

СОДЕРЖАНИЕ

Посвящение	3
Введение	7
Сила отдачи.....	7
Величайший в истории секрет ТОГО, как делать деньги	11
Величайший секрет того, как приводить закон в действие	18
Великая потайная дверь, ведущая к богатству	21
Остерегайтесь этой великой ловушки.....	24
Моя великая исповедь	27
Великий человек, раздавший 30 миллионов долларов	30
Что такое искренняя отдача, или Обладаете ли вы уравнивающим менталитетом?	32
Покажи мне деньги!.....	35
Величайшее духовное обращение к разуму	37
Как думать подобно Богу	39

Большая ошибка Лео Бускалья.....	44
Имеет ли бесплатное цену?	47
47 ограничительных понятий о деньгах и как от них немедленно избавиться	51
Обучение по интернету, или Как заставить ваши великие АУМ стать реальностью?	58
Как раздача денег привела к 1,5 миллионам долларов	65
Закон, который никогда не теряет силы	70
Раздача действительно ведет к получению	72
Отдача и получение: прекрасные впечатления, о которых вам никто не говорил.....	77
Как добиться того, чего хочешь	82
Что отдавать, если у вас совсем нет денег.....	85
Мне понадобилось 30 лет, чтобы раскрыть этот секрет.....	88
Как отдача и «сильные удары» помогают получить пассивную прибыль.....	91
Как, отдавая, сделать бестселлер № 1	93
Принцип отдачи и гипнотический феномен	96
Почему отдача является в действительности скрытой продажей	104
Пара, которая создала духовную империю без долгов	110

Если вы разбогатеете, как об этом сказать?	112
Куда вы будете отдавать сегодня?	113
Три величайшие книги о процветании всех времен	115
Как найти	119
Об авторе	121

Введение

СИЛА ОТДАЧИ

Джон Харричаран

Это произошло много лет назад в один горячий летний день. Мне нужно было сделать две покупки в продовольственном магазине. В те дни я был частым посетителем супермаркета, потому что, не имея достаточно денег, не мог позволить себе за один раз отовариться на целую неделю.

Дело в том, что всего за несколько месяцев до этого после продолжительной болезни умерла моя молодая супруга. Страховки не было. Только море расходов и гора счетов. Я был занят на работе неполный день, и моих заработков едва хватало на то, чтобы накормить двоих детишек. Дела обстояли плохо — по-настоящему плохо.

Так вот, это случилось в тот день, когда я с тяжелым сердцем и четырьмя долларами в кармане отправился в супермаркет за галлоном молока и буханкой хлеба. Дети были голодны, и мне необходимо было купить им что-нибудь поесть. Когда я остановился на красный свет светофора, то справа от себя заметил на обочине молодого мужчину,

молодую женщину и ребенка. Полуденное солнце безжалостно опаляло их жгучими лучами.

Мужчина держал картонку, на которой было написано: «Согласны работать за еду». Женщина стояла рядом с ним. Она пристально вглядывалась в автомобили, которые оставались на красный свет светофора. Ребенок в возрасте примерно двух лет сидел на траве и играл с однорукой куклой. Все это я заметил за тридцать секунд, пока красный свет не поменялся на зеленый.

Мне очень захотелось дать им несколько долларов, но если бы я это сделал, у меня не осталось бы денег на молоко и хлеб. Четырех долларов только на это и хватало. Когда загорелся зеленый свет, я в последний раз взглянул на троицу и торопливо тронулся с места с двояким чувством вины (потому, что не помог им) и отчаяния (от того, что у меня было слишком мало денег для того, чтобы поделиться с ними).

По дороге я никак не мог избавиться от образа трех людей, который застрял у меня в сознании. Печальные глаза молодого человека и его семьи не давали мне покоя почти целую милю. Больше я не мог этого вынести. Я чувствовал их боль и должен был что-то сделать. Я развернулся и поехал назад — туда, где я видел их.

Я вплотную подъехал к ним и протянул мужчине два из моих четырех долларов. Когда он благодарил меня, в его глазах появились слезы. Я улыбнулся и продолжил путь к супермаркету. Я подумал, что, вероятнее всего, в продаже будет и хлеб, и молоко. А что, если я куплю только хлеб или только молоко? Ладно, так и сделаю.

Я заехал на стоянку, продолжая думать о случившемся. Настроение улучшилось от осознания правильности мо-

его поступка. Когда я выходил из машины, то на чем-то поскользнулся. Это была двадцатидолларовая банкнота, которая лежала на асфальте. Я никак не мог в это поверить. Осмотревшись, я с трепетом поднял купюру, вошел в магазин и купил не только хлеб и молоко, но еще и массу других вещей, которые были мне очень нужны.

Я навсегда запомнил этот случай. Он напоминал мне, что мир — это странное и загадочное творение. Он подтверждал мою веру в то, что Вселенная неистощима. Я отдал два доллара, а взамен получил двадцать. На обратном пути я проехал рядом с голодной семьей и поделился с ними еще пятью долларами.

