ölbe tett kézzel.
A lényeg tehát az, hogy az elengedés nem egyenlő a semmittevéssel, hanem ösztönös sugallatoknak engedelmeskedő cselekvést feltételez. Ha úgy érzik, egy belső hang azt súgja, hívjanak fel valakit, vagy adjanak fel egy hirdetést, menjenek el sétálni, építsenek ki egy közösséget, tegyék meg. Mindeközben azonban törekedjenek közömbösségre, és ne kapaszkodjanak céljaikba. A közömbösség maga az elengedés.
Ha akarnak is valamit, legyen mindegy, megkapják-e vagy sem, és akkor nagyobb eséllyel teljesül az álmuk.
Nem szabad görcsösen kapaszkodniuk a sikerbe, s akkor valóban magukhoz vonzzák azt.

Ki a fényre

Az elengedés nem jelenti terveink feladását.
Amikor 2004-ben Olaszországba mentem, számos embert és helyet felkerestem, Michelangelo firenzei sírjától a Vatikánig és a pápáig. Úgy láttam, ez az ország dúskál a történelmi kincsekben, jelenleg azonban szegény. Utam során találkoztam fennhéjázó emberekkel és meleg, kedves egyéniségekkel is.
Ez utóbbiak közé tartozik Mary Elizabeth nővér, a filippinusok rendje apácafőnöknőjének személyi titkárnője. A rend a nincstelen asszonyokat és gyermekeket segíti a harmadik világ országaiban. Mary Elizabeth nővér rajta van az e-mail listámon, és nagy rajongója könyveimnek. Egyszer azt mondta, az e-könyveimben - amilyen a *Hypnotic Writing* vagy a *Hypnotic Marketing* - kifejtett gondolatok segítettek előteremteni a szükséges anyagiakat a hajléktalan, éhező gyermekek étkeztetéséhez a világ minden táján. Ami azt illeti, mennyei muzsika volt ez fülemnek.
Dacára a sok jónak és szépnek, amit olasz földön láttam és tapasztaltam, különös dolgok kezdtek történni velem. Elképedve olvastam hangmérnököm e-mailjét, aki hírül adta, hogy egy program eredeti hanganyaga, amelynek felvételébe több ezer dollárt öltem, egyszerűen eltűnt. Hogy hogyan, arról fogalma sincs. Övé a világ egyik legjobb hangstúdiója, mégis elvesztette az eredeti kazettákat! Én meg itt veszteglek a földteke másik végében, és semmit sem tehetek az ügy érdekében. Alig tértem magamhoz.
Ám ennél furcsább is következett. Felbéreltünk egy taxist, vigyen el minket Pompejibe és Nápolyba. Nagyszerű napunk volt, ám a végén, a kocsiból kiszállva a sofőr hirtelen több pénzt követelt, mint amennyiben megállapodtunk. Ez az aljasság az egész napot rossz emlékké tette.
Még aznap este beültünk egy étterembe. Ez volt az utolsó esténk Rómában. Kellemesen megvacsoráztunk, amikor azonban fizetésre került a sor, egy barátságtalan pincér, aki csak olaszul tudott, közölte velünk, hogy a hitelkártya-leolvasójuk elromlott. Nekünk azonban nem volt készpénzünk. Úgy mentünk el, hogy megígértük, elküldjük nekik a vacsora árát.
Biztonságban visszajutottunk az Államokba, ám az olasz földön mellénk szegődő baljós furcsaságok tovább kísértettek. A hatóságok több ezer dolláros ingatlanadót követeltek rajtunk visszamenőleg. Az ügynököm nagyban tárgyalt egy kiadóval, mégsem jött össze az üzlet.
Kikapcsolódásként Las Vegasba készültünk, hogy megnézzünk ott néhány előadást. Ám a repülőúton mellkasi fájdalmak törtek rám, alig kaptam levegőt. Azt hittem, szívrohamom van. Biztonságosan leszálltunk, a mellkasom azonban kitartóan tovább sajgott. Másnap a Velence Hotel háziorvosa megvizsgált, és a sürgősségi osztályra küldött. Korábban még nem jártam kórházban, ezért megijedtem. Azt hittem, ekkora fájdalmakkal soha nem látom viszont az otthonomat. Néhány óra elteltével és 500 dollárral szegényebben megtudtam, hogy asztmám van.
Hazatérve, a furcsaságok folytatódtak. Egyik nap, amikor ennek a könyvnek az egyik fejezetét gépeltem, egy teljes mondat újra meg újra megjelent a képernyőn. Először azt

hittem, káprázik a szemem. Kitöröltem a mondatot, ám az újragépelte magát. Bizarr látvány volt, mondhatom! Azt hittem, vírus van a gépen, és a fejemet csóváltam.
Mi a csuda folyik itt?

Mi az igazság?

Egyszer kihajtottam a városból, és kiropraktorommal, egyszersmind drága barátommal, dr. Rick Barrett-tel, több könyv, köztük a *Healed by Morning* szerzőjével töltöttem a napot. Le szerettem volna higgadni, megnyugodni és némi távolságból szemlélni a közelmúlt kísértetjárását. Beszéltem barátomnak a pechsorozatról. Láthatta rajtam, mennyire megvisel ez az egész. Végül hozzátettem:
- Úgy érzem, valaki megátkozott Olaszországban. Azóta semmi sincs rendben.
Rick a szemembe nézett, és azt mondta:
- Talán minden egybevág.
- Tessék?
- Talán sötét erők támadtak meg — magyarázta. Rómában és a Vatikánban jártál, láttad a pápát, a csupa szentséget. Ráadásul az új könyved foglalkoztat, amellyel akár az egész világot is megváltoztathatod.
- Igen?
- Talán arról van szó, hogy most, amikor kiléptél a fényre, a sötétség utánad nyúl, és megpróbál megállítani.
- Nem vagyok biztos benne, hogy tudlak követni.
- Valahányszor Mexikóban járunk, ahol nemes küldetést teljesítünk, mindig történik valami rossz - magyarázta a barátom. A feleségem, más orvosok és önkéntesek meg jómagam időről időre felkeressük a leginkább elszegényedett térségeket, hogy gyógyszerrel és ténykedésünkkel segítsük az ottaniakat. Jó ügy ez, mégis valahányszor tervbe vesszük, történik valami. Egy ízben egy héttel az indulás előtt leestem a létráról. Egy másik alkalommal egy hölgytől megtagadták a belépést Mexikóba, mert a papírjai nem voltak rendben. Úgy tetszik, ha az ember kilép a fényre, a sötétség is követi.
Nem értettem egyet ezzel a fajta okfejtéssel. A vonzásfaktor nézőpontjából szemlélve inkább úgy fogalmaznék, hogy lényünk mutatta meg a csúnyábbik arcát. Amikor barátom leesett a létráról, valójában lelke egy része állt ellen annak a jónak, amire a másik rész törekedett. Ő vonzotta magához a balesetet.
Velem is ugyanez történt. Ahogy közeledtem könyvem befejezéséhez, a szó szoros értelmében szabotáltam a végső sikert. Semmiféle gonosz erő nem eredt a nyomomba, egyszerűen csak lényem egy része ellene dolgozott a szándékaimnak.
Dr. Valerie Hunt *Infinite Mind* című könyvében így ír erről: „Azt hiszem, pontatlan és káros holmi ördögi erőket emlegetnünk, amelyek önmagukban, részvételünk nélkül éreztetik hatalmukat.” A szerző még hozzáteszi: „Mindez igazol minket, miért nem fejezzük be, amit elkezdtünk. Csakhogy nem a megfelelő helyen keressük a választ.”
Röviden arról van szó, hogy meg kell tisztulnunk. Ahogyan nekem is tisztáznom kellett, lényem mely része dolgozik ellene annak, amit épp el akarok érni. Meg is tettem, különben nem tartanák kezükben ezt a kötetet.
Térjünk vissza azonban a dr. Barett-tel folytatott beszélgetéshez.
- Hogyan tudjuk úgy megerősíteni magunkat, hogy a fény győzzön? - kérdeztem.
- Azt kell mondogatnunk, hogy semmi sem állíthat meg minket, csak azért sem adjuk fel a küzdelmet, és nem adjuk be a derekunkat - felelte Rick. - Máskor meg egyszerűen Istenre vagy a mindenségre kell bíznunk a megoldást, mondván: „Nem látok kiutat.”
Íme, pontosan ebben rejlik a dolog nyitja: Ne mondjunk le a végcélról, és tegyük meg a szükséges lépéseket; figyeljük éberen, ami a jóra vezet, mindeközben azonban ne ragaszkodjunk foggal-körömmel a végkifejlethez.

