

Sila přitažlivosti

5 *kroků k odhalení tajemství
celoživotního bohatství a štěstí*

Joe Vitale



*Tuto knihu věnuji
Bonnie a Marian*

Miluji vás

Duch je substance, která se formuje podle vašich požadavků a musí mít vzorec, podle kterého funguje. Z těsta se dá udělat chléb stejně dobře jako houska. Duchu je stejně úplně jedno, co požadujeme.

Frances Larimer Warner

Naše neviditelné zásoby, část 1, 1907

Obsah

Poděkování.....	7
Předmluva.....	9
Pravdivá zpověď autora.....	13
Zázraky se dějí pořád.....	17
Jaké je vaše IQ síly přitažlivosti?.....	25
Případová studie síly přitažlivosti.....	35
Pravda o zákonu přitažlivosti.....	41
Důkaz.....	45
Co pomíjíte?.....	75
Jak přilákat peníze.....	81

Může to být jinak.....	87
Nejkratší cesta, jak přilákat to, co chcete	93
Úvod do síly přitažlivosti	97
Jaké je vaše IQ úspěchu?	103
Krok 1: Odrazový můstek.....	107
Krok 2: Troufněte si na něco, co stojí za to.....	115
Krok 3: Chybějící tajemství	155
Krok 4: Nevillizujte svůj cíl.....	207
Krok 5: Poslední tajemství	231
Tajný recept za milión	265
Šokující pravdivý příběh Jonathana	271
Experiment: Nadace záměrné meditace.....	275
Nejčastější otázky.....	285
<i>Literatura</i>	296
<i>Rejstřík</i>	302
<i>Internetové stránky. Léčitelé, rádci, trenéři</i>	304

Poděkování

Jsem vděčný svým přátelům Jerrymu a Esther Hicksovým za jejich podněty z procesu přitahování toho, co si přejete. Jsem samozřejmě vděčný také Jonathanu Jacobsovi za jeho dílo léčitele, trenéra zázraků a přítele. Jsem také vděčný za magii Billa Fergusona. Linda Credeurová byla první, kdo uvěřil v tento projekt, možná ještě dřív než já.

Chci poděkovat Bobu Proctorovi za podporu a víru ve mě i v tuto knihu. Několik dobrých přátel četlo první verze těchto materiálů a poskytlo mi nedocenitelnou zpětnou vazbu.

Zaslouží si potlesk: Jonathan Morningstar, Jennifer Wierová, Blair Warren, David Deutsch, Bryan Miller, Nerissa Odenová, Rick a Mary Warrettovi a zesnulá Marian Vitaleová. Jenny Meadowsová pomáhala s první redakcí. Matt Holt z nakladatelství Wiley mě vyhledal a přesvědčil, abych pro vás tuto knihu vytvořil.

Moje organizační skupina mi poskytla pomoc a radu. Tvoří ji Bill Hibler, Pat O'Bryan, Nerissa Odenová, Jillian Colemanová, Craig Perrine, Irma Facundová, Bryan Caplovitz a Jay McDonald. Nerissa, má životní partnerka a láska, je mi vždy k dispozici a o všechno se stará, abych mohl pořád psát.

Děkuji Rhondě Byrneové, tvůrkyni filmu *Tajemství*, za to, že mě obsadila do svého úžasného díla. Suzanne Burnsová, moje asistentka, mi usnadňuje každodenní život, abych se mohl soustředit na psaní. Její manžel Bruce mi často pomáhá a vůbec za to nechce zaplatit. Můj spolubojovník Mark Ryan je mi stálou podporou. Victoria Schaeferová je nedocenitelná přítelkyně. Také chci poděkovat Cyndi Smasalové a svému týmu Trenérů zázraků z www.miraclescoaching.com.

A konečně jsem vděčný Prozřetelnosti, která mě vede v každém okamžiku.



Předmluva

*Právě se ke mně doneslo něco o vaší hluboké,
upřímné tužbě.
Nebesa, ne, tohle ne!
Prý budete navěky vděční, když už se jednou
provždy nebudete muset starat o peníze.
No, nedalo se tomu odolat.
Přání se vyhovuje!
Už nikdy si nebudete muset dělat finanční starosti.
Ještě něco? Cokoliv?*

THE UNIVERSE WWW.TUT.COM



Jelikož se většinu svého života zabývám prací v oblasti osobního rozvoje, slyším nejčastěji otázku: „Jak mám získat to, co chci?“

Odpověď na tuto otázku je jasně definována a zodpovězena v této úžasné nové knize od mého milého přítele, doktora Joea Vitaleho. Když jsem poprvé přečetl *Sílu přitažlivosti*, ohromilo mě hluboké pochopení a to, jak jasně odhaluje skrytou a často přehlíženou tvůrčí sílu v našem nitru. Co je to za sílu? Jak ji můžeme využít k tomu, abychom si vytvořili život, po jakém toužíme? A co je ještě důležitější – jak to můžeme provést způsobem, který nám umožní žít snadno a bez stresu?

Tyto otázky podnítily Joea Vitaleho k výzkumu a napsání této knihy, a následně dospívají k úplně novému pohledu na projevy vašich nejvelkolepějších



tužeb. Joe osedlal tuto sílu k vytvoření života, jaký by mu většina lidí záviděla. Má domy, auta, úspěch, lásku, zdraví – všechno, co si člověk může přát. Je jedním z mála lidí, kterým se „splní každé přání“. Patrně je v současnosti nejmilovanějším marketingovým specialistou. Jeho život je hmotným důkazem toho, že to, co učí, skutečně funguje!

V této knize vám bude vyprávět o svém životě – o tom dobrém, o tom špatném i o tom hnusném. Nic nezatajuje. Podělí se s vámi o to, jak pomocí pokusů a omylů odhalil postup v pěti krocích, který ho zbavil chudoby, neštěstí, frustrace a někdy i zoufalství, a dospěl k životu v hojnosti, štěstí, spokojenosti a bezkonkurenčním úspěchu. Bude to pro vás inspirující a nezapomenutelné.

A co vy? Pociťujete v určitých oblastech svého života neklid a nespokojenost? Jste ochotni poznat jednoduchý postup v pěti krocích, který změní váš život navždy, a aplikovat ho?

Joe „Pan Oheň!“ Vitale chová víru, že dokážeme nalézat duchovní řešení problémů a vytvářet život, po jakém prahneme, prostřednictvím *Síly přitažlivosti*.

Tato kniha vám pomůže pochopit, jak snadné je použít onen postup ve vlastním životě a jak žít bez stresu, napětí a zápasů. Pomůže vám zjistit, že svůj život a osud můžete ovládat víc, než jste si kdy dokázali reálně představit. Každý má touhu odhalit velická tajemství úspěchu, dosáhnout naprosté spokojenosti a nalézt cestu k osobnímu naplnění. Joe nám ukazuje, jak to dokázat pomocí *Síly přitažlivosti*.

Tajemství, jak přilákat věci, po kterých opravdu toužíme, naleznete na stránkách této knihy. Chci vás však upozornit, že budete šokováni tím, jak jednoduché je tento postup aplikovat. Ta jednoduchost vás sice překvapí, ale nedejte se jí oklamat. Naše myšlení s oblibou všechno komplikuje, ale pravdu zkomplikovat nemůžete. Pravda je už od přírody vždycky jednoduchá. Stačí jen aplikovat tyto prosté pravdy a náš život se

může v okamžiku zázračně změnit. Až budete procházet tuto knihu, zjistíte, že se vám tu možná znovu předkládají myšlenky nebo strategie, které už znáte. Ani tentokrát se nedejte oklamat. Jak řekl Oliver Wendell Holmes, „všichni potřebujeme vzdělávat v tom, co je nasnadě“.

Joe nám dokázal znovu připomenout to, co už víme, v hlubší vnitřní rovině. Pak nás povzbuzuje k tomu, abychom aplikovali to, co víme, v jednoduchém pětikrokovém postupu, který nemůže selhat!

Představte si, jaké by to bylo, kdybychom znali příčinu všeho, co do svého života přitahujeme, a jak bychom mohli změnit svůj magnetický bod přitažlivosti tak, aby přitahoval jen to, po čem doopravdy toužíme?

Jakmile poznáte tajemství *Síly přitažlivosti*, budete zbaveni obav a pochybností o sobě. Nebudete už muset déle dumat nad tím, co přinese budoucnost, protože dokážete cíleně vytvářet budoucnost, po jaké toužíte, využitím jednoduchého pětikrokového postupu. Už jste učinili rozhodnutí investovat do této knihy, čímž investujete do sebe. Máte sílu dokázat veliké věci. Už jste předvedli, že jste ochotni udělat kus práce navíc přečtením této knihy.

Až do svého života vtělíte *Sílu přitažlivosti* a pětikrokový postup, dokážete jej využít v každé situaci, ať jste kdekoli, ať pracujete s kýmkoli, ať se děje cokoli. Nejlepší zpráva je, že se to nedá zvorat! Nemůžete udělat chybu nebo postupovat nesprávným směrem, protože *Síla přitažlivosti* vám ukáže, jak plynout po proudu vesmíru namísto proti němu. Váš magnetický bod přitažlivosti bude vždycky vstřícný k tomu, co chcete. Připojte se tedy nyní ke mně a nechte se od Joea Vitaleho vést po cestě sebepoznání, která změní váš život navždy.

Dr. Robert Anthony
www.totalsuccess4u.com



Pravdivá zpověď autora

V každém životě spočívají příčiny všeho, co do něj vstupuje.

F. W. SEARS,
JAK PŘILÁKAT ÚSPĚCH, 1914

Přiznávám se.

Nikdy jsem nechtěl publikovat tuto knihu nebo ji zpřístupnit široké veřejnosti. Báł jsem se.



Napsal jsem tuto knihu pro jedinou osobu: svou sestru. Bonnie měla tři děti, byla nezaměstnaná a na podpoře. Bolelo mě, když jsem ji viděl trpět. Věděl jsem, že její život by mohl vypadat jinak, kdyby znala pětikrokový postup, který jsem vyvinul k vytvoření všeho, po čem toužíte. Napsal jsem tyto materiály v roce 1997 pro ni a jenom pro ni. Už není na podpoře a vede

se jí dobře. Má dům, auto, práci a milující rodinu. Ještě není bohatá, ale myslím, že jsem jí ukázal nový způsob žití.

Nikdy jsem nechtěl tuto knihu zveřejnit, protože mě znervózňovala představa, jak mě svět bude vnímat. Až dosud jsem napsal 17 knih pro tak



známé a konzervativní organizace jako je American Marketing Association a American Management Association. Také mám program audionahrávek u Nightingale-Conant.

Domníval jsem se, že pokud povím světu o svém zájmu o duchovno, lidé mě budou zesměšňovat, ztratím klienty a uvedené organizace se ke mně nebudou znát. Hrál jsem tedy na jistotu a uchovával tuto knihu v tajnosti.

Jenže v červnu 1999 jsem pocítil vnitřní nutkání dát jednu kopii rukopisu nanečisto Bobu Proctorovi na začátku jednoho z jeho seminářů Věda o zbohatnutí. Bob si ji přečetl a zalíbila se mu. A pak udělal něco šokujícího.

Na tom semináři v Denveru bylo 250 lidí. Všichni chtěli vědět, jak přijít k bohatství. Bob si stoupl před ně, přečetl tituly všech mých knih, a pak mě představil shromážděným. Stál jsem a přítomní tleskali. Zacházeli se mnou jako s celebritou a mně se to líbilo.

Jenže pak Bob všem pověděl o mé nové knize, o mé nevydané knize, o této knize. Překvapilo mě to. Nebyl jsem na to připraven. Tajil se mi dech. A pak jim Bob prozradil titul, který tehdy zněl *Duchovní marketing*.

V davu nastalo takové ticho, až mi přešel mráz po zádech. Nejenže lidé reagovali na knihu příznivě, ale všichni ji chtěli - hned. Přinejmenším 50 lidí za mnou přišlo a prohlásilo, že si chtějí koupit knihu na místě. Bob Proctor později říkal, že to chtěl zaznamenat. A jeden vydavatel na semináři řekl, že chce tu knihu vydat, i když ji ještě neviděl!

Mé obavy o zveřejnění této knihy vyprchaly. Poznal jsem, že je správná chvíle k ventilování těchto myšlenek, a viděl jsem, že to mohu bez obav učinit.

A tak jsem tady.

Jak už tomu v životě většinou bývá, není se příliš čeho obávat a bohatství a sláva čekají hned za rohem. Stačí jen udělat krok kupředu a provést to, k čemu vás něco uvnitř pošťuchuje.

Bob Proctor mě pošťouchl před 250 lidmi.

V důsledku toho jsem vydal roku 2001 e-knihu zvanou *Duchovní marketing*. Kniha měla okamžitý úspěch. Stala se v Amazonu bestsellerem číslo jedna 4. a 5. června 2001, což jsou dny, kdy mají narozeniny moji rodiče. Kniha byla přeložena do sedmi jazyků. Lidé mi píšou z celého světa a potvrzují, že pět kroků popsaných v knize jim pomohlo získat zaměstnání, vyléčit něco „nevléčitelného“, vydělat peníze, najít pravou lásku a ještě mnohem víc.

Byla to hodně omračující zpětná vazba.

Začal jsem si říkat: „Jestli tenhle materiál opravdu mění životy, pak s ním musím vyrazit do světa ještě velkolepěji. Musím tu knihu rozšířit a lépe vysvětlit těch pět kroků. A potřebuji taky silného vydavatele.“

Stanovil jsem si toto prohlášení jako svůj cíl.

A nyní čtete tuhle knihu. Očividně jsem ji rozšířil, aktualizoval její informace a také našel správného vydavatele.

Takhle funguje *Síla přitažlivosti*.

Ale než vysvětlím pětikrokový proces, dovoluňte mi říci pár věcí...





Zázraky se dějí pořád

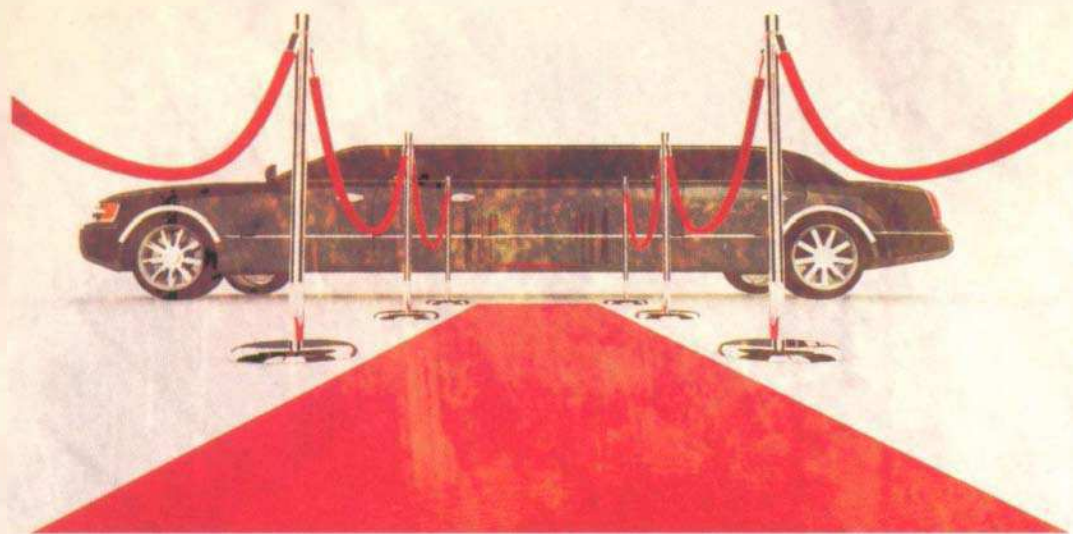
Pamatujte si, že slova jsou symboly a že symbolizovaná věc je důležitější než symbol sám.

SOUDCE THOMAS TROWARD, CITOVÁNO ZE SPLNĚNÍ VAŠICH TUŽEB
OD GENEVIEVE BEHRENDOVÉ


Od té doby, co jsem roku 1997 napsal brožurku, z níž se vyvinulo to, co nyní držíte v ruce, se udály další zázraky. Toto jsou některé z nich:

 Když jsem psal tuto knihu a popisoval v ní auto svých snů, byl autem mých snů Saturn. Ještě pořád saturny miluju, ale své sny i své auto jsem od té doby několikrát aktualizoval. Přešel jsem na BMW Z3 2.8 Roadster. Předvádělo se v jednom z prvních filmů s Jamesem Bondem. Nikdy v životě mě řízení tolik nebavilo. Jak jsem ale v životě rostl a osměloval se i ve svých snech, zatoužil jsem přirozeně také po jiném vozidle. Tehdy jsem se setkal s Francine, mým milovaným exotickým sportovním vozem Panoz Esperante GTLM z roku 2005. Páni! To byla jízda! Pak mě upoutal vzácný Panoz AIV Roadster z roku 1998. Kdysi ho vlastnil Steven Tyler z rockové skupiny Aerosmith. Tahle kniha sice není o přitahování aut, ale tyhle nové vozy symbolizují velké změny v mém životě. Je to také poselství pro vás: Opravdu můžete mít všechno, co si dokážete představit.


 Když jsem psal tuto knihu, byl jsem ještě ženatý s Marian, se kterou jsem prožil víc než 20 let. Pak




jsme usoudili, že se naše cesty rozešly. Na tom prožitku ani na tom rozhodnutí nebylo nic negativního. Marian usoudila, že bude raději sama. Já se rozhodl hledat jinou partnerku. Našel jsem ji také v Nerisse, kterou hluboce miluji. S Marian jsme zůstali přátelé až do její smrti v roce 2004 a ještě teď se mi po ní stýská. Přesto mám štěstí. Velké změny v životě opravdu mohou být snadné a nenásilné.

 Když jsem psal tuto knihu, stanovil jsem si za cíl vytvořit si zdroj pasivních příjmů. Chtěl jsem, aby ke mně peníze přicházely snadno a bez námahy, vždycky a ustavičně - bez ohledu na to, kde jsem nebo co dělám. Tehdy jsem se seznámil s Markem Joynerem, ředitelem Aesop Marketing, který se zeptal, zda by nemohl dát jednu z mých knih na internet jako e-knihu. Stavěl jsem se k tomu skepticky. Ale dal jsem mu *Hypnotické psaní*, rukopis, který jsem vytvořil před mnoha lety. Mark ho umístil na internet, udělal mu reklamu a příjmy mě srazily do kolen. Ještě i teď, léta potom, co se kniha objevila na www.HypnoticWriting.com, pořád přicházejí objednávky. Protože není třeba knihu tisknout, skladovat ani rozesílat

poštou, všechny peníze představují pasivní příjem. Každý měsíc dostanu šek, někdy na omračující částku. A protože už tam mám přes tři desítky e-knih, včetně bestselleru *Jak si vytvoříte vlastní e-knihu za pouhých 7 dní* na www.7day-book.com, jsou šeky ještě tučnější. Také mám na internetu mnoho audionahrávek k okamžitému stažení, včetně *Neuvěřitelných peněz* s Bradem Yatesem na www.beyond-belief.com, a samozřejmě *Jak přilákat nové auto* na www.attractanewcar.com. Tyto adresy, a ještě mnoho dalších, mi pravidelně přinášejí velké peníze. Všechno jsou to pasivní příjmy. Teď se hodně usmívám. Víím, že když pojmete nějaký úmysl, napnete tím síly života, aby k vám přivedly jeho splnění - a vás k němu.

 Když jsem psal tuto knihu, žil jsem v texaském Houstonu. Po seznámení s Nerissou jsem se přestěhoval do Austinu. Pak jsem zahájil proces lákání našeho domu snů. Po několika měsících jsme našli krásnou dvou-podlažní nemovitost na dvouakrovém pozemku v Hill Country, kde se potuluje vysoká zvěř a králíci, s venkovním bazénem, mezi Austinem a San Antoniem, v malé duchovně-umělecké obci zvané Wimberley. Nalézt tento dům vyžadovalo mít jasnou představu o tom, co chceme, přičemž jsem následoval každý intuitivní popud, který jsem dostal. Výsledkem byl zázrak. Nyní máme v úmyslu koupit v blízkosti 377 akrů půdy a postavit si tam vlastní město. S tím městem žertuju, ale vám je to jasné. Myslete ve velkém, a stanou se velké věci.

 Jak se má kariéra rozvíjela, ocitl jsem se v mnoha filmech, včetně omračujícího hitu *Tajemství* a také v *Opusu* a *Skoku*. To vedlo k vystoupení v televizním pořadu Larryho Kinga, v televizní show Donnyho *Deutsche Velká myšlenka* na CNBC a v mnoha dalších. Také to vedlo



k tomu, že jsem napsal další knihy, včetně *Klíče a Nulových limitů* a k nahrání dalších audioprogramů, jako je třeba *Chybějící tajemství*. Když děláte to, co máte rádi, očividně následují bohatství i sláva.

Mohl bych pokračovat. Před 20 lety jsem například studoval doktora Roberta Anthonyho. Jeho proslulé knihy a nahrávky změnily můj život. Když jsem přišel s první verzí tohoto materiálu, přečetl si ji a kontaktoval mě. Muž, který byl kdysi jedním z mých guru, se teď zařadil mezi mé obchodní partnery. Nakonec jsem produkoval, nahrával a uváděl na trh jeho senzační audioprogram *Víc než pozitivní myšlení*. Myslím, že je to nejlepší sebevzdělávací materiál všech dob, a já se na něm podílím! A pokud jste si nevšimli, doktor Anthony napsal také úvod ke knize, kterou nyní držíte v ruce.

Ale to není všechno. V Hollywoodu už chtějí, abych měl vlastní televizní pořad. Z bezdomovce jsem se dostal až k tomu, že budu mít každý týden v televizi vlastní pořad? Tomu se říká síla myšlení. Ale když se vyladíte na myšlenky vyjádřené v této knize, čeká vás divoký, báječný život.

Jen si představte, jaké divy máte před sebou!

Přitažlivost funguje

Jen jsem tak seděl s Nerissou a vyprávěl jí o zázracích, probíhajících v mém životě. „To se ti stává každou chvíli,“ řekla.

Zmínila se o tom, že zrovna tuhle jsem nám chtěl objednat letenky do Ohia, na návštěvu mé rodiny. Letenky stály skoro 1000 dolarů. Prostě jsem očekával, že dostanu lepší nabídku, i když jsem byl ochoten akceptovat stávající cenu. Když jsem podruhé zavolal na leteckou společnost, řekli

mi, že už jsem nalétal dost mil, abych dostal obě letenky za cenu o málo vyšší než 100 dolarů. Pohodička.

A Nerissa mi také připomněla, jak jsem chtěl zkompletovat svou sbírku vzácných knih od P. T. Barnuma, marketingového génia a zbožného muže, kterého jsem studoval a napsal o něm knihu *Každou minutu se rodí zákazník*. Našel jsem poslední knihu, kterou jsem potřeboval. Intuice mi však velela neplatit vysokou cenu, kterou knihkupec požadoval. Nechal jsem to být. Čekal jsem. Několik dní nato knihkupec cenu snížil. To je skoro neslýchané. A ano, koupil jsem tu knihu.

A připomněla mi, jak jsem sháněl jednu knihu skoro sedm let a nemohl na ni narazit. Vzdal jsem to. Ale rozhodl jsem se, že ji nějak, nějakým způsobem přilákám. Pak mi zčistajasna jeden přítel z Kanady poslal e-mail, že tu knihu má. Žadonil jsem, aby mi ji prodal. Odmítl. Ale několik dní nato se náhle rozhodl mi tu knihu prostě poslat - zdarma!



A vzpomněla si také, že asi před rokem, když jsem nemohl najít jednu svou přítelkyni, kterou jsem měl rád a postrádal ji, vzdal jsem to a najal soukromého vyšetřovatele. Ani on nedokázal mou kamarádku najít. Nechal jsem hledání. Ale učinil jsem rozhodnutí vlákat

ji zpět do svého života. Pak jsem se jednoho krásného dne prostě jen řídil intuicí a narazil na svou přítelkyni na hodině jógy. Našel jsem ji, aniž bych hnul prstem.

Nerissa mi také připomněla, abych vám pověděl, co se stalo včera.

Už několik měsíců nacvičuji metodu Sedona. Je to velmi jednoduchá metoda k uvolňování veškerých emocí nebo negativních zkušeností, které



vám překáží, abyste byli zrovna teď šťastni. Mám tu metodu rád a vyprávěl jsem o ní mnoha lidem prostřednictvím svého internetového měsíčníku.

Zrovna včera ráno jsem četl knihu od Lestera Levensona, zakladatele Sedony. Seděl jsem v křesle, četl, cítil se šťastný a uvažoval, jak bych se o Sedoně a Lesterovi mohl dozvědět něco víc. Pamatuju se, že jsem si říkal: „Páni, jasně že by bylo hezké poznat nějaké lidi od Sedony a dozvědět se víc o tom, co dělají.“

Téhož dne jsem se podíval do e-mailu a ke svému radostnému překvapení tam našel zprávu od ředitele Institutu Sedona. Doslechl se o mně a chtěl se mnou mluvit o tom, jak bych mohl pomoci zpopularizovat jejich webovou adresu www.sedona.com. Páni!

A pak jsem nesčetněkrát potřeboval na to či ono víc peněz a dostal jsem nápad, který rychle přitáhl peněz habaděj.

Jednou, když jsem potřeboval vydělat 20 000 dolarů, jsem už málem vytvořil seminář Duchovní marketing, abych je získal. Místo toho jsem dostal nápad zjistit, jestli by se někdo nezapsal na tentýž kurs na internetu. V době, kdy mě to napadlo, to bylo něco neslýchaného. Odvaha však dělá divy. A peníze. Ohlásil jsem, že kurs bude probíhat pouze prostřednictvím e-mailu, potrvá pět týdnů a bude stát 1500 dolarů za osobu. Zapsalo se patnáct lidí, čímž jsem za jeden den získal parádní sumu peněz. Moc hezké. Od té doby jsem naučil svému systému e-kursů i další. Vydělali s ním přes čtvrt miliónu dolarů ročně. Ve většině případů jsem za konzultace dostával skoro polovinu zisku. Umíte si představit, že se mi to zamlouvá.

Jindy jsem daroval 15 000 dolarů matce dítěte, které utrpělo mozkovou obrnu. Potřebovala peníze na přístroj, který by pomáhal jejímu dítěti naučit se pohybovat tělíčkem. Neznal jsem ji ani její děčko. Dal jsem jí šek na celou částku. Byl to největší dar, jaký jsem až do té doby učinil.

Později téhož dne jsem obdržel šek na dvojnásobek té sumy z nečekaného zdroje. Takovéhle zázraky nejsou vzácné ani nemožné, jakmile si osvojíte tyto principy.

„Tobě se stávají zázraky každou chvíli,“ opakovala Nerissa.

„Proč myslíš, že to tak je?“ zeptal jsem se jí. „Rozhodně to tak nebylo odjakživa.“

„Protože teď používáš sílu přitažlivosti,“ vysvětlovala. „Udělal jsi ze sebe magnet na všechno, co chceš. Jakmile se rozhodneš, že něco chceš, dostaneš to, a často skoro okamžitě.“

O tom není pochyb. Kdybych se snažil zdokumentovat všechny zázraky, které se ustavičně dějí jen v mém životě díky *Síle přitažlivosti*, nikdy bych tuhle knihu nedopsal a nikdy bych se nedostal k jejímu zveřejnění.

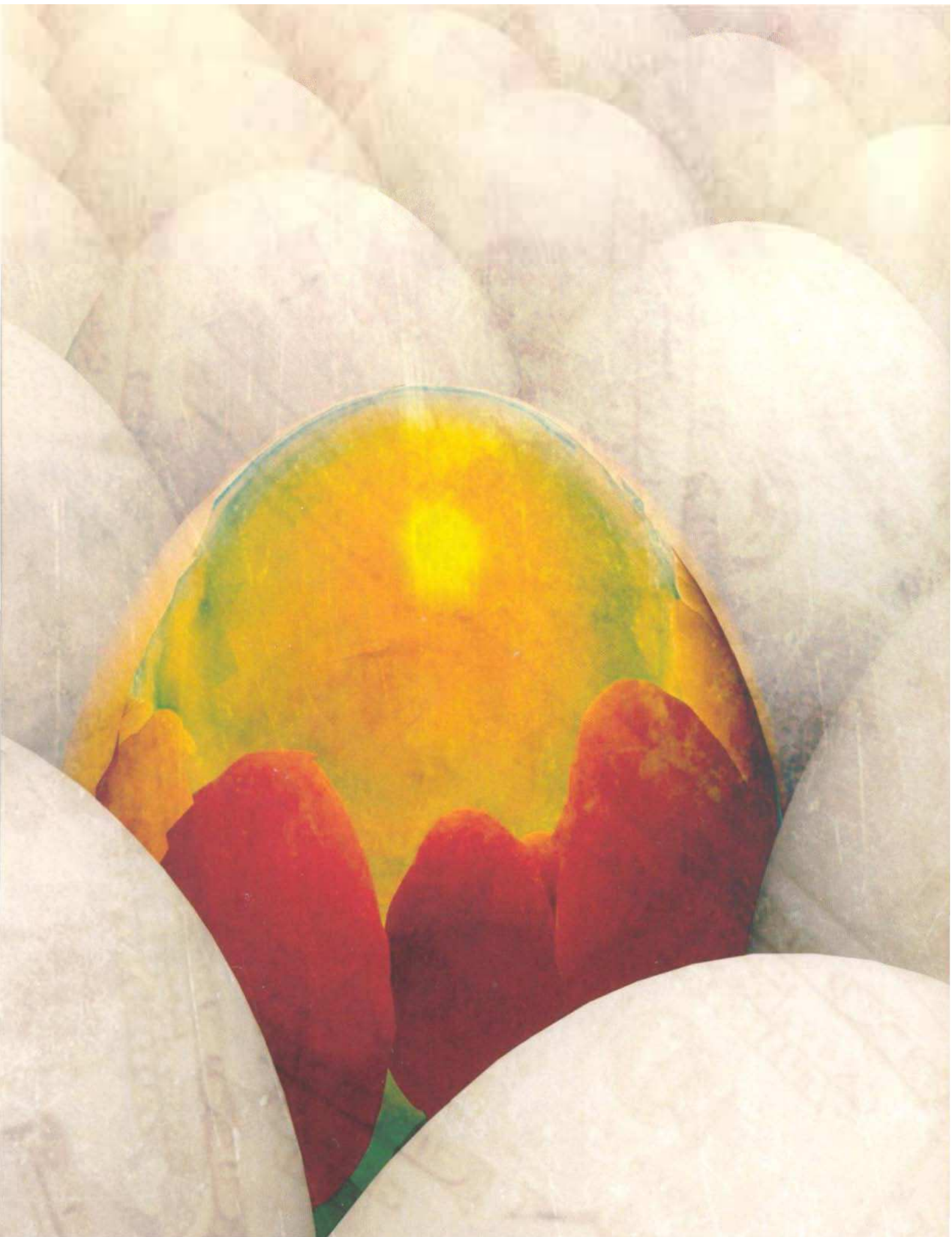
Jde mi o tohle: Pětikrokový vzorec, s nímž se seznámíte, funguje.

A protože funguje, chci, abyste ho znali.

Jednou jsem řekl Nerisse, že životem existuje snadná cesta a obtížná cesta. Když jsem ji poznal, šplhala se po skalnaté straně hory. Namítl jsem, že životem lze také projet po eskalátoru. Můžete se ubírat těžkou nebo lehkou cestou. Volba je jen na vás.

Když jsem Nerissu poznal, byla nešťastná, sváděla soudní bitvu proti stavebním dělníkům, kteří jí zničili střechu, takřka denně se hádala s matkou, nenáviděla svou práci a ještě mnoho dalších věcí. Během několika měsíců od objevení *Síly přitažlivosti* ukončila právní spor, našla s matkou společnou řeč, odešla ze zaměstnání a teď má na kontě dvě e-knihy a rostoucí internetový obchod. A žije se mnou na našem venkovském panství. Říká, že je teď tak šťastná, jak nikdy v životě nebyla.

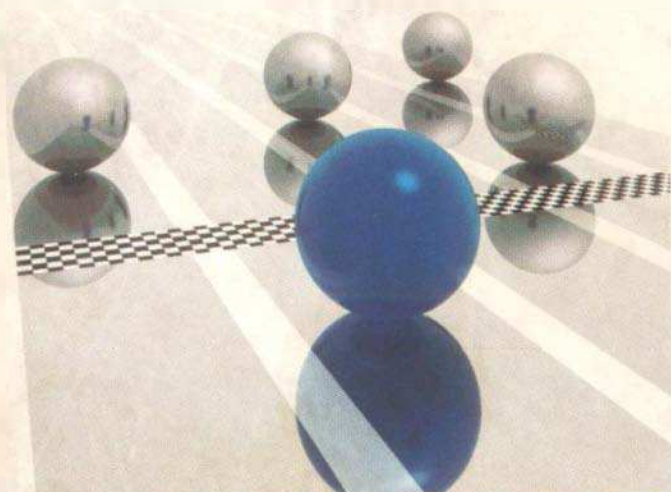
A znovu – životem se lze ubírat po kamenité cestě, anebo jet po eskalátoru. Čemu dáte přednost? *Síla přitažlivosti* vám ukazuje, jak životem plout bez námahy. Proč nenastoupit a neužít si potěšení z jízdy?



Jaké je vaše IQ síly přitažlivosti?

„Jestliže chcete, aby svět byl šťastnější, zdravější a bohatší, začněte tím, že do něj přispějete jedním šťastným, zdravým a bohatým člověkem: sebou.“

DR. JOE VITALE, HVĚZDA FILMŮ TAJEMSTVÍ A OPUS



Začněme tím, že si prověříme váš IQ, pokud jde o schopnost přilákat to, po čem toužíte. Následující test vytvořila Ann-Marie Caffreyová a zde je použit s jejím laskavým svolením. Už jen tím, že tento test vyplníte, osvětlíte oblasti, na které byste se asi měli soustředit při čtení této knihy. Chcete-li vidět výsledky, najděte si na internetu test na www.smart-attractor.com.

1. Cíl

Když přemýšlíte o tom, co byste ve svém životě rádi našli, je to něco, co dokážete snadno a bez zaváhání vyjádřit písemně?

- a) Ano. Přesně vím, co chci. Hodně jsem nad tím přemýšlel(-a) a dokážu to jasně popsat písemně.
- b) Mám hodně jasnou představu toho, co by mě učinilo šťastným, ale patrně by mi chvíli trvalo, než bych to konkrétně popsal(-a).



- c) No, vím, že chci víc peněz, protože chci jezdit luxusním autem a bydlet v pohádkovém domě. Nemohu říci, že bych věnoval(-a) moc času detailům - o konkrétních podrobnostech jsem moc ne-
uvažoval(-a).

Jsou sny a cíle, které máte dnes, hodně odlišné od těch, které jste měl(-a) před několika lety?

- a) Ne. Mám stejné sny a cíle, kam až moje paměť sahá.
b) S léty se vyvinuly, ale v podstatě chci pořád totéž.
c) Ano. Během let jsem se hodně změnil(-a), a stejně tak mé sny a cíle.

Chvilku uvažujte o dosažení něčeho, o čem jste přesvědčeni, že to doopravdy chcete. Říkejte si to v přítomném čase - například: Vydělávám 200 000 dolarů ročně prací, kterou miluju. Teď se soustřeďte na reakce svého těla. Která z následujících možností nejlépe označuje vaše pocity?

- a) Uvolněný, dobrý, pozitivní pocit, celá moje bytost naprosto touží po tomto výsledku.
b) Když se soustředím na své fyzické pocity, zmocňuje se mě mlhavý pocit bolesti hlavy/tlaku na hrudi/stažené břicho a tak dále.
c) Kdykoli si představím tento scénář, zmocní se mě někde v těle nepřehlédnutelný a negativní fyzický pocit.

Všichni víme o jedincích, kteří jsou očividně velmi odhodlaní a motivovaní uspět. Kam byste zařadil(-a) na škále ctižádosti, odhodlání a nutkání k úspěchu sebe?

- a) Myslím, že bych byl(-a) někde na špici. Pilně pracuji a cítím ustavičnou žhavou ctižádost něčeho dobrého v životě dosáhnout a splnit to, co chci.
b) Asi k průměru. Jsem schopný(-á) dosáhnout hodně, když se opravdu snažím. Ale dělat to ustavičně, to by mě vyčerpalo.

- c) Nikdy jsem necítil(-a) nějakou obrovskou motivaci k čemukoli konkrétnímu. Prostá skutečnost je taková, že život není fér a odměnu nedostanou vždycky ti největší pracanti - tak proč se namáhat?

Jedna zásadní vlastnost, společná mnoha úspěšným lidem, je vytrvalost. Kdyby vás vaši přátelé a rodina měli nějak popsat, který popis se nejvíc blíží tomu, co by asi řekli?

- a) Je neuvěřitelně vytrvalý(-á). I když se věci nedaří, nedá se odradit.
b) Vkládá hodně energie do dosažení svých cílů, ale někdy se nechá odradit, když tvrdě narazí.
c) Do všeho se pouští s ohromným nadšením, ale když pak začne jít do tuhého, ztrácí zájem.

2. Pozitivní duševní postoj

Slavný je výrok Alberta Einsteina, že nejdůležitější otázka, kterou by si člověk mohl položit, je: „Je tenhle vesmír přátelský?“ Jak byste na tuto otázku odpověděl(-a) vy?

- a) Ano.
b) Nevím.
c) Ne.

Jak byste popsali svou současnou situaci, pokud jde o to, zda máte zač být v životě vděční?

- a) Mám velké štěstí! Mám ohromné vztahy s rodinou a přáteli. Jako většina lidí bych rád měl(-a) víc materiálních věcí, ale cítím ohromnou vděčnost za všechno dobré, co v životě mám.
b) Vede se mi fajn, ale byl(-a) bych ještě vděčnější, kdybych měl(-a) víc!
c) Je těžké cítit nějaký vděk, když se tolik nadřu a mám tak málo.



Pokud existují sny a cíle, kterých jste ještě nedosáhl(-a), co vám v tom podle vašeho názoru až dosud bránilo?

- a) Až dosud jsem nedosáhl(-a) stoprocentního úspěchu prostě proto, že jsem se na to plně nesoustředil(-a) a neuskutečnil(-a) si věci vlastními silami. Nikdo jiný za to nemůže.
- b) Dalo by se říct, že je to zčásti vinou mých názorů a chování, které se nyní snažím změnit, ačkoliv mezi mě a mé cíle vstoupilo několik vnějších faktorů.
- c) Od dosažení cílů mi zabránilo to, že se v mém životě ocitlo tuze mnoho překážek. Okolnosti jako by se někdy spikly proti mně.

Myslíte si, že vám v životě přeje štěstí?

- a) Ano. Ne nezbytně v tom, že by mi vždycky padl do ruky vítězný los - ale tak, že všechno vždycky dopadne tak, jak je to pro mě nejlepší.
- b) Průměrně.
- c) V mnohém ohledu mě pronásleduje smůla. Máloco mi jde snadno.

Když slyšíte takové věty jako „Jsi tvůrce, máš sílu tvořit“ nebo „Jsi celek s vesmírem“: Která z následujících možností nejlépe popisuje vaši vnitřní reakci?

- a) Ty věty jsou pravdivé a budí ve mně silnou souhlasnou odezvu.
- b) Je to povzbudivé a povznášející, ale nemohu tvrdit, že bych to tak plně cítil(-a) nebo tomu věřil(-a).
- c) To je všechno moc pěkné, ale já prostě nechápu, jak se to vztahuje k mému praktickému každodennímu životu.

3. Víra a inspirované jednání

Když stojíte před obtížnou situací, v níž si nejste jist(-a) správnou cestou kupředu, anebo když procházíte v životě obdobím úzkosti, kdy je

mnoho v sázce, kterou z následujících možností nejpravděpodobněji zvolíte?

- a) Předám situaci Bohu/svému strážnému andělu/Prozřetelnosti a prostě jen žádám/modlím se o pomoc. Zjišťuji, že mi to uleví od starostí a všechno vždycky jako by se mi vyřešilo samo.
- b) Přejde na to, zpravidla budu hledat různé možnosti řešení nebo třeba promluví s někým, komu důvěřuji, nebo se občas i pomodlím.
- c) Snažil(-a) bych se vyřešit věci vlastními silami. Nemám pocit, že by se něčeho dosáhlo modlitbou nebo žádostmi o pomoc z vesmíru.

Odovězte na tuto otázku bez přemýšlení: Bylo by vám příjemné, kdyby vám někdo řekl, že podle jeho názoru máte velký talent (tvořivost/logiku/vtip/vnímavost/cokoliv) a že vám chce platit 500 000 dolarů ročně za to, že prostě budete toto nadání využívat?

- a) Ano, proč ne? Myslím, že za to stojím.
- b) Je to pěkná představa - vím, že mám určitá nadání, ale nevím, jestli mám takovou cenu!
- c) Ne, nevěřím, že mám něco, co by za tolik stálo.

Když si představujete, že byste opravdu žil(-a) podle svých představ a dosáhl(-a) svých cílů, jak dalece máte pocit, že je to reálné?

- a) Velmi reálné. Mám pocit, že je to dosažitelné a brzy to přijde. Už v minulosti jsem zažil(-a) úspěch a vím, že to zase přijde.
- b) Mám pocit, že v příštích několika týdnech nebo měsících mě to nepotká, ale myslím, že mohu reálně předpokládat, že nakonec toho dosáhnu.
- c) To je pro mě marný sen. Nemohu spojit to, kde se momentálně nacházím, s tím, kde bych chtěl(-a) být - ale myslím, že by to byl dobrý způsob, jak si vyzkoušet sílu zákona přitažlivosti!



Zákon přitažlivosti vám umožňuje mít cokoli nebo být čímkoli si přejete. Jaký z tohoto prohlášení máte pocit?