Это только один из множества случаев, которые происходили в моей жизни. Складывается впечатление, что чем больше мы отдаем, тем больше получаем взамен. Вероятно, это один из тех универсальных законов, которые гласят: «Если вы хотите обрести, сначала должны отдать».

Есть небольшое двустишие, которое звучит так:

*Жил-был человек, все звали его безумным,
Чем больше он отдавал, тем больше богател.*

Чаще всего мы думаем, что нам нечего отдать. Тем не менее, если мы присмотримся, то увидим, что даже ту малость, которой мы обладаем, можно разделить с другими. Давайте не будем ждать того момента, когда мы накопим достаточно и сможем раздавать. Когда мы отдаем и делимся тем малым, чем обладаем, то открываем сокровищницу мира, позволяя рекам добра повернуть в нашу сторону.

Можете не верить моим словам. Просто попробуйте искренне отдавать, и результаты вас удивят. Как правило,

отдача приходит не от тех, кому мы отдаем. Она приходит из тех источников, о которых мы даже не могли подумать. Так что идите к богатству своим путем.

Воспользуйтесь шансом, который предоставляет этот универсальный принцип. Дайте шанс самому себе. Универсальные принципы работают безотказно.

Иногда ответ на вашу щедрость приходит очень быстро, как в описанной выше истории. В других случаях — гораздо позже. Но будьте уверены: отдавая, вы получите взамен значительно больше, чем отдали.

Когда вы отдаете, не делайте этого с опаской в сердце, творите это с сердцем, наполненным благодарностью. Вы будете восхищены тем, как все будет происходить. Распахните богатству ворота в вашу жизнь, отдавая то малое, чем обладаете, тем, кто в этом нуждается. Как говорил великий Учитель: «Отдавайте, и вам воздастся».

Попробуйте. Вам понравится.

Джон Харричаран является автором известной книги «Вместо того чтобы шагать по воде, возьмите лодку» («When You Can Walk on Water, Take the Boat»). См. бесплатно выдержки на сайте www.waterbook.com. Посетите также сайты www.insight2000.com и www.powerpause.com.

ВЕЛИЧАЙШИЙ В ИСТОРИИ СЕКРЕТ ТОГО, КАК ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ

Если вы хотите денег, вам необходимо сделать одну вещь. Это то, что богатейшие люди планеты делали и продолжают делать.

Это то, что упоминалось в письменных источниках различных древних культур и о чем пишут сегодня.

Это то, что принесет деньги всем, кто делает это, но в то же время большинство людей будут страшиться это сделать.

Что же это?

Эндрю Карнеги тоже сделал это. Он стал промышленным магнатом.

Что является величайшим в истории секретом того, как делать деньги?

Что же подходит всем?

Раздавайте деньги.

Это правда. Раздавайте их.

Раздавайте их людям, которые помогают вам находиться в согласии со своим внутренним миром.

Раздавайте их людям, которые вдохновляют вас, служат вам, исцеляют вас, любят вас.

Раздавайте их людям, не рассчитывая на то, что они вернут их вам, раздавайте, зная, что деньги вернуться к вам из другого источника, да еще и преумноженными.

В 1924 году Джон Д. Рокфеллер в письме сыну так объяснил свой принцип раздачи денег: «...еще в начале зарабатывания денег, в далеком детстве, я стал их раздавать и по мере увеличения моих доходов постоянно увеличивал количество раздаваемых денег...»

Запомнили, что он сказал?

Он раздавал все больше денег, так как получал все больше прибыли. За свою жизнь он раздал 550 миллионов долларов.

Некоторые люди считают, что Рокфеллер начал раздавать монетки по 10 центов в качестве рекламной кампании с целью улучшения имиджа. Это не так. Человека, который ведал у Рокфеллера связями с общественностью, звали Айви Ли. В известной биографии Ли «Придворный для толпы» Рэй Эддон Хайберт утверждает, что Рокфеллер десятилетиями раздавал деньги по своей воле. Ли всего лишь доводил эти факты до сведения публики.

П. Т. Барнум тоже раздавал деньги. Как я уже писал в своей книге «Клиент, который рождается каждую минуту», Барнум верил в то, что он называл прибыльной филантропией. Он знал, что раздача денег приведет к их получению. Он тоже стал одним из богатейших людей в мире.

Эндрю Карнеги тоже раздавал огромные суммы денег. Несомненно, он стал одним из богатейших людей в истории Америки.

Брюс Бартон, один из основателей знаменитого рекламного агентства BBDO и главное действующее лицо

моей книги «Семь утраченных секретов успеха», тоже верил в принцип раздачи денег. В 1927 году он написал:

«Если человек творит добро так долго, что это становится его бессознательной привычкой, все светлые силы мироздания выстроятся за ним и окажут поддержку во всем, что бы он ни задумал».

Бартон стал автором бестселлеров, легендарным бизнесменом, щедрым меценатом и очень, очень состоятельным человеком.

Если кто-то скажет мне, что эти финансовые магнаты прошлых лет имели столько денег, что могли раздавать их направо и налево, я докажу, что они заработали столько денег отчасти потому, что щедро раздавали. Отдача ведет к получению. Отдача ведет к еще большому богатству.