A végső titkok

A végső titok tehát az, hogy *amikor magunkhoz vonzzuk vágyálmainkat, ne érezzük égető*

szükségüket. Amennyiben higgadtan szemléljük a végeredményt, attól is elkülönülünk, ami szabotálhatná a sikert. A vonzásfaktor akkor indul be teljes gőzzel, ha szándékunkat kinyilvánítva nem törődünk a kimenetellel. Kényes egyensúly ez, mégis ez a legfőbb titka a mindenség munkálkodásának.
Más szóval, a hétköznapok világában az erőlködés ellentétes irányú erőket ébreszt *önmagunkon belül.* Ezzel szemben a belső derű és az a képesség, hogy úszni tudjunk az árral, megnöveli esélyeinket. A béke békét vonz.
Deepak Chopra így írt erről *Végzetes véletlen* című könyvében: „A szándék nem merő szeszély. Odafigyelést, s egyszersmind távolságtartást igényel. Ha egyszer éber figyelemmel tisztáztuk szándékainkat, immár el tudunk szakadni a végeredménytől, s megengedjük, hogy a mindenség végezze el az aprómunkát."
Más szóval: az elengedés teljes gőzzel beindítja a vonzásfaktor működését.

Legyünk nyitottak a csodákra! Az ilyen ember nem fél semmitől, jó szándékú és ártatlan, végső soron pedig sebezhetetlen. Belső hangjaira figyel, tőlük vár útmutatást. Maradéktalanul meghallva ezeket, szeretettel és építően munkálkodik céljai elérésén, bármilyen különösnek és helytelennek tűnnek is ezek az ego számára.
Carolyn Miller: Creating Miracles:
Understanding the Experience of Divine Intervention

Az egymillió dollárt érő titok

- Mi a legnehezebb mozzanata, ha olyan életet akarunk teremteni magunknak, amilyet elképzelünk? - kérdezte ebédelés közben az egyik barátnőm.
Pillanatnyi gondolkodás után ezt feleltem:
- Azt megtanulni, hogy miként hagyjuk abba a céljainkon való tépelődést.
Barátnőm értetlenül nézett rám.
- Mire gondolsz?
- Ha egyre azon gyötrődünk, hogyan szerezzük meg az új kocsit vagy házat, mi lesz az új kapcsolatunkkal, akkor arra korlátozzuk magunkat, amit az ego lát és megtehet - fejtegettem. Hagyjuk rá céljainkat a tudattalanra, amely kapcsolatban áll a Világlélekkel, s engedjük, hogy ő hozza közelebb a célunkat. Nem kell mást tennünk, mint követnünk belső késztetéseinket, és megragadnunk az utunkba kerülő lehetőségeket. A végén oda jutunk, ahová indultunk.
Nos, nem vagyok biztos benne, hogy barátnőm megértette, mire gondolok. Néhány nap múltán *egy* limuzinban ültem, amely olyan vacsorára röpített, amelyet nyolc gazdag, csodálatos emberrel kívántam elkölteni. Mindannyian lentről jöttek, sokan közülük üres zsebbel kezdték, akárcsak jómagam, a szívük azonban csordultig volt reménnyel.
Az álomautóban lényem egy része el sem hitte, hogy ott vagyok.
„Hogyan jutottam idáig? - emlékszem, ezen tűnődtem. - Meseszép limóban ülök, oldalamon gyönyörű emberekkel, s egy csodálatos vacsorára tartok, amelyet egy nagyszerű ismerősöm áll. Ohióí senki vagyok, aki kölyökkorában elhagyta a családi fészket, hogy sikerre és gazdagságra találjon. Ástam már árkot, vezettem teherautót, görnyedtem esőben, sárban és hőségben, és soha nem maradt elég pénzem a számláimra. Hogyan kerültem ebbe a limóba?”
Ezen töprengve úgy véltem, a titok nyitja az ötlépéses módszer, amelyet önöknek is megtanítottam ennek a könyvnek a lapjain. Nem más ez, mint a vonzásfaktor. Annak a titka röviden, hogy miként lendíthetjük fel az üzletet, találhatjuk meg az igazit, lehetünk egészségesebbek, vagy érhetjük el bármely más célunkat, a következő:

1. Tisztázzuk, mit nem akarunk.
2. Tűzzük ki a követendő célt.
3. Tisztuljunk meg minden lehúzó, korlátozó hiedelemtől.
4. Éljük át, milyen érzés azzá lenni, vagy azt birtokolni és cselekedni, amit megálmodtunk.
5. Miközben ösztöneink sugallatának engedünk, engedjük el céljainkat, s hagyjuk, hogy az eredmény magától mutatkozzon meg.

Hát, ennyi az egész.
Az igazság az, hogy ezen a világon semmire nem érdemes törekedni. Egyesek új kocsit nyernek, mások keserves robottal dolgoznak meg érte, megint mások a mellényzsebükből fizetik ki, vagy más eszközöket találnak erre.
Amit ebédnél mondtam a barátnőmnek, az utolsó szóig igaz: nem utasíthatjuk a mindenséget, hogy kövesse a parancsainkat. Ehelyett szándékaink kinyilvánítása után hagyjuk, hogy maga rendezze el, hogyan segít céljaink megvalósításában.
Más szóval, nem mi fabrikáljuk a végkifejletet, de részt veszünk benne. És akkor tesszük ezt a legcélravezetőbben, ha belső hangunknak adjuk át az irányítást.
Azért ülhettem abban a limóban, mert eszem ágában sem volt beleülni.
Mindössze hagytam, hogy így történjen; megtettem, amit kellett; bizakodtam és elfogadtam.
Követtem az ötlépéses módszert.
Mozgásba hoztam a vonzásfaktort.
És amikor a limo elém állt, beszálltam.

