

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 опалило 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 куколкой. 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.