Я повторю, что:

Отдача ведет к получению.

Отдача ведет к еще большому богатству.

Сегодня в сфере бизнеса стало модным давать деньги на солидные предприятия. Это улучшает имидж и, вне всякого сомнения, помогает тем, кто получает эти деньги. Сеть магазинов верхней одежды от Аниты Роддик, сеть предприятий по производству и продаже мороженого «Ben Cohen & Jerry Greenfield», компания «Patagonia» Ивона Шуинарда являют собой примеры того, как отдача может стать полезной для бизнеса.

Но то, о чем я здесь говорю, является примером индивидуальной раздачи денег. Я говорю о том, что если вы будете отдавать деньги, то станете получать их в большем количестве.

Если и есть что-то, что люди делают неправильно, раздавая деньги, так это малые суммы раздач. Они крепко

держатся за свои деньги и, когда наступает момент раздачи, отдают их крохами. Вот почему они не добиваются успеха. Вы должны отдавать, отдавать много, и тогда вы станете на дорогу, ведущую к успеху.

Вспоминаю, как я впервые услышал об идее отдачи денег. Тогда я посчитал, что это была схема, с помощью которой рассказчики хотели вынудить меня отдать им деньги.

Если я и давал деньги, то давал, как скупец. Естественно, я получал в ответ не намного больше, чем давал. Я мало давал. Я мало получал.

Однажды я решил протестировать теорию раздачи денег.

Я обожаю вдохновляющие истории. Я их читаю, прислушиваюсь к ним, сопереживаю им и рассказываю их. Я решил отблагодарить Майка Дули, создателя сайта www.tut.com, за интересные послания, которыми он ежедневно делится со мной и с другими людьми по электронной почте.

Я решил, что ему нужно дать денег. В прошлом я бы дал ему, может быть, пять долларов. Но это было время, когда я испытывал нужду и считал, что принцип отдачи денег не работает. Сейчас другие времена. Я достал чековую книжку и выписал чек на тысячу долларов.

На тот момент это было самое крупное одноразовое пожертвование, которое я совершил в жизни.

Да, это заставило меня изрядно понервничать. Но результат интересовал меня гораздо больше. Мне хотелось почувствовать разницу. Мне хотелось вознаградить Майка. И мне хотелось посмотреть, что из этого выйдет.

Майк был ошеломлен. Он получил мой чек по почте и по дороге домой чуть не съехал с шоссе в кювет. Он просто не мог поверить. Он даже позвонил мне и поблагодарил. Меня развеселило его детское удивление. Оно заставило меня почувствовать себя на миллион баксов. *(Запомните это!)*

Я был очень рад, что сделал его счастливым. Я получил огромное удовольствие от того, что отдал ему деньги. Что бы он с ними ни сделал, мне было хорошо. То, что я переживал, было потрясающим чувством помощи ближнему, продолжением того, во что я верил. Это был внутренний порыв помочь ему.

А затем стали происходить удивительные вещи.

Неожиданно мне позвонил незнакомый человек, который хотел, чтобы я стал соавтором его книги. Он предложил мне работу, за которую в конце концов я получил денег во много раз больше, чем отправил Майку.

После этого мне позвонил один издатель из Японии. Он хотел получить право на перевод моего бестселлера «Духовный маркетинг». Он также предложил мне во много раз больше денег, чем я отправил Майку в качестве подарка.

Прирожденный скептик может сказать, что между этими событиями нет никакой связи. Может быть, в голове у скептиков такая связь и отсутствует. В моей голове она есть.

Когда я отправил деньги Майку, то объявил себе и всему миру, что я процветаю и крепко стою на ногах. Кроме того, я привел в действие принцип магнита, который притянул деньги ко мне: «Если вы даете, значит, вы получите».

Отдай время — и ты выиграешь время.
Отдай продукт — и ты получишь продукт.
Полюби — и тебя полюбят.
Дай денег — и ты получишь деньги.

Даже один этот совет может изменить ваше финансовое положение.

Вспомните человека или людей, которые вдохновляли вас в течение прошлой недели. Кто заставил вас ощутить полноту жизни, порадоваться успехам, снам и поставленным целям?

Дайте этим людям денег. Дайте им что-нибудь от чистого сердца. Не скупитесь, проявите щедрость. Дайте, не надеясь на их возврат именно от этих людей, но предполагая возврат.

Если вы так поступите, то увидите, как начнет расти ваше собственное благосостояние.

Это и есть величайший в истории секрет того, как делать деньги!

*Если вы видите это —
дотроньтесь до него.*

*Если вы дотронетесь до этого —
почувствуйте его.*

*Если вы почувствуете это — полюбите его.
Если вы полюбили это... отдайте его.*

*Потому что НИЧТО так громко
не говорит ВСЕЛЕННОЙ о вашей
УВЕРЕННОСТИ в себе, о благосостоянии
и любви, как способность отдавать.*

*А когда Вселенная услышит, вам будет
многое додано.*

*НЕ В КАЧЕСТВЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ,
но потому, что вы действительно верите...
в себя, в благосостояние и в любовь.*

С сайта www.tut.com