- a) Fakt dobrý. Je to tuze jednoduché, když přestanete bojovat a jenom věříte.
- b) Někdy zápolím s vírou. Ale aktivně se snažím vylepšit svou víru čtením a meditací.
- c) Myslím, že bych nikdy nedokázal(-a) mít takovou slepou víru, jaká je obsažena v tomhle prohlášení. Jsem totiž realista!

Bez ohledu na to, jaké máte v současné době zaměstnání - máte pocit, že víte, v čem spočívá váš talent?

- a) Ano. Nalézám si v životě místo pro své skutečné zájmy a nadání a doufám, že jednoho dne s jejich pomocí udělám kariéru.
- b) Ano, vím, že mám rozmanité talenty, ačkoliv nemyslím, že bych si některým z nich mohl(-a) vydělávat na živobytí.
- c) Ničím nevynikám a vlastně jsem o tom nikdy neuvažoval(-a).

4. Kontrola myšlení

Když dlouho řídíte auto nebo vykonáváte nějakou opakovanou činnost, při které můžete myslet na něco jiného, která z následujících možností nejlépe odpovídá vašemu vzorci myšlení?

- a) Soustředím se hodně na postup ke svým cílům. Kdykoli mám čas přemýšlet, přemýšlím obvykle o svých metách.
- b) Příležitostně si vzpomenu a přemýšlím o svých cílech, ale je těžké soustředit zatoulané myšlenky.
- c) Když se nemusím na něco soustředit, nechám své myšlenky prostě jen tak bloumat.

Pokud jsou myšlenky odpovědné za projevy naší reality, uvažujete více pozitivně, nebo negativně?

- a) Mé myšlenky jsou převážně pozitivní.
- b) Nevím jistě.
- c) Spíše negativní.

Každý den zpracujeme asi 12 000 myšlenek. Pamatujete se, nač jste myslel(-a) včera ráno?

- a) Ano. Víím, že jsem strávil(-a) nějakou dobu tím, že jsem úmyslně směřoval(-a) své myšlenky k dosažení svého cíle.
- b) Nevím. To, na čem jsem pracoval(-a), zřejmě vyžadovalo soustředěné uvažování. Také si dokážu vybavit jiné myšlenky, týkající se osobních událostí a pocitů.



- c) Nemám zdání - nejspíš jen tak, co se mi zrovna honilo hlavou!

Nosíte v sobě vědomě nějakou zášť, bolest nebo hněv vůči jiné osobě kvůli něčemu, co se stalo v minulosti?

- a) Ne. Všem nám bylo ublíženo a já tyto pocity poznal(-a) - ale momentálně žádný z nich není aktivní. Neplýtvám časem na hněv nebo lítost.
- b) Někdy. Mám pár bolestí z minula, které není snadné jen tak odpustit a zapomenout - tyto pocity občas vyplavou na povrch. Ale celkově jsem rád(-a), že mám kolem sebe tolik lidí, které miluji.
- c) Ano. Někdy, když je vám těžce ublíženo, je takřka nemožné odpustit. Ještě pořád se dost rozzlobím a rozcitlivím, když si na tu osobu nebo událost vzpomenu.



Měníte vědomě ohnisko myšlenek, když si všimnete, že jste začal(-a) myslet na něco negativního, místo abyste jen tak nechali myšlenku nerušeně odplynout?

- a) Ano. Často narazím na nějaký vnější spouštěč, třeba hlasitý zvuk, a uvědomím si, že jsem právě dopustil(-a), aby mé myšlenky sklouzly k negativitě. Jakmile si to uvědomím, okamžitě přesunu ohnisko svých myšlenek k něčemu pozitivnímu.
- b) Někdy. Zpravidla se snažím zůstat pozitivní, ale nesleduji své myšlenkové postupy stále.
- c) Ne. Neovládám konkrétně své myšlenky ve smyslu bránění těm negativním. Myslím na to, co mi v dané chvíli připadá přirozené.

5. Nástroje a techniky

Meditujete?

- a) Ano, každý den.
- b) Ano, občas.
- c) Nikdy.

Praktikujete vizualizaci?

- a) Ano. Vždycky si vizualizuji své cíle velmi podrobně.
- b) Občas. Je pro mě trochu obtížné to zvládnout.
- c) Ne. Nemám čas si něco představovat.

Používáte afirmace?

- a) Ano, opakuji si afirmace každý den v rámci své každodenní rutiny.
- b) Někdy. Používám afirmace, ale nevzpomenu si na to každý den.
- c) Ne, odříkávat něco nahlas mi připadá kapánek hloupé a nesmyslné.

Uchováváte si vizuální připomínky svého cíle někde na jasně viditelném místě?

- a) Ano.
- b) Ne tak docela. Byly tu pokusy shromažďovat obrázky, ale nedívám se na ně tak často, jak bych měl(-a).
- c) Ne.

Praktikoval(-a) jste někdy opakované psaní svého cíle?

- a) Ano, píšu si svůj cíl dost často; pomáhá ho to zabudovat hlouběji do podvědomí.
- b) Několikrát jsem se ho pokusil(-a) napsat, ale je to těžká práce, pořád psát.
- c) Ne, nikdy.

A znovu - už jen to, že test vyplníte, vám pomůže přemýšlet o tom, jakými způsoby vytváříte v současnosti vlastní realitu. Nezapomínejte, chcete-li vidět výsledky, jděte na internet a udělejte si test na www.smart-attractor.com.





Případová studie síly přitažlivosti

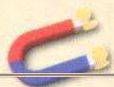
„Jsme hlavně tím, co jsme si vymysleli, přičemž rovnováhu představuje povaha návrhů a myšlenek druhých, které k nám dorazily buďto přímo v podobě verbálních návrhů, nebo telepaticky cestou takových myšlenkových vln. Náš obecný duševní postoj však určuje povahu myšlenkových vln přijímaných od ostatních a také myšlenek, které vyzařují z nás samotných. Přijímáme jen takové myšlenky, které jsou v souladu s celkovým duševním postojem, jež zaujímáme; neladící myšlenky nás ovlivňují jen velmi málo, jelikož v nás neprobouzejí žádnou odezvu.“

WILLIAM WALKER ATKINSON, MYŠLENKOVÉ VIBRACE, 1906



Než vás provedu pěti kroky vzorce, dovolu, abych vám vyprávěl příběh o tom, jak tyhle kroky fungují. Tím získáte srovnávací bod pro pochopení, jak využít tyto kroky ve vlastním životě ke všemu, po čem toužíte. Následující příběh je sice o přilákání nového auta, ale nezapomínejte, že principy budou fungovat pro všechno, co si přejete.

Auto je jen symbol. Říkám lidem, že duch a hmota jsou jedno a totéž. Jsou to dvě strany téže mince. Každý, kdo říká, že hmota čehokoli není



duchovní, je arogantní pokrytec. Bůh stvořil všechno, včetně vás, mě a opravdu hezkých aut.

Někdy začátkem roku 2006 jsem vzal do ruky výtisk časopisu *Robb Report*. Je to nóbl magazín, soustředěný na luxusní předměty, od drahých náramkových hodinek přes auta až po vína - no, všechno, co stojí spoustu peněz.

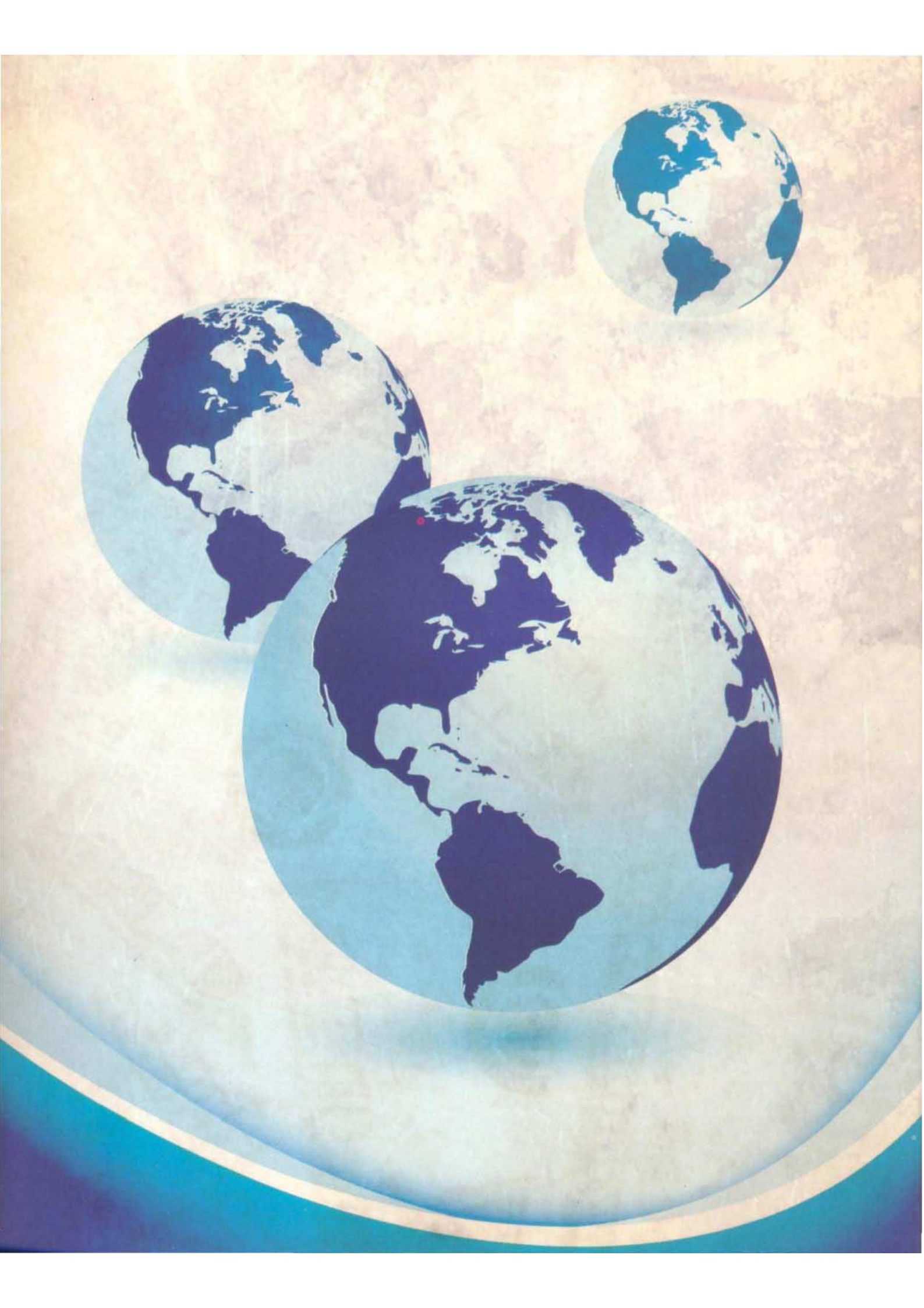
V tomto vydání byl článek, který popisoval pět nejlepších exotických sportovních vozů všech dob. Čtyři z těch aut jsem znal, ale páté ne: Panoz Esperante GTLM.

Cože to? Ještě nikdy jsem o žádném vozu značky Panoz neslyšel. Začal jsem být zvědavý. Je důležité si právě nyní uvědomit, že jsem vůči autu cítil zvědavost; ne potřebu. Dokážete věci přilákat rychleji, jestliže po nich zoufale netoužíte. A teď zpátky k vyprávění.

Prohlédl jsem si fotku Panozu Esperante a měl jsem pocit, že ten vůz je neuvěřitelný. Pozoruhodný. Je to závodní vůz, sotva způsobilý pro silniční provoz. Vyrobila ho jedna rodina, žijící za georgijskou Atlantou. Rodina Panozova. Vyrábí jen několik aut ročně: jsou drahé a jsou to sběratelské předměty. Zatoužil jsem po jednom z nich.

Všimněte si, že jsem je nepotřeboval. Ani jsem ještě po autě nezačal pátrat. Prostě mě napadlo, že si je přilákám. Jelikož už jsem tímto procesem prošel dříve, věděl jsem, že si člověk nemusí dělat starosti s tím, jak něco přiláká. Daleko důležitější je, aby věděl, co chce. V mém případě jsem chtěl vlastní Panoz Esperante.

Nechal jsem ten úmysl být. Nedělal jsem si o to auto starosti, nemyslel jsem na ně ani jsem se jím jinak nezabýval. Čas od času jsem projel internet a podíval se, jestli nějaké vozy Panoz nejsou na prodej. Také jsem si prověřil firmu a zjistil si, o co jde. Pořád ještě jsem nebyl ve stavu zoufalé touhy. Byl jsem jednoduše zvědavý.





Samozřejmě jsem něco podnikal. Nic moc. Ale trochu. Mé pátrání na internetu bylo konáním. Má vyhledávací místa, jako eBay, byla konáním. Pevně věřím, že většina vašich cílů si vás sice najde bez nějaké obrovské činnosti, ale skoro vždycky musíte něco udělat. Auto vašich snů se vám obvykle jen tak nezjeví před domem. Někdo je tam musí přivést. A zaplatit.

Uplynul skoro rok, než jsem opravdový Panoz uviděl. Jednou ráno jsem vstal, šel k počítači, vyzvedl si e-maily a zasurfoval jako obvykle a překvapilo mě, když jsem našel jeden Panoz na prodej v texaském San Antoniu, nedaleko ode mě. Zatelefonoval jsem do prodejny. Zeptal jsem se na auto. Obchodníka překvapilo, že vím, co je to Panoz, protože většina lidí to neví. Tehdy jsem název auta vyslovoval velmi chybně (vyslovuje se *Pejnous*), ale prodavač mě zdvořile opravil.



Téhož dne jsem se jel do San Antonia na to auto podívat. Dalo by se to nazvat láskou na první pohled. Paprikově červený kabriolet byl opravdu super. Prodavač otevřel kapotu a ukázal mi, jak firma Panoz auto pojmenovala: Francine. Je to Panoz Esperante GTLM z roku 2005 a je to ohnivá zrzka. Projel jsem se a nadchlo mě to tak, že se mi skoro zatočila hlava. Musel jsem jít na oběd, abych se uklidnil, a pak jsem se vrátil do obchodu a znovu jsem se s Francinou projel. Dostavily se určité pochybnosti. Ptal jsem se v duchu: „Hodí se pro mě to auto?“ a „A co pojistka?“, a dokonce i „Co tomu řekne Nerissa?“ Ale na každou otázku jsem se podíval a zůstal u ní,

dokud jsem ji nezodpověděl. Abyste cokoli přilákali, musíte se nejprve zbavit všech bloků nebo negativních názorů.

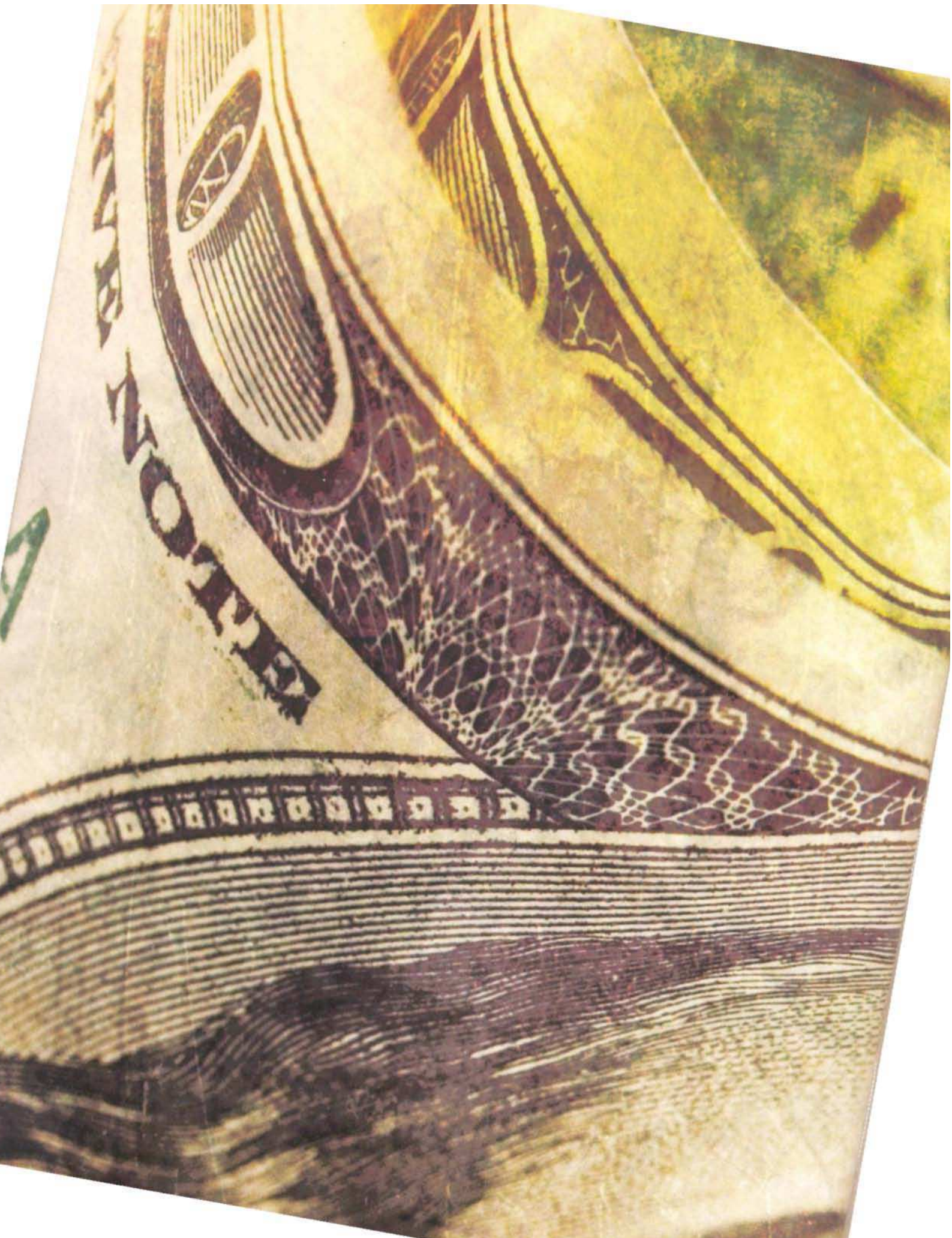
Když přišel čas jednat o koupi auta, zadržel jsem dech. Před 30 lety jsem prodával ojetá auta a nenáviděl to. Věděl jsem, že mohou lhát nebo mě aspoň balamutit. Báł jsem se. Ale také jsem věděl, že budu-li svým obavám čelit, je to klíč k úspěchu. Strach je blok. Brání projevům. A tak jsem se postavil svému strachu, který se objevil v podobě majitele obchodu, Riche Hoveyho. Tady příběh začíná být zázračný. Věděl jsem, že nový Panoz stojí kolem 130 000 dolarů. Francine byla takřka nepoužitá, měla najeto jen 1400 mil a já věděl, že cena nebude o mnoho nižší, než kdyby byla nová. Jenže Rich mi vyprávěl zajímavý příběh. Auto prý vyhrál jeden místní člověk v loterii. Zřejmě si koupil lístek za 500 dolarů u nějaké dobročinné organizace a vyhrál hlavní cenu: Francine. Jenomže pak dostal za to auto daňový výměr a neměl na něj. Chtěl auto prodat, rychle a takřka za jakoukoli cenu. Daň byla splatná příští týden. Přišel jsem jako ten pravý v pravou chvíli. Dojednal jsem slušnou cenu - kolem 80 000 dolarů - a odjel s autem domů. Přilákal jsem auto Panoz, o kterém jsem před rokem řekl, že bych je chtěl.

Doufejme, že vidíte v tomhle případě klíčové prvky v akci: pojal jsem úmysl, stavěl se k němu hravě, představoval jsem si, jaké by bylo to auto mít, konal jsem, čelil svým obavám a zbavil se omezujících názorů a pak jsem auto dostal.

Tenhle proces funguje u všeho, co vás napadne, samozřejmě nejen u aut. Takže nemějte pocit, že ten příběh s vámi nesouvisí jen proto, že si chcete přilákat dům nebo práci nebo partnera nebo cokoli jiného. Proces je tentýž. Pět kroků se ničím neliší.

A teď je řada na vás, abyste je použili.





Pravda o zákonu přitažlivosti

„Nevíte, co je to touha. Říkám vám, že když nějaký člověk po něčem touží tolik jako vězeň po svobodě, nebo tak jako silně vitální muž touží po životě, pak dotyčný dokáže smést překážky a odpor zdánlivě nepřekonatelné. Klíčem k úspěchu je touha, sebejistota a vůle. Tento klíč otevře mnohé dveře.“

WILLIAM WALKER ATKINSON, MYŠLENKOVÉ VIBRACE, 1906

Tuhle jsem s několika přáteli večerel na dřevěné terase pod texaskými hvězdami. Hovořilo se o vytváření vlastní reality. Mluvili jsme o Jane Robertsové a Sethových materiálech, včetně takových knih jako je *Povaha osobní reality*. Seth byl jedním z prvních, kdo mě naučili, že si svou realitu vytváříme sami, jako jedinci i jako skupiny, prostřednictvím svých myšlenek a pocitů. Naše vnitřní já k nám přitahuje ostatní, přičemž skrze nás pomáhá vytvářet život.

To vedlo k rozhovoru o zákonu přitažlivosti. To je zákon, publikovaný v megaúspěšné knize a filmu *Tajemství* a také v mých vlastních knihách, jako je *Klíč*. William Walker Atkinson o něm napsal roku 1906 ve své knize *Myšlenkové vibrace*. Jiní však prohlašují, že původ zákona sahá víc než 2000 let do minulosti, až k Ježíšovi. Phil Harris ve své knize *Ježíš to učil taky - rané kořeny zákona přitažlivosti* píše: „Ježíš rozhodně nebyl první, kdo použil zákon přitažlivosti.“ Podle něj měl zákon nejstarší kořeny ve starověkém Egyptě a Babylóně.

Co je zákon přitažlivosti? Je to zákon, který konstatuje, že energie, kterou vyzařujete skrze své myšlenky a pocity, přitahuje odpovídající situace. Zkrátka - mějte dobré myšlenky a přitahujete dobré věci. To samozřejmě



není všechno a já to v této knize vysvětlím, ale je to jednoduché vysvětlení tohoto pozoruhodného zákona.

Naše konverzace na terase pokračovala. Někdo zmínil zákon zemské přitažlivosti. Každý slyšel historku o tom, jak siru Isaacu Newtonovi spadlo na hlavu jablko a on z toho formuloval zákon o zemské přitažlivosti neboli o vesmírné přitažlivosti. Definice tohoto zákona je zajímavá: „Každá dvě tělesa ve vesmíru na sebe působí gravitační silou přímo úměrnou hmotnostem těles a nepřímo úměrnou čtverci jejich vzdálenosti.“

Nemusíte chápat definici, abyste pochopili, kam jsem zavedl hovor s přáteli na terase.

„Jestliže Newton objevil gravitaci roku 1687, jak tomu lidé říkali, když převrhli židli nebo upadli předtím?“

Šlo mi o tohle: Newtonův objev gravitace byl prostě jen pozorováním a označením něčeho, co fungovalo odjakživa, od samého počátku. Tím, že o tom napsal ve svém pojednání *Philosophiae Naturalis Principia Mathematica*, které vyšlo roku 1687, pomohl nám Newton pochopit zákon, který od té doby můžeme používat vědomě a cíleně. Tento zákon spolu s Newtonovými zákony pohybu tvoří základ moderní techniky.

Znát zákon přitažlivosti je podobné. Funguje odjakživa, stejně jako gravitace. Existuje ve vašem životě od narození, přesně jako gravitace. Je to něco, o čem nikdy neuvažujete, přesně jako o gravitaci, ale když teď o něm víte, můžete na jeho základě začít budovat život svých snů.

Musíte pracovat s vědomým poznáním zákona přitažlivosti. To se podobá světu techniky, kterému dodal novou energii Newtonův objev zákona gravitace.

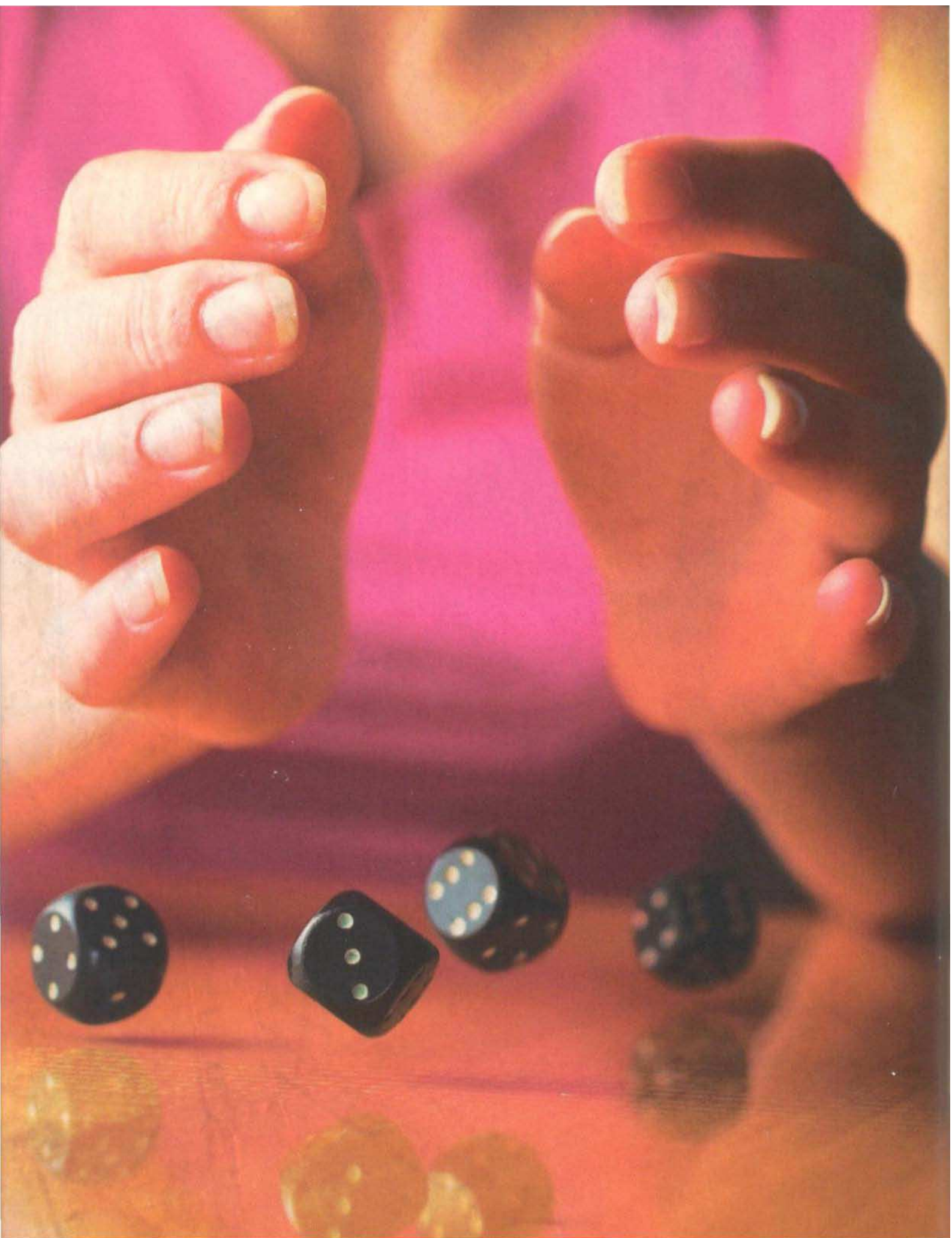
I kdybyste nepovažovali zákon přitažlivosti za opravdový zákon, jako jsou zákony přírodní a fyzikální, můžete ho alespoň přijímat jako duchovní zákon. Dokud nebudou provedeny další testy, které prokáží, že

zákon přitažlivosti je stejně platný a důležitý jako gravitace, pak vás alespoň předpoklad, že jde o duchovní princip, s nímž můžete pracovat, zanechá o mnoho mil kupředu na cestě za splněním vašich snů.

Tato kniha popisuje můj pětikrokový vzorec síly přitažlivosti k přilákání všeho, po čem toužíte. Jeho skrytým předpokladem je, že zákon přitažlivosti skutečně platí. Ale nemusíte věřit v zákon přitažlivosti, abyste pracovali s těmito pěti kroky, stejně jako nemusíte věřit na gravitaci, abyste postavili dům. Je to prostě skrytý zákon, který vám umožní stavbu - ať už domu nebo života.

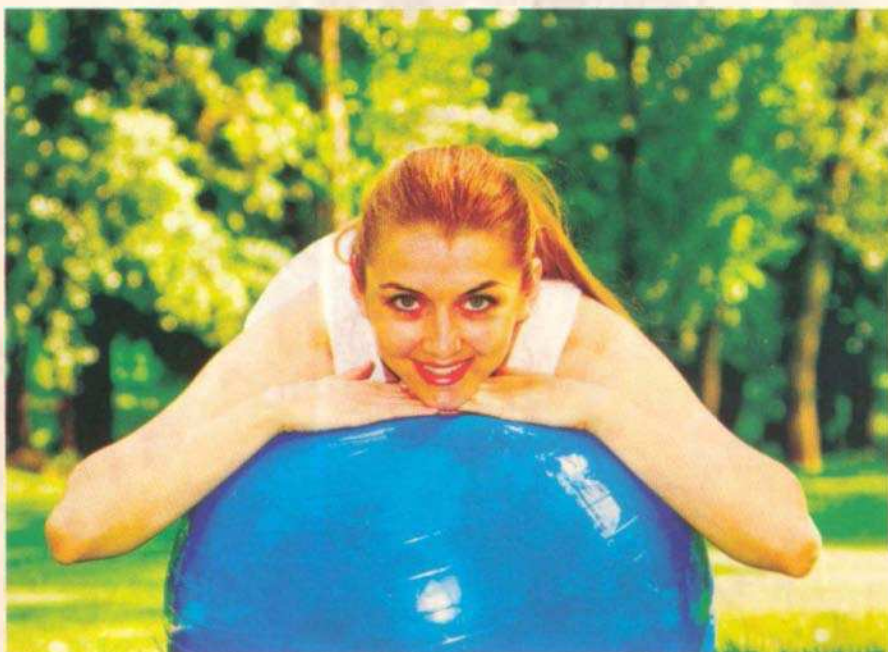
Mějme to na mysli a můžeme začít.





Důkaz

Tohle řekli někteří lidé po přečtení prvního vydání této knihy:



Mnohokrát vám děkuji za tuto knihu, která mění můj život. Zbavuji se takové přítěže, že nemohu uvěřit, že jsem předtím vůbec mohla vyjít na ulici.

Ráno poté, co jsem se zbavila obav z odmítnutí a selhání, přišel mi e-mail od Yanika Silveira, že by byl rád mým mentorem nebo partne-

rem na mých nových internetových stránkách – tohle je můj první produkt! Dvě minuty potom, co jsem se zbavila strachu nechat své děťátko u někoho jiného, zavolala chůva. Sháněla jsem chůvu dva dny. Mnohokrát vám děkuji, že se s námi dělíte o své zkušenosti, abychom mohli žít lépe. Poskytli jste mi nástroje k tomu, aby se to uskutečnilo. Děkuji vám.

LIZ SHERWOODOVÁ

Jmenuji se Jackie Lindová – teď vlastně Jackie Rooneyová – a chci se vám svěřit s tím, co pro mě udělala vaše kniha Zákon přitažlivosti. První polovina roku 2007 byla v mnohém ohledu jedním z nejobtížnějších období v mém



životě a druhá polovina jedním z nejlepších. Jsem kanadská castingová režisérka. V castingu se mi vedlo dobře, ale zdaleka jsem nebyla tam, kde jsem chtěla být, a měla jsem co dělat, abych zaplatila účty. Mé výdaje byly vyšší než honoráře. Žila jsem se svou životní láskou už sedm let, ale z mnoha důvodů – mimo jiné i finančních – nebyla svatba na dohled. Většinou jsem pozitivní a šťastný člověk, ale deprese a strach na mě padaly rychle a zběsile. Žádná práce na dohled, tuny dluhů, nutnost přestěhovat se z našeho krásného bytu u vody do suterénního apartmá a lopota s placením alimentů přítelově bývalé rodině – hodně jsem spala a plakala.

Jednoho dne má láska přinesla domů vaši knihu Zákon přitažlivosti a nechala ji na stole. Následujícího dne jsem ji zvedla a celou přečetla. Toho dne jsem uvěřila, že se všechno může změnit... koneckonců, co jsem mohla ztratit? Začala jsem praktikovat kroky a všechno se mi zvolna začalo dařit. Zavedla jsem si seznam všech věcí, které chci, a pak jsem je vždycky vymazala, jakmile jsem je získala, a začala jsem na seznam přidávat další. Pomocí vaší metody jsem si vizualizovala získání ceny Emmy. To je pěkná šílenost, protože jsem skoro nepracovala a bydlela v suterénním apartmá. No, získala jsem nominaci, ale do finále s dvěma dalšími jsem se nedostala. Byla jsem zničená, ale dál jsem vizualizovala a věřila. Rozhodnutí poroty se změnilo a moje jméno se ocitlo ve vítězné trojici. Měla jsem letos jet na Emmy jako nominovaná. Pak jsem pochopila, že možná nebudu moci jet, protože nemáme dost peněz na letenku a hotel pro mě, natož pak pro mou životní lásku. Znovu jsem dodržovala kroky. Má láska získala body za nalétané vzdušné míle a bylo jich právě tolik, abych se dostala tam a zpátky. Má nejlepší přítelkyně zjistila, že poletím sama, a využila manželovy body na letenku a na hotel a vyrazily jsme. Už jen to, že jsem se tam ocitla, byl zázrak. Dělalý jsme všechno, co se v Los Angeles dělá. Navštívily jsme tematický park Universal Studios, kde jsem viděla Lucyinu Emmy. Říkala jsem si, jak by to bylo ohromné, kdybych doopravdy vyhrála. Dokonce jsem si pro ni ve svém bytečku i vyhradila místo, čistě jen pro každý případ. Pro holčičku z kanadské prerie by bylo vítězství trochu přemrštěný sen. Ale stalo se, získala jsem Emmy za rok 2007, za vynikající casting ve filmu Rozbitá stezka. Opravdu jsem věřila, že to dokážu. Ještě pořád jsem ve svém suterénním apartmá se svou Emmy, ale život je dobrý. Mám plno

práce, splácím dluhy, 14. prosince jsem se vdala a rok 2008 bude nejlepší rok všech dob díky tomu, že jste mi pomohl uvěřit a nikdy se nevzdávat.

Ještě jednou díky.

JACKIE ROONEYOVÁ,
ALIAS JACKIE LINDOVÁ, C.S.A

Milý Joe,

Tajemství jsem viděla už šestkrát a také tě mám jako přítele na myspace.com. Před několika měsíci jsem se doslechla o Zákonu přitažlivosti a nevěděla jsem, že autorem jsi ty. No, za odměnu a pro útěchu jsem se rozhodla, že zalezu do peřin s tvou knihou a začnu číst. Už jsem v polovině a jsem nadšená!

Vidím, jak vytvářím všechno kolem sebe. Jak ty věci poznávám, tuze mi to pomáhá, protože mám schopnost je měnit – prostřednictvím síly myšlenek, slov a pocitů! Ohromně mě to vzrušuje!!!

Také mi došlo, že jsem měla takový podvědomý postoj k penězům. Moji rodiče se lopotili a opravdu těžce pracovali, aby se dostali tam, kde jsou dnes, to jest k vlastnictví úspěšného podniku, který jim pomohl stát se milionáři. Můj manžel a já stále zápasíme s financemi.

Hádej, co jsem si uvědomila? Je to proto, že jsem si umanula, že čím víc pracuji, tím víc si ty peníze zasloužím. Rodiče mi vždycky říkali, že člověk sebou musí hodit, aby zbohatl. A já sebou házím denně. Teď když to tak vidím, říkám si, hrome, nemusí to být tak těžké. Já si to zasloužím.

Jsem autorkou detektivek a prostřednictvím vizualizace a cítění po dobu několika let jsem dokázala prodat za devět měsíců šest knih nakladatelství Penguin. Teď ode mě chtějí další dvě knihy a já mám v úmyslu prodat rodinnou



ságu nakladatelství Simon & Schuster, thriller, na kterém spolupracuji s jiným autorem, témuž nakladatelství, a sérii paranormálních dobrodružství nějakému velkému vydavatelskému domu. Také zamýšlím, že mé příjmy budou sedmimístné!

Minulý měsíc jsem se v duchu ptala, jak bych mohla dostat svůj detektivní seriál Milovníci vína do QVC, protože vím, že bude mít u tamního obecenstva dobrý ohlas.

Nevěděla jsem, jak navázat kontakt s někým z QVC ani jak na to. Upustila jsem od té myšlenky. Minulý týden jsem dostala od jedné kamarádky e-mail se sdělením, že byla na marketingovém semináři, kde nějaká žena mluvila o tom, jak se dostat do QVC a říkala, že momentálně zrovna hledají produkty, vytvořené ženami pro ženy. Okamžitě si na mě vzpomněla, a to jsem s ní ani své myšlenky o QVC neprobírala. Ani jsem s ní víc než měsíc nemluvila. Poslala mi link a formulář žádosti. Ha! Přihlásila jsem se a teď mám v úmyslu, že se to stane a já to spustím.

Chci ti sdělit, jak jsem ti vděčná, žes mi zpřístupnil tuto informaci. Táta říkal, že už je na čase, aby někdo začal sdělovat ten typ informací, který je obsažen v Tajemství a ve tvé knize způsobem, který osloví masu. Děkuju ti! Ahoj

MICHELE SCOTTOVÁ

Zdravím! Jmenuji se Katie Seitzová a jsem z Daytonu ve státě Ohio. Je mi 24 let a druhým rokem učím angličtinu v šesté třídě ve vilové čtvrti. Vloni v létě jsem si přečetla Tajemství, viděla DVD, obojí jsem dala svým přátelům a rodině, přečetla jsem Zákon přitažlivosti a právě jsem dočetla Klíč. Jste geniální a já vám děkuji za vaši práci. Ještě pořád pracuji na ujasnění a přilákání svých snů a tužeb podvědomím. Skutečný důvod, proč vás chci kontaktovat, je, abych vám prostě jen pověděla jeden příběh o svých studentech.

Jak už jsem se zmínila, letošní léto pro mě bylo časem přeměn, když jsem si toho tolik přečetla o Zákonu přitažlivosti. Inspirovalo mě to k tomu, abych nenápadně poučila své studenty o vašich myšlenkách. Skutečně věřím, že bychom měli celkově vyučovat těmto principům děti a dramaticky tak přeměnit budoucnost, ale stát samozřejmě takové standardy nepodporuje. Každopádně se držím jistého citátu z vašeho Zákona přitažlivosti: „Proměňte to v něco dobrého.“ Rozhodla jsem se udělat z PTVND základní pravidlo svých hodin. Udělala jsem obrovské plakáty pro každé z písmen PTVND a vepsala slova tohoto rčení do každého písmene. Jsou připevněny na čelní stěně mé třídy a vtěleny do filozofie výuky. Moji studenti píšou o tom, kdy se jim povede PTVND, nebo spíš o chvílích, kdy by mohli PTVND. Jsou nadšeni! Zkratka „PTVND“ už vstoupila do mého třídního slovníku!

Tuhle jsem se ve škole rozčílila, protože jsem momentálně přetížená a přepracovaná. Dělam toho příliš mnoho (vedu mimoškolní aktivity, učím po škole pilates, dělám taneční choreografii a tak dále). Studenti mě viděli rozčilenou a začali soucitně říkat: „Slečno Seitzová, jak můžete PTVND?“ Úsměv, který se mi rozlil po tváři, smazal mé starosti! Doufám, že se taky usmíváte, když víte, jak ovlivňujete studenty v Beavercreeku ve státě Ohio dílem, které jste vykonali! Přeju vám nádherný týden! S pozdravem

KATIE SEITZOVÁ

Joe, jmenuji se Chris Mitchell. Už od svých 7 let jsem snil o tom, že budu pomáhat, vzdělávat a inspirovat ostatní. Vždycky jsem chtěl nějak změnit svět. Jsem trenérem motivace úspěchu, který pomáhá lidem zbohatnout tím, že si budují vlastní podnikání z domu. Nicméně celý život (stejně jako ty) jsem se snažil růst.

Když mi bylo 7 let, řekl jsem své udřené, svobodné mámě, že jednou budu bohatý a slavný, a slíbil jsem, že pak se o ni postarám. Usmála se a řekla: „Děkuju, zlatičko.“ No, a o dva roky později, když mi bylo 9, umřela máma na



rakovinu. Péči o mě a mého mladšího bratra Andyho pak převzal můj surový otec.

Táta mě týral slovně i fyzicky po celé dětství. Vyprávěl jsem mu o svých snech stejně jako mamince, ale řval na mě a řekl mi, že jsem šílenec a žiju ve světě fantazie. Vykopl mě z domu, když mi bylo 16. Od svých 16 do 28 let jsem žil (potloukal se) v následujících státech: Ohio, Tennessee, Kalifornie, New Jersey, Indiana a Illinois. Pobýval jsem ve špinavém motelu v ghettu se šváby ve vaně, a dokonce byly i noci, kdy mi nezbývalo než přespát ve svém otřískaném automobilu.

Aťsi jsem prošel čímkoliv, pořád jsem myslel pozitivně a odmítal se vzdát. Po několika letech jsem konečně začal být úspěšný. Vypracoval jsem se a právě jsem si koupil zbrusu nové červené sportovní auto a nastěhoval se do vlastního domu ve slunné Kalifornii. Nicméně to, čeho mi léta trvalo dosáhnout, přišlo ke zničení prakticky přes noc.