Hat lényeges pont

Mielőtt befejeznénk ezt a könyvet, foglaljuk össze a vonzásfaktor hatásmódjának néhány sarkalatos pontját:

1. *Az ember felelős életének minden eseményéért.*

Ez nem jelenti azt, hogy mi zúdítottuk a fejünkre valamennyit. Bizonyos értelemben mégis mi vonzottuk őket magunkhoz. Ebből a szempontból felelősek vagyunk értük. Ez önmagában se nem jó, se nem rossz. Használják fel arra tapasztalataikat, hogy jobban megismerjék önmagukat. Tisztuljanak meg, és válasszák meg, mit óhajtanak átélni a továbbiakban.

2. *Magából a kultúrából is magunkba szívunk ilyen-olyan hiedelmeket.*

Ha erőszakot sugárzó filmeket néznek, újságot olvasnak, leülnek a híradó elé, olyan rezgésekkel telítik elméjüket, amelyek azt vonzzák magukhoz, amit már úgyis magukba szívtak. Teréz anya mondogatta, hogy soha nem venne részt háborúellenes tüntetésen. Miért? Mert ugyanazok az ártó erők hatják át, amelyek a háborúkat is kirobbantják. Ügyeljenek hát a hatásokra. Válasszák meg, mit kívánnak magukhoz vonzani. Legyenek résen!

3. *Nem mi vagyunk a Föld urai, mégis nagyobb a hatalmunk, mint valaha is gondoltuk.*

A megfelelő gondolattal és tettekkel hegyeket mozgathatunk meg. Tartsák egyensúlyban életükben az egót és a lelket, s törekedjenek mindig arra, hogy az ego engedelmeskedjen a léleknek.

4. *Változtathatunk gondolkodásunkon.*

Ez néha képtelenségnek tűnik, mivel nincs is szokásban. Holott gondolataink jobbára begyöpösödött utakat követnek. Figyeljék meg, mi minden fordul meg a fejükben. Ha nincs kedvükre, lássanak neki tudatosan a változtatásnak. Válasszanak maguknak új gondolatokat.

5. *A lehetetlen is megvalósítható.*

Meglehet, hogy a tér és idő határai csupán jelenlegi, behatárolt ismereteink számára valósak. Senki nem tudja, mi az, ami már végképp lehetetlen. Ha hajlanak arra, hogy kipróbáljanak valami újat és szokatlant, tegyék meg. Csak rajta! Talán olyan ösvényen indulnak el, amelyen senki más nem járt korábban. Merjenek valami igazán értékeset tenni!

6. *Bármely képzethez társítunk érzelmeket, ezzel elősegítjük a megvalósulását.*

Ha félünk valamitől, vagy szeretünk valakit, energiát adunk a puszta gondolathoz. Ez a többletenergia pedig hatalmas vonzást képvisel. Válasszák meg bölcsen a szenvedélyeiket!

Amikor önök elé is beáll egy limó

Nem tudok jobb lezárást könyvemnek, mint Frances Larimer Warner 1907-es idézetét. Amikor egy késő esti show-műsorban meginterjúvoltak, kétszer kellett felolvasnom ezt az idézetet. A hallgatóság némán ült, amíg az elhangzottak értelmét emésztette. Ugyanezekkel a szavakkal fejezem hát be ezt a kötetet is. Azt kívánom, váljanak valóra álmaik „isteni sebességgel”.

És amikor önök elé is beáll egy limo, ne habozzanak, szálljanak be!

Ha elültetünk egy palántát, tudjuk, hogy majd nap ragyog rá, és eső öntözi. A természetre hagyjuk hát, hogy fáradozásunk meghozza a maga gyümölcsét... Nos, elképzelésünk, vágyunk ez a magvacska. Ha néha-néha behunyjuk szemünket a képek vonulása közben, az a napsütés. Állandó, bár nem szorongó várakozásunk az eső, no meg az a gondoskodás, amely szükséges az abszolút biztos eredményhez.

Frances Larimer Warner: *Our Inuisible Supply:*
Part One, 1907

Jonathan megdöbbentően igaz története

Csaknem naponta kapok e-mailt vagy levelet, amelyben megkérdezik: „Mi történt Jonathannel?”
Mindenki elcsodálkozott Jonathan Jacobsszal (nem ez az igazi neve) való együtt munkálkodásom csodáin, s persze személyesen is találkozni kívánt vele.
A helyzet az, hogy jelenleg nem tudni, hol van. Hogy miért, mindjárt elmondom, készüljenek fel azonban a legrosszabbra. A következő sorokat csak erős idegzetűeknek ajánlom.
Jonathan új fejezetet nyitott az életemben. Több mint egy évtizedig ő volt az én csodadoktorom és egyúttal a legjobb barátom. A kötetben olvasható csodálatos történetek az utolsó szóig igazak. Jonathan velem közösen alkotta meg a csodákat, s mindenben a segítségemre volt, ahogyan rajtam kívül még sokaknak.
Ugyanakkor esendő ember is. Lassan a fejébe szállt a dicsőség. Eleinte apróságokból vettem észre. Egyre fennhéjázóbban nyilatkozott, és minden figyelmet önmagának követelt. Ráadásul többet beszélt a munkájáról, mint amennyire az emberek kíváncsiak voltak. Elnéztem neki ezeket az apró hibákat, mivel túlságosan is érdekelt voltam a kezelések sikerében.
Csakhogy a helyzet egyre rosszabbodott. Jonathan intim kapcsolatot kezdeményezett több női páciensével. Akkoriban egy klinikán gyógyított, ahonnan elbocsátották a nőügyei miatt. Melléálltam életének ezen a mélypontján, hiszen a barátja voltam.
De nem torpant meg itt. Elvesztette az apját, és súlyos depresszióba zuhant, olyannyira, hogy már az öngyilkosságot fontolgatta. Egyfajta mentőövet jelentettem számára akkoriban, és mindent elkövettem, hogy támogassam. Odaköltöztem hozzá, és kezeltem, ugyanazokkal a módszerekkel, ahogyan korábban ő engem. Néhány hónap múlva magához tért, és ismét rendelni kezdett. Ám továbbra is megrekedt az önzésében. Újabb nőbetegeket csábított el. Az egyik férjezett volt, és ez a kapcsolat letargiába kergette a bűntudata miatt.
A pokolba tartó út azonban ezzel még nem ért véget.
A fordulópontot az jelentette kettőnk viszonyában, amikor egy napon Jonathan zaklatni kezdte a szívemhez akkoriban legközelebb álló kedves barátnőmet. Elmondhatatlanul bántott a dolog. Becsapva éreztem magam. A legjobb barátom, a gurum úgy viselkedett, akár egy közönséges bűnöző.
A hölgy, akit zaklatott, nem tudta feldolgozni a saját csalódását. Hiszen a gyógyítója és barátja tette ezt vele. Képzelhetik, mekkora szenvedést okozott neki. Kétségbeesésében felhívta az öngyilkos-segélyvonalat és az erőszakot elszenvedett nők krízis-vonalát. Egymást érték depressziós rohamai, amelyeket autóbalesetek és kórházi kezelések követtek. A sorozatot csaknem egy újabb, halálos kimenetelű autóbaleset zárta le.
Sajnos ezzel még nem volt vége. Az orvosok nyugtátokkal próbálták elzsibbasztani szegény nő érzéseit. Később a gyógyszerezés rángógörcsöket váltott ki. Barátnőin több ízben kórházba került, s csaknem meghalt az intenzív osztályon. Egyszer a szívműködése is leállt.
Borzasztó időszak volt ez.
Jonathan ezalatt elrejtőzött. Eszébe sem jutott felajánlani a segítségét, vagy bocsánatot kérni. Végérvényesen eltűnt az életünkből.
A gurum hátba szúrt, és én kis híján elvéreztem. Szavakkal nem tudom leírni ezt a fájdalmat. Nekem magamnak is lelki tanácsadó után kellett néznem. Még ma is éget ez az emlék. Első ízben írok róla ilyen nyíltan.
Mostanra bizonyára tudják, hogy hajlamos vagyok az élettapasztalatokat jeladásnak tekinteni. „Miért történt mindez? - töprengtem. - Miért lett ilyen gonosz Jonathan? Miért bántott engem és másokat, akik tisztelték és szerették? Mi a jó ebben a rosszban? Hogyan tudnám átformálni valami jóvá?”
Találtam aztán egy bekezdést egyik kedvenc könyvemben, melyet Kurt Wright írt *Breaking the Rules* címmel, s amely a segítségemre volt. Így szól: „Észrevették-e már, milyen könnyű tökéletesnek látnunk a múlt eseményeit, amelyek egy éve vagy régebben történtek? A többség számára ez a maguk idejében tragikusnak, iszonyúnak és elkeserítőnek tűnő helyzetekre is igaz. No mármost, ha egy év múltán meglátjuk a tökéletességet a hasonló eseményekben, nem lehetséges, hogy ez a hibátlanság lezajlásuk idején is jelen volt?”