V březnu 2007 jsme s mou přítelkyní jeli autem po dálnici I-80 v Indianě cestou do Ohia. Ačkoliv jsme jeli o 20 mil v hodině méně, než stanovil rychlostní limit, nic to nezměnilo, když jsme najeli na úsek černého ledu. Během několika vteřin byly naše životy v sázce. Než se moje auto zastavilo a přestalo se točit na místě, bylo zdemolované, se mnou a mou přítelkyní uvnitř. Po nárazu mi má přítelkyně Melissa skončila ležící na klíně a na ní ležely pravé dveře auta.



Abych to zkrátil, rychle nás převezli do nemocnice v South Bend v Indianě. Odmítl jsem ošetření, aby lékaři a zdravotníci mohli věnovat všechny čas mé přítelkyni Melisse, která byla v mnohem horším stavu než já. Po hodinách rentgenování, magnetické rezonance a CT nám bylo sděleno, že Melissa má polámané všechny kosti pánve a dolní část páteře. Lékaři řekli, že je zázrak, když neochrnula. Ona i já jsme měli mnoho řezných ran, odřenin, podlitin, skla zapíchaného v pokožce a krevní sraženiny po celém těle.

Doktoři prohlásili, že potrvá patrně nejméně rok, než zase bude Melissa chodit, a až začne, pak to bude s chodítkem. Bylo jí tehdy teprve 23 let. Ačkoliv jsem se po celý život vždycky snažil myslet pozitivně, upřímně řečeno, tahle příhoda mě uvrhla do deprese.

Jakmile jsme konečně opustili nemocnici, nastěhovali jsme se k Melissině matce, kde jsme se snažili zotavit a znovu vrátit do života. Jednoho dne jsem nechal Melissu doma (byla omámená léky proti bolesti) a rozhodl se zajít do knihkupectví. Doslova tam na mě vyskočila jedna kniha. Jmenovala se Síla přitažlivosti a napsal ji Joe Vitale. Přečetl jsem pár stránek a rozhodl se knihu koupit. Šel jsem domů a přečetl ji během několika hodin.

Vyndal jsem si papír a začal psát, přesně jak doporučuješ v knize. Okamžitě jsem zahájil každodenní používání pěti kroků. Když ti píšu tohle svědectví (30. listopadu 2007), Melissa i já už jsme se z nehody stoprocentně zotavili. Nejenže Melissa chodí bez chodítka, hole nebo jakýchkoli jiných pomůcek, také běhá, skáče a pravidelně navštěvuje hodiny kickboxu v tělocvičně.

Já už jsem přilákal skoro všechno, co jsem si sepsal a vizualizoval od přečtení tvé knihy: mám krásný byt ve věžáku v krásném městě Chicagu, chodím jíst do nejdražších hotelů a restaurací, můj podnik exploduje novým růstem a úspěšnými obchodními partnery, a dokonce jsem si přilákal i setkání s tebou před několika týdny v Učebním přístavku. (Naši fotku můžeš vidět na mých webových stránkách: www.itstimetogetrich.com.)



Takže ti jen chci poslat tohle svědectví, abys věděl, jak moc jsem se naučil a dobře využil z tvé knihy *Síla přitažlivosti*, která mi změnila život. Vřele doporučuji každému, kdo tohle čte, aby si šel okamžitě koupit *Sílu přitažlivosti*! Změnila mi život. Setkat se s tebou osobně bylo ohromné. Jsi úžasný chlap. Nepřeju ti nic než stálé zdraví, bohatství, lásku a štěstí, Joe. Bůh ti žehnej! Se srdečným pozdravem

CHRIS MITCHELL

Při čtení téhle knihy u mě došlo k absolutnímu zlomu. Poprvé v životě jsem si poskytla svolení vydělávat peníze! Znáte to, jak vám něco pořád brání, dokud nějak nenajdeme způsob, jak se toho zbavit? Ani po všem tom utvrzování ve finanční svobodě, které jsem během let provozovala, jsem si neuvědomovala, jak moc se držím zpátky ve všemožných finančních záležitostech. Tahle kniha mě osvobodila! A roznítla ve mně vášeň k životu, jakou jsem léta nepoznala!

JEAN M. BREENOVÁ,
WISCONSIN RAPIDS, WISCONSIN

Jako lékař, psychiatr a odborník na internetový marketing vím, jak důležité - ne, jak absolutně zásadní - je vyvinout záměr „milionářského marketingu.“ Dokud to neuděláte, veškeré vnější pokusy o marketing, jako je třeba sepisování prodejní strategie, vyjdou naprázdno. Autor vysvětluje velmi podrobně, čeho je vlastně zapotřebí k tomu, aby si člověk trvale osvojil tuto vítěznou psychologii. A je to daleko snazší, než byste si třeba mysleli. Vřele doporučuji tuto knihu každému, kdo to myslí vážně s marketingem jakéhokoli produktu nebo služby komukoli.

MUDR. STEPHEN GILMAN,
NEW YORK CITY

Zabýval jsem se studiem úspěchu od svých 17 let, kdy jsem přečetl celý Zákon úspěchu, všech 1500 a něco stránek. Pořád se učím, ale nikdy se mi to docela „nepovedlo.“ Duchovní marketing byl posledním článkem v mém řetězci znalostí, a pomohl mi dosáhnout všeho, co jsem si předsevzal.

PAUL HOUSE,
MIDDLESEX, SEVERNÍ KAROLINA

Jako vedoucí pracovník v inzerci, kteroužto funkci zastávám už víc než 15 let, často vídám mnoho času a úsilí vynaložených na obsah a umístění inzerátů. Duchovní marketing Joe Vitaleho odhaluje klíčové tajemství k inzertní práci. Joe probírá to, jak je vaše energie obsažena ve všem, od navštívenek až po inzeráty. Právě na tohle lidé reagují víc než na umístění nebo barvu inzerátu. Joeova kniha ukazuje, jak úspěšnost inzerátu způsobuje osobní víra v to, co inzerujete, a energie, kterou vkládáte do toho, co vytváříte.

JOHN LIVESAY,
LOS ANGELES

Kdysi jsem se každé ráno probouzel fyzicky vyčerpaný, citově vyprahlý a duševně malátný. Pak jsem si přečetl Duchovní marketing. Joeův vzorec mi pomohl zbavit se témat duševního-fyzického-sexuálního zneužívání z dětství, pubertálního spoléhání na drogy a alkohol, celoživotní chudoby a hluboce zakořeněné víry, že jsem předurčen k neúspěchu.

Nejsem už otrokem negativních přesvědčení. Pouhým přečtením knihy jsem se dokázal zbavit tuny přítěže, která mě táhla k zemi.

ČTENÁŘ Z FARMINGTONU,
ARIZONA



Joe Vitale napsal výtečného, jasného, obsažného a inspirujícího miniprůvodce a autoatlas k uskutečnění našich snů. Musím přiznat, že hltám knihy a nahrávky o úspěchu. Po 15 letech čtení, návštěv kursů a poslouchání nahrávek je mi jasné, že opravdová cesta k bohatství musí být založena na duchovnu. Joe destiluje duchovní moudrost mnoha mistrů, aby nám umožnil dosáhnout splnění svých snů a jejich oživení jasně a mocně. Tím, že se nám svěřil s několika kostrami ze své skříně (jako třeba krádeže v obchodě, aby se najedl) a ukázal nám, jak nakonec dokázal vytvořit to, co chtěl, pomocí jednoduchého, přímočarého pětikrokového programu, dosáhl toho, že nám naše vlastní sny připadají mnohem dostupnější a možnější! Mluví jako obyčejný člověk (místo, řekněme, jako nějaký super-duper, na pohled úspěšný motivační guru, který dosáhl hvězdného úspěchu způsobem, o němž většina z nás prostě ví, že se nedá napodobit), který prozrazuje zázraky, jichž dosáhl on sám a další obyčejní lidé pomocí jednoduchého plánu, jenž však dokáže měnit životy. Právě to dává této knize takovou hodnotu. Joe opravdu mluví ze srdce – jeho čestnost a upřímnost zaznívá celým textem. Už ho čtu podruhé – a vím, že to není naposled.

LAURA V. RODRIGUEZOVÁ,
SILVER SPRING, MARYLAND

Bydlím 10 minut cesty od největších metafyzických knihoven světa, takže netrpím nedostatkem četby. Přečetla jsem Joeovu knihu dvakrát. Posílala jsem lidi na Amazon.com, aby si ji koupili, a sama jsem ji nakoupila a rozdávala přátelům a klientům. Jsem přesvědčena, že je to dobrodiní. Duchovní marketing je povinná četba pro každého, kdo se chce dozvědět, jak uskutečnit vše, po čem v životě touží. Čím se Joeova kniha odlišuje od tolika jiných, které jsem přečetla? Tím, že vám ukazuje, jak našel lidi, kteří ho dokázali vyléčit, vést a i jinak mu dodali opravdovou sílu, aby změnil své názory a pak dokázal změnit svou vnější realitu.

ANN HARCUSOVÁ,
USA

Za uplynulých 15 let jsem přečetl víc než 150 knih z oblasti duchovna, sebezdokonalení, zbohatnutí a tak dále. Mnohé z těchto knih byly velmi dobré a pomohly mi na správnou cestu k tomu, co jsem chtěl ve své životě dokázat. Ale teprve když jsem si přečetl Duchovní marketing, uvědomil jsem si, co mě zdržovalo od toho, abych žil život svých snů.

Tím chybějícím klíčem byla kapitola „Udělejte si jasno.“ Pochopil jsem, že mi brání podvědomé přesvědčení. Že nemohu pokračovat s vizualizací, dokud všechno ve mně nebude ve shodě s cestou za mým cílem.

ROGER HAESKE,
SOUTH RIVER, NEW JERSEY

A zde je několik pravdivých příběhů od lidí, kteří použili pěti kroků, jimž se naučíte, k dosažení zázraků:

Zprvu jsem četla Duchovní marketing se skrytým motivem využít ho k získání vyhlídek na svou internetovou marketingovou společnost, tak jak to dokázal jeden z mých mentorů.

Během četby jsem se ale změnila! Konečně mi to došlo – po létech čtení sebezdokonalovacích knih a absolvování jednoho semináře za druhým jsem konečně našla něco, co se lišilo. (A dokonce jsem na začátku jednoho ze svých seminářů i neúspěšně používala afirmace, abych ho donutila být jiným!)

Po přečtení Duchovního marketingu jsem se inspirovala k tomu, že jsem se stala pokusným morčetem při telekonferenci s Mandy Evansovou, načež jsem opustila firmu, kam jsem právě nastoupila, protože jsem konečně pochopila, že není v souladu s mými hodnotami. Přijímat taková zaměstnání přispělo k tomu, že jsem zůstala stát na místě, prošla za posledních 12 let pěti firmami a zůstala otevřena vesmíru stran větších příležitostí.



Když Joe vydal Největší tajemství vydělávání peněz v dějinách!, velmi mě to nadchlo a koupila jsem si 10 výtisků, jen abych dostala všechny věcné prémie. Hned téhož dne jsem si přečetla internetovou pdf verzi a byla inspirována k „domácímu výprodeji.“ Shromáždila jsem všechny knihy navíc a rozdala jsem je každému, kdo o ně stál na webových stránkách The Greatest Networker in the World, kde jsem se s Joem poprvé seznámila. Většina těch knih byly zbrusu nové sady knihy a nahrávky Internetového marketingu, které se prodávají za 45 dolarů. Ale přece jen to nebylo ani tentokrát tak docela bez skryté motivace!

Když přišly první objednávky na knihy, uvědomila jsem si, že jsem se nezmínila o poštovním, a ačkoliv peněz nebylo nazbyt, rozhodla jsem se zaplatit i za zásilku, i když někteří z odběratelů se nabízeli, že poštovné zaplatí. Umyslně jsem šla do drogerie, kde mají poštovní přepážku a hry. Říkala jsem si, že bych mohla využít kladné body své karmy u bohů hazardu, abych vyhrála trochu peněz. V duchu jsem si to přesně naplánovala, než jsem tam přišla – který stroj, která kategorie, která hra, a jaký bude výsledek. Odeslala jsem balíčky a šla hrát.

Vybrala jsem všechno podle plánu a první dvacetidolarovkou jsem trefila hlavní výhru – 800 dolarů! Vyhrála jsem už dříve, dokonce i mnohem vyšší částky, ale něco na tom, jak se to událo přesně tak, jak jsem to viděla v duchu, bylo úžasně vzrušující, praštěné a byl to klíč k mému současnému životnímu štěstí,... protože vzápětí došlo k tomu nejlepšímu, co se mohlo udát – i když byste si třeba mysleli, že to bylo to nejhorší. Během příštích asi šesti hodin jsem prohrála celých 800 dolarů plus všechno, s čím jsem přišla. Proč je to dobré? Protože jsem gamblerka. I když jsem logicky namítala, že Duchovní marketing se nedá využívat k výhrám v hazardních hrách, tahle zkušenost mě probudila ze závisláckého uvažování. Několik dní nato, 15. června 2003, jsem vstoupila k Anonymním gamblerům a rozhodla se od té doby nehrát. (Mimochodem, vstup k AG naplnil mou afirmaci „Přitahuji do své reality výjimečné lidi, kteří se plně angažují v partnerství se mnou k oboustrannému prospěchu.“) A podle mých kasinových záznamů výhra/ prohra, kterými se poměřuje, kolik peněz prolíjete skrze stroje, jsem utrácela průměrně 200 000 dolarů ročně, nepočítaje čas, který jsem strávila vzdálena od práce, manžela a skutečného života.

Takže nejpohodovější na tom všem je, že je mi opravdu jedno, jestli se sepsáním této úvahy dostanu nebo nedostanu na Summit. K tomu, čím jsem, patří i nesnadné rozhodování, takže to nechávám na Prozřetelnosti!

To ovšem zdaleka není celý příběh, a nejdůležitější v něm je:

- ☞ Jak jsem si naplánovala, že budu Joeovou partnerkou, a jak k tomu došlo, aniž bych o tom věděla.
- ☞ Proč je Dobrodružství uvnitř poslední sebezdokonalovací kniha, kterou kdy budu muset přečíst.
- ☞ Nosil by Barnum tiáru?

Protože už jsem ale napsala víc než 500 slov, budu vám muset zbytek sdělit osobně na Summitu! Buďte šťastní!

CHRISTY HOFFMANOVÁ

23. května 2004, v neděli ráno, jsem se rozhodla znovu číst Duchovní marketing. Tenkrát jsem ho četla asi po páté. Pokaždé, když ho čtu, objevím něco, čeho jsem si ještě nevšimla. Poslední dobou mě nebaví podnikání, do kterého jsem se pustila před osmi lety. Myslím, že je na čase přejít k něčemu, o co stojím víc. Nejsem udržovatelka. Jsem tvůrkyně. Uvažovala jsem, zda si nemám podnik nechat a předat jeho vedení někomu jinému, ale neměla jsem z toho dobrý pocit. Když jsem si znovu prošla pět kroků, udělala jsem si seznam toho, co chci. Pak jsem si udělala „film“ dne, kdy prodám podnik. Vstoupila jsem do „snového“ stavu a přehrávala si to zas a znova. Cítila jsem osvobození od odpovědnosti a radost z toho, že mám volnou sobotu, kterou mohu strávit s manželem. Byl to náramně příjemný sen.

Zpátky do současnosti mě prudce přitáhlo zvonění telefonu. Divila jsem se, kdo mi tak časně ráno v neděli volá. Byl to jeden můj kamarád. Když jsme



si vyměnili pár zdvořilostí, řekl, že by rád řekl mé jméno nějakému svému příteli, který by se mohl zajímat o koupi mého podniku. Řekla jsem, že by to bylo prima. Pět minut poté, co jsme zavěsili, zazvonil telefon nanovo. Tentokrát to byl ten chlápek, co se zajímá o podnik. Sejdeme se někdy příští týden. Nevím, jestli bude tím, kdo ho doopravdy koupí, ale nikdy bych o něm neuvažovala, protože jsem se s ním nikdy nesečkala. Páni! To šlo tak rychle!

Po této cestě kráčím už dlouho, ale principy z knihy *Duchovní marketing* se dají dodržovat tuze jednoduše. Nechat věci být – a pak se to stane. Já mám taky pořád samý zázrak, Joe. Tohle je jen ten nejposlednější!

BECKY HUTCHENSOVÁ

Můj milý přítel Bill Hibbler napsal:

Nikdy nezapomenu, jak velkou roli sehrál v mém životě *Duchovní marketing*. Objednal jsem si tuto knihu v srpnu 2001, ale cvičení, která jsou v ní načrtnuta, jsem zahájil až těsně po 11. září.

Po téměř 25 letech v hudební branži jsem usoudil, že je na čase zkusit něco nového. Bavilo mě učit a také jsem měl pár nápadů na knihy, ale potřeboval jsem dělat něco, co by mi zaručilo stálý příjem, než je napíšu.

Nastoupil jsem do limuzínové služby jednoho kamaráda a začal jako šofér vozit vedoucí pracovníky firem na houstonská letiště a z letišť v luxusním sedanu koupeném na leasing. Byla to velká změna, řídit limuzínu, místo aby se člověk vozil na zadním sedadle, ale poskytlo mi to stálý příjem a spoustu času k psaní na laptopu.

Začal mě fascinovat marketing, což mě vedlo k odhalení vašeho audioprogramu *Síla neslýchaného marketingu*. Našel jsem na těch nahrávkách mnoho ohromných nápadů a *Turbozměna vašeho psaní*, kniha obsažená v balíčku, mi nesmírně pomohla při psaní mé první knihy.

V roce 2001 se limuzínám moc nedařilo. Zhoršení ekonomiky ubližovalo podnikání a mně se navršil obrovský dluh z kreditní karty. Sotva jsem držel hlavu nad vodou a usoudil, že jediná možnost, jak z toho ven, je prodat dům, zaplatit dluhy a najít si nějaký způsob, jak se věnovat psaní a marketingu na plný úvazek.

Vymyslel jsem plán, v němž bych řídil sedm dní v týdnu a nashromáždil co nejvíce hotovosti. Pak bych na jaře 2002 prodal svůj dům. Zrovna když jsem se chystal svůj plán uskutečnit, přišlo 11. září. Sledoval jsem zprávy v hrůze, stejně jako zbytek světa. Kromě toho, že bylo třeba se vypořádat se samotnou tragédií, zůstal jsem náhle bez práce. Když letadla nestartovala, neměli jsme zákazníky. Přesto jsem pořád ještě splácel obrovskou částku na leasing svého lincolnu a taky drahou pojistku. Nebylo jak ty účty zapravít. A tak jsem přišel o práci a auto a měl jsem na krku celou hromadu malérů.

Až do té doby jsem měl výtečný kredit a měl jsem snad tucet kreditních karet. Znenadání mi bez ustání zvonili na telefonu věřitelé, jak mívěla data splátek. Navrch ke všemu jsem měl vztah, který špatně dopadal, najednou se mi objevila vysoká hladina cukru v krvi a měl jsem problémy se zrakem.

V tomto okamžiku už jsem byl ochoten zkusit takřka cokoli. Vzal jsem Duchovní marketing a začal pracovat na pěti krocích. Objasn timer si, co chci v životě mít, a zformuloval to písemně. Uvedl jsem, že se chci přestěhovat do texaského Wimberley, uvolněného, krásného městečka poblíž Austinu.

Také jsem žádal o zdravý, pozitivní milostný vztah s přitažlivou dívkou s vtipem a inteligencí. Chtěl jsem být na místě, kde bych mohl dále rozšiřovat své znalosti marketingu a vydělávat si na živobytí psaním. A chtěl jsem být bez dluhů a mít nové auto, které by bylo zaplacené. Byla to smělá objednávka, vzhledem k mé situaci. Nezapomínejte, v tomto okamžiku jsem neměl práci, ba ani auto.

Toho dne jsem padl na kolena a podle scénáře v knize žádal o pomoc. Do 48 hodin zatelefonovala kamarádka, se kterou jsem předtím nějakou dobu



nemluvil. Vysvětlil jsem jí svou situaci. Řekla mi, že protože nedávno dostala firemní auto, můžu si klidně půjčit její osobní vůz, na jak dlouho budu potřebovat. Měla radost, že auto bude každou noc v mé zamčené garáži místo na parkovišti u jejího bytu.

Už jsem byl pojízdný. Následujícího dne zavolal další kamarád a nabídl mi dočasnou práci na částečný úvazek, která by vynášela dost, abych se nějakou dobu udržel na hladině. Také mi někdo zčistajasna zavolal s dotazem, zda bych neměl čas něco napsat pro jeden projekt webových stránek.

Tak bezprostřední výsledky mě naprosto uzemnily. Držel jsem se jednoduchých kroků z Duchovního marketingu a dostal přesně to, co jsem potřeboval.

Tím to ještě nekončilo. Můj fyzický stav se také změnil. Nové brýle, které jsem si koupil, byly náhle úplně zbytečné. Během měsíce mi bez léků klesl cukr v krvi z 245 na 156. Můj doktor byl v šoku.

Dalším krokem bylo dát na prodej svůj dům, ale doba prodeji nepřála. Bylo mi doporučeno počkat aspoň do jara, než se snad ekonomika trochu vzpamatuje. Já ale nemohl čekat a dal jsem svůj dům do prodeje. Ve velmi krátké době jsem ho nejen prodal, ale dostal za něj o 25 000 dolarů víc, než jsem čekal!

Zatímco se tohle všechno dělo, dostával jsem další zakázky na psaní. Jedna z nich byla, světe div se, pro ruskou seznamku. Firma mi v tomto projektu přidělila jako styčného důstojníka jednu ze svých zaměstnankyň, která mluvila plynně anglicky.

Jmenovala se Jelena a okamžitě mezi námi přeskočila jiskra. Čím lépe jsem ji znal, tím víc jsem byl do ní blázen. Měl jsem předtím tolik špatných vztahů, že už jsem se málem vzdal naděje, že někdy najdu tu pravou, ale moje Lena to všechno proměnila ve vzdálenou vzpomínku. Je vším, co bych vůbec mohl žádat, a ještě mnohem víc. Nikdy jsem nepoznal osobu, která by byla tak milující a ochotná pomáhat.

Ani ne pět měsíců po 11. září jsem se přestěhoval do Wimberley. Ulicemi v mém sousedství se procházejí divocí jeleni. Žiju na golfovém hřišti, všude kolem jsou řeky a potoky. Obec je plná výtvarníků, hudebníků a bavičů.

Přijel jsem ve zbrusu nové toyotě Rav4, za kterou jsem zaplatil v hotovosti. Kancelář mám přesně devět kroků od ložnice. Je vybavena nejmodernějšími počítačovými vymoženostmi a obrovskou marketingovou knihovnou. Dluh z kreditních karet je dávno pryč.

Internetový marketing je nyní mým povoláním na plný úvazek. Mám víc než tucet webových stránek včetně RudlReport.com a Ecommerce.Confidential.com, a pomáhám nyní online druhým učinit jejich sny skutekem, přesně jak se to stalo mně. A ze všeho nejlepší je, že Jelena a já jsme se 8. září 2002 vzali.

Mám teď organizační skupinu dobrých přátel, která se setkává jednou týdně, aby probrala obchodní nápady a poskytla podporu. Jedním z těch milých přátel je Joe Vitale, jehož slova vedla k uskutečnění tolika mých snů.

Když si zpětně projdu původní seznam přání, která jsem si sepsal, když jsem prováděl Joeových pět kroků, to jediné, čeho jsem nedosáhl, jsou cíle, u kterých jsem usoudil, že je přece jenom nechci. Za to musím děkovat své vyšší síle, ale patrně by mě nikdy nenapadlo žádat to, co jsem chtěl, nebýt Duchovního marketingu. Techniky popsané v Joeově knize u mě rozhodně fungovaly přímo záračně.

Teď si přečtete o stejné milovnici aut, jako jsem já, která si vytvořila nové přibližovadlo:

V mém životě se děje tuze mnoho ohromných věcí od té doby, co čtu a aplikuji váš ověřený pětikrokový program.



Jen se podělím o jeden ohromně velký zázrak, který byl výsledkem uplatnění vašeho vzorce – v létě 2003, když se mi do rukou dostala vaše kniha, byla jsem znechucena životem a zoufale jsem potřebovala změnu.

Měla jsem představu auta svých snů, a protože jsem milovnice Maxim, chtěla jsem nový Nissan Maxima, model 2004, modrý, s plnou výbavou a stahovací střechou.

Okamžitě jsem začala aplikovat vaše kroky: Sepsat si dopodrobna, co chci, procítit to, vyjasnit to a nechat plynout.

Tehdy to s mým kreditem nebylo tak horké a já nevěděla, z čeho bych nové auto zaplatila. Ale nenechala jsem se tím brzdit ve svých snech. Pokaždé, když jsem cítila, jak strach vystrkuje svou šerednou hlavu, odříkala jsem projasňovací modlitbu a poděkovala Bohu za svá požehnání a za své nové auto.

Dva měsíce nato se mi zvedly příjmy, dostala jsem na auto slevu 5000 dolarů a teď se projíždím a sportuji ve svém novém autě snů s velkým úsměvem na tváři, a slunce mě hladí skrz stahovací střechu! Děkuji vám, Joe Vitale, že jste se podělil o svůj příběh a výsledky prostřednictvím své knihy Duchovní marketing!

MISSI WORCESTEROVÁ,
WWW.THEHEALTHYSHOP.COM

Tento pisatel „nalezl eskalátor“ k vydavateli a do knihkupectví:

Mým cílem bylo prodat jednu nebo více svých knih nějakému velkému vydavateli.

Krok 1. Co nechci – Nechtěl jsem rozesílat spousty nabídek a namáhat se. Nechtěl jsem čekat věčnost. Nechtěl jsem se u vydavatelů ztratit v davu. Nechtěl jsem toho po 30 dnech nechat.

Krok 2. Co chci – Chtěl jsem vydavatele se ctí v těle, který by dokázal knihu po zásluze předvést v knihkupectvích. Chtěl jsem, aby to bylo snadné, plynulé. Chtěl jsem slušný zisk a trochu marketingové politiky. Chtěl jsem někoho, kdo bude za knihou stát.

Krok 3. Vyjasnit si – Chtěl jsem to, protože je to ohromná knížečka a já chtěl, aby byla šířeji dostupná. Chtěl jsem pomáhat víc lidem, prodat víc knih, vydělat víc peněz a mít víc zábavy. Chtěl jsem být ve spojení s prestižním nakladatelstvím. Chtěl jsem masovou distribuci.

Krok 4. Pocity – Chtěl jsem se cítit jako uznávaný autor: úspěšný, chválený, nadšený z toho, že mé knihy jsou v rukou velkého nakladatelství. Chtěl jsem si připadat mimořádně, jako že jsem „uspěl“.

Krok 5. Nechat věcem volný průběh, zatímco se zabýváte inspirovaným konáním – Mé inspirované konání zahrnovalo rozeslání tří faxů vydavatelům s nenápadnou výzvou: „Prodal jsem hromadu knih, ale vydavatel jako vy by možná dokázal víc...“

Fakt pohodové bylo, že když jsem pátral na webu po vydavatelích, narazil jsem na ženu, které se zalíbila kniha v roce 1996, když byla u jiného nakladatele (shoda okolností?). Její šéf a já jsme se osobně nesetkali, takže k ničemu nedošlo. Odešla do lepšího nakladatelství a prodala tu knihu za mě. Tenhle proces nevyžadoval z mé strany vůbec žádnou námahu, pokud nepočítáte ty tři faxy. Všechno se to odehrálo během okamžiku. S vydavatelem jsem se setkal v newyorském BEA a potřásli jsme si rukama.

Nové, přepracované, revidované vydání Příručky pro šťastnější život vyšlo o necelých deset měsíců později a ocitlo se ve všech knihkupectvích. Rekord ve vydavatelských kruzích. Letos vyšlo v němčině. Mějte se dobře a Bůh vám žehnej.

JIM DONOVAN,
AUTOR A PORADCE,
WWW.JIMDONOVAN.COM
a WWW.THEBOOKCOACH.COM



Má cesta začala asi před dvěma roky, když jsem si poprvé přečetla Duchovní marketing. Vaše psaní ke mně promluvilo velmi jasně a tehdy jsem převzala informace a dobře jich využila.

Asi o rok později jsem horlivě začala uskutečňovat to, co jsem se z vaší knihy dozvěděla. Od té doby se můj život rozjel! Teď jsem se ocitla v bodě, kdy často přeskočím Krok 1 (Vědět, co nechcete) a přeskočím rovnou k „Vyberte si, co byste chtěli mít, co dělat nebo čím být“.

První rok „hraní“ s pěti kroky byl přesně tím, co jsem potřebovala. Lépe jsem se naučila udělat si jasno, dostat se do pocitu a především nechat věci být. Během toho posledního roku jsem našla svou opravdovou hojnost. Vytvářím nyní ve svém životě mnoho neuvěřitelných a vzrušujících věcí, včetně prázdnin na Havaji, četných workshopů, osobních setkání s mentory a dokonce i partnerství v projektech některých z nich. Vytvořila jsem si vlastní seriál televizních seminářů o hojnosti, a příležitosti mi doslova naskakují přímo před očima!

Tím, že si umím udělat jasno a nechat věci být, jsem se otevřela příležitostem a zážitkům, o jakých se mému egu nikdy ani nesnilo. Děkuji vám, Joe. Pomohl jste mi změnit vlastní život a navěky vám budu vděčná. Navždy vaše přítelkyně,

VELMA GALLANTOVÁ,
PORADKYNĚ HOJNOSTI,
WWW.WELCOMECHANGES.COM

Tohle je zpráva z druhého konce světa:

Pane Joe,
vlastně jsem vám chtěl poslat děkovný dopis za to, co jste pro mě udělal, a jak se můj život mění k lepšímu (příliš skromně řečeno), ale vy jste nám stejně položil dotaz, jak nás ovlivnil Duchovní marketing.

To, co pro mě udělal Duchovní marketing, mi zachránilo život. Šlo to se mnou pěkně rychle z kopce. Absolutně nic nefungovalo v můj prospěch. Poslední tři roky jsem byl bez práce. Celý svět byl proti mně. Všichni, včetně rodičů a přátel, mě opustili, protože jsem se nedokázal přizpůsobit společenským normám a postarat se o ně tak, jak si přáli. Byl jsem přesvědčen, že jsem úplně sám a odkázaný na sebe, a neměl jsem se kam uchýlit. V této zoufalé situaci jsem našel internetovou verzi Duchovního marketingu a pak už život nikdy nebyl jako dřív. Teď mám spoustu pracovních nabídek, jsem v dobré finanční situaci. Vyhledky do budoucnosti jsou radostné a jsem na nejlepší cestě obnovit své vztahy k rodině a přátelům.

V současnosti žiju v Karáči, v Pákistánu. Být v téhle části světa je něco úplně jiného. Pět a půl roku jsem žil ve Spojených státech a promoval na Kansaské univerzitě. Ale nejnáročnější pro mě je to, že život je tady o hodně jiný. Ve společnosti je tolik negativnosti, že není snadné zachovat si pozitivní myšlení a dodržovat pětikrokový plán, obzvlášť tu část s vyjasněním. Vidím, že směřuji vzhůru, ale také musím poněkud zápolit, vinou prostředí, ve kterém jsem. Snažím se však ze všech sil.

Také se mi dostává velké pomoci prostřednictvím e-zinů Carol Tuttleové a prostřednictvím TUT, o kterých jsem se také dozvěděl od vás. Rovněž jsem přečetl Sílu vašeho podvědomí od dr. Joe Murphyho. Také, pane Vitale, kdybyste znal někoho tady v Karáči, kdo by mi s tím mohl pomoci, budu vám opravdu vděčný. Abych řekl pravdu, nevím o nikom, kdo by tyto koncepce tady v Karáči praktikoval.

Mám v plánu získat od vás co nejvíc materiálů, protože mě také zajímá internetový marketing. Víím, že váš čas je vzácný, ale musím také říci, co jsem měl na srdci. Nevím, jak vám poděkovat za to, co jste vy a vaše kniha udělali pro mě a nesčetné další lidi. Děkuji, že jste mi ukázal „jiný svět“.

FAISAL IOBAL



Tento pisatel chtěl – a získal – něco „úžasného“:

Před pár měsíci jsem jel navštívit úžasného Kreskina. Už jsem ho viděl a udělal na mě dojem, ale nikdy mi nečetl myšlenky. To by mě přesvědčilo o síle myšlenky. Takže tentokrát jsem si předem vytyčil záměr, že budu vybrán a že mě přesvědčí, že jeho věc je funkční.

Cesta autem trvala asi půldruhé hodiny, naplánoval jsem si tedy časovou rezervu. Inu, a cestou došlo k dopravní nehodě, která pohltila víc než jen můj vyhrazený čas. Začínal jsem být velmi nervózní, jestli vystoupení stihnu. Zprvu jsem si udržoval úmysl, i když mě zaplavovaly pochybnosti. Když jsem přijel, parkoviště u kasina bylo nacpané. Zkusil jsem placené parkoviště a tam se čekalo skoro půl hodiny.

Už jsem měl zpoždění.

Párkrát jsem si zařval, abych se zbavil napětí a uchoval si úmysl. Nakonec jsem zaparkoval asi o čtvrt míle dál a utíkal k místu vystoupení, které začalo před 10 minutami. Dostal jsem nejlepší místo, které bylo ještě dostupné. Bylo vpředu, což odpovídalo dalšímu úmyslu, který jsem měl. Když jsem se uvolnil a soustředil na vystoupení, Kreskin nás požádal, abychom mysleli na tři různé věci. Protože jsem byl těsně před odjezdem na představení na internetových stránkách MrFire.com, představil jsem si webové stránky s plameny a Joeovu tvář, pak jsem myslel na své oblíbené barvy a na sněhuláka. Soustředil jsem své úmysly a současně si uchoval v mysli ty obrazy.

Zakrátko Kreskin vybuchl: „Kdo je Mr. Fire?“

Vstal jsem před 1000 lidmi a on se mě zeptal, jestli jsem Mr. Fire. Řekl jsem, že ne. Chtěl vědět, kdo to je, tak jsem mu pověděl, že je to adresa webových stránek Joe Vitaleho. Pak se zeptal, proč vidí modrou a zelenou, mé oblíbené barvy. Pak řekl, že vidí sněhuláka.

Páni, já ale žasl!

Když vystoupení skončilo, setkal jsem se s ním a nechal se s ním vyfotit, další záměr, který jsem měl. Když Kreskin mířil do davu v kasinu, byl jsem asi 20 až 30 m od něj a říkal jsem si, musím zkusit ještě jednu věc, abych se úplně přesvědčil, že je to pravda. Soustředil jsem se na něj, aby se obrátil a zamával mi. Při odchodu s někým mluvil, a pak se prostě zastavil a začal se rozhlížet, jako by ho někdo volal, a byl jsem to já. V duchu jsem to řval. Nakonec se otočil přímo ke mně a podíval se na mě. Oba jsme začali mávat ve stejnou chvíli.

Jsem přesvědčen, že tenhle princip funguje, a je to úžasné!!!! Díky,

MARK RYAN

Tento pisatel využil mých principů, aby něco změnil v Istanbulu:

Ahoj Joe!

Twoje www.InternationalMeditationFoundation.com (vysvětleno v poslední kapitole této knihy) jsou prostě geniální!

Když jsem si to přečetl, v duchu jsem procházel tenhle seznam. Vymyslel ho David Ogilvy:

1. Zajímku se, hned jak to uvidím? To si piš!
2. Lituju, že jsem to nevymyslel sám? Ano, lituju. Na druhé straně jsem to nevymyslel a obdivuju tě, že jsi na to přišel!
3. Je to jedinečné? Rozhodně je to jedinečná senzace, a jak říká Dan Kennedy, když někdo prohlašuje, že má jedinečný nápad: „Takových mám v šuplíku pět.“ Dobrá práce!
4. Zapadá to do strategie dokonalosti? Naprosto!
5. Dalo by se to používat 30 let? Přežije nás to oba. Změní to svět. Mě už to změnilo!

Chci tedy zastupovat tvou myšlenku tady v Istanbulu. Abych řekl pravdu, chci zakládat tyto skupiny všude, kam vkročím. Oslovils mě, zaplatpámbu!



A ano, skutečně už jsem využil principy načrtnuté v Duchovním marketingu následujícími způsoby:

1. Když se má banka zdála neosobní, použil jsem principů k založení skupiny zákazníků-drobných podnikatelů, a přiměl banku, aby ji financovala!
2. Když rodinnou terapii v Turecku chápala jen nepočtená společenská elita, zatímco ostatní trpěli nedostatkem těchto znalostí, založil jsem uznávaný výcvik pro pracovníky ve veřejné službě.
3. Když skupina dobrovolníků, pracujících s těmi, kdo přežili zemětřesení roku 1999, před několika lety „uvízla“, využil jsem principů, abych jim pomohl vyprávět jejich příběhy v knize, kterou vydala Turecká psychologická asociace.

Podrobnosti všech těchto úspěchů jsou dostupné na www.quietquality.com. Ale s tvými úspěchy se nedají srovnat.

Joe, v mém rodném městě byl fakt milý pán jménem pan Parker, který prodával petrolej dům od domu. Myslím, že jsi kdysi měl podobnou práci, a podívej se teď na sebe. Pan Parker prodával petrolej celý život, a jeho podnik umřel spolu s ním. Tys poskytl petrolej do lamp nás všech, a buď za to navždy požehnán. Ty principy Duchovního marketingu jsou ohromné, Joe. Znamenají o mnoho víc než ty nebo já. Vyjádřil jsi je jasně a s láskou, aby prospívaly nám všem. Prosím, informuj mě i nadále. Srdečně tvůj

STEPHEN BRAY

Poslušná dívka osvobodila své opravdové já pomocí mého pětikrokového procesu:

Nejvíce práce mi vždycky dalo jít za vlastními cíli, místo abych plnila plány, které se mnou měli jiní lidé. Dychtila jsem žít vlastním životem, ale netušila jsem, jak dosáhnout něčeho, co by za to stálo. Nicméně jsem pracovala s pomocí Joeova vzorce v Duchovním marketingu, i když jsem od toho nic moc nečekala. Miluju všechna díla Joe Vitaleho a věřila jsem, že by mi nepředkládal nic,

co by nepomáhalo. Prováděla jsem všechna cvičení. Nechat věci být, to bylo snadné. Neměla jsem stejně čas věnovat mnoho pozornosti tomu, co chci. Pak se začaly dít divné věci. Naskytly se mi možnosti, které jsem si nechtěla nechat ujít, a tak začal další zápas... má vůle proti plánům jiných lidí s mým časem a penězi.

Jak říká Joe, nejtěžší je uvěřit, že nemusíte dělat nic, abyste přišli na to, jak dosáhnout splnění svých cílů, věnovala jsem se tedy dodržování jeho vzorce, s vírou, potají. Další sen, další sezení se vzorcem! Po nějaké době se mi takové myšlení stalo druhou přirozeností. Funguje vzorec? Naše rodina vytvořila velmi úspěšný internetový podnik, který pomáhá mnoha lidem se zdravotními problémy. Takhle doopravdy využívám svého zvláštního nadání způsobem, který mi přináší velké uspokojení! Duchovní marketing je praktický. Pomohl mi soustředit se. Posílil mou sebedůvěru. Jakmile jsem skutečně aplikovala tento vzorec a začala dospívat k vlastním výsledkům, stal se jedním z mých základních nástrojů. Teď se očekávají a vítají nové projekty - ne že bych se jich obávala nebo je odmítala. Dokonce i teď, když vím a věřím bez jakýchkoli pochyb, využívám vzorec a objevuje se mi řešení! Duchovní marketing vám pomáhá a zaostřuje na vaše vnitřní síly. Je opravdu zábavné pozorovat, jak váš život roste směrem, kterým chcete. Díky svému úspěchu jsem se rychle rozhodla využívat ho soustavně ve všech oblastech svého života.

Joeovy četné příklady ve vás rozproudí tvůrčí šťávy. Poskytnou vám nápady, které by mohly fungovat i ve vaší situaci. Ačkoliv je kniha relativně krátká, vzorec se opakuje při každém kroku. Je to úžasná zábava, vědět, že budete úspěšní! Vědět, že můžete dosáhnout splnění svých snů bez spousty námahy. Věděla jsem, že je ve mně víc než jen má fyzická bytost, ale neměla jsem zdání, jak najít opravdové já. A tady mě máte!

Joe, vím, že vaše kniha změní ještě mnoho dalších životů stejně jako můj. Děkuji vám za vaši odvahu a za váš vzorec.

KARIN HENDERSONOVÁ,
WWW.MENIERES-DISEASE.CA



Pořád skepse? Poslechněte si tenhle příběh:

Situace/minulost

Existovali dva lidé, se kterými jsem v průběhu času ztratil kontakt a myslel jsem na ně. Tito dva jedinci se neznali, ale oba to byli moji staří přátelé. Jeden byl chlápek, se kterým jsem chodil na střední školu, a druhý byl někdo, s kým jsem se poznal během své první zkušenosti s rakovinou roku 1993. (Měl stejný typ lymfomu jako já a zřejmě nemoc porazil.) Kamaráda ze střední školy jsem viděl naposled roku 1993, na setkání po 10 letech od ukončení studia. Shodou okolností jsem roku 1993 také naposledy viděl svého přítele, který přežil rakovinu.

Koncem roku 1993 jsem se přestěhoval do Austinu, oženil a začal pracovat v Dell Computer Corporation. Vítr změn už začal vát a odnesl každého z nás někam jinam.

Přeskočme devět let, až do roku 2002. Z jakéhosi důvodu jsem trávil spoustu času přemýšlením o svých starých přátelích a upřímně jsem s nimi chtěl znovu navázat kontakt. Protože jsem se považoval za zkušeného internetového detektiva, využíval jsem všechny dostupné webové zdroje k vystopování těchto dvou chlapů. Navzdory soustavnému úsilí, které trvalo tři týdny, jsem neměl absolutně žádný úspěch. Zprvu jsem byl dopálený, pak zklamán a nakonec jsem si začal dělat trochu starosti. Kdykoli potkám zklamání, vím, že se zanedlouho dostaví i můj starý přítel „pan Strach“.

Začal jsem si představovat všechny možné zlé věci, které mé staré přátele mohly postihnout. Třeba se můj kámoš ze střední rozhodl přijmout další poslání na Středním Východě a v našem světě po 11. září ho potkal nějaký strašný osud. Nebo se třeba mému příteli, který přežil rakovinu, nemoc vrátila a podlehl jí. Koneckonců, mně se nemoc šest let po prvním incidentu vrátila, a oba jsme měli stejný typ lymfomu. Jestliže jsem dostal rakovinu znovu a podruhé téměř zemřel, možná ji dostal znovu i on a zemřel doopravdy.

Patrně si umíte představit, kam to směřuje. Zatoulané myšlenky, které se mohou volně popásat bez bdělého dohledu pastýře, se pokaždé zatoulají všemožnými směry a někdy spadnou z útesu strachu. Netrvalo dlouho a dospěl jsem k jasnému závěru, že oba moji přátelé jsou mrtvi – jeden zahynul rukou teroristů na Středním Východě a druhý v důsledku osudného návratu rakoviny. Samozřejmě na základě této logiky budu brzy mrtev i já. Rakovina má patrně v plánu navštívit mě potřetí a dokonat své dílo. To je ale radostný sled myšlenek, co?

Tak fajn – teď je konec roku 2002 a já pracuji ve státním úřadě v centru Austinu. Jelikož nemám valnou trpělivost s dopravním provozem, jezdím do práce a z práce autobusem. To má další výhodu, že mi to poskytuje čas ke čtení knih a poslechu audioprogramů cestou do práce i domů. Jednou z těch knih byl Duchovní marketing.

Potěšila mě zjevná jednoduchost pětikrokového procesu. Už mě unavoval můj duševní zmatek a rozhodl jsem se využít současného chmurného scénáře k otestování Vitaleho metody. S veškerou upřímností, jen tak jsem si hrál. Vlastně jsem to nebral vážně. Prostě jsem dodržoval kroky bez emocionálního zápalu, protože jsem nevěděl, jestli to bude fungovat. Možná právě proto to zafungovalo – okamžitě.

Procházel jsem ty kroky během cesty autobusem z práce domů.

Proces v akci

Krok 1: Vědět, co nechcete – To je snadné. Nechci si už myslet, že jsou oba moji přátelé mrtvi.

Krok 2: Vědět, co chcete – Buď chci, aby se mnou moji staří přátelé navázali kontakt, nebo abych já našel způsob, jak své staré přátele lokalizovat a kontaktovat.

Krok 3: Udělat si jasno – Můj úmysl byl jednoduchý a jasný. Toužil jsem poklábat se svými starými přáteli, jako bychom nikdy nepřestali být ve styku. Soustředil jsem se na tento cíl a vymazal ze své mysli všechny zatoulané myšlenky.

Krok 4: Mějte pocit, že vašeho záměru už bylo dosaženo – Představoval jsem



si, jak držím bezdrátový telefon, přecházím po svém domě, jak to vždycky při telefonování dělám, a povídám si s oběma přáteli.

Krok 5: Nechte to být - To bylo taky snadné (tentokrát). Můj autobus právě přijel na parkoviště. Nezbyvalo mi než to nechat být, protože jsem musel soustředit pozornost na cestu domů autem z autobusové zastávky v dopravní špičce. Během patnáctiminutové cesty domů jsem na cvičení úplně zapomněl.

Výsledky

Když jsem zajižděl do garáže, přepnuly se mé myšlenky automaticky ke všemu, co jsem ten večer musel udělat. Chystal jsem se na každoroční dovolenou a pouť do Las Vegas, Mekky západního světa. Musel jsem zabalit a připravit se na zítřejší cestu. Když jsem vstoupil do domu, přistoupil jsem k telefonnímu záznamníku. Měl jsem tři vzkazy. První byl od maminky. Zvěstovala, že je na cestě do Austinu a brzy přijede, aby hlídala dům a starala se o psy.

Další dva vzkazy mě opravdu šokovaly. Jeden byl od přítele, který přežil rakovinu, a druhý byl od kámoše ze střední školy. Šel jsem do kolen. Tři týdny jsem se honil za tím, co jsem chtěl, a nadarmo - a najednou se to, po čem jsem prahl, rozhodlo dohnat mě samo! Pomocí nějaké obskurní techniky, o které jsem se právě dočetl a pak ji nedbale aplikoval, mi oba přátelé, o kterých jsem devět let neslyšel, zavolali v tentýž den!

Zavolal jsem nejprve příteli, který přežil rakovinu. Vyměnili jsme si kontaktní informace a dohodli se, že se příští měsíc sejdeme. Ukázalo se, že žil v Indonézii a teď se vrátil do Houstonu. Zatímco jsem po něm pátral, hledal také on mě. Vyhledal si Googlem moje jméno a natrefil na několik novinových článků, popisujících úspěch našeho nejnovějšího projektu, toaletního papíru Ticker Tape. V člancích byla zmínka, že jsem dřívějším zaměstnancem Dell Computer v texaském Austinu. Pak zavolal telefonní službu, dostal od ní mé číslo a nechal vzkaz.

Navíc se ukázalo, že odešel od svého dřívějšího zaměstnavatele a je nyní patentovým advokátem, a já nového patentového advokáta právě hledal. Od té doby podnikáme společně.

Pak jsem zavolał kámoše ze střední. Vyměnili jsme si čísla mobilů a pár minut jsme si vykládali historky. V posledních letech se hodně stěhoval kvůli různým zaměstnáním, a právě proto se mi nedařilo najít ho pomocí internetových nástrojů. Zvláštní bylo, že se mi zmínil, že tenhle víkend míří do Las Vegas a bude bydlet v hotelu Stardust. Odpověděl jsem, že zítra odjíždím do Las Vegas a budu bydlet v hotelu Bellagio. Dva chlapi, kteří se devět let neviděli, budou ve stejnou dobu ve vzdáleném městě. Náramná pohoda!

Naplánovali jsme si, že se sejdeme jeden večer na skleničku v jednom z kasin, které jsme oba rádi navštěvovali. A to jsme taky udělali. Bylo to ohromné!

Na závěr mohu říci jen tolik, že mě proces ohromil. Každý, kdo mě zná, dosvědčí, že jsem rozený skeptik. Mám dost otevřenou mysl na to, abych vyzkoušel cokoliv, ale pokud to nepřinese slibované výhody, tak radši koukejte zmizet, protože podruhé to zkoušet nebudu.

Tenhle proces je jednoduchý, ale k jeho využití musíte mít disciplínu. I když vím, že to funguje, musím přiznat, že jsem poněkud příliš líný nebo příliš egoistický, než abych přijímal jeho dary. To je má chyba, ne chyba procesu. Funguje to jen, když fungujete vy.

JOHN ZAPPA

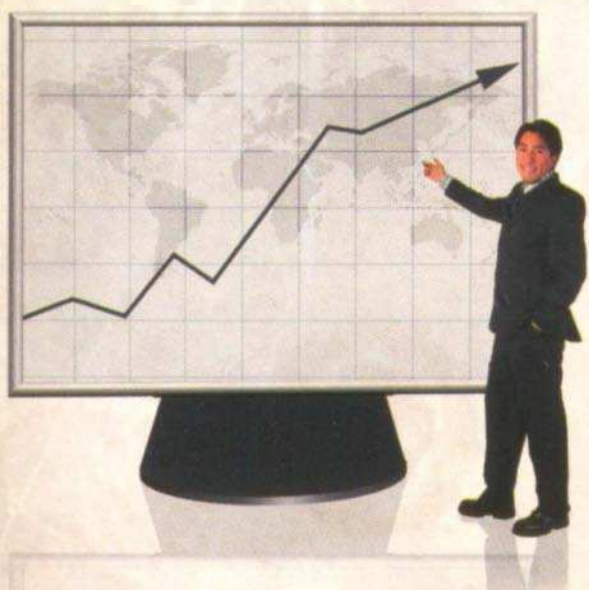
A to jsou jen některé z důkazů, že síla přitažlivosti funguje. Teď se pusťme do práce na vytváření vašich vlastních svědectví. Ale nejdříve...



Co pomíjíte?

Jestliže se nám nezamlouvá to, co nás ve světě potká, stačí jen změnit své vědomí – a svět kolem se nám změní!

LESTER LEVENSON,
KLÍČE KE KONEČNÉMU OSVOBOZENÍ, 1993



Tuhle jsem byl na obědě s jedním milým přítelem. Ačkoliv mě těšila společnost i jídlo, odcházel jsem s pocitem, že mi trochu ubylo energie.

Když jsem se nad tím zamyslel, uvědomil jsem si, že můj přítel umí geniálně přehlížet každou knihu, koncepci, metodu sebezdokonalování každého guru, nebo léčitelský přístup, o nichž četl nebo slyšel.

Nebyl přímo negativní nebo cíleně kritický. Upřímně toužil po něčem, co by mu v životě fungovalo. Podvědomě ale přehlížel všechno, na co narazil.

V jednom bodě jsem mu vyprávěl o duchovním učiteli, se kterým jsem před více než dvěma desetiletími studoval. Pověděl jsem mu, že lidé říkali: „Tvůj učitel byl očividně osvícený. Vyzařovalo to z něj.“

Přítel mě přerušil slovy: „Určitě existují taky lidi, kteří toho guru viděli a nepřipadal jim chytřejší než papírový pytlík.“



No, můj přítel má pravdu.

Ale můj přítel je taky nespokojený.

Myslím, že se tady naskýtá poučná lekce. Když přehlízíme lidi a myšlenky jen proto, že s nimi celý svět nesouhlasí, musíme mít pravdu. Ale také musíme zůstat uvnitř prázdní. Přehlížením toho, co by mohlo fungovat, pomíjíme vlastní růst. Pomíjíme to, co je možné.

Nezáleží na tom, jestli knihu, kterou čtete a milujete, miluje ještě někdo jiný. Nezáleží na tom, zda učitel, kterého obdivujete, je obdivován ještě někým jiným. Nezáleží na tom, jestli léčebná metoda, která zabrala u vás, nezabrala u všech ostatních.

Záleží na vás. Na vašem štěstí. Na vašem zdraví. Na vašem uzdravování. Na vašem blahu. Pravda je, že žádná metoda nefunguje u každého. Žádný učitel se nehodí pro všechny. Žádná kniha nebude inspirovat každého. Všechno to přichází zevnitř. Vy jste první a konečnou autoritou svého života. Spíš než abyste pomíjeli to, co je možné, abyste si mohli počínat správně – co můžete přijmout, abyste mohli růst?

Pomíjení je často způsob, jak odrážet poselství. Je to sebeobranný mechanismus. Jestliže odmítáte knihu, myšlenku nebo metodu, které se vám nabízejí, počínáte si správně – a zůstanete přesně tam, kde jste.

Dr. Richard Gillett ve své báječné knize *Změňte své myšlení, změňte svůj svět* píše: „Nesouhlas je kupodivu nejspolehlivějším projevem skryté víry. Dost často se skryté názory projevují pouze v okamžicích emocionálního úsudku nebo nesouhlasu.“

Všichni úspěšní lidé, které znám, přijali v průběhu let do svého života nové nástroje, utratili tisíce dolarů za osobní růst a studium sebe samých. A nikdy nelitovali.

Klíčem není odmítání nebo neschvalování, nýbrž vstřebávání.

Například: Nerissa a já jsme nedávno večeřeli s přáteli. Jedna kamarádka si stěžovala na svou práci. Z její perspektivy neexistovala cesta ze zoufalství, které na svém pracovišti pociťovala. Špatný šéf. Špatná pracovní doba. Špatný plat. Nač si vzpomenete, všechno bylo špatné.

Později se k nám připojili další přátelé. Jak tomu náhoda chtěla, jeden z nových přátel měl styky tam, kde pracovala naše kamarádka-stěžovatelka. Dal naší nespokojené kamarádce jméno někoho, o kom řekl, že by jí mohl pomoci vyřešit její problémy. Dále pak řekl, že tento kontakt je supervizor, šéf mnoha oddělení a patrně by mohl vyřešit všechno, co je špatně.

Byl jsem jako omráčený. Stejně tak Nerissa. Viděli jsme kouzlo, odehrávající se přímo před našima očima.

Co ale naše nespokojená kamarádka udělala se svým novým vodítkem a novou nadějí?

Přešla je.

Nezapsala si jméno ani číslo, ani nedala nijak najevo, že se právě událo něco báječného.

Vidíte, jak to funguje?

Někdy můžeme sami sabotovat věci, o kterých tvrdíme, že je chceme. Prostě pomíjíme dobro.

Lidé mi často píší dotazy na to, jaký jediný produkt si mohou opatřit, aby změnil jejich život. Když jim sdělím, že se mi tuze líbily materiály doktora Roberta Anthonyho, které jsem financoval, zaznamenal a nyní uvádím na trh v podobě sady CD *Víc než pozitivní myšlení*, kupují si je. Lidé jdou na www.BeyondPositiveThinking.com a koupí si je. Nebo jim



mohu povědět o svém nejnovějším audioprogramu *Chybějící tajemství*, který vysvětluje praktické použití zákona přitažlivosti. A sdělím jim, že je na seznamu na www.nightingale.com.

A přesto si někteří lidé stěžují: „Vždyť to stojí 99 dolarů.“ Aha, samozřejmě, že to stojí peníze. A je to neuvěřitelně málo na sadu šesti audiona-hrávek ve studiové kvalitě, schopných změnit lidský život. Chcete to zaplatit a dostat, co chcete, nebo odmítnete největší sebezdokonalovací materiál všech dob? Chcete to dobro, které podle svého tvrzení hledáte, nebo je nechcete?

Dovolte, abych skončil dalším příkladem.

Včera jsem dostal mailem dopis o novém audioprogramu o rozplývání iluzí. Přečetl jsem si to, ale nedbal na to. Usoudil jsem, že je to prostě něco, o čem už jsem slyšel a patrně jsem to i sám někde jinde nahrál.

Pak jsem dneska dostal další mail. Tentokrát pocházel z jiného zdroje, ale prodával přesně tentýž audioprogram. Pročetl jsem ho důkladně. Pomyslel jsem si: „Je to zajímavé, ale vsadím se, že nového v tom bude pramálo.“ Pak jsem mail odložil.

Asi tak o hodinu později, když jsem si procházel právě tuto kapitolu, kterou momentálně čtete, jsem náhle pochopil, že jsem dělal přesně to, před čím vás varuju: pominul jsem příležitost poučit se.

Našel jsem mail, vyplnil objednávkový formulář a odeslal ho. Audiona-hrávky už jsou na cestě.

Jde o to, že nekoupíte všechno, co vám přijde do cesty, ale že také nepominete všechno, co vám přijde do cesty. Někdy je odmítání jen maska. Sami tím sabotujete svou práci, udržujete se tam, kde jste. Abyste rostli, musíte se otevřít.



Tak přilákat peníze

Duch: To, o čem tradičně panuje přesvědčení, že je základním principem nebo oživující silou v nitru živých bytostí.

Duchovní: Vytvářené duchem, související s duchem nebo mající povahu ducha, ne hmotné nebo materiální.

SLOVNÍK AMERICAN HERITAGE, 1980



„Co děláte?“ zeptal jsem se.

Stál jsem ve frontě 700 lidí v jednom hotelu v Seattlu a čekal, až budu moci strávit den nasloucháním jistému autorovi a duchovnímu učiteli.

„Pracuji s energií,“ odvětila žena vedle mě. „Těžko se to vysvětluje. U každého člověka je to jiné.“

„Máte firemní navštívenku?“
 „Ne,“ řekla v mírných rozpácích.

Byl jsem otřesen.

„Dovolte, abych vám položil otázku,“ začal jsem. „Tady máte přes 700 potenciálních klientů. Proč nemáte aspoň vizitky?“

Žena vedle ní se usmála a řekla jí: „Právě jste narazila na anděla.“



Nejsem žádný anděl. Ale byl jsem zvědavý, proč si tahle podnikatelka nechává ujít obrovskou marketingovou příležitost. Když jsem promluvil s několika dalšími ze 700 lidí na této akci, pochopil jsem, že všichni tihle lidé podnikají sami. A všichni potřebovali pomoci s marketingem.

Tehdy mi svitlo, že bych mohl napsat stručnou příručku o prosazování na duchovním základě. Nikdo jiný se k tomu nezdál být lépe kvalifikován. Jsem autorem *Úplného průvodce AMA po inzerci malých podniků* pro Americkou marketingovou asociaci. Byl jsem poradcem televize PBS a Červeného kříže. A mám víc než 25 let zkušeností s metafyzikou a duchovnem, včetně doktorátu z metafyzických věd. Také jsem dělal rozhovory s mnoha mluvčími sebezdokonalování a někteří z nich jsou mými klienty. Kromě toho jsem už vytvořil a vyzkoušel tajný pětikrokový proces k přitahování všeho, co chcete.



Také jsem věděl, že těch 700 lidí na semináři zastupuje ještě větší skupinu osob, která potřebuje pomoci s podnikáním i se životem. Dále jsem věděl, že všichni v sobě provádějí něco, co vytváří jejich vnější výsledky. Jinými slovy, vnitřní stav jejich bytosti vytváří jejich podnikání - nebo jeho nezdár.

Řečeno jednodušeji, žena, která neměla navštívenku, měla vnitřní nejistotu vůči svému podnikání, která se v jejím životě projevovala tím, že neměla vizitky. Její síla přitažlivosti nepřitahovala žádné obchody.

A když v této logice postoupíme o krok dál směrem, kam vás chci zavést v dalších částech této knihy - kdyby ta žena měla doopravdy jasno o svém podnikání, možná by ani vizitky nepotřebovala. Obchody by za ní prostě přicházely samy. Její vnitřní duch - její síla přitažlivosti - by obstarala marketing za ni.

To je to, co odhalí tato kniha. Poučil jsem se, že jsme lidské bytosti, ne lidská díla. Když dosáhnete jasného vnitřního stavu bytí stran své služby světu, svět takřka přijde za vámi. Až budete mít jasno o autě, člověku, domě, práci nebo čemkoli, co chcete, začnete k sobě ty věci přitahovat.

Jak řekl jeden úspěšný člověk: „Mé navštívenky teď rozdávají andělé.“

Zmateni? To nic. Terapeutka, spisovatelka a přítelkyně Mandy Evansová říká: „Zmatek je ten báječný stav mysli těsně před projasněním.“

Základy úspěšnosti

Možná v následujícím příběhu postřehnete, o čem mluvím, a budete se lépe orientovat v tom, co bude následovat:

Jednou jsem četl rozkošnou knížku z roku 1920, nazvanou *Základy úspěšnosti* od Rogera Babsona. Na konci knihy se zeptal argentinského prezidenta, proč je Jižní Amerika se všemi svými přírodními zdroji a divy tak dalece zaostalá za Severní Amerikou ve smyslu pokroku a marketingu.

Prezident odpověděl: „Dospěl jsem k tomuto závěru. Jižní Ameriku osídlili Španělé, kteří tam přišli hledat zlato, kdežto Severní Ameriku osídlili Otcové poutníci, kteří tam přišli hledat Boha.“

Na co se soustředíte vy?



Na peníze nebo na duchovno?

Na cíle, které chcete dosáhnout, nebo na ducha, který je přináší?

Pravda je, že peníze jsou jen symbol. Pokud se soustředíte na energii, kterou představují, přilákáte je.

Jak se stát milionářem

Před léty Scully Blotnick údajně provedl studii 1500 osob. Byli rozděleni do dvou kategorií: kategorie A uváděla, že bude nejprve vydělávat peníze a teprve později dělat to, co doopravdy chce. Do této skupiny spadalo přes 1245 osob. 255 lidí z kategorie B říkalo, že v první řadě půjdou za svými zájmy a věří, že peníze budou následovat později.

Co se událo?

O dvacet let později bylo v celé skupině 101 milionářů. Jen jeden pocházel ze skupiny A. Zbývajících 100 milionářů pocházelo ze skupiny B, ze skupiny, která prohlásila, že se bude v první řadě věnovat svým vášním a na peníze si počká. Tady hned máme další vodítko k tomu, jak přilákat peníze.

Na co se soustředíte - na peníze, nebo na vašeň?



Vítá vás síla přitažlivosti

V této knize vám nabízím nový způsob, jak snadno a bez námahy dokázat takřka všechno, co si umíte představit - rozšířit své podnikání, najít lásku, zlepšit si zdraví, přilákat víc peněz a tak dále. Zakládá se to na nadčasových duchovních principech.

Knihou odhalí, jak váš vnitřní stav bytí přitahuje a vytváří vnější výsledky - a jak na to, abyste dosáhli toho, co můžete mít, čím být a vůbec vše, po čem vaše srdce touží. Já to nazývám síla přitažlivosti. Je to doopravdy duchovní vzorec úspěchu, který nikdy neseleže.

Fungují ty techniky? Důkaz bude schovaný v moučníku. Ochutnejte ho a uvidíte. Mohu vám vyprávět o úspěších, kterých jsem dosáhl já - a v této knize o nich také vypravuji - ale nic vás nepřesvědčí tolik, jako když tyto jednoduché myšlenky použijete a uvidíte na vlastní oči ohromující výsledky.

Mohu vám říci, že tato metoda vám pomůže uskutečnit všechno, co chcete. Dočtete se o lidech, kteří přilákali auta a domy, uzdravili se z rakoviny, vytvořili nové vztahy a přitáhli si víc peněz. Ale já se soustředím na přitahování peněz v podnikání, protože v podnikání je zřejmě těžký nedostatek duchovna. A nechám vás odhalit kouzlo marketingu s energií, protože nic nebude mocnější než vaše vlastní zkušenosti z první ruky.

Posadte se. Udělejte si pohodlí. Zhluboka se nadechněte. Uvolněte se. Promluvme si o tom, jak můžete zvětšit své jmění - a dosáhnout všeho ostatního, po čem můžete toužit - prostřednictvím magické síly přitažlivosti.

Všechno to začíná tím, že pochopíte, že váš život...






Může to být jinak

Aktivity, které pozorujeme ve vnějším světě, jsou jen typickým příkladem toho, co se odehrává ve vnitřním světě myšlenek a citění člověka...

CHARLES BRODIE PATTERSON,
ZÁKON PŘITAŽLIVOSTI, MAGAZÍN MIND, 1899

Než jsem se stal marketingovým specialistou a spisovatelem, byl jsem přes 10 let žurnalistou a psal jsem pro několik časopisů. V důsledku toho jsem vídal zázraky na vlastní oči. Například:

- 
 Dělal jsem rozhovor s Meirem Schneiderem, mužem, u kterého byla diagnostikována slepota. Dostal potvrzení, že je nevyléčitelně slepý, a přesto dnes vidí, čte, píše, řídí auto - a pomohl také tisícům lidí znovu získat zrak.
- 
 Strávil jsem nějakou dobu s Barrym a Suzi Kaufmanovými v jejich Institutu volby a tam jsem viděl zázraky a slyšel o nich. Jejich vlastní dítě se narodilo jako autista. Bylo jim doporučeno, aby je odložili. Ale oni to neudělali. Pracovali se svým synem, milovali ho, pečovali o něj, přijali ho - a uzdravili ho. Dnes žije jako nadprůměrný, šťastný, úspěšný dospělý muž.
- 
 Seděl jsem na desítkách workshopů, kde jsem viděl lidi uzdravovat své vztahy s milenci, rodiči, dětmi. Dělal jsem interview s guruy a mentory, mluvil s lidmi, kteří se zbavili „nevyléčitelných“ chorob a zažil jsem ve vlastním životě zázraky z první ruky. Uvěřil jsem, že nic - nic! není nemožné.



Léčitel léčitelů

Víc než 10 let jsem spolupracoval s Jonathanem Jacobsem, mužem zvaným „léčitel léčitelů“, protože jeho historie pomoci lidem v uzdravování je tak omračující, až k němu lékaři posílají vlastní pacienty. Viděl jsem, jak Jonathan přijímá lidi se vším možným, od finančních problémů přes poranění páteře až po rakovinu, a pomáhá jim uzdravit se, často během jediného sezení.

Okusil jsem to na vlastní kůži. Většinu života jsem zápasil s financemi. Když jsem před nějakými 30 lety žil v Dallasu, byl jsem hladový bezdomovec. Kradl jsem v obchodech jídlo. A když jsem se před 25 lety přestěhoval do Houstonu, byl jsem jako ve zlém snu, žil jsem na skládce s 200 dolary měsíčně. Bylo to peklo. A přesto jsem tím procházel skoro 15 let.

Když jsem pak absolvoval několik sezení s Jonathanem, nějak jsem se zbavil svých starých názorů na peníze, získal nové, a teď jsou mé finance tak úžasně jiné, že často žasnu nad tím, kolik toho mám: nová auta, nový dům, cestování po světě, další klienti, které dokážu zvládnout, a ustavičný příliv peněz. Zaplatím všechny účty včas a nikdy netrpím nedostatkem. Přitahuji teď peníze snadno. V podstatě jsem bez dluhů a vstupuji do světa zámožných. A nezapomínejte, kdysi jsem byl bezdomovcem!

Co se událo?

Jak může Meir léčit slepotu? Kaufmanovi uzdravovat autismus? Jonathan pomáhat lidem se všemožnými problémy? Jak mohu mít peníze, když jsem deset let neměl skoro nic?

Začíná to zjištěním, že „to může být jinak.“ Právě to chci, abyste hned teď pochopili. Že ať se ve vašem životě děje cokoli, ať si myslíte, že se stane cokoli, může to být jinak. Směr, kterým se zřejmě ubíráte, se dá změnit. Jen velmi málo věcí je ukotveno v betonu.

Po pravdě řečeno, jak uvidíte, všechno v životě je asi plastické. Můžete to formovat tak, aby to zapadlo, kam potřebujete a kam se chcete dostat. Zrovna teď, když čtete tato slova, můžete si začít pohrávat s novými možnostmi: Čím chcete být, co chcete mít? Vyhrát ve sportce? Proč ne? Rozšířit svůj podnik? Proč ne? Napravit něco? Proč ne? Mít hned víc peněz? Proč ne?

Jeden můj přítel se mě zeptal: „Jak poznáš, co je nemožné?“

Já odpověděl: „Jak poznáš, co není?“

Opuštěák

Věřím, že naše planeta je tím, co bylo popsáno v originální televizní epizodě *Star Treku*, nazvané *Opuštěák*. Když Kirk a jeho tým přistanou na planetě, aby ji prověřili, než pošlou dolů zbytek posádky za účelem tuze potřebného odpočinku a relaxace, začnou prožívat podivné věci. McCoy uvidí obrovského bílého králíka. Sulu uvidí starověkého samuraje, který ho honí. Kirk uvidí dávnou milenkou a dávného spolužáka, který byl jeho rivalem. Poté, co prožijí radosti i smutky z těchto událostí, posádce konečně svitne (díky Spockově logice, samozřejmě), že je na planetě, která jim čte myšlenky a vytváří to, na co myslí.

Myslím, že tou planetou je Země. Co chováte v mysli s energií a soustředěním, to se vytvoří i ve vaší realitě. Přitáhnete ho. Prožít výsledky trvá trochu déle, protože své myšlenky stále měníme. Představte si, jak jdete do restaurace a objednáte si slepičí polévku. Ale než vám ji přinesou, změníte objednávku na dršťkovou. A než vám přinesou tu, zase změníte objednávku zpátky na slepičí polévku. Sedíte tam a stěžujete si: „Nikdy nemůžu dostat to, co chci!“ Když ve skutečnosti jste vy tím důvodem, proč vám přinesou polévku pozdě!



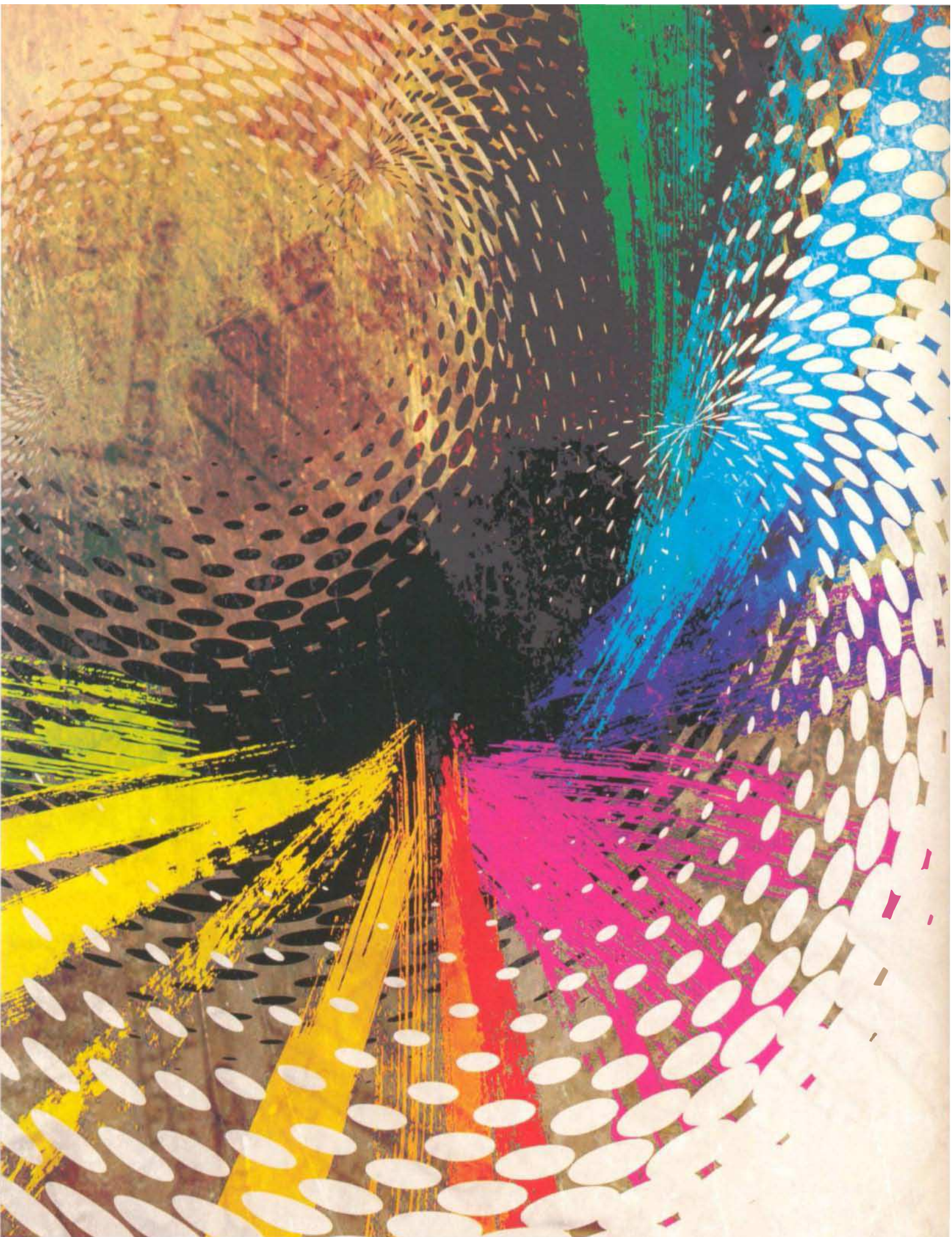
Většina z nás to dělá každý den. Naše nerozhodnost způsobuje, že přilákat to, co chceme, je takřka nemožné. Není divu, že máte nakonec pocit, že nemůžete dostat to, co si přejete. A přesto tomu tak být nemusí.

Zvažte to, co napsal Frances Larimer Warner v knize *Naše neviditelné zásoby - část 1* už v roce 1907: „Duch je substance, která se tvoří podle vašich požadavků, a musí mít vzorec, podle kterého funguje. Z těsta se dá udělat chléb stejně dobře jako houska. Podobně je Duchu jedno, co požadujeme.“

To je základ pětikrokového procesu, který popisují v této knize: vědět, že váš život může vypadat jinak, a že život sám vás podpoří v tom, co chcete. To je síla přitažlivosti.

Tady je vodítko k tomu, jak to funguje, zapsané Genevieve Behrendovou v její knize *Vaše neviditelná síla* z roku 1921: „Zkuste mít na paměti, že obraz, na který myslíte, který cítíte a vidíte, se odráží v univerzální mysli a podle přírodního zákona akce a reakce se k vám musí vrátit buď v duchovní, nebo ve fyzické formě.“





Nejkratší cesta, jak přilákat to, co chcete

Jestliže teď neplatíte za pár bot víc, než jste kdysi platili za auto, pak musíte zapracovat na svých představách o úspěchu.

RANDY GATES, 101 KLÍČŮ K VAŠEMU ÚSPĚCHU,
WWW.MYPROSPERITYSECRETS.COM

Dovolte, abych vám svěřil jedno malé tajemství.

Nemusíte praktikovat pět kroků z téhle knihy, abyste uskutečnili své tužby nebo přilákali větší bohatství. Kdepak. Existuje jedna snazší cesta. Povím vám, jaká je, pokud slíbíte, že to tajemství neroztroubíte.

Platí?

Tady je to tajemství, kterému říkám nejkratší cesta k vytvoření takového života, jaký si přejete: Buďte šťastní hned. A je to. Pokud dokážete být šťastni právě teď, v tomhle okamžiku, dosáhnete všeho, co si přejete. Proč? Protože pod vším, co říkáte, že chcete, je touha po štěstí. Roku 1917 napsal Ralph Parlette ve své knize *Velký podnik života*: „Ať děláme cokoli, děláme to, abychom byli šťastni, ať už si to uvědomujeme nebo ne.“

Chcete nové auto, abyste byli šťastní.

Chcete víc peněz, abyste byli šťastní.

Chcete zlepšit zdraví, abyste byli šťastní.

Chcete vztah plný lásky nebo smyslnosti, abyste byli šťastní.



Štěstí je váš cíl.

A tady je další tajemství: Nemusíte mít nic jiného, abyste byli šťastní zrovna teď. Můžete se rozhodnout být šťastní.

Vím, že se to těžko chápe. Zrovna dnes mi volala ošetřovatelka, která pečuje o mého nejlepšího přítele. Byl to znepokojivý telefonát, řečeno velmi mírně. Bylo mi řečeno, že můj přítel možná bude potřebovat odvykací kúru. Takle zpráva mě uzemnila, byl jsem nešťastný.

O několik hodin později jsem šel na akupunkturu. Když jsem projížděl texaskou hornatou krajinou v krásné oblasti, kde nyní žiju, uvědomil jsem si, že stejně dokážu být šťastný. Budu-li nešťastný, nepomůže to ani mně, ani mému příteli, ani mému řidičskému umění. Dokázal jsem se rozhodnout být šťastný.

Zní vám to divoce? Naučili jsme se, že vnější okolnosti nám diktují, jak se máme cítit. Já se poučil, že vnější svět je prostě iluze. Ano, působí docela reálně. Souhlasím. Ale ten vnější svět vytváří vaše nitro. A právě tady vstupuje do hry síla přitažlivosti.

Jak napsal Paul Ellsworth roku 1924 ve své klasické knize *Magnet myslí*: „Vědomí je příčina.“

Vysvětlím to podrobněji hned po tomhle cvičení...





Úvod do síly přitažlivosti

Myšlení operuje podle vlastního pojetí sebe sama.

A. K. MOZUMDAR



Onehdy jsem obědval s přítelem ve svém rodném městě Niles ve státě Ohio. Byl jsem tam na návštěvě u rodičů. Kamarád chtěl znát klíč k tajemství, jak si vytvořit vlastní realitu a přilákat větší bohatství.

Chvilku jsem uvažoval a pak jsem řekl: „Nejtěžší je pro většinu lidí pochopit, že jsou jediným důvodem, proč prožívají svůj život tak, jak ho prožívají. Veškerou odpovědnost nesou sami.“

Viděl jsem, jak kamarád škulbl hlavou. „Jak je to možné!“ málem vykřikl. „Nejsem odpovědný za autonehodu, do které bych se mohl dostat, ani za ztrátu zaměstnání ani za nic jiného, co mi život nadělí.“

Zhluboka jsem se nadechl. Tohle nebude snadné vysvětlování, ale chtěl jsem do něj dát co nejvíc.

„V duchovnu jde jen o přebírání plné odpovědnosti za všechno, co tě v životě potká,“ řekl jsem. „Ať je to dobré nebo špatné, všechno to vychází z tebe. Joseph Murphy říkával, že tvůj život je vnějším zobrazením tvého vnitřního obrazu.“



„Nesedím a nepředstavuju si autonehody,“ vyhrkl kamarád.

„Možná ne vědomě,“ řekl jsem. „Ale koukáš na zprávy?“

„Ano.“

„Neřekl bys, že zprávy jsou o samých negativních věcech – od autonehod přes vraždy až po krize v zemích, o kterých jsme nikdy neslyšeli?“

„Ano, ale...“

„Tvoje mysl to nasává jako programování,“ vysvětloval jsem. „A všiml sis někdy, jak ti filmy nasadí do hlavy všelijaké myšlenky?“

„Jaké myšlenky?“

„No, všiml sis někdy, jak jsou velké kšefty vždycky v záporné roli?“

„Myslíš jako ve filmech, jako je *Wall Street*?“

„Ano! Tyhle filmy tě učí, že peníze jsou špatné nebo že kazí lidi nebo že bohatí lidé jsou špatní,“ pokračoval jsem. „Jde o to, že tohle všechno ti programuje myšlení tak, aby přitahovalo zrovna ty věci, které bys radši neprožíval.“

Kamarád byl chvíli zticha.

„Myslím, že to, co říkáš,“ začal, „znamená, že jsme všichni roboti nebo snad stroje.“

„Musím uznat, že je to hodně přesné vysvětlení. Dokud neprocitneme, přitahujeme věci do svého života podvědomě a pak prohlašujeme, že jsme to neudělali.“

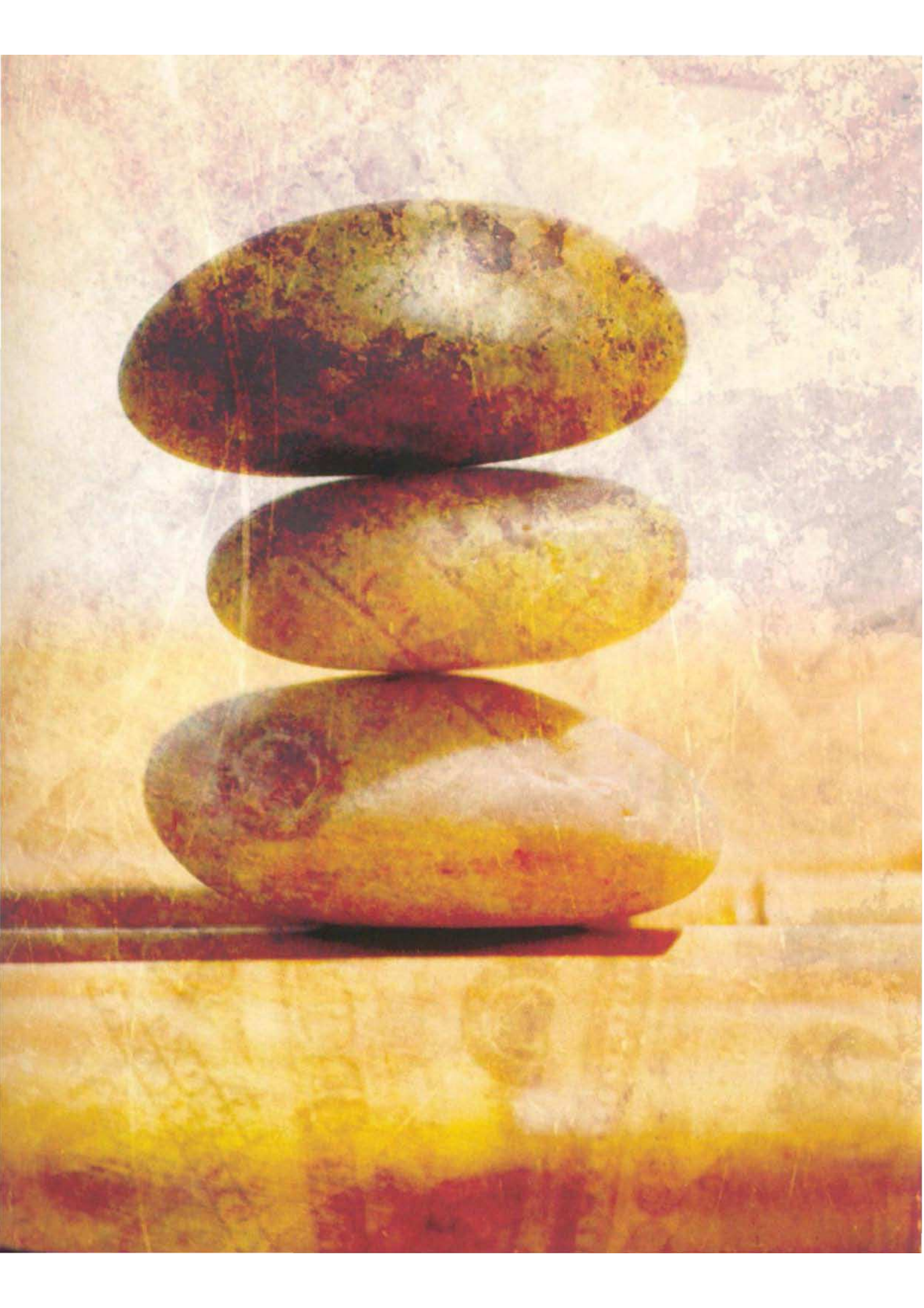
„O tom nic nevím,“ zamumlal kamarád. „Nevím. To znamená, že jsem se rozhodl stát se alkoholikem a zmršit si život.“

„No, to tedy znamená,“ řekl jsem. „A udělals to z vlastních nevědomých důvodů. Možná jsi tu výzvu potřeboval, aby ses posílil. Možná jsi tu zkušenost potřeboval, aby ti pomohla chápat život určitým způsobem. Nevím. Ty to ale někde uvnitř víš.“

„Ale co všichni ti lidé, kteří vstupují do mého života a hádají se se mnou nebo nám znepříjemňují život?“

„Můj názor je, že všechno ve tvém životě jen zobrazuje navenek to, co se děje v tobě.“

„Cože?“





Usmál jsem se, ale věděl jsem, že tyhle koncepce není snadné vysvětlit. Často si musím sám znovu přečíst své vlastní knihy nebo mnohé z následné literatury, abych pochopil koncepci nevědomých projevů nebo slepého přitahování.