Hűha! Micsoda felszabadító hatású mondat! Arra késztet, hogy a jót keressük mindenben, éspedig *azonnal.*
Én is megpróbáltam tárgyilagos fényben látni Jonathannel való kapcsolatomat. Mindössze annyira jutottam, hogy szakításunk nem remélt ajándékhoz, szabadságom elnyeréséhez segített hozzá. Több mint egy évtizeden keresztül valahányszor segítségre volt szükségem, Jonathanhez fordultam. Most azonban elérkezett az idő, hogy én gyógyítsam önmagamat, mi több, egy ideig legjobb barátomat és mesteremet is. Szabad voltam.
Jelenleg jobban érzem magam, mint valaha. Hálás vagyok Jonathannek, hogy a nehéz időkben mellém állt, és a legjobbakat kívánom neki, bárhol is van. Noha többé nincs rá szükségem, köszönöm az együtt töltött időt.
Ami szegény barátnőmet illeti, 2004. október 2-án elhalálozott. Soha nem gyógyult fel teljesen abból a csalódásból, fájdalomból és megaláztatásból, amelyet Jonathan árulása mért rá. Megpróbálta ugyan meggyógyítani önmagát, megpróbált neki megbocsátani, ám utolsó három éve így is szakadatlan szenvedés volt. Csak a halálban talált végső megnyugvásra.
Az én kalandjaim közben folytatódnak, és életem továbbra is csodák sorozata. Hogyan maradok tiszta és koncentrált? Sokakkal dolgozom együtt ezen, akik megtartanak a helyes úton. A többségük nevét megtalálják az irodalomjegyzékben.
A legfőbb tanácsom az, hogy bízzanak megérzéseikben, és egyetlen gyógymódnak vagy gyógyítónak se rendeljék alá magukat. A cél a szabadság kiküzdése. Egyedül ez az út vezet el a Világlélekhez.
Bízzanak önmagukban!

A kísérlet: Szándékmeditáció Alapítvány

Csatlakoznak hozzám, hogy megváltoztassuk a világot?
Olyasvalakiket keresek a világ minden táján, akik segítenek megemelni a Föld energiaszintjét. Ha elegen gyűlnek össze a vonzásfaktor gyakorlására, és azt a fajta meditációs technikát használják, amelynek oktatását a közeljövőben tervezem, ezzel lecsökkenthetnénk a bűnözés és az erőszak mértékét, megnövelve a körülöttünk élők jólétét és boldogságát.
Amikor egyszer egy esti rádióműsorban bejelentettem világmegváltó tervemet, meghökkentem, hány önkéntes segítő jelentkezett a világ minden tájáról: Afrikából, Indiából, Írországból, Új-Zélandról, Ausztráliából meg az Egyesült Államok egész területéről.
Akkor fogamzott meg bennem ez a nemes eszme, amikor Robert Oates *Permanent Peace: How to Stop Terrorism and War Now and Forever* című könyvét olvastam. Ez a könyv tizenkilenc tudományos vizsgálatra hivatkozik, amelyek bebizonyították, hogy a csoportos meditáció lecsökkenti a bűnözés és az erőszak gyakoriságát. Oates így ír erről: „Az alapvető gondolat ez: ahogyan egy tavon kifelé gyűrűznek a víztükör fodrai, amikor kavicsot ejtünk bele, a rend és harmónia gyűrűi is hasonlóképpen áradnak szét a világba a koncentráltan meditáló csoportok felől. Ennek a gondolatnak a megalapozottságát ismételt vizsgálatok és statisztikai adatok támasztják alá. Nem csupán a társadalmi forrongás jelei csillapulnak amilyen az erőszakos bűnözés, a balesetek sora, a háború és a terrorizmus -, de ezzel együtt az összetartozás is megnő, és a világ a haladás útjára lép. Kimutatták, hogy meditáció hatására emelkedik a szabadalmak száma, nő a tőzsdeindex, és javulnak a gazdasági mutatók."
Olvassák el figyelmesen az utolsó mondatot! Eszerint a meditáció megemeli a jólétet. Ezt észben tartva határoztam el, hogy világméretű „gócpontokat" létesítek, ahol az emberek megtanulhatják, hogyan vonzzák magukhoz a jólétet szándékmeditációval. Az alapötlet az, hogy minél magasabb szintre visszük fel magunkat, annál nagyobbat lendítünk a környezetünkön. A szűkebb pátriát támogatva az egész világ javán munkálkodunk.
Ez tehát a Szándékmeditáció Alapítvány sokat ígérő célkitűzése. A nonprofit szervezet azt tervezi, hogy erre kialakított meditációs technikákat oktasson a világ minden táján azzal a céllal, hogy csökkentse bolygónkon az erőszak mértékét, és növelje a jólétet. A mozgalom gerincét egy egyhónapos eseménysorozat alkotja, amelyet én Kísérletnek nevezek.
Amikor az egyik közeli barátnőmnek beszéltem a terveimről, valami érdekeset kérdezett:
- Nem zavar, hogy épp akkor folytatod a kísérletedet, amikor háború tombol a világban, az emberek az állásukért aggódnak, a következő fizetésnapot lesik, netalán az életüket féltik?
- Pontosan *ezért* folytatom le a kísérletet - feleltem.
Ez a rövid beszélgetés felvillanyozott. Barátnőm feltételezte, hogy a külső események erősebbek nálunk. Ellenkezőleg. Jövedelmünket nem szükségképpen érintik a háborúk, a recesszió, a bérek visszaesése vagy az elbocsátások. Nem törvényszerű, hogy a körülmények áldozatai legyünk. Az én elképzelésem szerint a külső események annak a belső munkának az eredői, amelyet magunkban és magunkon elvégzünk.
Újra elismétlem a fontosság kedvéért: a külső események annak a belső munkának az eredői, amelyet magunkban és magunkon elvégzünk.
Meglehet, tudtunkon kívül vonzottuk magunkhoz jelenlegi anyagi helyzetünket, tény és való azonban, hogy mi hívtuk életre. Ebből a nézőpontból nem létezik jó és rossz, hanem csupán a nyers tények.
Az a legszebb az egészben, hogy ha egyszer rájövünk, hogy mi magunk vagyunk a teremtők, azt az életstílust teremthetjük meg magunknak, amelyik csak kedvünkre való.
Ez pedig elvezet ennek a fejezetnek a tárgyához.
Én Kísérletnek nevezem azt, amihez segítséget kérek. Ezt az egyhónapos eseménysorozatot úgy terveztem meg, hogy több pénzt fialjon önöknek, szinte varázsütésre, de csak akkor, ha eleget tesznek három alapfeltételnek:

1. Jegyezzék fel jelenlegi anyagi helyzetüket, majd a változásokat a Kísérlet végén.
2. Meditáljanak naponta húsz percig azzal a módszerrel, amelyet mindjárt megtanítok önöknek.

3. Cselekedjenek felismeréseiket követve, vagy később, amikor kedvező lehetőségek adódnak.

Ennyi az egész.

Mielőtt megismertetem önökkel az SZM (szándékmeditáció) technikáit, vegyük át az alapokat:

1. *Önök maguk a teremtők,* önök hívják életre az eseményeket. Ahogyan barátnőmnek is kifejtettem, elsősorban mi magunk formáljuk és alakítjuk az életünket. Életeseményeinket részben magunk hozzuk létre vagy vonzzuk be, ami igazán jó hír. Ez azt jelenti, hogy megváltoztathatjuk a jelenségvilágot, hogy jobban megfeleljen tudatos elvárásainknak. Egyúttal azt is, hogy bármivé válhatunk, bármit megtehetünk és birtokolhatunk, amit csak elképzelünk, hiszen mi vagyunk a felelősek mindezért.
2. *A valóságot hiedelmeink és meggyőződéseink teremtik.* Amennyiben naponta gyakorolják az SZM-t, de mégsem hisznek benne, nem is *fog* hatni. Hinniük kell a változtatás lehetőségében! A hit minden. A szándék uralkodik mindenek felett. Ő a király. Hitből gyúrt lények vagyunk, minket magunkat is a hit teremtett meg. Változassunk hiedelmeinken, és egész életünk megváltozik.
3. *Érzéseink képviselik az események legfőbb hajtóerejét, az „üzemanyagot".* Érzéseink táplálják meggyőződéseinket, vágyainkat, reményeinket és álmainkat. Ha aggodalmaskodunk, kedvezőtlen kimenetelt táplálunk. Akinek ellenben hite van, az elkötelezte magát a siker mellett. Érzéseink mozgatják a történéseket. Az érzés nélküli hiedelem a gondolat. Érzéssel társulva azonban már a szándék rangjára emelkedik.
4. *Bármivel egészítik ki a mondatot: „Én... vagyok", meghatározza önöket.* Az önmeghatározás egyben önmagunk megalkotása is. Tegyék fel a kérdést: „Ki vagyok?" Figyeljenek oda a válaszra, mivel épp ez az, aminek a megteremtésébe belefogtak. Változtassanak a válaszokon, és az eredmény is módosul.

Most vegyék szemügyre magának az SZM-nek a folyamatát.

A legtöbb meditáció nem fogalmaz meg kéréseket, azaz mindössze az elme lecsendesítését szolgálja. Önmagában ez is csodálatos. Egyszer volt egy pólóm a következő felirattal: „A meditáció nem az, aminek gondolod." Pontosan! Aki gondolkodik, az nem meditál. A hagyományos meditáció túllép a gondolkodáson, vagy megelőzi azt.

A szándékmeditáció ellenben eltér a hagyománytól. Mi meghatározott eredményre koncentrálunk. Azaz gondolkodunk, éspedig érzésektől eltelve. Egy SZM a mindenséghez intézett kérés, amelyet adott cél érdekében tudatos szándékok vezérelnek.

A Beatles a hatvanas években divatossá tett egy meditációfajtát, amelyet TM-nek, azaz transzcendentális meditációnak neveznek. A TM-ben mantrát, vagyis meghatározott kifejezést szokás ismételgetni ülő helyzetben. Ez a mantra lefoglalja az elmét, így egész lényünk megnyugszik és lecsillapodik. A TM igen nagy hatású. Oates könyvében tizenkilenc egymástól független vizsgálatsorozatról számol be, amelyekben a meditáció lecsökkentette a bűnözés gyakoriságát. Nos, mindannyiszor TM-ről volt szó.

Az SZM eltér ettől, ugyanis az eredményre összpontosít. Kéréssel és érzésekkel felszerelkezve lépünk be a meditációba, ami megnöveli annak hatóerejét. Tehát az SZM ilyesféle lehet: „Látom magam egyhónapos kísérletünk végén, amint elértem üzleti céljaimat. Madarat lehet fogatni velem, mosolygok, talán még éneklek és fütyülök is, hiszen dől hozzám a pénz, mintegy varázsütésre, minden különösebb megerőltetés nélkül." Ez a mondat tehát a szándék kinyilvánítása, amelyet egyfajta mantraként mondogatnak majd a meditáció során.

Tudnak követni?

Az alábbiakban végigvezetem önöket egy SZM-en, hogy még világosabban lássák, miről van szó:

1. *Határozzák el, mi az, amit el akarnak érni.* Tegyék meggyőzővé önmaguk számára. Emlékezzenek vissza: a hit mindenek felett uralkodik. Ha nem hisznek valamiben, valószínűleg nem tudják sikerre vinni. Legyenek nagyvonalúak és merészek, ugyanakkor maradjanak meg a valóság talaján. Tehát: mit akarnak elérni a hónap végére? Mennyivel kívánják megnövelni az üzleti bevételüket?
2. *írják le mindezt egyetlen világos és tömör mondatban.* Például: „Az egyhónapos

kísérlet végén 15 000 dollár többletbevételem lesz a bankszámlámon váratlan forrásokból." Vagy: „Az egyhónapos kísérlet végén húsz új ügyfelem lesz." Vessék papírra a mondatot.

3. *Éljék át, milyen érzés lenne, ha valóra válna a kívánságuk.* Merüljenek el ezekben a képzeletbeli élményekben, élvezzék ki őket, dagonyázzanak bennük. Hogyan festenek majd boldogan? Hogyan mosolyognak? Mihez fognak ezután? Erezzék át ezeket a pillanatokat.

Hát ennyi az egész.

Röviden újra elismétlem a lényeget:

Egyszerűen azzal a szándékkal a fejükben és a szívükben, amelyet már papírra vetettek, átélik a megvalósulás örömét, s húsz percet töltenek el, amíg mindezt magukba isszák. Mindeközben azt játsszák, mintha az egész máris lezajlott volna.