„Koukej,“ začal jsem, „znám jednu ženu, která má feministické cítění. Protože si myslí, že muži ji chtějí rozpárat zaživa, můžeš ji poslat samotnou do kteréhokoli obchodu, a pokud ji bude obsluhovat muž, bude ho vnímat jako šovinistické prase.“

„Možná ten chlápek je prase.“

„Patrně je, ale pošli do toho samého krámu ženu, která nevěří, že jí muži jdou po krku, a buď ji ten chlap obsluhovat nebude, nebo si nevšimne jeho povahy, nebo prostě neprožije to, co by jinak mohl provádět.“

„Takže říkáš, že to všechno vytváříme sami?“

„Je to takhle,“ začal jsem. „Tenhle rozhovor je spolupráce. Chceš od někoho slyšet vysvětlení tajemství vesmíru. Já chtěl tato tajemství formulovat do své nové knihy. Vytvořili jsme to spolu.“

Přítel přikývl, ale řekl: „Chápu, jak to myslíš v něčem takhle jednoduchém, ale co kdybychom byli rozzlobení a o tyhle myšlenky se hádali?“

Co jsem mohl říci? Věděl jsem, nač se ptá. Vy se patrně ptáte na totéž: Co to znamená, když se s vámi lidé střetnou nebo když se hádáte s příbuznými či partnerem anebo sousedem? To jste taky vytvořili?

„Vytvořil jsi to všechno,“ vysvětloval jsem. „To, co vidíš, je vnější zobrazení toho, čemu věříš uvnitř. Já tomu říkám síla přitažlivosti.“

„To nechápu.“

„No, právě tenhle rozhovor odráží to, co si myslím o tomhle duchovním přístupu k úspěchu.“

„Tys mě vytvořil?“

„Vytvořil jsem tuhle chvíli a náš rozhovor,“ řekl jsem. „Potřeboval jsem ho pro svou novou knihu. Přitáhl jsem tě sem, abychom mohli vytvořit tuhle realitu.“

„Rád jsem ti k službám,“ zabručel. „No, a co ta místa, kde s tebou ne-souhlasím? To jsi taky vytvořil?“

„Těžko se s tím smířit, ale je to pravda. Tvá nevíra odráží oblasti ve mně, kde nevěřím všemu, co říkám.“

„To zní hodně divně, Joe,“ řekl. „Jestli je to pravda - jakmile budeš mít jasno v tom, čemu věříš, pak moje pochybnosti zmizí?“

„Buď tak, nebo je prostě přede mnou nebudeš ventilovat.“

„Musím se nad tím vším zamyslet,“ řekl.

„Tohle je síla přitažlivosti,“ vysvětloval jsem. „Znamená to, že jsi zdrojem zkušeností, které vidíš. Podvědomě jsi je spoluvytvořil, abys získal zkušenosti - z vlastních důvodů. Svět je tvým zrcadlem.“

„Vypadá to, že bych si měl vytvořit nějaký hezčí svět.“

„No, to můžeš hned,“ řekl jsem. „Když už si uvědomuješ svou vnitřní sílu, můžeš začít vědomě vytvářet situace. Nedokážeš to sice ze dne na den, ani to nezvládneš v tomhle životě, ale můžeš začít hned.“

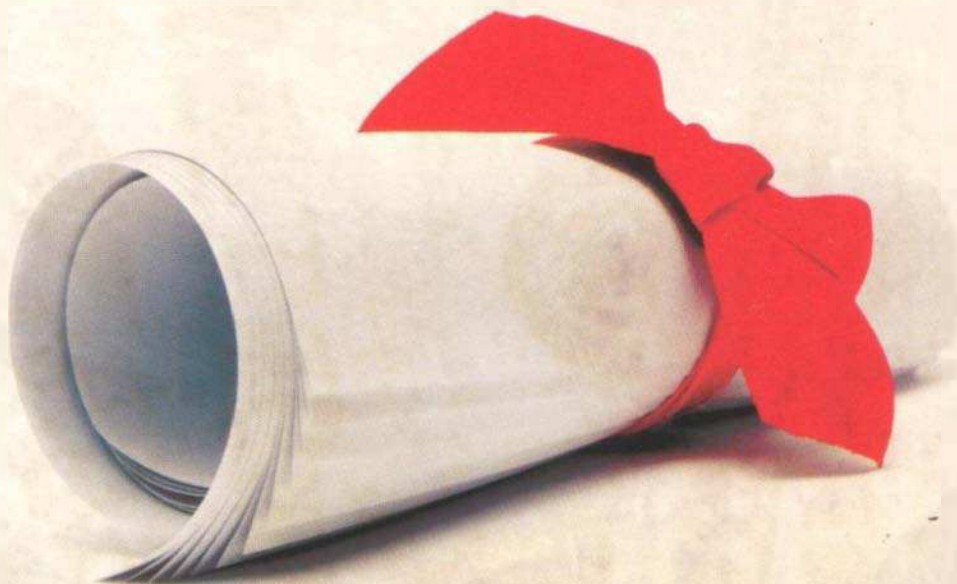
„Jak?“

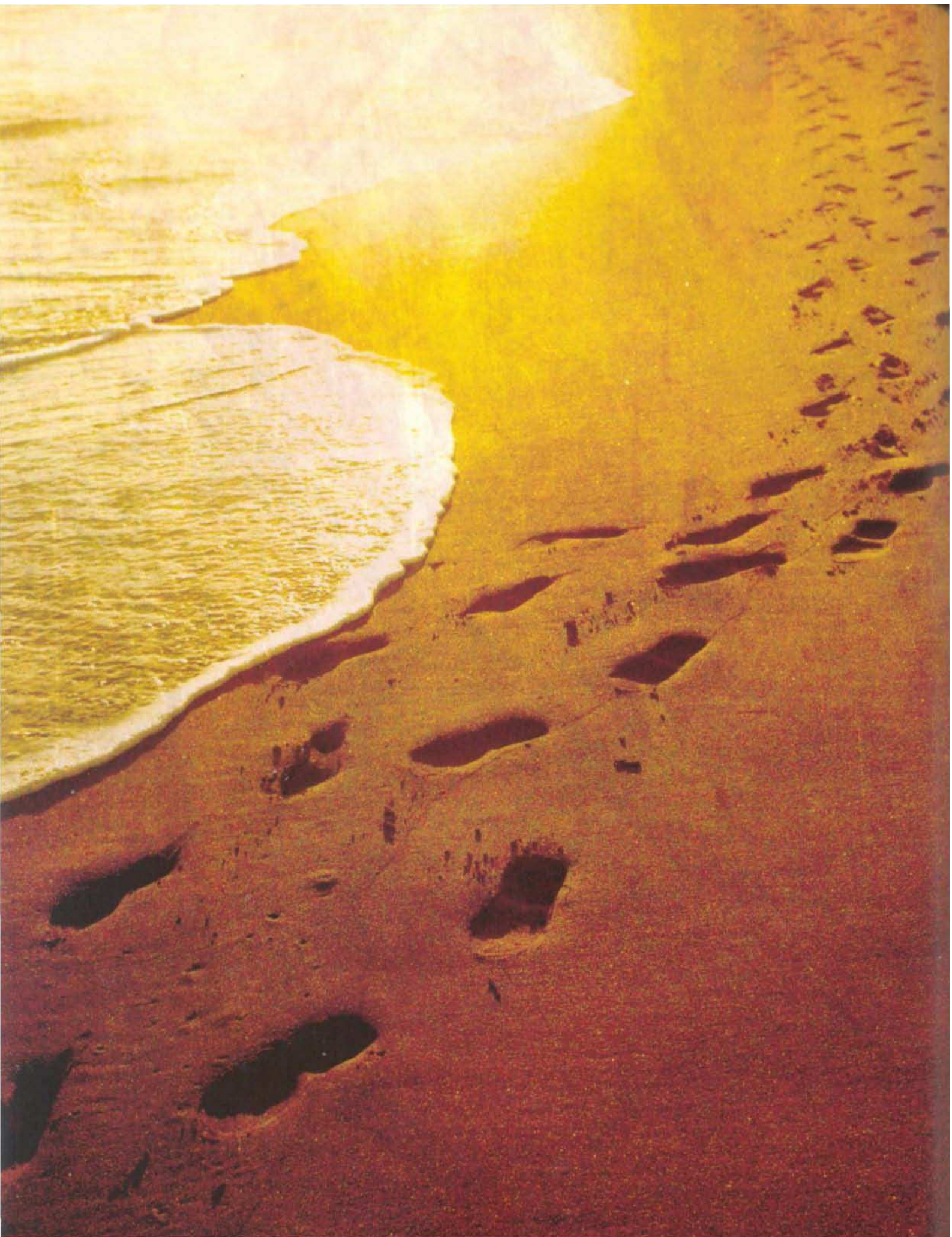
Á, na tuhle otázku jsem čekal!

„Všechno to začíná pětikrokovým vzorcem, který jsem vyvinul,“ vysvětloval jsem. „Je to hodně snadné a můžeš ty kroky dokonce i zkrátit, jakmile si je osvojíš. Ale pěti kroky to všechno začíná.“

„Těch pět kroků mi povíš, nebo si musím koupit tvoji knihu?“

„Povím ti ty kroky hned,“ odpověděl jsem, „a pak si jdi koupit mou knihu.“





Jaké je vaše IQ úspěchu?



Než se pohroužíte do příštích kapitol, dejte si krátkou pauzu. Udělejte si tenhle rychlý, krátký test od experta na úspěšnost Randyho Gage a zjistěte, jestli nejste nakaženi „nedostatkem“ a omezeným programováním. Může se zde odrážet, kde funguje vaše síla přitažlivosti. Možná byste si měli tento test nejprve okopírovat, abyste se o něj mohli podělit se svými přáteli a milovanými.

1. Obáváte se potají, že kdybyste zbohatli, vaše rodina a přátelé už by vás možná neměli tak rádi?
2. Když jste vyrůstali, říkali vám někdy věci jako - nejsme si ce bohatí, ale aspoň jsme slušní lidé!?
3. Učila vás vaše náboženská výchova, že je ušlechtilé přinášet oběti hned, a že odměna se dostaví až na onom světě?
4. Měli jste (nebo máte) pocit viny, když jste začali vydělávat víc než vaši rodiče?
5. Byli jste vychováni k tomu, abyste zapadli v davu a nedělali nic, čím byste mohli vyčnívat?
6. Když jste dospívali, libily se vám seriály jako *Dallas*, *Dynastie*, *MASH*, *Synové a dcery Jakuba Skláře* a *Zlá krev*, kde byli bohatí lidé vždycky prezentováni jako bezohlední a podlí anebo nadutí a povýšení?



7. Máte chronické zdravotní potíže, které doktoři nedokážou vyřešit?
8. Záviděli jste někdy lidem drahé šaty, auta a domy - což vás mohlo vést k podvědomé nenávisti k bohatým?
9. Myslíte si do jisté míry, že je jaksi ušlechtilé, romantické nebo oduševnělé, když je člověk chudý?
10. Ukončili jste někdy negativní vztah - a pak ho okamžitě nahradili jiným s osobou úplně stejnou, jako byla ta předchozí?
11. Použili jste někdy citově zabarvené výrazy jako chudý jako kostelní myš, hnusně bohatý nebo neslušně bohatý?
12. V případě selhání - použili jste někdy výmluv, jako peníze dělají peníze nebo to musíš mít známosti nebo to musíš patřit ke špičkám?
13. Kocháte se tím, že jste smolař a pořád bojujete s krutými okolnostmi?
14. Je možné, že prožíváte zdravotní problémy, finanční problémy nebo pracovní neúspěchy, abyste vzbudili soucit a pozornost u lidí, kteří jsou vám blízcí?
15. Máte stálý vztah? Máte dost peněz, abyste vyhověli svým potřebám? Jste v podstatě zdraví? A navzdory tomu všemu máte pocit, jako by vám život utíkal mezi prsty?

Jak jste zaskórovali?

Sečtěte si výsledky a zaznamenejte skóre.

_____ Ano

_____ Ne

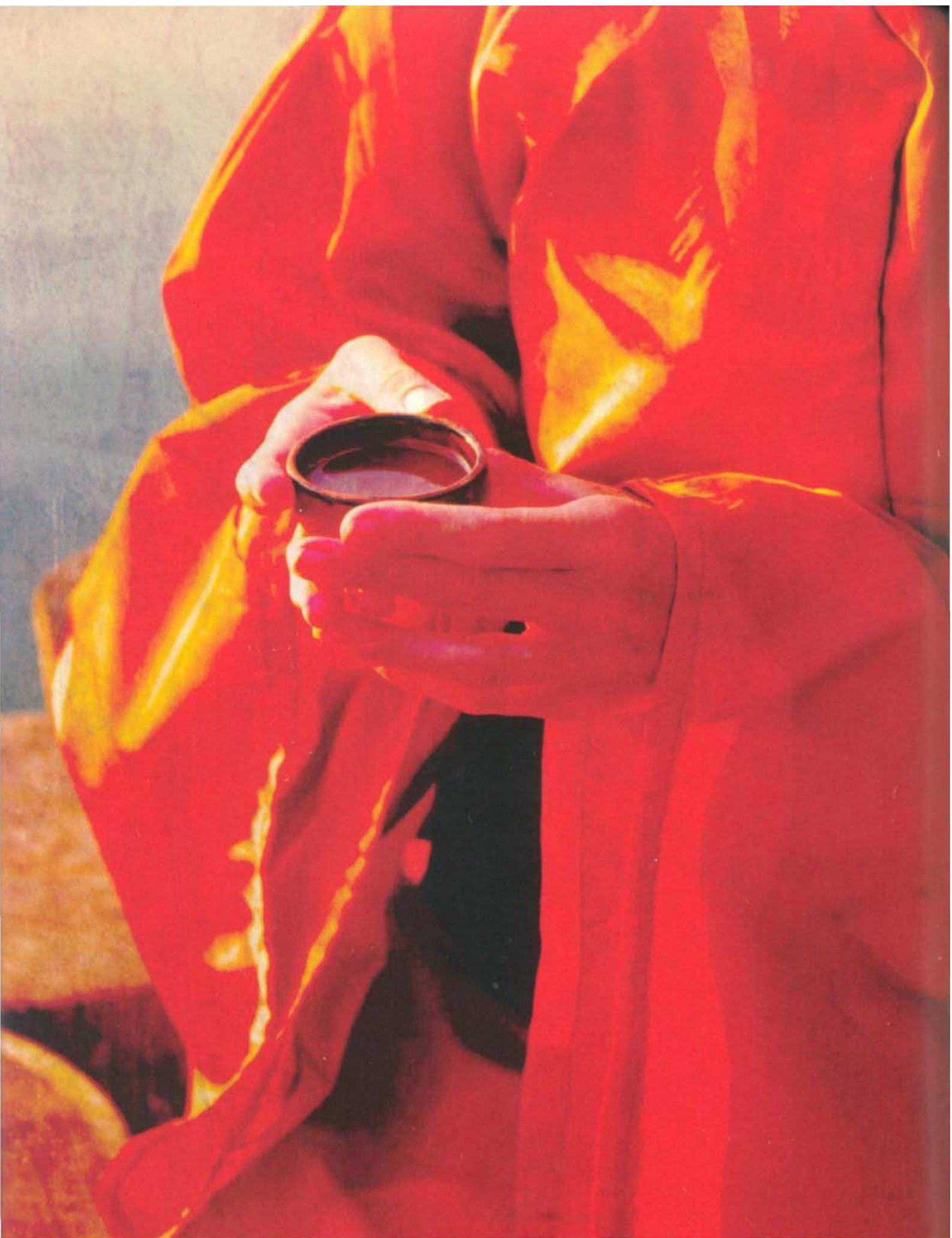
Pokud jste odpověděli Ne na 13-15 otázek: Máte velmi silné vědomí úspěchu a patrně můžete tenhle test předat někomu jinému.

Pokud jste odpověděli Ano na 3 a více otázek: Nejspíš máte problémy se sebehodnocením na nějaké podvědomé úrovni. Možná se držíte nějakého vzorce, bojíte se opustit zónu pohodlí. Patrně nejste radikálně nešťastní, ale ve vašem životě chybí vašeň a vzrušení. Víte, že vám něco chybí, ale asi nevíte, co to je.

Pokud jste odpověděli Ano na 5 a více otázek: Dostí pravděpodobně jste ve stagnačním cyklu. Děláte malé pokroky, ale prožíváte také neúspěchy, takže vlastně neprorážíte ke skutečnému zdaru a štěstí, po jakých toužíte a jaké si zasloužíte.

Pokud jste odpověděli Ano na 7 a více otázek: Míříte, nebo už na té cestě jste, zřetelně z kopce k těžkým citovým, fyzickým a finančním problémům. Tohle je jakýsi „cyklus oběti“, v němž se ocitl Randy Gage, když ve 30 letech ztratil všechno, co měl - než proměnil svůj život a stal se multimilionářem. Musíte okamžitě jednat, abyste tento vzorec zlomili a ukončili cyklus nezdaru. Sem patří odhalení omezujících názorů, které jsou zakořeněny ve vašem podvědomí, a radikální přeprogramování sebe sama názory pozitivními.

Jestliže tedy spadáte do jedné ze tří posledních kategorií, může vám určitě pomoci Randy Gage. Navštivte www.MyProsperitySecrets.com, stránky, které vám mohou dopomoci k úspěšnému uvažování.



Krok 1: Odrázový můstek

Člověk je magnet a každá čárka a tečka a detail jeho prožitků jsou tím, co si sám přitahuje.

ELIZABETH TOWNEOVÁ,
ŽIVOTNÍ SÍLA A JAK JI POUŽÍT, 1906

Navštivte kterýkoli bar, a co uslyšíte? Drby. Stížnosti. Zatrpklost. Negativitu. Navštivte jakýkoli oběd v jakékoli velké společnosti, a co uslyšíte? Drby. Stížnosti. Zatrpklost. Negativitu.

Poslechněte si kterékoli rodinné shromáždění u večeře, a co uslyšíte? Drby. Stížnosti. Zatrpklost. Negativitu.

Mohl bych takhle pokračovat donekonečna. Jde o to, že převážná většina lidstva uvízla na této rovině vědomí. Je to úroveň médií. Je to úroveň většiny rozhovorů. Je to úroveň nízké energie. A právě tahle úroveň udržuje lidi přesně tam, kde jsou.

Musím to vysvětlit?

Většina lidí, se kterými každý den mluvím, ví, co nechce:

„Nechci, aby mě takhle bolela záda.“

„Nechci, aby mě takhle bolela hlava.“

„Nechci tyhle účty.“

„Nechci se dřít v práci.“

Ten seznam znáte. Máte ho taky.

Naneštěstí při tom u většiny z nás zůstane. Povaha našich rozhovorů, našich novinových zpráv, našich rozhlasových a televizních pořadů a našich populárních talk show nás obklopuje představami toho, co nechceme. Postěžovat si je příjemné. Nepřipadáme si tak sami. Máme pocit, že je nás slyšet. Máme pocit úlevy. Dokonce někdy vyslechneme i odpovědi, které nám ulehčí v problémech.



Neuvědomujeme si však, že aktivujeme sílu přitažlivosti negativním způsobem. Když říkáme „Nechci tyhle účty“, jsou v ohnisku našich zájmů - ano, uhádli jste - účty! Duch života dodá vše, na co se soustředíte. Takže pokud mluvíte o svých účtech, dostanete další účty. Přitáhnete je tím, že na ně utrácíte energii.

Většina lidí je na úrovni strachu, jak napsala roku 1923 Elinor Moodyová ve své knize *Můžete obdržet vše, po čem toužíte*: „Mějme na paměti, že strach je jen špatně nasměrovaná víra. Upíráme víru k věcem, které nechceme, místo k věcem, po nichž toužíme.“

Opakuji, tohle je úroveň, na které je většina lidí. Není to špatné, jen to není moc pozitivní. A patrně vás to nedovede ke zdraví, bohatství nebo štěstí, jehož se vám nedostává.

Jen zřídka kdy však dovedeme tento proces k úrovni 2. To je vzácný jedinec, který si přestane stěžovat, bojovat nebo se bát na tak dlouho, aby se soustředil na opak toho, co prožívá. A přesto úroveň 2 začíná přinášet zázraky a zhmotnění toho, co chceme. Vědomí toho, co nechcete, je odrazovým můstkem k vašim zázrakům. Vědomí toho, co nechcete, je prostě vaše současná realita. A současná realita se může změnit.

Zbavte se negativity

Jedním ze způsobů, jak se ochránit před negativními vlivy světa jako takového, je vyhnout se jim. Pamatuji se, že jsem četl, jak Mark Victor Hansen a Jack Canfield zakázali ve svých kancelářích jakoukoli negativitu. Ten nápad se mi strašně líbí. Nesleduji zprávy ani nečtu noviny. Po nějaké době začnete pozorovat, jak vás krmí jednostrannými, negativními zprávami. Žádná z nich není určena k tomu, aby pomohla mému blahu.

Ale musíte také hlídat své přátele. Lidé kolem vás vám svěřují své názory na svět. Někdy není snadné oddělit jejich stanoviska od vašich.

Musíte vystoupit ze světa vnějších příčin a odebrat se do světa přitažlivosti, založené na energii. Jediným způsobem, jak to dokázat, je připomínat si, že svět obecně je na úrovni stěžování si.

Musíte vystoupit o jednu či dvě úrovně výš.

Musíte na vyšší úroveň

Před léty jsem navštěvoval seznamovací schůzky. Obvykle to byla pracovní setkání u snídaně či oběda, kde si lidé vyměňovali firemní navštívenky a snažili se pomoci si navzájem získat nové klienty.

Na mnoha těchto akcích jsem mluvil. Rychle jsem si povšiml, že na většině setkání byli ti samí lidé. Jeden všímavý přítel řekl: „To jsou pořád ti samí lidé - a všichni umírají hlady!“

Tehdy jsem se poprvé dozvěděl o koncepci úrovní. To jest, lidé mají sklon setrvávat na stejné úrovni pracovního nebo společenského statutu. Když si najdou přátele, pak je to obvykle v jejich okruhu činnosti, ať už je to církev, práce, škola nebo nějaký klub. V důsledku toho se jen zřídkakdy dostanou z úrovně, na které jsou.

To není špatné. Můžete zůstat na úrovni, na které jste, a mít se dobře. Ale pokud chcete víc nebo pokud zjistíte, že na úrovni, kde jste, strádáte - pak musíte o jednu či dvě úrovně výš.

Když jsem mluvil na těchto seznamovacích akcích, byl jsem o čárku výš než všichni přítomní. To není vytahování. To je sociální postřeh. Hledělo se na mě, jako bych byl na mírně vyšší úrovni než posluchačstvo, prostě



proto, že jsem tam řečnil. Byl jsem představitelem autority. Jako učitel jsem byl povýšen o stupínek nad jejich úroveň.

Ale to nestačí. Jestliže chcete uskutečnit v podnikání velké sny, musíte vystoupit ze svého okruhu či sítě sobě rovných a kolegů. Musíte jít ke skupině se širšími, silnějšími, bohatšími styky.

Musíte o úroveň výš.

Jak na to?

V mém případě mi mé knihy přilákaly pozornost z jiných okruhů lidí a vyšších úrovní společenské sítě. Například: když jsem roku 1995 napsal *Úplného průvodce AMA po inzerci malých podniků* pro Americkou marketingovou asociaci, okamžitě jsem se ocitl na jiné úrovni. Nyní jsem byl autorem významné knihy, vydané prestižní organizací.

To způsobilo, že mě kontaktovali noví lidé. Všichni ti lidé měli vlastní síť lidí. Obvykle byly tyto sítě na vyšší úrovni než všechno, čeho jsem se předtím i jen dotkl.

Tady je další příklad: Když jsem roku 1997 napsal pro Americkou asociaci managementu svou knihu o P. T. Barnumovi, nazvanou *Každou minutu se rodí zákazník*, podařilo se mi upoutat pozornost proslulých magnátů, jako jsou Donald Trump a Kenneth Feld. Očividně jsem se ocitl na nové úrovni.

Pokud dnes chcete dosáhnout fenomenálního úspěchu, musíte vystoupit na škále statutu sítě o jednu či dvě úrovně. Dobrá zpráva je, že díky e-mailu se to může stát během mžiku. Každý, kdo je naživu, se dá při troše vytrvalosti a šikovnosti sehnat e-mailem. Takhle jsem se původně dostal k marketingové superstar, Jai Conradu Levinsonovi, legendě direct mailu Joe Sugarmanovi a dokonce i k zesnulému odvážnému ztřeštěnci Evelu Knievelovi. To všechno jsem dokázal přes e-mail.

Lidé mi pořád píší, abych jim prokázal službu. Jsem nyní vnímán jako expert, autorita a průkopník internetového marketingu. Chtějí se mnou spojit své jméno nebo produkt. Hrozně rád pomáhám lidem, takže jim obvykle aspoň dám šanci. Ale nikdy se nepustím do ničeho, aniž bych viděl, používal a nalézal zalíbení v tom, co předkládají. Je pro mě důležité udržet si svou úroveň.

A teď mi píší také lidé z vyšších úrovní. Například dr. Robert Anthony je muž, jehož dílo jsem studoval před 20 lety. Vloni mi napsal poté, co si přečetl mou knihu *Duchovní marketing*. Dnes jsme spoluautory. Právě jsem produkoval a nahrál jeho legendární audioprogram *Víc než jen pozitivní myšlení*. Před dvěma desetiletími jsem byl hluboko pod jeho úrovní. Dnes jsme partneři!

Nezapomínejte, že vystoupit o úroveň výš je něco jiného, než vyniknout profesně. Můžete být tvůrčí, a přesto zůstat na současné úrovni. Tvůrčí debata se sousedem je nejspíš jiná než tvůrčí debata, řekněme, s Richardem Bransonem, bujarým majitelem Virgin Records.

Jde o tohle: Abyste dosáhli cílů, kterých jste ještě nikdy dříve nedosáhli, musíte asi vystoupit na vyšší úrovně a spojit se s novými lidmi na novém hřišti. Takže úkolem této lekce je, abyste zvážili svou současnou úroveň, zvážili své cíle a zvážili, jací lidé mimo vaši síť známých vám mohou pomoci jich dosáhnout. Možná budete muset vystoupit ze své úrovně (a zóny pohodlí), abyste to dokázali, ale stojí za to ten krok podniknout.

Abychom se na to podívali jinak - lidé, kteří jsou vám nejbližší, vás mohou buď táhnout dolů, nebo vám pomáhat nahoru. Jak uvádí Randy Gage, pět lidí, kteří jsou vám nejbližší, ovlivní váš úspěch. Budou buď soustředěni na krok 1 - stadium co nechci - nebo se soustředí na krok 2 - co chci? Lidé kolem vás vám pomohou zaostřit pohled.

Tak na co se chcete soustředit?



Sokratova rada

Miluju tenhle příběh, přičítaný Sokratovi, o tom, jak zacházet s negativními lidmi.

Jednoho dne se k Sokratovi přihnal nějaký muž se slovy: „Musím ti říct novinu!“

Sokrates zvedl ruku, aby vzrušeného muže zarazil.

„Nejdřív dovol, abych ti položil tři otázky,“ řekl Sokrates.

„Aha, hm, tak jo,“ opáčil muž.

„Je ta novina, kterou mi chceš sdělit, něco, o čem ses osobně přesvědčil, že je to pravda?“

„No, to ne,“ odpověděl muž. „Ale slyšel jsem to z dobrého zdroje.“

„Pak přejdeme ke druhé otázce,“ řekl Sokrates. „Je ta zpráva, kterou mi chceš sdělit, o někom, koho osobně znáš?“

„No, to taky ne,“ řekl muž. „Ale myslím, že toho člověka znáš ty.“

„Aha,“ řekl Sokrates. „Pak dovol, abych ti položil poslední otázku. Je ta zpráva pozitivní nebo negativní?“

„No, je negativní.“

„Počkejme,“ řekl moudrý Sokrates. „Chceš mi povědět novinu, o níž ses osobně nepřesvědčil, že je pravdivá, o někom, koho vůbec neznáš, a je to něco negativního.“

„No, zní to ošklivě, když to říkáš takhle.“

„Asi si to nechám ujít,“ řekl Sokrates.

Kde jsou vaše myšlenky?

Opakuji, že síla přitažlivosti funguje stále. Je to duch, který vám dává to, na co se soustředíte. Soustředíte se na nedostatek, dostanete nedostatek. Soustředíte se na svá bolavá záda, vrátí se vám ještě bolavější záda. Takže jako krok 1 stačí jen všimnout si, na co se soustředíte.

Kde jsou vaše myšlenky?

Kde jsou vaše rozhovory?



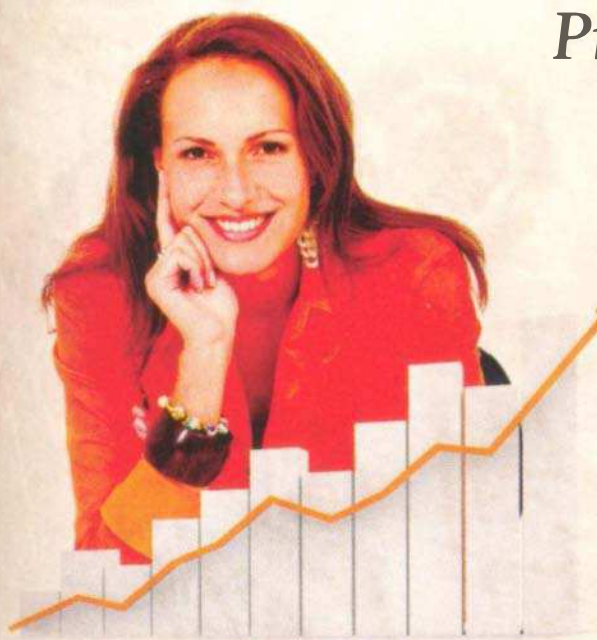
Krok 2: Troufnete si na něco, co stojí za to

*Úspěch je schopnost dělat to, co chcete,
ve chvíli, kdy to chcete.*

RAYMOND CHARLES BARKER,
VYCHOVEJTE SE K ŽIVOTU, 1954

Posadte se u nás a dovolte, abych vám vyprávěl pár příběhů. Tím se připraví scéna pro krok 2 tohoto zázračného postupu, aby se vaše sny uskutečnily.

Překonejte se



Když jsem byl puberták, byl jedním z mých hrdinů nebožtík Floyd Patterson. Floyd byl dvakrát světovým šampiónem boxu v těžké váze. Také byl nejmladším mužem v dějinách, který tento titul získal. Byl to milý chlápek v často ošklivém kšeftu. Napsal svou autobiografii, kterou pojmenoval docela poutavě – *Vítězství nad sebou*. Ten titul se mi hrozně líbí kvůli ideálu, který vyjadřuje. Místo snahy porazit svět se snažte prostě porazit sebe sama. Běžci tomu říkají „překonat svůj

osobní rekord“. Jinými slovy, pokud nejste se sebou spokojeni, najděte způsob, jak zvítězit sami nad sebou.



Neexistuje soutěž. Neexistuje nepřítel. Existuje jen touha zlepšit sebe. Až se zlepšíte,lepší se i svět.

S Floydem jsem se setkal, když mi bylo asi 16 let. Bylo to hned po zápase v ohijském Clevelandu. Podařilo se mi přelézt zátarasy, přeskočit zábradlí a postavit se Floydovi do cesty, když mířil zpět do své tréninkové místnosti. Podíval se na mě s takovým milým, vlídným úsměvem. Natáhl jsem se a poplácal ho po mohutném rameni a poblahopřál jsem mu k vítězství, kterého toho večera dosáhl.

Nikdy na to nezapomenu. Floyd boxoval, protože to byla práce, která ho vytáhla z chudoby. Věděl však, že jedinými skutečnými protivníky na světě jsou věci, které sám na sobě nemá rád. Pracoval, aby dosáhl vítězství nad sebou. Floyd uspěl.

Zeptejte se sami sebe: „Co na sobě chcete zlepšit?“



Napište to sem:

Poutnice míru

Američanka M. L. Normanová, alias „Poutnice míru“, nazývaná také „Mahatma Gándhí Ameriky“, byla laskavá žena, která strávila 28 let svého života pochodem za mír. Opustila své původní jméno. Neměla nic než to, co měla na sobě. Jedla a spala, jen když jí někdo na cestě poskytl stravu nebo přístřeší. Ušla za mír přes 25 000 mil. Kráčela s plnou důvěrou, že to, co dělá, výrazně ovlivní svět. Byla s ní interview v médiích, ukazovali



ji v televizi, pouštěli do rádia a četlo se o ní v novinách.

A přesto prostě následovala vlastní poslání. Troufla si udělat něco cenného. Napsala: „Nejdůležitější součástí modlitby je to, co cítíme, ne to, co říkáme. Trávíme velmi mnoho času sdělováním Bohu, co by se podle našeho názo-

ru mělo udělat, a netrávíme dost času tichým čekáním, až nám Bůh poví, co se udělat má.“

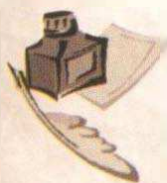
Poutnice míru zemřela roku 1981. Její duch však žije dál. Její život a slova lze nalézt na internetu, na www.paecepilgrim.net.

Byla a je i nadále inspirací pro milióny lidí.

Teď vás vyzvu, abyste se zeptali sami sebe: „Jak mě Poutnice míru inspi-ruje?“

K čemu vás nabádá vnitřní nutkání?

Napište to sem:





Být bilionářem

Jak zjistíte v této kapitole: vědět, co chcete - znát své poslání, svůj cíl, ideál, úkol, sen -, je dalším krokem k přilákání splněných tužeb.

Většina lidí nemá zdání, co chce. Anebo pokud ano, pak myslí v malém. Chci, abyste mysleli ve větším rozsahu než kdy dříve. Chci, abyste *Aude aliquid dignum*, neboli *Troufli si na něco, co stojí za to*.

Například - proč se nestat bilionářem? Podle mého přítele Brada Hagera, šéfredaktora časopisu *Milionář*, létá po světě asi 22 bilionů dolarů osobního jmění. A přesto nejsou - prozatím - žádní bilionáři.

Proč se nerozhodnout být prvním bilionářem světa? (Po pravdě řečeno, to je můj cíl. Ale můžete jít za ním taky.)

Jedna z věcí, které se z této knihy naučíte, je to, že vaše mysl se dá nasměrovat tak, aby hledala řešení za vás. Když kladete otázky - jako třeba „Jak bych se mohl stát prvním bilionářem světa?“ - vaše mysl se pustí do pátrání a nalézání. Vaše otázka ji nasměruje k hledání řešení.

Krok 2 v našem procesu síly přitažlivosti zahrnuje výběr toho, co chcete, a tím aktivujete svou mysl k tomu, aby tu práci dokončila za vás.

Dovolte, abych vám to vysvětlil.

Co chcete?

Pokud si uvědomíte, že můžete cokoliv mít, čímkoliv být nebo cokoliv dokázat, pak přichází otázka: Co chcete?

Tajemství je zde: Kouzlo spočívá v tom, že obrátíte každičkou ze svých stížností k něčemu, co chcete. Začněte se soustředit na to, kam chcete dojít, ne na to, kde jste byli nebo kde jste.

Nechci tuhle bolest hlavy se změní na: Chci jasnou hlavu.

Nechci tahle bolavá záda se změní na: Chci silná záda.

Nechci tyhle účty se změní na: Chci mít víc než dost peněz na všechno, po čem toužím.

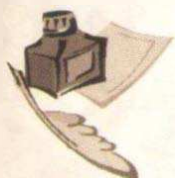
Nechci se dřít v práci se změní na: Chci, aby se mi práce dařila lehce a bez námahy.

Je to umění, přepsat to, co nechcete, na to, co chcete. Já si jen píšu opak svých stížností. Obrátte větu o 180 stupňů. Když řeknu, že už mě unavuje, když mě pořád někdo vyrušuje při psaní, pak opakem bude: Chci psát na místě, které je bezpečné, klidné a bez vyrušování.

Patrně se v duchu ptáte, jak to s čím souvisí. Proč psát tyhle věty, jestliže vám nepomohou zaplatit účty nebo vyléčit vaše neduhy ani nic jiného? Dobrá otázka. Odpověď: Změňte ohnisko své pozornosti na to, co chcete, a to vás nasměruje k tomu, co chcete.

Jak napsal Deepak Chopra ve své knize *Spontánní splnění tužeb*: „Vlastně nám stačí jen vyjasnit si úmysl. Když pak dokážeme odstranit z cesty ego, záměry se naplní samy.“

Vezměte stížnosti, které jste si zapsali v poslední kapitole, a změňte je v konstatování záměru:



Kouzlo záměru

Můj přítel Kent Cummins, mistr magie, veliký řečník a spoluautor *Magie změn*, se vyzná v síle záměru v praxi.

Vedl prodej sendvičů (sít obchodů SamWitch) v texaském Austinu celých 15 let. Jednoho dne se rozhodl dát reklamu do rádia a nabídnout fazole zdarma ke každému Po-Boyi (tím podněcoval zákazníky, aby si kupovali



větší sendvič). Neptejte se ho, proč se domníval, že fazole budou tahák. Pamatuje si jen tolik, že podnik našel zdroj velmi chutných fazolí.

Zásobili se fazolemi. Inzerát dali do populární místní rozhlasové stanice. A následujícího dne, když obchod SamWitch otevřel, měli tolik zákazníků, že musel některé odmítat. Podnik praskal ve švech. Nedokázal uspokojovat všechny objednávky.

Ale divné je tohle. Když Kent zavolal do rádia, aby jim poděkoval za vysílání své reklamy, šokovala ho odpověď: „Chtěli jsme vám zavolat a omluvit se. My jsme tu reklamu vůbec nevysílali.“

Jak to, že Kentovi zlepšil obchody inzerát, který se vůbec nevysílal?

„Všechno je to ve tvém záměru,“ řekl mi u večeře. „Zamýšlel jsem obnovit podnik a to byl signál, který lidi přitahoval. Záměr byl očividně důležitější než vlastní reklama!“

To nebylo jedinkrát, co Kent zakusil sílu vědění toho, co člověk v podnikání chce. Nedávno se rozhodl spustit reklamní kampaň na svůj letní tábor *Magický tábor Kenta Cumminse*. Četl knihy. Navštěvoval seminář. Načrtl si plán. Jeho záměrem bylo získat publicitu. Měl ale plné ruce práce s organizačními detaily a vlastně ten plán vůbec nesplnil. Zapomněl na to. To bylo jedno. Ukázalo se, že rodič jednoho z dřívějších táborníků píše do austinských novin *American-Statesman*. Zavolal Kentovi a požádal o svolení napsat o něm úvodník na první stránku. Omračující příběh o tréninkovém programu jejich poradce vyšel během několika týdnů. Jedna z místních televizních stanic Kentovi zavolala a požádala ho, aby vystoupil v jejím ranním programu a uvedl tábor divákům jako zajímavý nápad. Kent vystoupil, předvedl pár kouzel a zodpověděl otázky stran tábora.

K svému překvapení pak Kent vyhrál cenu za Nejtvořivější malý podnik v Austinu pro rok 2004, kteréžto uznání zahrnovalo ceny za nějakých 4000 dolarů.

Centrum obchodního úspěchu už ho požádalo, aby promluvil o bavičství. Přednesl projev o táboře v klubu *Lakeway Breakfast*. Časopis *Austin Family* mu sdělil, že *Magický tábor* byl v hlasování čtenářů zvolen Nejlepším specializovaným táborem v Austinu.

Konečně Kent zjistil, že jeden z jeho poradců poslal jeden kouzelnický trik z tábora do *The Tonight Show with Jay Leno* a oni tam záběry použili a zaplatili táborníkovi 100 dolarů.

To nejsou špatné výsledky na reklamní kampaň, která se vůbec neuskutečnila!

Kent tomu říká magie záměru.

Jak ještě v této knize uvidíte, čím jasnější je vám to, co chcete, tím snazší je prostě to do svého života přilákat.

Například...

Jak jsem za den vydělal 22 500 dolarů

Jednoho dne jsem zastavil vedle kamiónu, který vezl nová auta. Při pohledu na jedno z aut na plošině mi poskočilo srdce a krev se rozproudila. Ještě nikdy mě žádný stroj tak nerozparánil. Tenhle ano. Zamiloval jsem se. Byl to BMW Z3. Roadster. Luxusní sportovní auto. Jedno z nejvíc sexy aut, jaká kdy člověk poznal a bohové stvořili. No jo, možná přeháním. Ale jde o to, že to auto mě oslovilo. Chtěl jsem je. A moc jsem je chtěl. Také jsem věděl, že BMW jsou drahá. Takže první, co jsem udělal, bylo, že jsem se je pokusil vyhrát. Vstoupil jsem do dvou soutěží, kde byly hlavní cenou Z3. Věděl jsem, že vyhraju. Byl jsem předurčen to auto mít. Ale nevyhrál jsem. Běda. Tak tolik k zákonu pravděpodobnosti. Bylo na čase, abych si vytvořil svou budoucnost tím, že si to auto přitáhnu.