Amint látják, nem túl megerőltető.

Hogyan hat mégis ez az egyszerű technika? Miként váltja valóra vágyaikat és törekvéseiket? Lényegében arról van szó, hogy a mindenséghez címzik kéréseiket. Mondhatni, feladnak egy megrendelést. Mivel pontosan tudják, mit akarnak, és át is élik kívánságaik teljesülését, ezzel mintegy áramvonalasítják a végterméket. A mindenség meghallgatja önöket, s úgy szervezi majd az eseményeket, hogy azok vágyaik megvalósulásán munkálkodjanak. Mást nem is kell tenniük, mint odafigyelni a jelekre, és követni megérzéseiket. Bízzanak meg a sikerben!

Mint már korábban említettem, tizenkilenc egymástól független vizsgálatsorozat igazolta, hogy a meditáció csökkenti a bűnözés előfordulását. Ezek a vizsgálatok minden egyes esetben a transzcendentális meditáció valamilyen változatára vonatkoztak. Azaz a meditálók olyan békés erőteret teremtettek, amely a világba szétsugározva mindenki mást lecsillapított, köztük sok erőszakos és bűnöző elemet is.

Az SZM-ben, amelyet az imént ismertettem önöknek, ugyanúgy elcsendesítik az elmét, mint általában a meditációban, akár még össze is olvadhatnak a nagy világegésszel, ugyanakkor kérést is tárhatnak a mindenség elé. Ez a kérés szétsugárzik majd, és elér azokhoz, akiknek a segítségével megvalósulhat. Innen kezdve megindul a csodák sorozata. Tudom, hogy ez az egész furcsának tűnhet. Azért is hívom Kísérletnek, hogy velem együtt bizonyosodjanak meg a hatásosságáról.

No mármost, amennyiben további forrásokra kíváncsiak, amelyek segítenek megérteni a folyamatot, íme néhány kitűnő lehetőség:

1. Jelentkezzenek be Mikey Dooley „Notes from the Universe" című internetes fórumára: *www.tut.com*. Az ő üzenetei segítségükre lesznek, hogy a céljaikra koncentráljanak. Ráadásul ingyenesek.
2. Amennyiben gondot okoz a pozitív gondolkodás, találjanak módot a belső akadályok eltávolítására és a megtisztulásra. Nagyszerű e-könyv a témában Stuart Lichtman és Joe Vitale (igen, ez én vagyok) munkája. Keressék fel a *www.anything-fast.com/?fid=outrageous* honlapot.
3. Ha érdekli önöket a tizenkilenc emlegetett vizsgálat, lapozzák fel Robert Oates *Permanent Peace* című könyvének rövidített változatát, amely ingyen elérhető a www.mumpress.com/p_k03.html# honlapon.
4. Amennyiben úgy érzik, nehezen tesznek szert pénzre, indítsák meg az áramlását adományozással. Igen, bizony, adakozzanak!

Mindezt *The Greatest Money-Making Secret in History!* című könyvemben fejtettem ki bővebben. Beszerezhető: *www.amazon.com*

Ne feledjék, mi a teendőjük:

1. Vessék papírra, hol tartanak most anyagi ügyeik terén, majd írják le az eredményt a Kísérlet után.
2. Meditáljanak naponta húsz percet az SZM módszerével.
3. Kövessék időközben felmerülő belső sugallataikat, és cselekedjenek a felmerülő lehetőségek szerint.

Nos, könnyű ez, nem?

Igen, megváltoztathatják az életüket.

Kezdjék el máris!

Végül, további felvilágosításért - beleértve a legfrissebb kutatási eredményeket és

esettanulmányokat -, vagy ha meditációs központot készülnek szervezni, kérem, keressék fel a *www.IntentionalMeditationFoundation.com* honlapot.

Nem muszáj foggal-körömmel ragaszkodnunk az anyagiakhoz, vagy arra vámunk, hogy adott csatornán érkezzen hozzánk a pénz.
Ez egyrészt magában is korlátokat emel, másrészt kizárja a többi lehetőséget és forrást. A lényeg, hogy elsajátítsuk magát a gondolkodásmódot és a szellemiséget.
Thomas Troward bíró: *The Hidden Power*, 1902

Ajánlott irodalom

A könyvek, hanganyagok és házi tanfolyamok akár különböző szoftvertermékek is pozitív gondolkodásra serkentenek, s így önök is könnyebben vonzzák magukhoz a jólétet (meg minden mást, amit megkívánnak). Az alábbiakat javaslom, úgymond, szórakozásképpen. Válasszák ki azt a címet, amelyik megszólítja önöket, és élvezzék. Ha végeztek a szóban forgó könyvvel, kazettával, szoftverrel vagy tanfolyammal, talán kedvet kapnak újabbakhoz. Élvezzék ezt az utazást, barátaim! Nem akármilyen szellemi táplálékban lesz részük. És számítsanak a csodákra!

Könyvek

Barrett, dr. Rick: *Healed by Morning.* Houston, 2002, Dream Weaver.

Barton, Bruce: *What Can a Man Believe?* New York, 1927, Bobbs-Merril.

Behrend, Genevieve: *Attaining Your Desires.* Austin, 2004, Hypnotic Marketing. Ritka munka, amely a mindenség titkait boncolgatja. Okvetlenül olvassák el!

Bristol, Claude: *The Magic of Believing.* New York, 1994, Pocket Books. Mindenkori kedvencem, amely az elme hatalmáról szól a vonzások láncolatában. 1948 óta folyton újranyomják. Jómagam először kamaszkoromban olvastam. Mestermű.

Butterworth, Eric: *Spiritual Economics: The Principles and Process of True Prosperity.* Lee's Summit, Montana, 1993, Unity. A Unity egyik lelkipásztorának elmélkedései a gazdagságról. Kitűnő munka.

Chopra, Deepak: *Végzetes véletlen.* Ford. Pordán Ferenc. Budapest, 2003 Édesvíz. Ez a bestseller azt járja körül, hogyan állunk valamennyien kapcsolatban egymással, s miként vonzhatjuk magunkhoz, amit csak kiszemelünk.

Cutright, Layne és Paul: *You're Never Upset for the Reason You Think.* San Diego, 2004, Enlightened Partners. Megtanítja, hogyan tisztulhatunk meg a lehúzó érzelmektől.

Dahl, Lynda Madden: *Ten Thousand Whispers: A Guide to Conscious Creation.* Boston, 1995, Red Wheel. Gondolatébresztő munka. Olvassák el a szerző másik könyvét is: *Beyond the Winning Streak.*

Di Marsico, Bruce: *Ten Principles and Philosophy of the Option Method.* New York, 2004, Option. A lehetőség-módszer bármely más lélektisztító technikánál nagyobb hatással volt rám. Mindenkinek szüksége van erre a gyöngyszemre, aki meg kíván szabadulni az őt korlátozó hiedelmektől. *www.OptionMethod.com*

Dooley, Mike: *Notes from the Universe.* Orlando, 2003, Tut. Érdekes könyv. Aranyat ér.

Dóré, Carole: *The Emergency Handbook for Getting Money Fast!* San Francisco, 2002, Celestial Arts. Hihetetlenül jó könyv! A szerző stratégiákat ad a kezünkbe energiaszintünk fokozására, hogy aztán mágnesként vonzzuk magunkhoz a pénzt.