Rozhodl jsem se tedy, že si to auto prostě koupím a zaplatím za ně v hotovosti. Právě jsem dokončil e-knihu o tom, jak vytvářet zázraky, nazvanou *Duchovní marketing*, a rozhodl jsem se, že sám sobě dokážu, že si dokážu vytvořit Z3. Použil jsem svou pětikrokovou metodu k tomu, abych získal nejvíc sexy auto svých nejdivočejších snů.

Začal jsem tím, že jsem si stanovil záměr to auto získat. Oprah jednou řekla: „Úmysly vládnou Zemi.“ Já to vím. Na mém držáku poznávací značky



u auta stojí: Jsem síla úmyslu. Jakmile prohlásíte, že něco nějak bude, vyšlete do vesmíru signál, který začne přesouvat to něco k vám, a vy to dokážete. Říkejte tomu Skutečná magie. Říkejte tomu síla přitažlivosti. Já tomu říkám jeden z nejsilnějších kroků v procesu uskutečňování. Už jen od tohoto kroku může docházet k zázrakům.

Když jsem si stanovil záměr mít to auto, začal jsem jednat podle tušení, která ve mně vybublala, a v souladu s příležitostmi, které se mi naskytly. Abych byl přesnější, stalo se tohle.

Jednoho dne mě napadlo nabídnout seminář na téma mé nové knihy. Mohl jsem si pronajmout hotel. Napsat reklamní dopis. Pozvat všechny, které jsem měl v internetovém adresáři. Mohl jsem za víkend nadělat jmění. To je ono!

Ale pak mi napadlo, že nerad prodávám semináře, že nevím, jestli by se to prodávalo, že poštovné a tisk reklam by stály celé jmění a že stejně nejsem tak velký fanoušek řečnění na veřejnosti.



A tady došlo k posunu:

Začal jsem si pohrávat s myšlenkou, že bych mohl uspořádat seminář online. Prostě bych svému e-mailovému adresáři ohlásil e-kurs. To by mě nestálo nic. Když se nikdo nepřihlásí, tak co?

Ale kdyby se přihlásili, mohl bych učit celou třídu e-mailem. Každý týden bych rozeslal jednu

lekcí. Dával bych úkoly. Oni by je splnili a poslali e-mailem zpátky. Pak bych okomentoval jejich domácí práci. Všechno by to bylo pěkně uspořádané, snadné a šikovné. Znělo mi to dobře.

Rozhodl jsem se uspořádat pětitýdenní kurs hlavně proto, že v původní knize bylo pět kapitol. Budu posílat jednu kapitolu týdně jako lekci. Přidám ke každé úkoly, aby to bylo víc jako opravdový kurs.

Pak jsem se v duchu zeptal: „Kolik si mám účtovat?“

Nad touto otázkou jsem strávil spoustu času. Většina lidí dává e-kursy zdarma, pokud je vůbec dělá. Několik málo si jich účtuje nízké poplatky. Jenže já chtěl BMW Z3. To stojí 30 až 40 tisíc dolarů.

Jauvajs!

No, rozhodl jsem se, že potřebuju v kursu 15 lidí. To bylo předem dané číslo: prostě jsem si spočítal, že když 15 lidí doopravdy bude dělat pět týdnů domácí úkoly, budu mít plné ruce práce s jejich kontrolou. Takže, jako u všeho ostatního při vytváření tohoto prvního e-kursu, jsem si velikost třídy prostě vymyslel.

Pak jsem vydělil patnácti částku, kterou jsem chtěl vydělat na své Z3. Jestliže mi 15 lidí zaplatí po 2000 dolarech, budu mít dost na to, abych zaplatil auto v hotovosti. Ale dva tácy na osobu mi připadaly kapánek moc. Spokojil jsem se tedy 1500 dolarů za osobu.

Pak jsem rozeslal prodejní nabídku/pozvánku k zápisu do kursu podle svého e-mailového adresáře. Měl jsem tehdy na seznamu asi 800 jmen. Neměl jsem zdání, jestli na to někdo skočí. Dokonce jsem se i obával, že mě upálí. Ale rozhodl jsem se riskovat. Rozhodl jsem se, že ať se stane cokoli, přežiju to. Kromě toho, co kdyby ten šílený nápad opravdu fungoval? Rozeslal jsem dopis podle svého seznamu.

Co se stalo?

Do kursu se jich okamžitě zapsalo šestnáct.

Povídejte mi něco o snadno vydělaných penězích! Já vydělal 24 000 dolarů za jediný den.

Práce s kursem šla taky jako po másle. Studenti byli nadšeni lekcemi, mými úkoly i zpětnou vazbou. Jen jeden člověk okamžitě požádal o zrušení účasti s tím, že e-kurs se pro něj nehodí. Takže mi jich nakonec přece jen zůstalo 15. Vydělal jsem 22 500 dolarů. Byl jsem šťastný.

Ale tím jsem neskončil. O několik týdnů později jsem ohlásil další e-kurs. Tenhle byl o tom, jak napsat, publikovat a propagovat vlastní e-knihu. Prostě jsem se držel téhož modelu, který už zafungoval: vydal jsem pozvánku podle svého e-mailového adresáře, šel jsem po 15 lidech, účtoval si 1500 dolarů za osobu za pětítýdenní kurs. Získal jsem 12 platicích zákazníků. Vydělal jsem 18 000 dolarů.

V tomto bodě jsem uvažoval o tom, že napíšu pokračování svého internetového bestselleru *Hypnotické psaní*. Ale nechtělo se mi to napsat a jen



doufat, že se to bude prodávat. Chtěl jsem dostat zapláceno za to, že to napíšu.

Vytvořil jsem tedy další e-kurs. Tenhle byl o hypnotickém psaní pro pokročilé. Bude trvat tři týdny místo pěti, protože tentokrát jsem se nechtěl strhat. (Začínal jsem lenivět.) Stejně jsem si účtoval 1500 dolarů a stejně jsem sháněl 15 lidí. Pak jsem ohlásil kurs svému e-mailovému adresáři.

Tady se stalo něco šíleného:

Okamžitě se do kursu přihlásilo 18 lidí. Ale když jsem je požádal, aby zaplatili honorář 1500 dolarů, každyčký z nich prohlásil, že se domnívali, že za kurs se neplatí! To mě omráčilo. Znovu jsem si přečetl svou pozvánku. Bylo tam jasně řečeno, že se kurs platí. Mohu se jen domnívat, že lidé četli dopis nepozorně, nadchli se a obratem odpověděli, aby se do kursu zapsali. Anebo možná četli vyplatí místo platí. Vyberte si.

Ale to není jediná divná věc, která se s tímhle kursem udála: měl jsem problémy s jeho obsazením z vlastního e-mailového adresáře. Požádal jsem tedy jednoho člověka s obrovským e-mailovým adresářem, zda by nepropagoval můj kurs mezi svými lidmi. Udělal to – za 50 % zisku. Safara! To bylo hodně, ale chtěl jsem dostat zapláceno za to, že napíšu pokračování *Hypnotického psaní*, a stejně by mi nakonec zbyly dobré peníze. Tak jsem souhlasil. Inu, zapsalo se 20 lidí. A opravdu podivné bylo, že žádný – ani jeden! – neplnil domácí úkoly. Takže jsem dostal jejich peníze (aspoň polovinu z nich: 15 000 dolarů), dostal jsem zapláceno za napsání knihy *Hypnotické psaní pro pokročilé* a nemusel jsem kontrolovat ani známkovat žádné domácí úkoly.

To byla pohodička!

Docela nedávno jsem ohlásil další e-kurs. Chystal jsem se koupit velké venkovské panství a potřeboval jsem rychle další peníze. Tenhle nový kurs je o mém novém marketingovém postupu, nazvaný *Marketing zaručeného příjmu*. Zvýšil jsem u tohoto pětítýdenního e-kursu cenu, abych signalizoval jeho hodnotu. Žádal jsem 2500 dolarů za osobu. Protože

normálně účtuju 50 000 dolarů za to, že někomu vytvořím strategii Marketingu zaručeného příjmu na míru, připadalo mi velice fér žádat pouhých 2500 dolarů za to, že tomu někoho naučím.

Snížil jsem velikost třídy, protože jsem chtěl mít jistotu, že poskytnu každému studentovi osobní péči. Tento kurs jsem propagoval jen z vlastního e-mailového adresáře. Získal jsem 5 studentů. Což znamenalo, že jsem vydělal 12 500 dolarů. To není špatné na měsíc práce. A ano, to venkovské panství jsem si koupil. Tuhle kapitolu na něm píšu.

Dál jsem vyučoval své metodě e-mailových kursů několik lidí. Reklamní textař a internetový obchodník Yanik Silver vydělal podle mé metody přes 90 000 dolarů. Poradce vedení Paul Lemberg vydělal víc než 100 000 dolarů. A Tom Pauley, autor *Jsem tak bohatý, jak se mi nesnilo ani v nejdivočejších snech, jsem, jsem, jsem*, vydělal přes 250 000 dolarů - prozatím. A v každém případě jsem dostal až 50 procent toho, co vydělali, za to, že jsem jim pomohl propagovat jejich e-kursy na internetu.

A to všechno začalo tím, že jsem do své metody síly přitažlivosti zavedl krok 2!

Mravní naučení? Je jich několik:

1. *Záměr v první řadě.* Můžete se nechat unášet tím, co vám životní okolnosti přinesou, nebo si můžete vytvořit vlastní směr a vlastní okolnosti. Začíná to rozhodnutím. Co chcete? Rozhodnout se. Vybrat. Deklarovat. Mé heslo je „Troufni si na něco, co stojí za to.“ V tom je síla druhého kroku vzorce síly přitažlivosti.
2. *Rozbít model.* Jenom to, že ostatní prodávají své služby za hubičku, neznamená, že to musíte dělat taky tak. Važte si sami sebe. Jaká je vaše cena? Většina lidí devaluje sebe i své schopnosti. Očividně musíte nabídnout opravdovou hodnotu, ale nemusíte ji rozdávat zadarmo. Pokud máte jasno v tom, že peníze jsou nástrojem dobra, měli byste si umět účtovat, kolik trh unese.



3. *Jděte za něčím jiným než za penězi.* To, že jsem toužil po Z3, způsobilo, že se má mysl rozšířila k novým způsobům vydělávání peněz, potřebných na to auto. Kdybych šel jen po penězích pro peníze, možná bych nebyl tak smělý ve svých myšlenkách ani při stanovení ceny. *Co skutečně chcete?* Mějte také na paměti, že čím jste bohatší, tím víc můžete pomáhat lidem. Peníze pomáhají řešit problémy. Pokud chcete změnit svět, zbohatněte.
4. *Vy to taky dokážete.* Jen se podívejte, co víte a za co by druzí zaplatili, aby se to naučili. Pak z toho udělejte internetový kurs včetně lekcí a domácích úkolů. Až kurs skončí, mohli byste dokonce i zkompilovat materiály do knihy. Nebo na CD. Uvažujte velkoryse! Co byste mohli vyučovat, kdybyste neměli strach? Můžete přilákat bohatství, když budete nebojácní. Vaše bohatství se možná skrývá přímo za tím, co se vám nechce udělat.
5. *Duchovno není odloučeno od hmoty.* Protože jsem se v tomto příkladu soustředil na peníze, je možná snadné prohlásit, že v ohnisku mých zájmů jsou jen dolary. Není tomu tak. Využil jsem duchovní principy – jak bude vysvětleno právě v této knize – k přilákání bohatství. Jakmile si uvědomíte, že duch a hmota jsou dvě strany téže mince, můžete mít klidně nejen peníze, ale i štěstí. Jak stojí na dolarové bankovce: „V Boha věříme.“ Věříte?

A konečně – ano, přilákal jsem do své garáže BMW Z3. Koupil jsem si je v autosalonu. Je to omračující kus pojízdné krásy z roku 1999, Montreal Blue. Protože BMW už tento model nevyrábí, je to také sběratelský předmět. Už ho mám léta. Nikdy v životě mě řízení tak nebavilo. Abych řekl pravdu, asi se s ním hned teď půjdu projet po texaských okresech.

To první, co lidé dělají špatně

Přiznávám. Jsem zklamaný. Už mě unavuje dostávat pořád e-maily od lidí, co píší: „Nedokážu to, co vy, protože...“ nebo „Nemohu přilákat do svého života bohatství, protože...“

Jen si doplňte jakoukoli výmluvu, která vás napadne. Lidé říkají, že nedokážou napsat tolik knih jako já, protože nemají čas nebo jsou moc staří nebo příliš mladí nebo příliš ženatí nebo příliš svobodní. Lidé tvrdí, že nedokážou udělat ze své knihy bestseller, jako jsem to udělal já, protože jejich kniha je jiná nebo oni jsou jiní nebo je jiná doba. Lidé tvrdí, že nemohou požádat celebrity o podporu, jako jsem to udělal já, protože si připadají bezvýznamní nebo drzí nebo vlezlí.

Seznam výmluv je nekonečný. Tyhle jsem doopravdy obdržel:

„Jste slavnější než já. Já bych nikdy nedokázal psát lidem a žádat je o pomoc, protože by se na mě vykašlali.“

Začal jsem žádat lidi o pomoc, radu, příspěvní, návrhy a doporučení, když jsem byl v pubertě. Mám dopisy od krále FBI J. Edgara Hoovera, boxerské legendy Jacka Dempseyho a mistra magie Johna Mulhollanda. Tehdy jsem rozhodně byl neznámý. A přesto mi lidé vždycky pomáhali. Podařilo se mi přijít do styku s Evelem Kneivelem, Donaldem Trumpem, Jimmym Carterem, autory bestsellerů a nejen to - a to dřív, než někdo znal mé jméno. Prostě jsem je *požádal* o pomoc. Byli hodní a odpověděli.

„Máte velký okruh lidí, které můžete o ledacos požádat.“

Ano, to mám. *Ted*. Ale neměl jsem ho, když jsem začínal. Vytvořil jsem si svůj okruh budováním vztahů. Vztahoval jsem se k lidem, pomáhal jim, oni pomáhalí mně a vytvářela se důvěra. Protože pěstuji vztahy po internetu už skoro 10 let, vytvořilo se pouto. Když oznámím, že chci příspěvky



na novou knihu, má síť známých reaguje. Když něco chtějí oni, reaguji já. Mohl jsem zkompileovat všechny informace do jedné ze svých knih o marketingu, *E-šifra - 47 překvapivých tajemství, jak vydělat peníze online takřka okamžitě*, za necelých sedm dní - a to jen proto, že jsem požádal o pomoc svou síť.

„Máte velký seznam adresátů, takže můžete prodávat věci rychleji.“

Na internet jsem vstupoval bez seznamu adresátů. Ani jsem nechápal význam toho, že budu mít vlastní adresář, dokud jsem nenabídl svůj první e-kurs svému tehdejšímu maličkému adresáři a nevydělal za jediný den 22 500 dolarů. Pak jsem procítl. Od té doby pracuji na budování svého e-mailového adresáře. To dokáže každý. A zatímco čekáte, až to dokážete, vždycky můžete být partnerem lidí, kteří už adresáře mají. Jak? Prostě se zeptejte. Jednou mi napsal nějaký člověk z Norska. Chtěl vědět, jestli bych mu nepomohl prodávat jeho nový software. Jeho program se mi zalíbil, a tak jsem souhlasil. On neměl adresář. Já ano. On měl software. Mně se líbil. Zařídil jsem mailovou nabídku a rozdělili jsme se o zisk. Bylo to oboustranně prospěšné.

„Jste talentovanější reklamní textař, takže dokážete prodávat lépe než já.“

Naučil jsem se reklamnímu textařství tak, že jsem investoval čas, peníze a námahu do studia a práce a úspěchu. Mé první texty byly šmejd. Pořád ještě píšu a přepisuju, aby byly mé dopisy co nejhypnotičtější. Psát, číst, ba ani chodit jsem neuměl od narození. Všechno jsem se to naučil. Copak to nedokážete?

„Nemám nic, co bych mohl nabídnout zdarma, aby lidé kupovali to, co prodávám.“

Na internetu existuje milión věcí zdarma. Můžete najít tisíce - tisíce! - knih zdarma online. Jen jich pár popadněte a nabídněte je jako podnět, abyste přiměli lidi nakupovat váš produkt nebo služby. To dokáže každý. Jen se rozhlédněte po internetu. Ovoce je tam dost, jen je utrhnout. Viděl jsem, jak lidé berou klasickou literaturu - nyní na veřejné doméne, dostupnou v podobě e-knih - a nabízejí ji jako propagační předmět

zdarma ke koupi svého produktu. Funguje to. Jak takové knihy najdete? Hledejte.

„Nemůžu pořádat e-kursy jako vy, protože nemám žádná doporučení.“
Vaším doporučením jste vy. Jsou to ze všeho nejvíc vaše životní zkušenosti. Jen málokdo se dnes stará o to, jestli máte univerzitní titul nebo nějakou jinou kvalifikaci. Záleží na tom, jestli dokážete dodat to, co slíbíte. Má životní družka Nerissa se chystá pořádat internetové videokursy editování. Cokoli můžete učit v reálu, můžete učit i na internetu. S pomocí videa, audia, grafiky, textových editorů a chatovacích místností můžete mít virtuální třídu o čemkoli, co si dokážete představit. Proč ne?

„Nedokážu vydělat peníze prodejem svého zboží na internetu.“
Rozhlédněte se kolem sebe. Internet je tak velký a rozsáhlý, ba i nesrozumitelný, že se dá online prodávat doopravdy cokoli. Viděl jsem lidi prodávat plevel a biče, pohlednice a počítačem vytvořená umělecká díla. Cokoli, co se prodává v reálu, se dá prodávat i na internetu. Jděte se podívat na eBay. Lidi tam prodávají auta, použité šatstvo, hlinu, použité svačební závoje, ba i sních. Já jsem jednou prodal na eBay Mořskou pannu Elvise. (Obrázek můžete vidět na www.mrfire.com). Existují vůbec nějaké hranice toho, co se dá prodávat online?

„Propásl jsem pravou chvíli k prodeji svého nápadu.“
Vážně? Jen se podívejte na titul jedné z mých knih *Každou minutu se rodí zákazník*. Každíčkový den se objeví nová hromada nadějných zákazníků. Můžete prodávat doslova cokoli doslova kdykoli, pokud myslíte na to, co lidé chtějí, a poskytnete jim to. Někdy musíte vymyslet jiné využití pro tentýž produkt, nebo jiný okruh zájemců, než jste měli původně na mysli. Ale nejlepší chvíle k prodeji toho, co máte, je teď. Na co čekáte?

„Vy žijete v Americe a já žiju v Mexiku, a tady prodávání nefunguje.“
Tak moment. Moji přátelé pořád jezdí do Mexika (a do jiných zemí, které za námi údajně zaostávají) a vracejí se domů s náklady věcí, které tam nakoupí. Kromě toho je na internetu takřka úplně jedno, kde žijete.



Veźměte svůj produkt a vydejte se na internet. Pak neprodáváte jen sou-
sedům, ale celé planetě. Myslete ve velkém.

Seznam pokračuje dál a dál.

Pro mě jsou výmluvy tím, co lidé dělají špatně v první řadě - na internetu
i mimo něj. Všechny tyto výmluvy sice připadají legitimní člověku, kte-
rý je pronáší, ale jsou to doslova samé kecy.

Výmluva je názor. Pokud si ji osvojíte, jste na suchu. Pokud místo toho
uvěříte, že se vždycky dá nějak obejít to, o co v takové výmluvě jde, pak
jste na postupu. Má filozofie je: Vždycky existuje nějaká cesta.

Takže dovoľte, abych se vám zde pokusil pomoci.

Za prvé, jaké máte výmluvy?

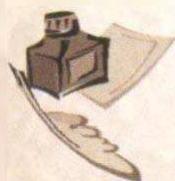
Když jsem vás na začátku této části žádal, abyste odpověděli na otázku:
Nemůžu dokázat to, co vy, protože..., co jste odpověděli? Jak jste dokon-
čili větu? To jsou některé z vašich výmluv. Zapište je sem:



Za druhé, zeptejte se sami sebe, jestli existuje na světě nějaký způsob, jak vaše výmluvy obejít. Jinými slovy, jsou ty výmluvy, které jste uvedli, skutečné, nebo jen imaginární? Pokusili jste se některou z nich překonat? Překonal někdo jiný někdy jindy tytéž překážky? Napište sem své odpovědi:



A konečně, co byste dělali, kdybyste neměli žádné výmluvy? Napište svou odpověď sem:



Ať jste odpověděli cokoli, je to vodítko k vašemu největšímu cíli. Hodte své výmluvy za hlavu a začnete přitahovat bohatství.



Hodte své výmluvy za hlavu a můžete také dosáhnout úspěchu.
Hodte své výmluvy za hlavu a váš život se začne vznášet k oblakům.
Jestliže nejednáte teď, proč tomu tak je?
Ať odpovíte jakkoli, je to výmluva.
Chcete se tím snad nechat zastavit?

Kdo řídí váš život?

Vidíte, jako bychom tvořili svůj život ze svého vnímání. Pokud se soustředíme na nedostatek, čeká nás ještě větší nouze. Pokud se soustředíme na bohatství, získáme větší bohatství. Pokud se soustředíme na výmluvy, přitáhneme další bloky. Naše vnímání se stává magnetem, který nás táhne směrem, kam se chceme ubírat.

Pokud vědomě nevyberete, kam se chcete dostat, dostanete se tam, kam chce vaše podvědomí. Abychom parafrázovali proslulého švýcarského psychologa Carla Junga: „Dokud neučiníte podvědomé vědomým, bude řídit váš život a vy tomu budete říkat osud.“

V tomto směru jedou mnozí z nás na autopilota. Prostě jsme nepochopili, že musíme převzít řízení. Když víte, co chcete, pomůže vám to zaměřit váš život tam, kam ho chcete dostat.

Ale ještě to není všechno...

Za jakým účelem?

Zrovna jsem byl na obědě s jednou mou rozkošnou přítelkyní. Minulý týden měla sezení s Jonathanem Jacobsem, a ještě pořád září. Oči měla velké a živé, plné životní vášně. Připomněla mi, že i když si člověk třeba myslí, že ví, co chce, musí možná sondovat hlouběji, aby odhalil to, co chce doopravdy. Byla u Jonathana s úmyslem vytvořit si úspěšný podnik. Jonathan se zeptal: „Za jakým účelem?“ Když před tou otázkou chvíli

uhýbala, uvědomila si, že chce úspěšný podnik, „abych dokázala, že za něco stojím“.

Pamatuju si, jak jsem říkal, že chci psát knihy, které budou kolosálními bestsellery. Jonathan mi položil tutéž proslulou otázku: „Za jakým účelem?“ Zprvu jsem se kroutil a říkal věci jako „zasloužím si to“, nebo „chci peníze“, nebo „mé knihy jsou na to dost dobré“. Ale skutečný důvod, skrytý motivační faktor, byl ten, že jsem chtěl psát bestsellery, „aby mě lidi milovali a obdivovali“. Když jsem to řekl, pocítil jsem v sobě posun. Věděl jsem, že jsem dosáhl toho, co jsem opravdu chtěl. Mým cílem, mým záměrem bylo cítit lásku.

Většina lidí je celý život hnána svým podvědomím, nepřiznanou potřebou čehosi. Politik byl možná dítě, kterému nikdy nevěnovali dost pozornosti. Podnikatelka byla možná dívenkou, která se necítila rovnocenná svým vrstevnicím. Autor bestsellerů se možná pořád ještě snaží dokázat, že je chytrý nebo láskyhodný nebo obdivuhodný.

Svoboda a moc pocházejí z vědomí toho, co chcete, aniž byste byli vězni toho, co chcete.

Ale existuje ještě jeden důvod, proč znát a nahlas vyjádřit svůj záměr. Když ho deklarujete, začnete odhalovat všechno, co stojí v cestě jeho uskutečnění. Můžete říkat, že chcete prodat dům, abyste se zbavili hypotéky, ale najednou se vynoří všechny námitky: „Nemám dost peněz na splacení domu!“ nebo „To nikdo nedělá!“ nebo „Co by si pomysleli rodiče?“ Však víte, jak to myslím. Je snadné vymyslet námitky. Jde o to rozptýlit tyto námitky do té míry, abyste měli uvnitř jasno. Když máte jasno, bude snazší uskutečnit to, co chcete.

Dovolte, abych vám to vysvětlil...

Jak vytvořit realitu

Za Jonathanem jednou přišla žena, protože v pondělí měla jít na operaci rakoviny. Navštívila ho v pátek. Děsila se operace a chtěla se zbavit svých obav. Jonathan jí pomohl zanechat strachu a dvě hodiny nato, když



seděla na jeho stole, se cítila uzdravena. Přesto však operaci absolvovala. V pondělí, když ji doktoři otevřeli, žádnou rakovinu nenašli. Zmizela.

Co se stalo?

Opakuji, naše víra je mocná. Ta žena věřila, že dokáže odstranit víru, která způsobovala její strach, a dokázala to. Ale nevěděla, že to byl strach, který rakovinu vytvořil. Když odstranila své obavy, zmizela i rakovina. Už neměla v jejím těle kde přebývat. Ona přejala vědomou kontrolu nad svým životem tím, že se rozhodla navštívit Jonathana a zbavit se svých negativních názorů. Věděla, že její život může být jiný.

Víra je způsob, jímž vytváříme realitu. Nevím, jak vám to vysvětlit, aby to bylo srozumitelné. Patrně jste si všimli, že lidé mívají různé neduhy opakovaně. Ptali jste se někdy v duchu, proč každý trpí na něco jiného? Osoba s finančními problémy má vždycky potíže s penězi. Osoba se vztahovými problémy má problémy ve vztazích stále. Je to, jako by se každý člověk specializoval na nějakou poruchu.

Víra, vědomá i nevědomá, vytváří tyto události. Dokud se nezbavíme víry, která ty události způsobuje, budou se stále opakovat. Zním muže, který byl sedmkrát ženat. Ještě to nepochopil. Bude se dál ženit a rozvádět a ženit, dokud neodstraní skryté názory, které způsobují, že k těmto událostem dochází. A zatímco se bude dál ženit a rozvádět, bude ze svých problémů vinit jiné lidi a možná dokonce i osud nebo Boha. Ale jak už jste četli: „Dokud neučiníte nevědomé vědomým, bude to řídit váš život a vy tomu budete říkat osud.“

Jaká je vaše víra?

Podívejte se na svůj život. To, co máte, jsou přímé důsledky vaší víry. Nespokojení? Zadlužení? Špatné manželství? Neúspěch? Špatné zdraví? Existují názory, které pro vás tyto zkušenosti vytvářejí. Ve velmi reálném smyslu slova některá část vás chce to, co máte - včetně problémů.

Pamatuji se, jak motivační guru Tony Robbins mluvil o schizofreničce, která měla diabetes, když byla jednou osobností, a v podobě druhé osobnosti byla zdravá. Víra tvoří osobnost. Žena s diabetem měla názory, které vytvářely cukrovku. Je zřejmé, že změníte-li víru, změníte situaci. Jak změnit víru? Začíná to výběrem toho, co od života chcete. Jakmile si vyberete, čím chcete být, co dělat nebo mít, objevíte v tom i názory, které vám stojí v cestě. Vyplují na hladinu. Budou vašimi výmluvami. Tím se dostáváme zpět k tomu, o čem jsem mluvil, že pak můžete přeformulovat své stížnosti tak, aby se pro vás staly cíli nebo záměry.

Tak co chcete?

Co by vás hřálo u srdíčka?

Co by vás přimělo tančit v ulicích?

Co by vám právě teď vyčarovalo úsměv na tváři, jen na to pomyslíte?

Co byste dělali, kdybyste věděli, že nemůžete selhat?

Co byste chtěli - kdybyste mohli dostat cokoli?

Napište své odpovědi sem:





Žádejte a dostanete

Koupil jsem si knihu *Žádejte a dostanete*, knihu od fyzika Pierra Morenycho. Je to rychlá, ale stimulující četba. Pierre říká, že musíte žádat o to, co chcete. Požádáním soustředíte a zaměříte energii vesmíru, aby vám to pomohla zhmotnit. Na obálce knihy je napsáno: O co jste žádali, když jste dneska ráno vstávali?

Ta otázka se mi strašně líbí a teď ji kladu každé ráno, když se probouzím. Je to teď moje snídaně. Další otázka z knihy vám může pomoci nalézt svou vášeň. Morency se ptá:

Co byste dělali, kdybyste měli všechny peníze světa? Co byste dělali, kdybyste si dokázali přičarovat peníze pouhým lusknutím prstů? Co byste dělali, až by vám patřilo 12 domů, až byste podnikli 14 exotických cest a nakoupili si 28 luxusních aut?

Takovouhle otázku kladou moji mentoři v mém programu *Tréninku zá-zraků*.

Jak byste na ni odpověděli vy?

Vaše odpověď je velký klíč k vašemu poslání. Napište ji sem:



Opravdu můžete mít všechno?

Jaké jsou hranice našich tužeb?

Nejsem si jistý, zda nějaké vůbec existují. Mohli byste argumentovat fyzickými nebo vědeckými hranicemi, ale já myslím, že to jsou hranice založené na současném výzkumu. Kdysi se mělo za to, že žádný člověk nedokáže uběhnout míli za čtyři minuty. Teď to dokážou mnozí. Kdysi jsme věděli, že olovo ve vodě klesne ke dnu. Teď z něj stavíme lodi. Kdysi nikdo nevěřil, že bychom se mohli dostat na Měsíc. A stalo se. Kdysi lidé soudili, že invalidi nemohou sportovat. Teď máme Paralympiádu.

Seznam pokračuje. Opakuji, nevím, jestli je něco nemožného. Nevím, jestli nemůžete mít opravdu všechno. Zajisté, cíle, záměry a přání průměrného člověka, čtoucího tuto knihu, jsou na dosah. Nevíte možná, jak něčeho dosáhnout, ale víte, že ten sen je dostupný - nějak, někudy.

Zatímco tohle píšu, hollywoodští herci, herečky, režiséři a investoři chtějí, abych měl vlastní týdenní televizní pořad. Jmenoval by se *Čekejte zázraky*. Jde o to, že když zázraky očekáváte, pak zázraky přitahujete. Každý týden najdu někoho, kdo dokázal nemožné nebo vyléčil nevyléčitelné. Když uvidíte tyto reálné příběhy, začnete chápat, že nic není nemožné. Doslova můžete mít, dokázat nebo být vším, co si dovedete představit. Jediné, čeho si musíte být vědomi, je to, čemu buddhisté říkají „hladové duchové.“ To jsou touhy, které vás řídí, místo abyste vy řídili je. Touha po nových botách, když máte mnoho párů a nepotřebujete další, může být hladovým duchem. Touha po dalším majetku, když ho máte habaděj, může být hladovým duchem. Touha po dalším jídle, když jste právě dojedli, se může také stát hladovým duchem.

„Hladové duchy žene intenzivní neurotické dychtění,“ píše Dominic Houlder ve *Dbalosti a penězích*. „Neurotické, protože dychtění, které prožívají, je často odsunutá touha po něčem jiném - po něčem, co vědomě nevnímají.“

Nesnažím se vám zabránit v touze po něčem. Touha je dobrá. Motivuje vás, abyste vstali, žili, pracovali, rostli, milovali. Je zabudována do vašeho lidského organismu. Pomocí touhy můžete přeměňovat touhu. Ale také si musíte dávat pozor na myšlení. Může být jako divoká opice, říkat vám,



abyste si opatřili tohle a hned zas tamto a nikdy vám nedopřát chvilku klidu.

Musíte si dávat pozor na hladové duchy. Musíte ctít touhy, které pramení z hlubin vaší osobnosti, přání, která vycházejí z vašeho nitra. Když vycházíte z toho, nic není nemožné a můžete mít všechno, co si dovedete představit. V tomto bodě jste propojeni se samotným vesmírem. V mnohém ohledu budou touhy vesmíru i vašimi touhami.

Jde o to, že můžete přitáhnout doslova cokoli, co chcete. Ale zbývá otázka - chcete dosáhnout svých cílů jako rozmazlené dítě v cukrárně nebo divoká opice opilá mocí, anebo vaše touhy pramení z podstaty toho, čím jste? Znam ženu, která pomocí pěti kroků v této knize vyhrála peníze v Las Vegas. Ten příval radosti byl báječný. Úspěch to byl báječný. Ale pak peníze špatně použila a skončila u Anonymních gamblerů. Nyní věnuje pozornost hladovým duchům ve svém nitru a pětikrokový vzorec síly přitažlivosti využívá jen, aby konala ve světě dobro.

Jednou jsem použil síly přitažlivosti, abych vyhrál peníze v texaské loterii. Zjistil jsem, že vyhrát trochu peněz stálo spoustu energie a že úspěch to byl prázdný. Teď se soustředím na radostné vytváření knih, kursů a audionahrávek, které mi přinášejí příjmy a přitom pomáhají lidem. Mám také program Zázrakového poradenství a mentorský program pro vedoucí pracovníky. Vydělávám hodně peněz a cítím se přitom báječně. Jdu za svým posláním. Něco měním. A přitahuju bohatství.

Co dobrého vy chcete pro sebe a pro ostatní?

Zavřete oči

Asi před 20 lety jsem navštívil seminář Stuarda Wildea, autora *K penězům přijdete, když nějaké máte* a mnoha dalších knih. Měl jsem se Stuartem rozhovor u snídaně, připadal mi fascinující a pozval mě na svou akci. Vynikalo v ní jedno cvičení, které je relevantní k tomuto druhému kroku ve vzorci síly přitažlivosti.

Stuart nás provedl pozoruhodně imaginativním prožitkem. Byli jsme vyzváni, abychom načrtli obrys vlastního těla do paprsku bílého světla. „Použijte prst nebo ukazovátko,“ doporučoval Wilde. „Sledujte obrys svého těla bílým světlem.“

Podářilo se mi soustředit pozoruhodně rychle. Cítil jsem, jak se na místě uvolňuju. Veškeré napětí ze mě spadlo. Všechno jsem nechal plynout. Cítil jsem se přítomný jako nikdy předtím.

„Teď udělejte kužel světla od temene své hlavy k podlaze před svýma nohama.“

Udělal jsem to. Viděl jsem to jako mravenčí stezku. Kdovíproč jsem si vzpomněl na vtip o dvou pacientech z blázince, kteří chtějí utéct ze svého vězení. Jeden říká, že rozsvítí baterku a druhý může utéct po paprsku světla. Druhý říká: „Myslíš, že jsem blázen? Až budu v polovině, tak zhasneš!“

Wilde nás nyní vybídl, abychom si v duchu vytvořili obraz sebe samotných a zmenšili ho.

„Teď nechte ten obraz kráčet po paprsku světla dolů, od temene vaší hlavy k podlaze,“ vydával pokyny Wilde.

Poslechl jsem. „Malý Joe“ kráčel po mém duševním paprsku až dolů na podlahu. V duchu jsem sledoval, jak tenhle můj mrňavý obraz obchází moje boty a rozhlíží se po místnosti.

„Jen pozorujte, co ten obraz dělá,“ řekl Wilde.

Můj mrňous vypadal maličko zmateně. Usoudil, že neví kam jít a co dělat, tak si prostě sedl na špičku mé boty a pozoroval spolu se mnou Stuarta Wilda.

Po několika minutách nám Stuart nařídil vyvést prcky po světle zpátky, nechat je narůst do plné velikosti a pak splynout s našimi těly.

„Jaké to bylo?“ zeptal se Wilde všech.

Jeden vysoký muž vstal a řekl: „Bylo to matoucí. Moje miniaturní podobizna nevěděla, co dělat.“

„A vy víte, co chcete dělat?“ zeptal se Wilde.

„No, asi ano.“

„Ještě někdo?“ zeptal se Wilde.

„Moje zmenšenina se bavila. Běhala kolem mě a hledala na podlaze mince!“



„Ohromné!“ řekl Wilde. „Ještě někdo?“

Vstal jsem.

„Můj maličký mi jen seděl na botách a nedělal nic,“ řekl jsem.

„Proč nic?“ zeptal se Wilde.

„Nejspíš chtěl vědět, *co* má dělat.“

„Uvázl jste mezi dobrým a špatným, Joe?“ zeptal se mě Wilde. „Jestliže vaše podoba neví, *co* dělat, možná se bojí něco podniknout, dokud nebude vědět, *co* by byl správný tah. Takhle vy žijete svůj život?“

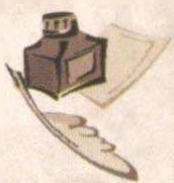
„Nevím,“ řekl jsem.

„Přemýšlejte o tom,“ řekl Wilde. „Někdo další?“

Nakonec tahle zmenšeninová technika hodně prozradí. Ať dělal človíček na konci paprsku cokoliv - nebo nedělal nic - odhalil něco o tom, jak si počínáme v každodenním životě. Všichni jsme se z tohoto jedinečného prožitku dozvěděli něco o sobě. Od té chvíle, k níž došlo před nějakými 20 lety, jsem začal věnovat víc pozornosti vlastním touhám.

Tohle podobiznové cvičení byste mohli použít, abyste zjistili, *co* bude dělat vaše malé já. A pak se zeptejte sami sebe, jestli jste upřímní v tom, *co* skutečně od života chcete. Jak uvidíte v další části knihy, *vždycky* víte, *co* chcete. Ale nemusíte si to *vždycky* přiznat.

Co chce osoba ve vás? Zapište to sem:



Co když ještě nevíte?

Někteří lidé mi říkají: „Já nevím, co chci.“

Znám ty lidi. Býval jsem jedním z nich. Když jsem se zeptal doktora Roberta Anthonyho, autora mnoha knižních bestsellerů a ohromného audiokursu *Víc než jen pozitivní myšlení*: „Co říkáte lidem, kteří tvrdí, že nemají zdání, co vlastně chtějí?“ Odpověděl: „Říkám jim, že lžou.“

A má pravdu.

Víte, co chcete. Víte to zrovna teď. Pokud jste jedni z mála, kteří říkají, že nevědí, co chtějí, pak lžete sami sobě. Někde ve svém nitru, hned pod tím, co jste ochotni přiznat, jsou vaše touhy. Prostě jste je jen nevyslovili.

Doktor Robert Anthony mi řekl: „Každý ví, co chce. Prostě se jen bojí to přiznat. Jakmile si to přizná, musí se smířit s faktem, že to nemá. Musí začít jednat, aby dostal to, co chce, nebo si musí vymyslet výmluvy, proč se nesnaží. Obojí bývá nepříjemné. Aby zůstali v bezpečí, lidé lžou.“

Máte šanci dosáhnout splnění svých tužeb. Tato kniha je určena k tomu, aby vám poskytla duchovní recept na úspěch, který nikdy neselže. Pět kroků v *Síle přitažlivosti* už se osvědčilo a funguje. Když je tato informace na vaší straně, proč si opravdu nepřiznat, co chcete?

Není na čase?

Co doopravdy chcete?





Myslete jako Bůh

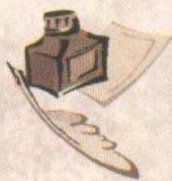
Před mnoha lety jsem napsal vyprávění nazvané „Jak myslet jako Bůh.“ V něm byly obsaženy příběhy o lidech, vyléčených ze slepoty nebo uzdravených z autismu, anebo o těch, kteří dosáhli ohromného bohatství i tam, kde to nikdo nepovažoval za možné.

Pak jsem vyzval obecnost, aby odložilo klapky z očí, aby odstranilo své vnitřní duševní omezení a myslelo, jako kdyby mělo nadlidskou nebo dokonce i božskou moc. Byl to velmi posilující prožitek. Lidé jím byli nadšeni. Uvolnilo to jejich zábrany, takže dokázali myslet velkoryseji než kdy dříve. Bůh nezná starosti, pochyby, hašteření, odklady, překážky, ani se nedrží při zemi. Koneckonců, co byste dělali vy, kdybyste měli božskou moc?

Aťsi pojmáte Boha jakkoli, patrně připustíte, že podle vaší koncepce je to bytost s nesmírnou mocí a bez hranic. No, kdybyste uvažovali jako Bůh, co byste pro sebe chtěli? Co byste chtěli pro svět?

Začněte tady

Do následujícího prostoru vepište to, čím chcete být, co chcete dělat nebo mít. Jedna studie od autora Briana Tracyho odhalila, že lidé, kteří si prostě jen sepsali svá přání a seznam odložili, zjistili o rok později, že 80 % toho, co si napsali, se uskutečnilo. Zapište svá přání!





Touha ve vás pochází z vašeho vnitřního ducha. Ve vyhrazeném prostoru prokažte poctu svému vnitřnímu duchu tím, že zapíšete, co opravdu chcete mít, dělat nebo čím být:



A teď, co by bylo ještě lepší než to, co jste vybrali?

Jinými slovy, možná jste si zapsali: Chci mít do svátků v bance 50 000 dolarů. No, a co by bylo ještě lepší? Nechtěli byste radši 100 000 dolarů? Jde o to trochu se natáhnout, a přitom být k sobě pořád ještě upřímní ve svých touhách.

Zapište, co by bylo ještě lepší než to, co už jste uvedli, že chcete:



Teď napište jeden cíl nebo záměr, něco, co byste opravdu rádi měli, dělali nebo tím byli.

Soustředění přináší sílu: Prohlédněte si svůj seznam a uvidíte, který cíl nebo cíle na vás vyskočí. Který cíl nebo záměr má v sobě nejvíc energie, největší náboj? Ten cíl by vás měl trochu děsit a hodně vzrušovat.

A mějte na mysli, že vždycky můžete cíle kombinovat. Není nic špatného na prohlášení jako: „Chci vážit 60 kg, vlastnit zbrusu novou corvettu a mít v bance 50 000 dolarů, a to do letošních Vánoc.“

Do následujícího prostoru zapište nejsilnější záměr.