Doyle, Bob: *Wealth Beyond Reason.* Duluth, 2004, Boundless Living. Ez a legjobb könyv a gazdagság megnyilvánításáról, amelyet valaha is olvastam. Okvetlenül lapozzák fel! *www.WealthBeyondReason.com*

Dwoskin, Hale: *The Sedona Method: Your Key to Lasting Happiness, Success, Peace and Emotional Well-Being.* Sedona, 2003. Ez a gyönyörű könyv egy egyszerű megtisztító eljárást ismertet.

Dyer, Wayne: *Manifesting Your Destiny.* New York, 1997, HarperCollins.

Dyer, Wayne: A *szándék hatalma.* Ford. Hegedűs Péter. Budapest, 2006, Édesvíz.

Evans, Mandy: *Travelling Free.* San Diego, 1990, Yes You Can Press. Kicsi kézikönyv arról, hogy miként hozzák létre hiedelmeink a valóságot, s hogyan változtathatunk rajtuk egy szelíd kérdező módszer segítségével.

Fengler, Fred és Todd Warnum: *Manifesting Your Heart's Desires.* I, II. Burlington, 2002, HeartLight. A két kitűnő kötetet képzett tudósok írták, akik megtanítják, miként valósítsuk meg vágyainkat.

Ferguson, Bill: *Heal the Hurt That Sabotages Your Life.* Houston, 2004, Return to the Heart. Segít megszabadulni attól a kulcsproblémától, amely a mai napig befolyásolja életüket.

Gallwey, Tim: *The Inner Game of Tennis.* New York, 1997, Random House.

Gillet, dr. Richard: *Change Your Mind, Change Your World.* New York, 1992, Simon and Schuster. Mélyenszántó kalauz arról, miként formáljuk át pozitív valósággá korlátozó hiedelmeinket. Melegen ajánlom.
Grabhorn, Lynn: *A vonzás hatalma.* Ford. Darabos Eszter. Budapest, 2004, Édesvíz. Nagyszerű könyv arról, hogy érzéseink miként vonzzák magukhoz a valóságot.
Gregory, Eva: *The Feel Good Guide to Prosperity.* San Francisco, 2005, LifeCoaching.
Harris, Bill: *Thresholds of the Mind.* Beaverton, 2002, Centerpointe. Térképet ad a kezünkbe a sikerhez.
Hawkins, David: *Erő kontra erő.* Ford. Sóskuthy György. Budapest, 2004, Agykontroll. Megismerteti az olvasókkal az izomtesztelés „tényfeltáró" hatását.
Hicks, Jerry és Esther: *Kérd és megadatik.* Ford. Újhelyi Bálint. Budapest, 2006, Édesvíz.
Hicks, Jerry és Esther: *Salamon beavató meséi.* Ford. Zsoldos Mariann. Budakeszi, 2001, Mandala-véda. Élvezetes regény, amely arra tanít, hogy miként alkossuk meg tudatosan saját világunkat.
Holmes, Ernest: *Creative Mind and Success.* San Francisco, 2004, Tarcher. Gondolatébresztő klasszikus arról, hogyan vonzzuk magunkhoz a pénzt elménk helyes kiaknázásával.
Houlder, Kulananda és Dominic: *Mindfulness and Money.* New York, 2002 Broadway. Buddhista utat mutat a bőség felé.
Hunt, Valery: *Infinite Mind.* Malibu, 1996. Az energiarendszerek és az emberi rezgések tudományos megközelítése.
Jahnke, Roger: *The Healing Promise of Qi.* New York, 2002, McGrawHill. Elmagyarázza a gyógyító esi kung és táj esi alapelveit.
Kramer, Carolyn Miller: *Creating Miracles: Understanding the Experience of Divine Intervention.* Tiboron, 1995. Ez a spirituálisán felemelő munka megtanítja, miként tegyünk csodát. Izgalmas olvasmány.
Lichtman, Stuart és Joe Vitale: *How to Get Lots of Money for Anything FAST.* E-könyv, 2002. Hihetetlenül jó e-könyv, amely egy lángelme módszereit osztja meg az olvasóval arról, hogyan tisztulhat meg a gyors hatás érdekében, *www.anything-fast.com/?fid=outrageous.*
Martin, Art: *Your Body is Talking, Are You Listening?* Penryn, 2001, Personal Transformation. Lenyűgöző ötletek arról, hogyan tisztuljunk meg az energiagyógyászat segítségével.
Murphy, dr. Joseph: *Tudatalattid csodálatos hatalma.* Ford. Molnár István. Budapest, 1991, Maecenas. Murphy valamennyi könyvét érdemes elolvasni. Ez időközben klasszikussá lett.
Myss, Caroline: *A lélek anatómiája.* Ford. Patkós Szilvia. Budakeszi, 2004, Mandala-véda.
Neville, Goddard: *Immortal Man.* Amarillo, 1999, DeVorss.
Oates, Robert: *Permanent Peace: How to Stop Terrorism and War Now and Forever.* Fairfield, 2002, Oates. A könyv azt fejtegeti, miként javít a bűnözési statisztikán a csoportos meditáció. Lenyűgöző olvasmány.
O'Bryan, Pat és Joe Vitale: The Myth of Passive Income: The Problem and the Solution. E-könyv, 2004. Csupán a www.mythofpassiveincome.com honlapon érhető el.
O'Bryan, Pat és Joe Vitale: *The Think and Grow Rich Workbook.* Ingyenes e-könyv, amely Napoleon Hill klasszikus munkájára épül. Töltsék le a *www.InstantChange.com* honlapról.
Pauley, Tom: *Váltsd valóra legvadabb álmaidat.* Ford. Németh Bernadett. Budapest, 2008, Édesvíz. Egyszerű és lelkesítő recept arra, hogyan címezzük kéréseinket a mindenséghez.
Ponder, Catherine: *The Dynamic Laws of Prosperity.* Amarillo, 1985, DeVorss. Klasszikus munka. Olvassák el a szerzőnő minden egyes könyvét!
Proctor, Bob: *You Were Born Rich.* Toronto, 1999, Proctor. Hihetetlenül jó könyv arról, hogyan teljesítsük ki velünk született képességeinket. Házi tanfolyamanyagaként is hozzáférhető. Keressék fel a *www.bobproctor.com* honlapot.
Ritt, Michael és Kirk Landers: *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill.* New

York, 1995, Dutton. Gondolatébresztő mű.
Roazzi, Vincent: Spirituality of Success: Getting Rich With Integrity. Dallas, 2001, Namaste.
Rutherford, Darel: *So, Why Aren't You Rick?* Albuquerque, 1998, Dar. Ha olyan kötetre várnak, amely kiszabadítja önöket ketrecükből, vegyék meg ezt! Valóságos atombomba ez az egónak! A kiindulási alap, mint mondják, Napoleon Hill híres könyve, a *Gondolkozz és gazdagodj!.*
Ryce, Michael: *Why Is This Happening to Me Again?* Theodosia, 1996, Ryce. Könyörtelen és csodálatos könyv, amely átütő erővel elemzi az élet visszatérő eseményeit. Kötelező olvasmány.
Scheinfeld, Robert: *The 11th Element: The Key to Unlocking Your Master Blueprint for Wealth and Success.* Hoboken, 2004, Wiley. Azt boncolgatja, miként mozdíthatja elő vagy hátráltathatja a „belső vállalatigazgató" meggazdagodásunkat.
Staples, dr. Walter Doyle: *Think Like a Winner!* Hollywood, 1993, Wilshire. Kitűnő mű.
Truman, Karol: *Feelings Buried Alive Never Die...* Olymbus, 1991, Utah.
Tuttle, Carol: *Remembering Wholeness.* Salt Lake City, 2003, Elton-Wolf Publishing. Új módszert ad a kezünkbe a megtisztuláshoz.
Vitale, Joe: *Adventures Within: Confessions of an Inner World Journalist.* Indianapolis, 2003, AuthorHouse. Néha megdöbbentő élettörténeteim arról, hogyan találkoztam neves gurukkal és gyógyítókkal.
Vitale, Joe: The Greatest Money-Making Secret in History! Indianapolis, 2002 AuthorHouse. Ez a bestseller a vagyon gyarapításának ősi titkait tárja fel.
Vitale, Joe: *The Hypnotic Library.* Dallas, 2003, Nitro Marketing. E-könyvek kiterjedt gyűjteménye a hipnotikus írásról és marketingről. *www.HypnoticLybrary.com*
Vitale, Joe: *The Seven Lost Secrets of Success.* Austin, 1992, Hypnotic Marketing. Jelenleg ez a 11. kiadás, és a mai napig minden olvasóját és ezzel együtt az egész világot megváltoztatja.
Wilde, Stuart: *A pénzcsinálás trükkje.* Ford. Greskovits Endre. Budapest, 1994, Édesvíz.
Wright, Kurt. *Breaking the Rules.* Boise, 1998, CPM.

Hangkazetták

Anthony, dr. Robert: *Beyond Positive Thinking.* Hypnotic Marketing, 2004. A szöveget Joe Vitale olvassa fel. Könnyen lehet, hogy ez minden idők legnagyszerűbb önsegítő kazettája, amely hétórányi bölcsességgel szolgál. Hallgassanak meg egy részletet a *www. BeyondPositiveThinking.com* honlapon.
Attract Wealth Automatically. Instant Change, 2004. Úttörő jelentőségű kazetta Pat O'Bryan eredeti zenéjével, amely tudat alatti befolyásoló szövegrészieteket közöl a fenti könyvből. *www.InstantChange.com*
The Holysync Solution. Centerpointe, 1997. Kipróbált hatású kazettasorozat, amelynek célja az agy önállóságra ébresztése. *www. CenterPointe. com*
Think and Grow Rich Automatically. Instant Change, 2004. Nagyszerű kazetta Pat O'Bryan eredeti zenéjével, valamint Napoleon Hill klasszikus munkájának tudattalanra ható részleteivel. *www.InstantChange.com* Vitale, Joe: *The Power of Outrageous Marketing!* Audio-program munkafüzettel. Nightingale-Conant, 1998. Megtanít a siker, gazdagság és halhatatlanság tíz bevált titkára. Hívják az 1-800-525-9000-es számot, vagy keressék fel a *www.nightingale.com* honlapot.

Szoftver

Abundance Activator. Egyszerű segédeszköz a lelki blokkok eltávolítására és a gazdagság (vagy bármi más) vonzására, www.dreamsalive.com/abundance.htm
The Journey to Wild Divine. Ez az első az „inner-active" számítógépes kalandok sorában, amely a biofeedback tudományát a multimédia igézetes és szórakoztató világával társítja. *www.wilddivine.com*
Vitale, Joe és Calvin Chipman: *Intention Creator.* Ennek a szoftvernek az a célja, hogy

segítse felhasználóit szándékuk kijelölésében és elérésében. Ingyen letölthető: *www.intentioncreator.com*

Házi tanfolyamok

Gage, Randy: *The Midas Touch.* Harmincnapos tanfolyam, amely újraprogramozza a gazdasághoz való viszonyukat. *www.MyProsperitySecrets.com*

O'Bryan, Pat és Joe Vitale: *Meditate for Success.* Munkafüzet és számos hangkazetta segítségével építi fel a harmincnapos kísérletet, *www.instantchange.com* Proctor, Bob: *The Science of Getting Rich.* A tanfolyam (könyv, munkafüzet és nyolc kazetta) Wallace Wattles 1903-as kötetén alapul, s arra tanít, hogyan használjuk fel elménket a meggazdagodáshoz, *www.bobproctor.com*

Bob Scheinfeld: *The Invisible Path to Success.* Ingyenes, ötrészes lecke, amely megismertet a szerző módszerével, *www.buildbiztips.com /1 cgi!105588*

Vitale, Joe: Spiritual Marketing: How to Earn 1 000 000 $ or More This Year Alone. Joe Vitale és a milliomosok kasztjának házi tanfolyama. www.mrfire.com

Honlapok

www.AttraktorFactor.com
www.MyProsperitySecrets.com
www.emofree.com
www.BobProctor.com
www.InstantChange.com
www.IntentionCreator.com
www.BeyondPositiveThinking.com
www.richbits.com
www.OptionMethod.com
www.TUT.com
www.Centerpointe.com
www.totalsuccess4u.com
www.dreamsalive.com
www.WealthBeyondReason.com
www.HypnoticLibrary.com
www.MrFire.com
www.jyotish-yagya.com
www.yagna.by-choice.com
www.yajna.com
www.caroltuttle.com
www.Abraham-Hicks.com
www.prosperitynetwork.com
www.IntentionalMeditationFoundation.com

A szerzőről

Dr. Joe Vitale a Hypnotic Marketing, Inc. elnöke. A cég internetes marketinggel foglalkozik Texas államban. Vitale túl sok könyvet írt ahhoz, hogy mindet fel tudnánk sorolni. Sok egyéb között ó a szerzője a világsikerű *The Greatest Money-Making Secret in History!* című kötetnek, a legkelendőbb e-konyvnek, a *Hypnotic Marketingnek,* valamint a Nightingale-Conant bestseller audioanyagának, amelynek címe *The Power of Outrageous Marketing.*
Több kötetet írt az American Marketing Association, valamint az American Management Association szamára. Ilyen a *The AMA Complete Guide to Small Business Advertising* és a *There's A Costumer Born Every Minute.* Legújabb munkájában Jo Han Mok társszerzője volt, ez a *The E-Code: 47 Secrets for Making Money Online Almost Instantly.*
Joe szofvereket is piacra dobott., amilyen a *Hypnotn Writing Wizard* és az *Intention Creator.* A közelmúltban szerkesztett házi tanfolyama a *Spiritual Marketing: How to Earn 1.000.000 $ or More This Year Alone.*
Dr. Vitale jelenleg Hill Countryban lakik, a Texas állambeli Austin határában házi kedvenceivel és kedvesevei, Nerissával.
Fő honlapja a www.mrfire.com. Itt böngészhetnek könyvei és kazettái online katalógusában. Elolvashatják több tucatnyi ingyenes cikkét, és feliratkozhatnak népszerű internetes hírlevelére.

Bene agendo nunquam defessus (Soha ne fáradj bele abba, hogy jót tegyél!)