Toto je další krok:

Zapište svůj záměr, jako byste ho už měli splněný.

Jinými slovy: „Chci vážit 60 kg, vlastnit zbrusu novou corvettu a mít v bance 50 000 dolarů, a to do letošních Vánoc,“ se změní ve „Vážím 60 kg, vlastním zbrusu novou corvettu a v bance mám 50 000 dolarů!“ Jestliže chcete alternativu, která vám možná bude příjemnější, zvažte přístup, který doporučuje doktor Robert Anthony ve svém audioprogramu *Víc než jen pozitivní myšlení*. Říká, že je možná silnější napsat: Už jsem se rozhodla vážit 60 kg, vlastnit zbrusu novou corvettu a mít v bance 50 000 dolarů!



Udělejte to teď. Prostě jen přepište svůj cíl do přítomného času a dělejte, jako byste už měli, co si přejete; pokud chcete, použijte slovo rozhodnout.



Než budeme pokračovat, přidejte ke svému požadavku ještě jednu větu. Přidejte slovní spojení „tohle nebo něco lepšího.“ „Tohle nebo něco lepšího“ je klička, která vám umožní vymanit se ze svého ega. Pokud trváte na tom, že dostanete, po čem toužíte, vycházíte z čírého ega. Jak uvidíte v kroku 5, důležitým prvkem úspěchu je nechat věci být. Skutečné tajemství, jak dostat to, co chcete, je chtít a nepotřebovat. Později to bude ještě jasnější. Prozatím přidejte osvobozující řádku „Tohle nebo něco lepšího“ ke svému zformulovanému cíli.

Napište ji sem:



Božské záměry

Minulou sobotu jsem strávil se skupinkou skvělých lidí ze všech koutů světa, kteří právě dokončili můj celoroční certifikační program Trénink zázraků. Den byl rušný a překypoval energií. Ale u oběda mi jedna osoba položila otázku, která možná tane na mysli i vám.

„Ve filmu *Tajemství* a ve své knize *Síla přitažlivosti* jste uvedl, že věříte v záměry, ale ve své knize *Nulové hranice* říkáte, že už v ně nevěříte. Jak je to teď?“

Chápu, v čem to může lidi mást.

V mém novém audioprogramu *Chybějící tajemství* vysvětluji svůj přístup k životu způsobem, který pročistí vzduch. Pokusím se to rekapitulovat zde:

Dnes si uvědomuji, že většina záměrů je omezením.

Záměry vycházejí z vašeho ega a mohou doslova omezit to, co můžete obdržet. Záměry jsou skvělé, když procítáte k vlastní moci. Je vzrušující zadávat si cíle a dosahovat jich. Ale existuje snazší, lepší, magičtější a dokonce i zázračnější cesta, po níž se lze ubírat životem. Vysvětluji to v *Nulových hranicích*, kde říkám, že existují tři stadia procitnutí.

Stadium 1:

V prvním stadiu jste obětí. Narodíme se do toho všichni, a většina z nás v tom setrvává. S pomocí poradenství nebo správných knih či správných filmů se jednoho krásného dne osvobodíte.

Stadium 2:

V dalším stadiu si uvědomíte, že máte větší moc, než jste si kdy dříve mysleli. V tomto stadiu jsou záměry zábavné a vzrušující a užitečné. Zaměříte svůj život tam, kam chcete, aby se ubíral. Je úžasné uskutečňovat věci, jako jsou nová auta nebo nový dům nebo cokoli jiného, co si dokážete představit. Následuje však ještě jedno stadium.



Stadium 3:

Ve třetím stadiu pochopíte, že máte možnost výběru, ale nemáte kontrolu. Pochopíte, že nemáte veškerou moc. Právě zde se vzdáte. Tady můžete získat inspiraci od něčeho většího, než vaše vědomí ega.

Minulý týden mě natáčeli do dalších dvou filmů. Jeden z nich je o kapitulaci před inspirací. Já osobně inspiraci potřebuji. Když na to přijde, *to* se stává mým novým záměrem. Jenže záměr vychází z inspirace, ne z omezení. Záměr vychází z Prozřetelnosti, ne z mého prťavého ega.

Zkrátka, když dostanu inspiraci něco podniknout, stává se *ta* mým záměrem.

Takže pořád věřím na záměry, ne na záměry ega, ale na záměry Prozřetelnosti.

Záměry jsou pro sraby

Když si vytyčím úmysl udělat něco jako, řekněme, napsat knihu, použiji svou vědomou vůli a energii a dosáhnu toho. Ale když dovolím inspiraci stát se mým novým záměrem a spojím s tím svou energii, pak často vytvořím něco úžasně neočekávaného, jako, řekněme, vlastní televizní pořad.

Inspirace mě také může nasměrovat k napsání další knihy, samozřejmě, ale jde o to, že inspirace mě často překvapí něčím větším a smělejším, než jsem si kdy představoval.

Jak řekl P. T. Barnum: „Ne vůle má, nýbrž tvá budiž vykonána.“

Když sledujete inspiraci, říkáte (jako Blues Brothers): Vyslal mě Bůh.

Jak rozeznáte záměr od inspirace?

Obvykle podle pocitu.

Když jsem byl 19. listopadu 2007 v televizi CNBC v pořadu Donnyho Deutsche Velká myšlenka, vyprávěl jsem jemu a jeho obecenstvu, že pokyn

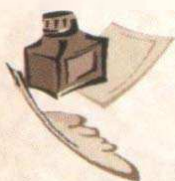
udělat cokoli musí vycházet z vašeho srdce nebo žaludku, ne z myslí. Když za ním jdete, kráčíte po cestě svého božstva.

U každého je to samozřejmě jiné. Můžete být inspirováni, abyste se zapsali do Poradenství zázraků nebo do Kursu vedoucích pracovníků, abyste lépe pochopili mé marketingové a metafyzické metody; někdo zase nemusí. Já používám poradce ještě i dnes, a myslím, že to potřebuje každý. Všichni se musíme zbavovat zakořeněné víry a omezení.

Například - inspirace mě pošťouchla, abych vytvořil vlastní televizní pořad, pojmenovaný *Čekajte zázraky*. Ale mé ego se tomu bránilo. Přesahovalo to meze mého vidění sebe sama. Z toho důvodu jsem potřeboval Poradenství zázraků, které mi pomohlo získat a uchovat si jasný pohled. Pokud budu mít jasno, dochází k zázrakům.

Teď mám jasno a jsem připraven na to, že tenhle televizní pořad bude megaúspěšný. A teď za mnou přicházejí investoři, herci, režiséři, vydavatelé a spisovatelé. Proč? Jak? Protože jsem ze sebe odstranil bloky, s pomocí svých školitelů, a všechno to umožnil.

Takže pojďme hlouběji. Máte cíl nebo záměr, který vychází z hloubi vašeho nitra. Možná vás děsí. Možná vás vzrušuje. Možná vás mate. Ale věřte, že ten cíl je touha Prozřetelnosti. Ať je to cokoli, i když nevíte, jak to přilákat, запиšte to sem:



Teď, než dokončíte tento proces, ujistíme se, že tento cíl nebo záměr je pro vás ten pravý. Existuje způsob, jak svůj záměr vyzkoušet. Tuto proceduru vysvětlím dále.

Bude se vám to moc líbit!



At' promluví vaše tělo

Většina lidí, kteří provádějí testování svalů, to dělá špatně. Vysvětlím, co to je, a pak vás naučím, jak na to, aby to bylo správně.

Svalové testování, neboli behaviorální kineziologie, je způsob, jak klást otázky svému tělu. Zkrátka, jestliže vaše tělo zeslábne, když něco žádáte, pak to něco není pro vás dobré. Pokud tělo zůstane silné, je to „něco“ pro vás to pravé.

Možná už jste to někdy viděli. Obvykle jeden člověk stojí s upaženou rukou a druhý člověk stojí před ním. Testující osoba položí jednu ruku na rameno druhého a druhou ruku na nataženou paži. Zatímco člověk s upaženou rukou na něco myslí, druhý mu paži stlačuje. Jestliže paže klesne, subjekt myslel na něco, co ho oslabovalo. Pokud paže zůstane silná, myslel člověk na něco, co pro něj bylo pozitivní.

To je simplicistní vysvětlení dotyčného procesu. Je vám to ale jasné. Lidé jako dr. David Hawkins napsali četné populární knihy, jako třeba *Moc versus síla*, o své práci - jak testovali dlouhý seznam všeho možného, od lidí přes teorie až po časová období v dějinách. Všechno je to fascinující čtení. Vzniklo z toho hnutí, v němž autoři bestsellerů, jako je Wayne Dyer, propagují výhody svalového testování.

Ale na druhé straně, testování se často provádí špatně. Lidé mohou nad testem s úsměvem mávnout rukou. Testují produkty tak, že je drží v ruce, když správně by si je měli držet nad solar plexem, aby získali přesnou odpověď. Tlačí příliš silně nebo celou rukou, a dělají ještě spoustu dalších chyb. Pokud provádíte svalové testování správně, můžete zjistit, zda jsou vaše cíle pro vás to pravé. Pokud ne, budete klamat sami sebe a vydáte se po cestě, která vám nepřísluší.




Jak tedy provádět svalové testování správně?



Správná cesta k testování

Za prvé, oba lidé musí být jasní.

To jest, oba účastníci testu musí být soustředění, klidní a otevření. Tady hned vidíte, že to je potenciální problém. Jen málokdo je soustředěný, klidný a jasný: ten, kdo vás testuje, by měl být, jinak podvědomě test ovlivní. Způsob, jak se projasnit, je snadný:

-  Můžete vypít velkou sklenici vody.
-  Můžete si několikrát zaklepat na hrudník, nad thymus (oblast horní části srdce).
-  Můžete si poklepat na malíkovou hranu levé ruky a říkat: „Hluboce se miluji, přijímám a odpouštím si.“

Všechny tyto metody vás pročistí a projasní, takže budete moci získat přesnou odpověď. Musí to provést oba účastníci svalového testu.

Za druhé, musíte provést kontrolní test. Jinými slovy, pokud jste testováni, osoba, která vám bude stlačovat paži, vám musí položit nějakou neutrální otázku; něco jako: Jmenuješ se Joe? (pokud se tedy jmenujete Joe) je validní test. Samozřejmě byste měli z testu vyjít jako silní. Jinak se vraťte a zopakujte projasnění.

Za třetí, osoba, která stlačuje, musí používat jen dva prsty a jemně, ale pevně stlačit jednou rychle dolů. Není to test síly. Není to soutěž.

Testujte sami sebe

Vždycky existuje způsob, jak můžete testovat sami sebe. Psal jsem o této metodě ve své e-knize, *Hypnotický marketing*. Dělá se to takhle:

Nejllepší testovací metoda pro jednoho člověka, kterou jsem objevil a která funguje, funguje takto:

Natáhněte levou ruku s roztaženými prsty, jako byste chtěli uchopit míč nebo velký grapefruit.



Nyní se palcem a ukazováčkem pravé ruky dotkněte palce a malíčku levé ruky.

Sledujete mě? Měli byste mít levou ruku rozevřenou dokořán a pravý palec na levém palci, a pravý ukazováček na levém malíčku. Máte to?

Teď už stačí jen zmáčknout levý palec a levý malíček k sobě, a přitom se snažte bránit.

Jen do toho a udělejte to hned.

Mělo by být pro vás snadné ubránit se.

Teď myslíte na něco negativního (Hitler zabere vždycky) a snažte se mačkat a přitom bránit.

Váš palec a malíček by měl být oslaben.

Teď myslíte na něco hezkého (měl by fungovat třeba váš domácí mazlíček) a braňte se přitom vlastnímu stisku.

Váš palec a malíček by měly zůstat silné a odtažené.

Vidíte, jak to funguje?

Vím, že to všechno vám asi připadá zběsilé. Ale heleďte, nikdo se nedívá a já to na vás neřeknu. Takže jdeme dál.

Otestujte svůj cíl

Teď máte základy k vykonání svalového testu. Následně si otestujte svůj napsaný cíl. Měl by vás posílit. Jinak zvažte jeho přepsání a nové otestování. Potřebujete, aby to pro vás bylo to pravé. Svalový test je jedním ze způsobů, jak zjistit, jestli vám to sedí. Pokud ano, bude snazší cíl přilákat.

Napište svůj test sem a pak proveďte svalový test:



Pokud potřebujete svůj cíl přepsat, udělejte to tady:



Splňte svůj záměr

Mohli byste si teď napsat výše uvedený cíl na kartičku a dát si ji do kapsy nebo do peněženky. Tím si budete svůj záměr podvědomě připomínat. Vaše vlastní mysl vás pak pomůže poštuchovat směrem k uskutečnění vašeho cíle.

Takže klid. Právě jste zaseli do své mysli semínko. Zbytek této knihy vám poví, jak je zalévat, dopřávat mu sluneční svit, zbavovat je plevele a nechat růst.

Připravte se na přilákání svých zázraků!





Krok 3: Chybějící tajemství

V životě se poučíme, o čem je třeba, dvěma způsoby: buď skrze poslušnost vůči přírodním zákonům, nebo skrze strpění následků nedodržování těchto zákonů... Nikdo z nás vědomě nevytváří utrpení, které prožíváme.

KAROL TRUMANOVÁ,
POCITY POHŘBENÉ ZAŽIVA NIKDY NEUMÍRAJÍ..., 1998



Byl jsem na telesemináři s jedním mým marketingovým přítelem. Vyprávěli jsme posluchačům, jak je důležité dávat si pozor, aby sami nesabotovali svůj život. Byli jsme se sebou hodně spokojeni, když jsme jim vykládali, že jejich podvědomá přesvědčení budou vytvářet jejich realitu, že pokud se neprojasní, mohli by zhmotnit neúspěch.

V polovině semináře jsme uvedli hosta, který byl překvapením večera. Byl to proslulý guru sebezdokonalování z jiné země. Guru přišel a začal tím, že popřel to, co jsme právě s partnerem probrali.

„Mohu to přenést na novou úroveň?“ zeptal se.

„No samozřejmě,“ prohlásili jsme. „Vy jste guru.“

„Nemusíte vyhrabávat svou minulost ani měnit podvědomí,“ začal. „Stačí jen soustředit se na to, co chcete, a zůstat na to soustředěni každým okamžikem.“

Úplně jsem s ním souhlasil, ale taky jsem byl zvědavý, jak se podle něj lidé mají v tom okamžiku udržet - což je největší duchovní úkol vůbec. Ale zůstal jsem zticha a nechal našeho hosta ventilovat své názory.



„Býval jsem terapeutem a rychle pochopil, že je ztráta času zabíhat do něčí minulosti a hledat tam příčinu jeho současného stavu,“ vysvětloval. „Stačí jen věnovat pozornost svým pocitům. Pokud je něco příjemné, ubírejte se tím směrem. Jestli to není příjemné, nechte toho.“

Souhlasil jsem se vším, co náš host-guru říkal, ale musel jsem se v duchu ptát, zda nevidí jen část celkového obrazu. Začínal jsem mít pocit, že dělá stejnou chybu jako všichni ostatní typičtí guru, zabývající se stanovením cíle, sebezdokonalováním, svépomocí a new age. Musel jsem tedy položit pár otázek.

„Co když si člověk stanoví cíl, sleduje své pocity každým okamžikem, a přesto nedosáhne výsledku, po kterém touží?“

„Pak má ten jedinec konflikt se svým podvědomím,“ odpověděl. „Musí couvnout od svého cíle a jít za něčím uvěřitelnějším.“

„Pak jsme zpátky u toho, že potřebujeme vyhrabat víru a projasnit se,“ řekl jsem.

„No, to vlastně nemusíte. Jen znát svůj záměr, sledovat pocity a přizpůsobovat se každým okamžikem.“

Náš přítel guru nepochopil, o co jde. A podle toho, co vidím, nepochopili ani doslova všichni současní řečníci, pokud jde o to, jak zhmotnit to, co chcete.

O co tedy jde?

Dovolte, abych vám to vysvětlil na příkladu...

Spot

Spot byl zatoulaný pes, kterého jsem si osvojil, když jsem byl na vysoké škole. Ale měl ve zvyku utíkat a ničit sousedovi zahradu, přebíhat ulici, až museli řidiči dupat na brzdy, a prostě zlobil. Dal jsem ho tedy na krátký řetěz. Cítil jsem se ale provinile, že držím toho báječného kamaráda na metrovém řetízku. Koupil jsem tedy delší, dva metry svobody, a přivázal na něj Spota. Pak jsem poodešel o dva metry dál a zavolal Spota k sobě. Popoběhl - metr. Nešel ani o centimetr dál, než mu dovolovala délka

starého řetězu. Musel jsem ke Spotovi přistoupit, obejmout ho a odvést na celou délku nového řetízku. Od té doby jej využíval celý.

Myslím, že každý z nás má limit, který jsme udělili vlastní svobodě. Potřebujeme „trenéra zázraků“, aby nám pomohl pochopit, že ve skutečnosti žádná omezení nemáme. Jonathan Jacobs to dělá se svými klienty. Ale dělá to způsobem, který by vám asi připadal hodně divný. Zůstaňte sedět a já se vám to pokusím vysvětlit...

Dotknout se nebe

Když jsem měl první sezení s Jonathanem, nevěděl jsem, co mohu čekat. Připadal mi trochu divný, protože nedokázal vyjádřit, co vlastně dělá. Ale já byl po mnoho let zvědavým novinářem, takže jsem na to skočil a absolvoval s ním sezení.

„Jaký máte záměr pro tohle sezení?“ zeptal se Jonathan.

„Jak to myslíte?“

„Můžete mít, co chcete. Na co se chcete zaměřit?“

Chvilku jsem si to rozmýšlel a pak jsem promluvil.

„Chci mít jasno o knize, kterou píšu o Brucei Bartonovi.“

„Jaké jasno?“

„Chci vědět, co mám dělat dál,“ řekl jsem.

„Fajn. Jdeme nahoru.“

Jonathan mě nechal lehnout na svůj masážní stůl. Jemně mě naváděl k nadechování různých barev.

„Vdechujte červenou temenem hlavy a představujte si, jak prochází vaším tělem a vychází nohama.“

Prošli jsme četné barvy.

„Jakou ještě barvu potřebujete vdechnout?“ zeptal se.

Řekl jsem šedou. Pak mě vyzval, abych tu barvu vdechl. Po několika minutách, kdy jsem zhluboka dýchal a relaxoval na jeho masážním stole, položil mi Jonathan ruku na hlavu a řekl: „Otevřete ji.“



I když jsem vědomě neudělal nic, pocítil jsem, jak mnou prudce projela elektřina a energie, až mě skoro oslepily. Tělem se mi přehnal silné bílé světlo, vrazilo mi do hlavy, jaksi ozářilo vnitřek mé lebky.

Náhle jsem pocítil přítomnost andělů, duchů, průvodců. Nevím, jak to vysvětlit. Ale bylo to skutečné. Cítil jsem to. Věděl jsem, že tam jsou. A tyhle bytosti na mně nějak pracovaly, měnily mé přesvědčení, pomáhaly mi pochopit, že mám delší „řetěz“, než jsem si myslel.

Nevím, jak dlouho jsem byl v tom změněném stavu. Dvacet minut? Hodinu? Nevím. Když jsem se konečně na stole posadil, všiml jsem si, že Jonathanovi kane po líci slza. Když mnou začala projíždět energie, uhnul stranou, aby ji nechal pracovat. Ale krása a zázrak toho, co viděl, ho dojal. Plakal. Jak se mi rozjasňovalo v hlavě a vzpamatovával jsem se, uvědomil jsem si, že znám další krok ve svém knižním projektu. Musím jet do Wisconsinu a pokračovat v rešerších, podívat se do soukromých dokumentů Bruce Bartona v historickém muzeu. Získal jsem záměr.

A to není všechno.

Krátce po tom prvním sezení s Jonathanem jsem si začal všimnout dalších změn ve svém vnějším životě. Kniha, na které jsem pracoval, začala nabírat směr a stalo se z ní *Sedm ztracených tajemství úspěchu*. Našel jsem pro ni vydavatele. Sehnal jsem peníze na dokončení svého výzkumu. Koupil jsem si nové auto. Koupil jsem si nový dům. Mé příjmy stouply.

Jak? Proč?

Požádal jsem druhou stranu, aby mi pomohla, a ona to udělala.

Moudrá volba

Když píšete tato slova, jsem si dobře vědom, že si možná myslíte, že jsem přišel o rozum. Koneckonců, já tady – dospělý spisovatel, dost známý řečník a marketingový specialista, který radí vedoucím pracovníkům firem s jejich prací – mluvím o duchu.

Ale taky vím, že víte, jak to myslím. I většina ateistů z našich řad přišla do styku s něčím záhadným, zázračným nebo nevysvětlitelným. Ačkoliv

nikdo neví, co čeká za hranicemi tohoto života, všichni máme sklon věřit, že je tam něco inteligentního.

Možná stojí za zmínku, že kniha, která mi tady nejvíc pomohla, byla *Čemu se dá věřit?* od Bruce Bartona. Vysvětlil v ní, že existuje málo důkazů pro existenci nebe, ale že je daleko moudřejší věřit než nevěřit.

Jinými slovy, nemohu sice dokázat, že andělé a průvodci stojí v pohotovosti, aby vám pomohli, ale není daleko příjemnější a uklidňující a magické věřit v ně než nevěřit? Neexistuje konkrétní důkaz, který by je potvrdil nebo popíral. Ale když můžete využít víru v ně k vytváření zázraků, nebylo by moudré to udělat?

Záhadné cosi

Včera mi volala jedna kamarádka a řekla, že chce věřit v průvodce a anděly a učitele z duchovní strany života, ale část její mysli o jejich existenci pochybuje.

„To nevadí,“ řekl jsem. „Já mám taky své pochybnosti.“

„Opravdu?“

„Jasně,“ řekl jsem. „Kdybych musel jít k soudu a dokázat, že mám duchovní průvodce, vysmáli by se mi. Neexistují pro ně důkazy, ale taky neexistují důkazy proti nim.“

A pak jsem si vzpomněl na něco, co jsem četl v nedávném vydání *Reader's Digest*, kde Larry Dossey mluvil o modlitbě. Modlení prý pomáhá lidem uzdravovat se z nemoci. V mnoha případech se uzdraví i z nemocí, které jsou podle doktorů nevyléčitelné. Tito úspěšní pacienti se modlili. Dokonce i pacienti připouštěli, že nevědí, zda modlitby byly vyslyšeny, ale pomohla jim každopádně víra v modlení a sám akt modlení. Opakuji, jak konstatoval Barton, je moudřejší věřit než nevěřit. Víra pomáhá tvořit zázraky.

Následující pasáž napsal Barton roku 1927 do knihy *Čemu se dá věřit?*



Vždycky jsem ji miloval, jelikož ve mně rozhýbává právě to, o čem mluvím. Zkuste, co to udělá s vámi:

V každé lidské bytosti, ať už je to císař nebo kovboj, princ nebo chudás, filozof nebo otrok, existuje záhadné cosi, co člověk nechápe a neovládá. Může to spát tak dlouho, až je to skoro zapomenuto; může to být tak potlačeno, až to člověk považuje za mrtvé. Jednoho dne se však ocitne sám v poušti pod hvězdnatým nebem; jednoho dne stojí se sklopenou hlavou a zvlhlýma očima u otevřeného hrobu; anebo přijde hodina, kdy se drží se zoufalým instinktem mokrého zábradlí lodi zmítané bouří, a pak náhle toto záhadné cosi vyskočí ze zapomenutých hlubin jeho bytosti. Překoná to zvyk; odstrčí to rozum a hlasem, který nelze přeslechnout, vykřikuje své pochybnosti a svou modlitbu.

Předpokládejme tedy, že nemáte přístup k takovému léčiteli jako je Jonathan (ačkoliv se můžete prostřednictvím e-mailu dostat k jiným léčitelům a mentorům, uvedeným na posledních stránkách této knihy, nebo návštěvou na stránkách www.miraclescoaching.com). Co můžete udělat?

Je to snadné. Soustředte se na to, co chcete, a učiňte jedním ze svých záměrů najít někoho, kdo vám pomůže očistit se od starých přesvědčení, abyste si mohli vytvořit život, jaký chcete. Pomoc existuje. Sdělte svůj záměr světu a dovolte, aby přišel za vámi.

Mám pocit, že je důležité mít podporu mentora. Je tuze snadné zapadnout zpět do starého způsobu myšlení, litovat se a hrát roli oběti. Převážná většina vašich současných přátel patrně nepodpoří vaši touhu vytvářet zázraky. Právě proto jsem stvořil svůj program Tréninku zázraků. Osobně jsem vycvičil trenéry-poradce, kteří vám pomohou pročistit se, abyste mohli snadno a rychle přitahovat zázraky.

Když jsem se začal scházet s Jonathanem, navštěvoval jsem ho jednou měsíčně. Oba jsme rychle pochopili, že musíme zůstat v kontaktu alespoň jednou týdně. Jonathan a já jsme uzavřeli pakt, který zněl: „Kdykoli

nemám jasno, mám ho zavolat.“ Potom, kdykoli jsem se nechal něčím v životě vykolejit, zavola jsem mu.

Jiná žena se mě nedávno zeptala, co to znamená „získat jasno“ ve své víře. Chvilu jsem o tom uvažoval, než jsem dokázal odpovědět. Naskytl se mi obraz fotbalového mužstva. Jestliže je jeden z těch hráčů ublížený, rozčilený, rozhněvaný a připadá si zanedbaný, protože ho prve trenér přehlédl nebo ho nechalo děvče, pak ten jeden hráč může ohrozit nebo sabotovat úspěch celého mužstva.

Vy jste jako celé fotbalové mužstvo. Jestliže jsou všechny části vás, všechna přesvědčení ve vašem nitru v souladu, nic se neděje. Přitahujete bohatství. Ale jestliže každá část vás, každé přesvědčení ve vás nepodporuje váš záměr, bude vás to ohrožovat nebo sabotovat. Právě proto jste možná měli smůlu v lásce, sexu, financích nebo zdraví. Nějaká část vás o to nestojí. Tu část musíme uzdravit. Až to dokážete, budete zcela pročištěni.

A až budete pročištěni, můžete klidně přitáhnout všechno, co si jen dovedete představit.

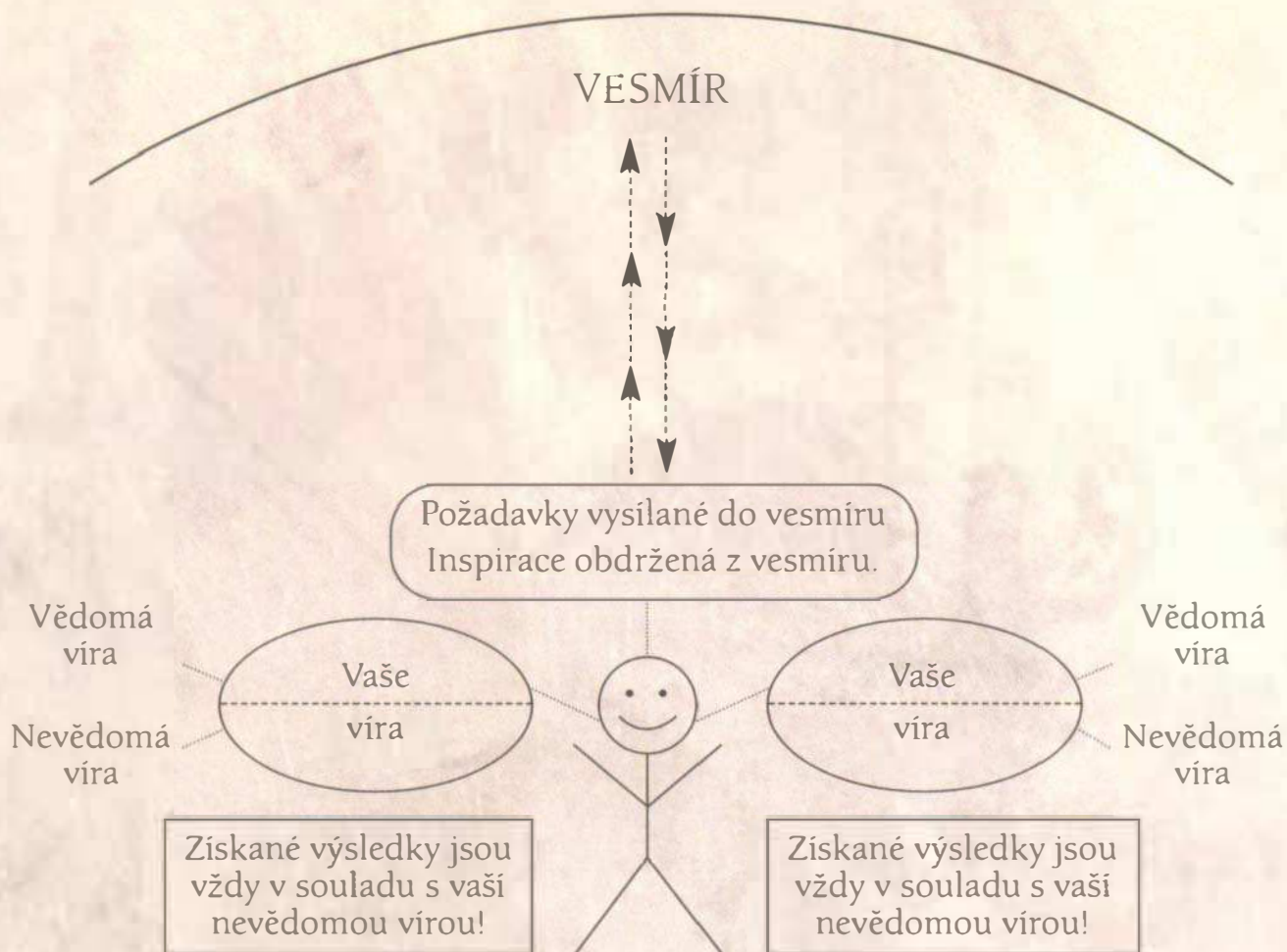
Nejdůležitější krok

Pokud jde o mě, tohle je nejdůležitější krok v celém receptu síly přitažlivosti. Když jste čistí, nic nestojí v cestě tomu, abyste si přilákali to, co chcete, nebo ještě něco lepšího.

Ale co znamená „čistí“? Napsal jsem celou knihu *Klíč*, která nabízí pročišťovací a projasňovací metody. Také jsem na to téma nahrál celý audioprogram, nazvaný *Chybějící tajemství*. Všechny tyto metody jsou určeny k tomu, aby vytvářely soulad mezi vašim vědomým a nevědomým myšlením.



Dovolte, abych to vysvětlil s následujícím grafem:



Obrázek ukazuje, že energie k vám a skrze vás přichází od Prozřetelnosti, ale naráží na „filtrovací“ systém. Tento filtr je ve vašem nevědomí. Je tvořen vaší vírou, přesvědčením. Pokud například řeknete, že chcete přitahovat bohatství, ale v hloubi své mysli věříte, že „peníze jsou špatné“ nebo „boháči jsou zlí,“ pak si ve skutečnosti zabráníte přitahovat bohatství.

To platí, kdykoli se snažíte něco přitahovat, ale výsledkem jste zklamaní. Vesmír/Bůh/Prozřetelnost se vám snaží pomoci, omezují ho však vaše vlastní nevědomá přesvědčení. Očistěte tuto omezující víru a můžete mít cokoli, dělat cokoli nebo být doslova vším, co si dovedete představit. Meze jsou na vás.

Právě ve svém díle *Projekt vědecké psychologie*, napsaném roku 1895, předložil Freud poprvé radikální (na svou dobu) myšlenku, že myšlení je vnitřně nevědomé. Naše vědomí je ledovec, kde se většina myšlenek odehrává pod hladinou, mimo vědomé vnímání.

Pravdou je, že tato myšlenka už se nepovažuje za radikální - posledních několik desetiletí výzkumu prokázalo význam nevědomých procesů. Máme už hojnost důkazů pro nevědomí ve fungování paměti, afektů, postojů a motivací.

To znamená, že to, co si myslíte vědomě, není zdaleka tak důležité jako to, co říká vaše nevědomé myšlení. Obojí je nástrojem, který využíváte, ale o jednom víte a o druhém ne. Pokud nevnímaná část vaší mysli nechce to, co chcete přilákat, nepřilákáte to, anebo pokud ano, neudržíte si to.

Pročištění znamená, že vaše vědomé a nevědomé myšlení jsou v souladu. Tento třetí krok v síle přitažlivosti se týká jen a jen opětovného sladění vašich vnitřních já, aby všechno ve vás stálo o totéž.

Vaše novoroční předsevzetí

Můj oblíbený příklad je, když si dáte novoroční předsevzetí. Vědomě říkáte věci jako: Budu třikrát týdně cvičit, nebo: Budu víc chodit na rande, nebo: Přestanu kouřit.

Ale co se stane příští den nebo příští týden?

Nejspíš na svá předsevzetí zapomenete.

Ale proč? Vyjádřili jste to, co jste chtěli. Měli jste ty nejlepší úmysly. Proč jste je nedodrželi? Proč jste přestali dělat to, o čem víte, že by vám prospělo?



V podstatě jste v sobě měli protiúmysly. To jsou názory ve vašem nevědomí, které nechtějí to, o čem říkáte, že byste rádi přilákali. Například třeba řeknete: Chci být štíhlá, ale v hlubší mysli chováte přesvědčení: Když budu hubená, budou mi lidi ubližovat, nebo: Když budu štíhlá, lidi se mnou budou chtít mít sex.

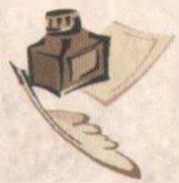
Opakuji, musíte se pročistit, abyste přitahovali to, co chcete, a dosáhli toho.

Jste momentálně čistí?

Jak poznáte, jestli jste právě teď čistí?

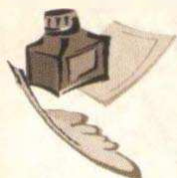
Myslete na něco, co chcete mít, dělat nebo čím být.

Proč to ještě nemáte? Odpověď napište sem:



Pokud je vaše odpověď nějak negativní, nejste čistí. Jestli řeknete cokoliv kromě upřímného: Víím, že je to na cestě ke mně, patrně nemáte uvnitř jasno, co chcete.

Jako další si položte otázku: Co to znamená, že ještě nemáš to, co chceš?
Odpověď napište sem:



Vaše odpověď na tuto otázku odhalí vaše přesvědčení. Například pokud řeknete: Musím nejdřív udělat to a to, pak máte víru, že musíte udělat něco dřív, než dostanete to, co chcete. Pokud řeknete: Má duše nechce, abych to měl/a, pak vyslovujete vlastní přesvědčení stran toho, co pro vás podle vašeho názoru vaše duše chce.

Jestliže řeknete: Nevím jak získat to, co chci, pak odhalujete přesvědčení, které říká, že musíte zjistit, jak dostat to, co chcete, dřív než to můžete získat. Pravda je, že to vše samo o sobě neznámá nic. Vy a já přikládáme význam událostem a nazýváme je pravdou. Ale naše mínění odhaluje naši víru. Někdy nám ta víra poslouží a někdy ne.

Také jsem se poučil, že význam, který přikládáte události, je víra, která ji způsobila. To je obrovské. Když prohlásíte: Tohle se mi stává vždycky, ve skutečnosti jste právě našli víru, která událost způsobila. Nejdřív byla víra.



Jak lokalizovat svou víru

Vaši víru není tak těžké nalézt. Nejprve musíte pochopit, co je to víra. Podle Bruce di Marsica, tvůrce metody výběru, geniálního názoru pro zkoumání víry – víra je předpoklad, že je něco pravda, že je to fakt. Víra nemá příčinu, je tvořena volbou. Víra v existenci nějaké věci není totéž, jako sama existence.



Jinými slovy, košile není víra. Je to fakt. Je to existence. Ale říkat, že ta košile vám osobně sluší nebo nesluší, to je víra.

Autorka knih o sebezdokonalování Mandy Evansová, která praktikuje metodu výběru, říká, že jistá víra může vést k velmi špatnému dni. Víra způsobuje stres, ne vaše podnikání nebo životní situace. To vaše vnímání událostí způsobuje, jak se cítíte.

„Existuje to, co vás v životě potkalo, a pak existuje to, co jste se rozhodli, že to znamená,“ řekla mi Mandy jednou u oběda. Je autorkou knihy *Cestovat svobodně – jak se vzpamatovat z minulosti tím, že změníte víru*.

„Změňte své závěry nebo přesvědčení stran událostí ve své minulosti,“ vysvětlovala, „a můžete změnit to, jak žijete dnes. Určitá přesvědčení nás mohou skutečně brzdit.“

Víra formuje to, jak se cítíme, co si myslíme a jak jednáme,“ tvrdí Mandy. Je odbornicí na systémy osobní víry. Ale často tyto vnitřní systémy nedokážete změnit, dokud nepochopíte, oč jde. Ve své druhé knize *Cestovat svobodně*, nabízí seznam 20 hlavních přesvědčení, kterými porážíme sami sebe, abychom je mohli začít zkoumat.

Když se podíváte na každý z těchto názorů, zeptejte se sami sebe, jestli tomu věříte. Pokud ano, pak se ptejte sami sebe, proč tomu věříte. Jemně zkoumejte vlastní důvody, proč jste uvěřili kterémukoli názoru, který vás omezuje.

Tady je 10 z jejich 20 omezujících přesvědčení.

1. Nejsem dost dobrý(-á), abych byl(-a) milován(-a).
2. Ať dělám co dělám, měl(-a) bych dělat něco jiného.
3. Když k tomu ještě nedošlo, nedojde k tomu nikdy.
4. Kdybyste věděli, jaký(-á) doopravdy jsem, nestáli byste o mě.
5. Nevím, co chci.
6. Jdu lidem na nervy.
7. Sex je sprostý a hnusný; šetřte si ho pro toho, koho milujete.
8. Radši přestat něco chtít; když si člověk dělá naděje, bude zklamaný.
9. Když selžu, měl(-a) bych se dlouho cítit špatně a fakt se bát zkoušet to znovu.
10. Tohle už bych měl(-a) mít vyřešené.

To jsou názory. Někdy potřebujete jiného člověka, aby vaše názory pojmenoval. Když jsme jednou s přítelkyní Lindou snídali a já ji najal, aby mi pomohla s nějakou propagací, řekla: „Bojím se, že mi některé přítelkyně budou závidět.“

„To je víra,“ řekl jsem.

Linda vykulila oči a rozzářila se.

„Vážně?“ řekla.

Nikdy ji nenapadlo, že její obava je jen víra - víra, kterou může opustit. Potřebovala jinou osobu, aby na tu víru posvítila.

Tady je další příklad toho, co mám na mysli.



Jak získat nové auto

K následující události došlo před mnoha lety, ale dobře si ji pamatuju...

Moc jsem potřeboval nové auto. To, ve kterém jsem jezdil, byla stará šunka, která se pohybovala, jen když ji člověk tlačil. No tak jo, tak zlé to nebylo. Ale kdykoli se auto rozsypalo, rozsypal jsem se i já. Placení oprav mě ničilo. A to, že jsem nikdy nevěděl, jestli mě auto doveze tam, kam chci jet, bylo stresující. Potřeboval jsem pomoc. Zavolał jsem Jonathanovi kvůli své obavě z obchodníků s auty. (Sám jsem jim kdysi býval a znal jsem jejich taktiku.) Pověděl jsem Jonathanovi, co chci.

Řekl: „To, co ve skutečnosti chceš, se často skrývá pod tím, co říkáš, že chceš... Co by pro tebe znamenalo mít nové auto?“

Jonathan dál vysvětloval, že to, co chceme, může být spíš pocit než produkt. Mám se soustředit na pocit a ten mi pomůže získat to, co ve skutečnosti chci. Jak by mi bylo, kdybych měl nové auto?

To byl hlavolam! Rozbolela mě hlava, jen když jsem se nad tím zamyslel. Zavěsil jsem telefon a v hlavě mi začalo tepat, jako bych do ní dostal ránu kladivem. Ačkoliv skoro nikdy neberu léky, snědl jsem hrst aspirinů, jako by to byla pražená kukuřice. Nepomohlo to.

Zašel jsem k Jonathanovi osobně. Když jsem seděl v jeho přítomnosti, přijímal energii a nechával k sobě „promlouvat“ svou bolest, náhle jsem spatřil bolest mezi svými očima jako obrovskou černou kouli pevně smotaných vláken. V duchu se mi jedno vlákno uvolnilo a já uslyšel názor: Nemůžeš si nové auto dovolit.

Pominul jsem to a odvinul se další názor: Co by tomu autu řekl táta?
A pak vyklouzlo další vlákno/názor: Kde na to vezmeš?
A pak další... a další... a další...

Jak se tyto názory zvolna rozpadaly a odcházely, černá koule bolesti se zmenšovala. A ještě zmenšovala. Do 20 minut byla bolest hlavy úplně pryč! Byl jsem vyléčen. Měl jsem jasno. Byl jsem šťastný.

A teď tohle:

Ačkoliv jsem to vlastně nepovažoval za možné, dal jsem na svou intuici a okamžitě šel do obchodu s auty, kam mě to vedlo. Vědomě jsem pochopil, že neexistuje způsob, jak bych si mohl opatřit nové auto. (Nikdy v životě jsem neměl nové auto, a můj kredit nestál za nic.) Ale pominul jsem to. Věřil jsem.

Šel jsem do obchodu s auty a prodavač mě tam nechal porozhlédnout. Řekl jsem mu, co potřebuju, a on řekl, že má jeden vůz, který popisu odpovídá. Vyšli jsme dozadu, a měl pravdu. To auto bylo ideální. Bylo zlaté a krásné a nové. Řekl jsem: „Má kazetový přehrávač?“ Podíval se a kývl. „No,“ řekl jsem, „a teď to těžké. Zjistíme, jestli si ho můžu koupit.“

Vyplnili jsme formuláře a on mě požádal, abych složil zálohu. Neudělal jsem to. Nevěřil jsem si natolik, abych si myslel, že to auto dostanu; nic jsem na ně tedy nesložil. Pak jsem odešel. Jel jsem ke kamarádovi za město a celý den jsme hráli, on brnkal na kytaru a já foukal do harmoniky. Později odpoledne jsem se rozhodl zavolat do obchodu s auty.

„Vyhověl jste,“ řekl prodavač.

Užasl jsem.

„Já? Máte před sebou určitě moje papíry?“ zeptal jsem se. „Jsem Joe Vitale.“

Zasmál se a ujistil mě, že ano. Pak se mě zeptal, kdy si chci auto vyzvednout. Dojel jsem si auto vyzvednout v radostném šoku, že je moje. Ačkoliv jsem neměl zdání, jak je budu splácet, vyzvedl jsem si je. Ve skutečnosti jsem platil dokonce v předstihu.

A to není všechno.



Jakmile jsem se rozhodl opatřit si nové auto, můj život se vznesl vzhůru ve spirále magických náhod.

Najednou se začaly objevovat peníze. Začali volat klienti. Kursy se vyprodaly. Byl jsem zván, abych promlouval ke skupinám, o kterých jsem jakživ neslyšel. A v jednom dni jsem dostal nabídku na knihu ze dvou vydavatelství.

Jakýmsi reálným způsobem to, že jsem vpustil do svého života auto, vyslalo zprávu do vesmíru, že věřím. Místo abych si dělal starosti a ptal se, jak zaplatím účty, skočil jsem z hory strachu a – ke svému překvapení – nespádl.

Letěl jsem.

Ale musel jsem se uvnitř projasnit, než k něčemu z toho mohlo dojít. Kdybych si šel koupit nové auto, když jsem v sobě ještě nosil omezující názory stran toho, zda si to mohu dovolit, byla by má víra nákup sabotovala. Přitáhl bych platební neschopnost, abych podpořil víru, kterou jsem v sobě tehdy měl. První, co se muselo odehrát, bylo pročištění víry.

A mimochodem, během příštího desetiletí jsem si v tomtéž obchodě koupil čtyři nová auta, a dneska jezdím v ještě senzačnějších vozech.






Pročištění víry se může opravdu vyplatit!

Peníze k neuvěření







Co si řeknete, když se podíváte na svůj podnik a vidíte, že není tam, kde chcete, aby byl?

Zazlíváte to ekonomice? Svým zaměstnancům? Marketingu? Vlastní neschopnosti něčeho dosáhnout?

Ať zní vaše odpověď jakkoliv, *to je víra*. K běžným odpovědím náleží:

-  Musím se nadřít na peníze, které vydělám.
-  Potřebuju víc peněz, než dokážu vydělat.
-  Nejsem schopný(-á) změnit svou finanční situaci.
-  Myslím, že zaměstnanci kradou.
-  Neumím dobře zacházet s penězi a jměním.

Ve skutečnosti musíte nahradit negativní názory pozitivními, jako třeba:

-  Peníze jsou přirozeným zhmotněním vesmíru.
-  Je dobré být bohatý.
-  Nemusím se na své peníze kdovíjak nadřít.
-  Jsem předurčen(-a) k ohromnému bohatství.
-  Můj personál vydělává za mě.
-  Umím dobře zacházet s penězi a jměním.

Víte, většinu názorů, které máte, jste dostali ještě jako dítě. Jednoduše jste je vstřebali. Teď začínáte procítat. Máte na vybranou. Můžete se rozhodnout opustit názory, o které nestojíte, a můžete se rozhodnout nahradit tyto názory takovými, které vám lépe poslouží.

Jiné názory pocházejí ze samotné naší kultury. Seděl jsem zrovna dneska v kině a vysvětloval kamarádovi, jak si můžeme vědomě vybrat novou víru, když z reproduktorů zazněla píseň: *Nebude to lehké*. Pořád se v ní opakovala ta samá slova: *Nebude to lehké*. *Nebude to lehké*. *Nebude to lehké*. Po písni následovala klasika Rolling Stones: *Nemůžeš vždycky všechno mít*. Můj přítel a já jsme se dali do smíchu, protože jsme si uvědomili, že jsme svědky kulturního vymývání mozků v praxi. Naneštěstí si zřejmě nikdo jiný v kině nevšiml, že jsme programováni omezujícími názory.



Pamatuju se, že jsem míval přesvědčení: Čím víc utrácím, tím míň mám. Zdá se to logické, ne? Jestliže utratíte víc peněz, budete jich mít méně. Ale rozhodl jsem se tohle přesvědčení změnit. Místo toho jsem přijal novou víru: Čím víc peněz utratím, tím víc peněz dostanu. Už vím, že kdykoli vypíšu šek, obdržím peníze. Proč? Protože jsem se tomu rozhodl věřit.

Vy to dokážete taky. Až začnete vnímat názory, které máte na bohatství, zeptejte se sami sebe, jestli jim chcete nadále věřit nebo jestli byste dali přednost novému přesvědčení. Pak vědomě zvolte víru, které dáváte přednost. Možná to zprvu budete muset několikrát zopakovat, ale v konečném výsledku přilákáte výsledky, které preferujete.

Někteří lidé tvrdí, že si lžete, když vyhlašujete záměr, který ještě není pravda. Mým protiargumentem je, že už lžete sami sobě. Říkat: Jsem pořád na mizině! je lež. Je to víra, která způsobuje vaši současnou realitu. Vypadá to jako pravda, ale je to jen tvrzení prodchnuté energií, jejíž pravdivosti jste se rozhodli uvěřit. Pokud si je uchováte, bude to reálné. Budete nadále přitahovat situace, které vám to potvrdí. Jenže to přitahování způsobuje víra, a ta víra je lež.

Říkejte si lež, které dáváte přednost. Místo abyste říkali: Mám pořád problémy s nájemníky nebo s domácím!, změňte to na: Žiju v míru s nájemníky nebo domácím. Zprvu budete mít z nového záměru nepříjemný pocit, ale to jen proto, že je nový. Až si na něj zvyknete a dovolíte mu, aby se stal vaší součástí, začnete si všímat, jak přetváří vaši realitu. Brzy se stane vaší realitou.

Není to báječný pocit - vědět, že teď můžete vytvářet svůj život tak, jak si přejete?



Jaká nová přesvědčení byste si rádi osvojili? Vypište je sem:



Čištění na dálku

Projasňování víry může být snadný proces. Nejsnadnější to pro mě bylo, když jsem chtěl překonat svou alergickou rýmu.

Trpěl jsem celá léta strašlivými infekcemi dutin a bolestmi hlavy, když jsem žil v Houstonu. Vůbec neumím popsat, jak mi z toho bylo mizerně. Užíval jsem bylinky. Léčil jsem se akupunkturou. Používal jsem pračky vzduchu. Všechno pomáhalo, ale nic nefungovalo trvale.

Pak jsem se jednoho dne zeptal své milé přítelkyně Kathy Boldenové, léčitelky na dálku, jestli by se mi nepokusila pomoci. U večere jsem se jí podíval do očí, práskl jsem pěstí do stolu a řekl: Já nechci úlevu. Chci vyléčit. Chci se toho zbavit.

Má intenzita ji polekala. Také si však uvědomila, jak to myslím vážně a kolik bolesti jsem vytrpěl. Řekla, že se pokusí pomoci.

A pomohla. Šla domů, uklidnila se a pak pomocí svých dovedností mi pročistila tělo. Nebyl jsem u toho přítomen. Ani jsem nevěděl, že něco



udělala. Do několika dní jsem si však všiml, že mohu zase dýchat. Zavolal jsem jí a zeptal se, co udělala.

„Měl jsi v sobě trochu negativní energie, a já ji zaplašila,“ řekla.

Zřejmě dokázala využít svou schopnost léčit na dálku k tomu, aby z odstupu pročistila mou víru a energii. Pak mi říkejte, že zjednodušuju!

Zbavit se minulosti

Zde je další příklad pročistění víry. Ten mě pořád ještě ohromuje, protože to potkalo mou zesnulou ex-manželku a já viděl dramatickou změnu na vlastní oči.

Marian se nikdy nenaučila řídit auto. Víc než 15 let jsem jí dělal šoféra. Nestěžuju si. Tak to prostě bylo.

Ale poté, co viděla, jak mě změnila spolupráce s Jonathanem a dalšími léčiteli, začala Marian uvažovat, zda by si nemohla v řízení udělat jasně. Objednala si sezení u Jonathana. Do hodiny měla jasno.

Co se stalo? Marian se rozpomněla, jak byla malá holčička a seděla na zadním sedadle mámina auta, zatímco se máma učila řídit. Máma byla přirozeně nervózní. Marian tuto energii pochytila a zasekla se na ní. Zatímco Marian rostla, holčička, která seděla na zadním sedadle mámina auta, v ní žila dál. V dospělosti pak ta holčička bránila Marian v řízení.

Pod Jonathanovým vedením se Marian dokázala na ten prožitek rozpo-
menout a zbavit se ho. Pochopila, že je to stará vzpomínka a že už jí neposlouží. Nechala ji být. Její energie teď byla jasná a čistá.

A Marian pak řídila svá auta - navíc nová - a hrozně se jí to líbilo. Pamatuju si, jak jednou v noci byla v Houstonu strašná bouře s přivalovými dešti. Báł jsem se o manželku a o to, jak zvládne počasí. Když pozdě v noci dorazila domů, běžel jsem jí do garáže uvítat.

To, co jsem spatřil, mě ohromilo. Marian se usmívala od ucha k uchu. Zářila. Srolovala okénko a řekla: „Zažila jsem dobrodružství!“

I za to, že uvízla v dopravní zácpě, cítila Marian jaksi vděk. Prostě tam seděla a poslouchala hudbu.

A jednoho dne jsme jeli na oběd každý jiným autem. Potom jsem stál za ní na světlech. Viděl jsem, jak pohybuje rty a bubnuje prsty o volant. V duchu jsem se ptal, jestli nezačíná být netrpělivá. Pak jsem popojel blíž a uvědomil si, že zpívá a bubnuje si prsty do rytmu!

Povídejte mi něco o přeměně!

Později postihla Marian těžká autonehoda. Vrazila do ní dodávka, a zásah byl tak silný, že jí zlomil zadní osu u auta. Navzdory šoku se Marian nic nestalo, i když jejímu autu ano.

A teď přijde to pikantní: o dva dny později byla Marian ochotná najmout si auto z půjčovny a začít znovu řídit. Nemohl jsem tomu uvěřit. Řekl jsem jí, že jsem na ni hrdý, že mnozí lidé jsou příliš nervózní, než aby řídili tak brzy po autonehodě.

Marian se na mě jen podívala, usmála se a řekla: „Proč? Řídit auto je příliš zábavné, než aby to člověk nedělal!“





Osvobod'te svou minulost

Jonathan má jedno rčení: Všechno je to energie. Myslí tím to, že jsme jen energetické systémy. Jsme-li čistí, energie se pohybuje jedním směrem. Nejsme-li čistí, energie se pohybuje několika směry a ne plnou silou.

Caroline Myssová, intuitivní zdravotnice a autorka *Anatomie ducha*, mluví o „napojení“ na minulost. Pokud se ve vašem životě vyskytla situace, kdy vám bylo ublíženo, byli jste týráni nebo z ní zůstalo něco nedokončeného, pak patrně stále ještě tu nedokončenou záležitost řešíte. Ještě pořád jste na tu starou událost napojeni. To znamená, že část vaší energie je dosud v minulosti, znovu prožívá a patrně i znovu vytváří tu starou událost.

Vím, že se to těžko chápe. Použijme však jiný příklad od Myssové. Představte si energii, kterou dostanete každý den v podobě hotovosti. Ráno se probudíte a máte na den 500 dolarů. Stejně jste ale naštvaní, protože vám partner řekl včera večer něco ošklivého. To vás bude něco stát. Utrácíte 50 dolarů na to, abyste v sobě tu energii udrželi naživu.

A říkáte, že jste pořád rozčilení, protože kamarádka vám už pět let dluží peníze. Teď utrácíte 100 dolarů, abyste tu vzpomínku neztratili.

A předpokládejme, že jste jako dítě byli týráni. Utratíte dalších 100 dolarů za to, abyste si tu vzpomínku uchovali. Probudili jste se s 500 dolary na útratu, ale než vylezete z postele, už jste polovinu utratili za staré vzpomínky.

Když se dnes pokusíte něco přilákat, nebudete mít k dispozici všechnu svou energii, aby k tomu mohlo dojít. Když se očistíte od starých událostí, bolestí, vzpomínek a přesvědčení, budete mít víc energie na přilákání toho, co chcete teď. A čím víc energie teď máte, tím víc toho dostanete.

Skončíte jako ta supermodelka, která jednou řekla: „Neprobudím se za míň než 10 000 dolarů denně.“

Vaše výsledky

Dalším Jonathanovým rčením je: Energie, kterou vydáváte, je výsledkem, který dostanete.

Ano, on umí ohromně formulovat takovýchle hlavolamy. Ale podle mého tím myslí to, že víra, kterou máte, vytváří výsledky, které obdržíte. Pokud nevědomky vysíláte vibrace, které přitahují mizerné situace, pak budete prožívat mizerné situace.

Pokud znovu vytváříte podobné události - jako ten můj přítel, co byl až dosud sedmkrát ženat - víte, že jste uvízli v energetickém vzorci, který bude ustavičně vytvářet tyto události, dokud se nerozptýlí.

Má milá přítelkyně Karol Trumanová, autorka knihy *Pocity pohřbené zaživa nikdy neumírají...*, to formuluje takto:

„Právě ustavičné potlačování nedořešených pocitů a emocí způsobuje problémy, které nás v životě pronásledují.“

Už vás slyším: „Jak se můžu z toho vzorce dostat?“

Jedním ze základních principů práce Jonathana Jacobse je to, že všechno je energie. To není nic nového. Stuart Wilde o tom píše ve svých knihách. Joseph Murphy se o tom zmiňuje ve svých dílech. Bob Proctor o tom mluví na svých seminářích. Objevují to také vědci. Neexistuje nic než energie zformovaná do věcí, které pak pojmenujeme, jako třeba stoly, židle, domy, auta, lidé.

Jde o to, že vy a já jsme jiní než stoly, židle, domy a auta, protože jsme duchovně založení. To je zázrak našeho života!

Jak mi jednou řekl Bob Proctor: „Ačkoliv je všechno energie, rozdíl mezi lidmi a předměty je v tom, že my máme ducha. To znamená, že máme prostředky, jak změnit a ovlivnit jinou energii. Můžeme změnit energii stolu, židle, domu, auta, nebo dokonce i jiných lidí.“



Když to posuneme o krok dál, znamená to, že jsme všichni spojeni. Pokud nejsme nic než energie a všichni jsme jedno, pak tedy to, co děláte vy, ovlivňuje mě, a co dělám já, ovlivňuje vás, i když jsme od sebe vzdáleni míle nebo celé kontinenty.

Je to jasné?

Aha.

No, mě zprvu taky nebylo.

Takže se podíváme na pár příběhů, které by mohly pomoci.

Jak měnit lidi

Jednoho dne si mě jeden klient najal, abych byl jeho marketingovým čarodějem. Dal mi spoustu peněz a já najal pár lidiček, aby mi pomáhali. Všechno šlo dobře. Měsíce plynuly. Pak jednoho dne vybuchla bomba.

Klient mi náhle poslal dopis, kde stálo, že jsem mu lhal. Byly to pro mě dvě stránky bolesti ke čtení. Bylo to hodně matoucí a mně se zmocnila závrať, zmatení a šok. Uspořádal jsem schůze se svým štábem a dokonce jsem i klientovi zavolał. Nedokázal jsem pochopit, proč se to děje. Poslal jsem klientovi dvoustránkový dopis, kde jsem vysvětloval svou pozici. Následujícího dne jsem od něj obdržel další dvoustránkový dopis, skoro stejně otřesný. Nakonec jsem šel za Jonathanem.

„Klíčové slovo je důvěra,“ konstatoval Jonathan. „Pořád říkáš, že ti nevěří. Podíváme se na to, kde se to vztahuje k tobě. Kde ve svém životě nedůvěřuješ?“

To je pro Jonathana typické. Přiměje vás podívat se na vlastní život, abyste zjistili, co je na vašich stížnostech relevantní. Svým způsobem používáte své prožitky jako zrcadlo. Pomocí vnějšího zjistíte, co se děje ve vás. (Tohle si zapamatujte.)

Zamyslel jsem se a řekl: „No, ještě nikdy jsem takovýhle marketing

nedělal. Najal mě, abych řídil celou jeho marketingovou kampaň a očekává, že dovedu jeho štáb k vítězství. Nejspíš nevěřím, že to dokážu.“

„A to tvůj klient zachytil na energetické úrovni. To je signál, který vysíláš.“

„Co budeme dělat?“

„Jsi ochoten zbavit se toho strachu a cítit důvěru?“

„Ano.“



A to stačilo. Pocítil jsem posun v sobě a cítil jsem, že vím, že si mohu věřit, že tu práci dokážu. Opustil jsem nedůvěru a vydechl úlevou. Mám pocit, že to proběhlo tak snadno, protože z větší části už jsem ten problém v sobě měl vyjasněný. Nedalo mi moc práce vyčistit stará přesvědčení. Teď přijde ta dobrá část.

Šel jsem domů a zavolaal klientovi. Vzal to a zněl poměrně mírumilovně. Řekl jsem mu, že pro něj dělám ohromnou práci.

„Já vím,“ ohromil mě. „Před chvilkou jsem se rozhodl, že budu prostě důvěřovat člověku, kterého jsem na tu práci najal.“

„Rozhodl jste se před chvilkou? Kdy?“

Ano, rozhodl se mi důvěřovat zhruba v době, kdy jsme s Jonathanem zkoumali můj problém důvěry. Jakmile se ve mně vyjasnilo, můj klient to pocítil. Jakmile jsem vyslal jiný signál, můj klient ho zachytil.

Shoda okolností? Pak dovoluete, abych vám vyprávěl další příběh...



Kde se berou peníze

Jiný můj klient směřoval k veliké slávě a bohatství. Je to pětadvacetiletý burzovní makléř, který napsal knihu o bohatství. Věděl jsem, že bude mít úspěch, dřív než on. Fungoval jsem jako jeho literární agent a marketingový konzultant, a pustil jsem se do hledání vydavatele pro jeho knihu. Nakonec mě opustil a šel za nějakým agentem v Dallasu, čímž mě připravil o 45 000 dolarů na provizi, kterou bych byl získal z jeho výdělků 300 000 dolarů. Je to ale velmi čestný chlapík a řekl, že mi nějaké peníze dá, když dostal svůj velký výnos.

Míjely dny.

Míjely týdny.

Míjely měsíce.

Nic.

Napsal jsem mu několik vlídných upomínek. Poslal jsem mu kopie svých článků, abych se podělil o své vlastní úspěchy. Několikrát jsem mu volal a nechal vzkazy.

Pořád nic.

Zeptal jsem se na to Jonathana. Doporučil, abych napsal klientovi dopis a vyjádřil v něm své pocity, uvedl, co chci, a odpustil mu. Šel jsem domů a udělal to. Měl jsem z toho velmi příjemný pocit.

Ale pořád nic.

Šel jsem k Jonathanovi a řekl, že jsem udělal, co mi poradil, ale pořád nepřišla žádná odpověď.

„Co to znamená?“ zeptal se.

„To znamená, že mě ještě nekontaktoval.“

„A?“

„A to znamená, že mě asi zasklil.“

„To je ono,“ prohlásil Jonathan.

„Co je ono?“ zeptal jsem se.

„Je to strach, že tě zasklí, který ti blokuje energii. Je to víra na tvé straně.“

„Jak se toho zbavím?“
„Prociť ten pocit zasklívání.“

Zavřel jsem oči a udělal to.

„Ať tě to odnese zpět do doby, kdy jsi asi prožíval chvíle, kde ses rozhodoval o názorech na peníze a lidi.“

Vybavil jsem si, jak mě jedna dallaská společnost připravila o peníze, při jejichž vydělávání jsem div neumřel. Cítil jsem se tehdy podvedený. Choval jsem vůči té společnosti zášť skoro osm let. Prodýchal jsem se do toho pocitu a zaznamenal vnitřní posun. Otevřel jsem oči a usmál se.

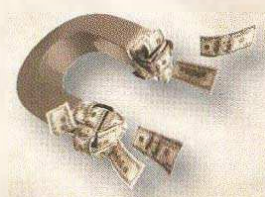
„Ty peníze, které ti dluží, od něj přijít nemusí,“ vysvětloval Jonathan. „Vesmír je zámožný a může ti dát peníze nejrůznějšími způsoby. Zbav se potřeby, aby ti zaplatil on, a dovol penězům přijít.“

Smířit se s touto koncepcí je velká věc. Znamená to úplně opustit veškerou zášť vůči lidem. Znamená to věřit, že dostanete, co chcete, pokud nejste vázáni na to, jak to k vám přijde.

Měl jsem pocit, že k tomuto uvolnění došlo. Cítil jsem se lehčeji a jasněji. A když jsem přišel domů, byl tam vzkaz od něj - od mého klienta!

Po šesti měsících ničeho, najednou telefonát! Byl velmi zdvořilý, velmi přátelský a říkal, že mi posílá šek na čtyřmístnou částku. Také to udělal, protože jsem šek následujícího dne dostal. Mám pocit, že jen hlupák by nazval tento zážitek náhodnou shodou okolností. Souvislost je příliš zřejmá a potkává mě příliš často, než abych ji přešel jako pouhou náhodu.

Jak říká Jonathan, je to jen energie a všichni jsme propojeni. Vyčistěte energetické cesty a můžete mít co chcete, dělat co chcete nebo být vším, co chcete.





Co řídí váš život

Pokud máte pocit, že jste očistili své energetické okruhy a jste osvobozeni od minulosti a přesto nepřitahujete peníze ani zázraky ani nic jiného, pak jste své energetické okruhy nevyčistili nebo jste se neosvobodili od minulosti.

To mě potkalo před pár lety. Když jsem absolvoval několik telefonických sezení s Jonathanem, uvědomil jsem si, že mé příjmy nerostou. Účty jsem platil a peníze přicházely přesně včas, abych je zaplatit mohl, ale bylo to příliš těsné, než abych měl klid. Začal jsem si dělat starosti. To nebylo dobré znamení. Má starost byla důkazem, že musím vyjasnit nějakou nedokončenou záležitost. Chtěl jsem kontaktovat Jonathana, ale nebyl dostupný.

Pak mi jednoho dne nabídl Bill Fergusson jedno ze svých sezení. Bill je někdejší rozvodový advokát, který vytvořil způsob, jak pomoci lidem zbavit se klíčových niterných problémů, jež sabotují jejich životy. Byl v pořadu *Oprah* a napsal několik knih, včetně *Jak vyléčit bolest, která vám sabotuje život*. Pomáhal jsem Billovi s publicitou a on chtěl, abych vyzkoušel to, co dělá. Když řekl, že u něj mohu mít sezení, přijal jsem. Obzvláště proto, že to bylo zdarma. Teď, když už jsem to absolvoval, byl bych za to ochoten zaplatit cokoliv.

„Lidé umírají touhou vědět, jak najít klid,“ řekl mi Bill, když jsem vstoupil do jeho houstonského apartmá. „Ale pořád se dívají mimo sebe a vyčítají jiným lidem nebo situaci to, jak se cítí. Takhle to v životě nefunguje.“

Požádal mě, abych myslel na nějakou nedávnou událost, která mě nastartovala. To bylo hned. Právě jsem vyhodil jednoho svého klienta, který nesouhlasil s mými představami, jak propagovat jeho podnik. Byl jsem uražený a rozhněvaný.

„Všimni si, že to, jak ses cítil, nemělo nic společného s tím druhým člověkem. Ten člověk jen reaktivoval tvou uraženost tím, že stiskl správný knoflík. Jakmile odpojíš uraženost, tvůj spínač emocionální bolesti zmizí. – Každý z nás má nějakou bolest z minula, která řídí náš život,“ dodal Bill. „Pro někoho je tou bolestí selhání. Pro jiného je to bolest z pocitu méněcennosti, že není dost dobrý, není hoden lásky nebo nějaká jiná forma toho, že se člověk necítí dobře ve své kůži.“

Dodal, že vyhýbat se těmto pocitům působí emocionální bolest. „Dokud se člověk nezbaví niterného problému, bude v něm fungovat dál,“ prohlásil Bill. „Může ti být 90 let a stejně budeš znovu vytvářet bolestné prožitky kvůli niterné víře, kterou jsi přijal, když ti bylo šest.“

Ačkoliv mnozí psychoterapeuti věří, že lidé mají nevyřešené problémy z minulosti, jen málokterý tvrdí, že by se daly vyléčit rychle. Bill vyvinul novou techniku, která pomáhá lidem zbavit se emocionální bolesti – a to za necelé dvě hodiny. Dalo by se říct, že vytvořil způsob, jak „stisknout léčivý knoflík.“

„Vyber jinou událost, která tě rozčilila,“ vybídl mě Bill. Udělal jsem to. I tentokrát to bylo snadné. Dřív jsem o tom sice nepřemýšlel, ale najednou jsem začal vidět systém. Skoro pokaždé, když mě někdo rozčilil, bylo to tím, že jsem se cítil uražený.

„Co to znamená, že se cítíš uražený?“ vyzvídal Bill. Po chvílce jsem si uvědomil, že to znamená, že si nepřipadám dost dobrý. Určitě nejsem dost dobrý, velela mi má logika, protože těm lidem se nelíbí to, co dělám, a nakonec jsem uražený.

Teď mi v tom Bill začal máchat nos.

„Jaké to je, nebýt dost dobrý?“ zeptal se.

Začínal jsem upadat do deprese. Pohlédl jsem do Billovy chlapecké tváře a v duchu se ptal, jestli opravdu chce, aby mi bylo takhle mizerně. Chtěl.

„Dokud nedokážeš plně cítit bolest, která v tobě je pohřbená zaživa, bude ustavičně fungovat a sabotovat tvůj život.“



Fuj. Už teď jsem měl pocit, jako by nestálo za to žít.

„Pokud opravdu cítíš svůj klíčový problém, měl bys mít pocit, jako by nestálo za to žít.“

„Už to mám, Bille. Už to mám,“ řekl jsem zvolna.

„To je dobře!“ prohlásil Bill. „Tak jaké to je, nebýt dost dobrý?“

„Jako to nejhorší, co jsem kdy pocítil.“

„Dokážeš se smířit s tím, že opravdu nejsi dost dobrý?“

S tím jsem zápolil. Dokázal jsem se sice podívat na svůj život a jasně nalézt důkazy, že jsem dost dobrý, ale musel jsem uznat, že nejsem dost dobrý ve všech oblastech. A dále jsem musel uznat, že tato víra, že nejsem dost dobrý, podvědomě způsobuje, že mě rozčilují klienti a přátelé. Ztrácel jsem mnoho příležitostí. Ba i peněz.

„Ano, dokážu to přiznat.“

Vtom se něco posunulo. Jaksi jsem se cítil lehčí. Uvolněnější. Svobodný. Kde jsem dřív cítil napětí a hněv, tam jsem byl nyní uvolněný a klidný. Dokonce i šťastný. Bylo to, jako by se odpojilo nějaké obří elektrické vedení a já najednou hleděl na život jinak.

Bill a já jsme ještě trochu zapracovali, než jsem odešel. Ale po sezení jsem zaznamenal velké změny. Nic jako by mě už nedráždilo tak jako kdysi. Následujícího dne jsem měl diskusi s klientem o inzerátu, který jsem pro něj napsal, a tentokrát jsem nevyletěl. Klidně jsem stál za svým. A všiml jsem si, že na každíčký okamžik hledím s láskou a optimismem. A viděl jsem, že se nebojím dělat věci, které jsem dřív nedělal vůbec, jako hrát na kytaru před přáteli nebo předvádět kouzelnické kousky u večeře. Předtím jsem si nepřípadal dost dobrý. A také jsem zaznamenal, že se ke mně začaly hrnout peníze. Jednou ráno několik dní po mé práci s Billem mi nějaká žena faxovala, že mi posílá šek na několik tisíc dolarů, abych začal propagovat její podnik.

Co se to stalo?

Když teď byla ta niterná víra odpojena, otevřel jsem energetická centra v sobě a umožnil tak hojnosti vesmíru, aby plynula ke mně.

A ona také plynula.

Věda o zbohatnutí

V knize Wayne Dyera *Zhmotněte svůj osud* stojí, že pokud nezhmotníte to, co chcete, pak je kdesi ve vašem vnitřním světě patrně absence lásky.

To je další způsob, jak zjistit, kde v sobě možná nemáte jasno. Zamyslete se nad tím, co cítíte k lidem zúčastněným na tom, co chcete vytvořit. Pokud je tu negativní „náboj“ nebo nepříjemné pocity vůči někomu, pak s touto osobou jasno nemáte.

Odpuštění je nejlepší způsob, který znám, jak se sami očistíte. A nejlepší způsob jak dospět k odpuštění je pocit vděčnosti. O vděčnosti ještě budu mluvit později, ale prozatím vězte, že pokud se soustředíte na to, co máte na lidech rádi, budete cítit vděk, a pak začnete odpouštět, a pak se projasníte.

A až se projasníte, můžete mít, co chcete, dělat co chcete nebo být čím chcete.

Zde je ještě jeden snadný způsob, jak se vyjasnit, a můžete ho provést sami. Naučil jsem se mu od svého přítele Boba Proctora na jednom z jeho proslulých seminářů Vědy o zbohatnutí.

Vezměte dva listy papíru.

Na prvním listě popište negativní stav, ve kterém jste. Popište obraz situace, jaká je nyní, a opravdu procitíte emoce, které se s ní spojují. Patrně



Teď vezměte první list, prohlédněte si ho a spalte ho. Vezměte druhý list, složte ho a noste týden u sebe. Hotovo. Patrně jste se právě očistili od svého negativního bloku. A pokud by se ještě někdy vynořil, proveďte prostě to cvičení znovu.

Vidíte? Je to snadné!

Vzorce chování

Všimli jste si někdy opakovaných témat v něčem životě? Možná dokonce i ve vašem?

Je to zas a znova stejný problém, možná v něm vystupují jiné postavy, ale v podstatě jde pořád o totéž.

Proč je to vždycky stejný problém?

Například já měl většinu svého života potíže s penězi. Nějakou dobu jsem byl bezdomovec, léta jsem žil doslova v chudobě, jednou vyhlásil bankrot, šel před soud a dostal pokutu za nekryté šeky, které jsem vypsal, byl jsem ustavičně zadlužený a pořád se mi zoufale nedostávalo peněz. Tentýž problém jsem měl po většinu svého dospělého života.

Přižívovaly to takovéhle názory – ačkoliv tehdy jsem si jich nebyl vědom – nezasloužím si peníze, peníze jsou špatné, peníze nejsou duchovní, bohatí lidé jsou lakomí, nikdy nebudu mít úspěch, nejsem dost dobrý, podnikání je špatné, to nestačí a tak dále.

Takže životní vzorec problémů s penězi vyplouval na hladinu zas a znova, s porouchaným autem, nehodami, nemocemi a nepředvídanými nálehavými situacemi.

Stejný problém jsem měl se snižováním hmotnosti. Většinu svého života jsem už od dětství strávil bojem s obezitou. Fungující přesvědčení za

opakovaným problémem – i tentokrát byla většina z nich pro mě nevědomá – byla: diety nefungují, nesnáším tělocvik, zdravá strava chutná hnusně, mám špatnou DNA, jsem předurčen k tloušťce, tlustí lidé nejsou nebezpeční, tlustí lidé jsou šťastnější, stejně mě nikdo nemá rád a tak dále.

Měl jsem ty nejlepší úmysly, chtěl jsem být zdravý a bohatý, ale podvědomí mi bránilo je uskutečnit. A tento vzorec trval, dokud jsem nerozpletl svá přesvědčení a neosvobodil se.

To platí o nás všech.
I o vás.

Pokud se podíváte na svůj život objektivníma očima (vím, že to není úplně možné, ale snažte se se mnou), uvidíte vzorce chování. Možná je to pořád problém ve vztazích... nebo zdravotní problém... nebo finanční problém... nebo pracovní problém... nebo – jen si řekněte sami.

Například jsem v sobě objevil vzorec, o kterém jsem až do minulého víkendu nevěděl. Tři lidé, které znám (nebo jsem si myslel, že je znám), z nichž jeden byl víc než deset let milým rodinným přítelem, vydali knihy napodobující *Tajemství*, ve kterých mě zmiňovali, a žádný z nich mi tu knihu nedal, ba ani mi neřekl, když vyšla. Musel jsem na ni narazit šest měsíců po vydání.

Ještě víc mě rozčililo, že žádný z těchto přátel neměl tolik slušnosti, aby se mi svěřil se svým projektem, že to píše. Několik dní mi bylo špatně. Doslova jsem onemocněl. Měl jsem horečku, slabost, bolavé klouby a záchvaty kašle.

Proč?

Pokaždé, když se něco stane, je v tom skrytý význam. Když se zastavíte a zamyslíte, dokážete dešifrovat fungující víru, která to způsobuje. V mém



případě jsem chytil bacil, a ten bacil se jmenoval zrada. Když jsem se zahleděl do minulosti, viděl jsem, že zrada byla opakovaným vzorcem mého života stejně jako kdysi finanční problémy a obezita. Kvůli skryté funkční víře se tento vzorec opět zrealizoval. Až dospějete na konec této knihy, budete vědět o kruté zradě, kterou jsem zažil s Jonathanem. Není to pro mě nic nového.

Očividně jsem svůj zážitek přilákal. Tady však nejde o zradu, jde o vzorec. O vaše vzorce. A o moje.

Ale je tu i dobrá zpráva: Jakmile se ze vzorce poučíte, už ho nepotřebujete. Můžete vzorce dokonce i zarazit!

Já to dokázal s penězi. Poučil jsem se, že čím víc peněz vydělám, tím víc mohu pomáhat sobě a svému světu. Ať už je to exotické sportovní auto Panoz nebo terapeutický stroj za 15 000 dolarů pro dítě, které neznám – dokážu se teď rozhodnout a vypsát šek. Je to krása.

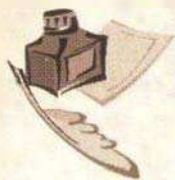
Dokázal jsem to s obezitou. Shodil jsem 80 liber a absolvoval sedm fitness soutěží. Vzorec obezity je také minulostí.

Když nyní vím o starém vzorci zrady, dokážu se ho také zbavit. Někdy stačí jen vědomí, že jste přitáhli to, co máte, vinou své víry. Někdy si musíte sednout a vědomě pátrat a nalézat svou víru, a pak se rozhodnout nechat ji být a vsunout na její místo novou. A někdy si musíte najmout Trénera zázraků, aby vám pomohl vylézt z duševních pohyblivých písků.

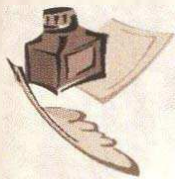
Znovu jde o to, že vy a já společně vytváříme svou realitu vlastním přesvědčením. Pokud se ve vašem životě nějaký vzorec stále opakuje, není to vaše vina a není to vina nikoho jiného. Je to prostě duševní software. Je to program. Můžete ho přepsat. Takhle zahájíte nové, zdravější, radostnější vzorce.

A můžete s tím začít hned.

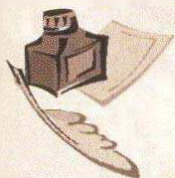
Vypište své opakující se vzorce:



Teď napište, co ty vzorce znamenají:



Teď napište vzorce, kterým byste dávali přednost:





Práce

Byron Katie, autorka knihy *Milovat, co se dá*, má pozoruhodnou vyjasňovací metodu nazvanou „práce.“ Je to v podstatě jednoduchý proces dotazů. Vezmete konstatování něčeho, co vám vadí, a „pracujete“ na tom.

Například: Šéf mě štve (což může být: manžel mě štve, nebo: štvou mě sousedi nebo: štve mě ten blogger) může být konstatování, na které se soustředíte. Také to může být: Frustruje mě, že nepřitahuju to, co chci!

Nyní si položte tyto otázky:

Je to pravda?

Víte absolutně jistě, že je to pravda?

Jak reagujete, když té myšlence uvěříte?

Kým byste byli bez té myšlenky?

Existuje také prémiová technika, co dělat, když tyto otázky zodpovíte. Vezmete původní problémové konstatování - můj šéf mě štve - a obrátíte je tak, aby bylo osobnější, jako třeba: já mě štvu. Všimněte si, jaký je to pocit.

Tato procedura je mocným způsobem, jak prozkoumat, co vás trápí. V podstatě jsou to jen myšlenky. Existuje mnoho knih a audionahrávek od Byron a o ní. Dobré místo, kde začít, je www.thework.com. Při pobytu v Kanadě jsem si opatřil výtisk její knihy *Zeptejte se svého myšlení, změňte svět*. Je to sbírka citátů od Byron. Zde je jeden z nich:

Na světě neexistuje utrpení; existuje jen příběh, který vás nutí tomu uvěřit. Ve světě neexistuje utrpení, které by bylo skutečné.

Tohle si přečtěte. A pak využijte její proces na něco, co vám vadí, aby vám to pomohl vyjasnit. Tento pracovní list vám pomůže:

„Je to pravda?“

„Víte s absolutní jistotou, že je to pravda?“

„Jak reagujete, když té myšlence uvěříte?“

„Kým byste bez té myšlenky byli?“

A pak to „obraťte“ a zamyslete se nad sebou.

Jaký je to pocit?



Hořčičné semínko

Před lety jsem měl projev o duchovnu na jedné obchodní konferenci. V jednom bodě jsem řekl obecenstvu, že u sebe nosím suvenýrovou minci s hořčičným semínkem uvnitř. Na minci je vyrytý nápis: I když je tvá víra malá jako hořčičné semínko, nic pro tebe nebude nemožné.

Pak jsem se zeptal shromážděných: „Přemýšleli jste někdy o hořčičném semínku?“

Odmlčel jsem se a pak dodal: „Hořčičné semínko nemá pochybnosti. Nerozmýšlí se nad svým cílem. Nemá starosti, neptá se a ani nepanikaří. Je čisté.“

To je podstata tohoto kroku síly přitažlivosti. Musíte mít v sobě jasno – žádné pochybnosti – abyste mohli přitahovat právě to, o čem říkáte, že to chcete.

Jak napsal Ernest Holmes v *Tvůrčím myšlení a úspěchu*: „Můžete přitahovat jen to, čím jste se nejprve stali duševně a čím jste se cítili skutečně být, bez pochybování.“

Ale jak se zbavit hluboce zakořeněných a dokonce i nevědomých pochyb?

Karmická chirurgie

Dr. Marcus Gitterle je pohotovostní lékař a specializuje se na boj s projevy stárnutí. Seznámili jsme se poté, co si přečetl jednu z mých knih, zalíbila se mu a poslal mi e-mail se sdělením, že žije ve stejném městečku jako já. Šli jsme spolu na oběd a rychle jsme se spřátelili.

Jednoho dne mi vyprávěl o tom, jak se dělá „operace karmy.“ To byla pro mě novinka a seznámil jsem se tak s novým nástrojem, který je skoro záračný. Může vám pomoci zbavit se všech protivných problémů, vyléčit jakoukoli nemoc nebo dosáhnout splnění jakéhokoli záměru, a to aniž byste něco dělali. Po pravdě řečeno, jiní to udělají za vás.

Marc to vysvětlil takhle: „Stejně jako když máš nějaký problém a jdeš na operaci, zbaví tě toho problému ve spánku. Když se probudíš, problém už neexistuje. Třeba ti řeknou, abys víc odpočíval, pil víc tekutin, ale v podstatě už jsi problému zbaven. Stačí jen souhlasit s tím, aby ho jiní odstranili za tebe.“

Marc mluví o *yagyách* nebo *yagnách*. Ty jsou známé na Východě a málo známé na Západě. Není to operace, nýbrž způsob, jímž duchovní mistři provádějí rituály za vás, s úmyslem dosáhnout vašeho záměru.

Vím, že to asi zní divně. Ale *yagya* má dlouhou historii. *Yagya* je náboženský nebo duchovní obřad, který provádí hinduistický kněz, aby odstranil karmické obtíže. V podstatě je *yagya* odříkávání konkrétních védských manter (zvuků) profesionálně vyškolenými a věřícími védskými pandity. Obecně je to nejužívanější metoda k odstranění situace, která je kritická nebo nebezpečná a život ohrožující. Můžete však také použít *yagyu* k tomu, abyste se vyjasnili a mohli mít, dělat nebo se stát tím, čím chcete.

Místo abych se nadále snažil vysvětlit, co je to *yagya*, dovoluji, abych vám poskytl svědectví o tom, jak ovlivnila mou nejlepší kamarádku.

Zachráněna před smrtí

Má nejlepší přítelkyně, kterou znám už dvacet let, se před rokem ocitla na smrtelném loži. Po téměř smrtelné autohavárii absolvovala endoprotézu obou kolen, měla zlomenou páteř, trpěla depresemi, pak se u ní projevily sebevražedné sklony a anorexie vinou léků, které vůbec neměla přijmout, a odvezli ji na ambulanci do nemocnice, kde ležela v bezvědomí a umírala.

Vyzkoušeli jsme už všechno. Chodila k léčitelům, doktorům, psychoterapeutům a psychiatrům. Najal jsem pro ni domácí pečovatelku. Modlila



se, meditovala, poslouchala nahrávky. Požádal jsem 500 svých přátel, aby se za ni modlili a vysílali jí léčivou energii. Nic ji neosvobodilo. Obával jsem se, že svou nejlepší přítelkyni ztratím.

V zoufalství jsem zařídil, aby se pro ni konala měsíční *yagya*. Po dvou dnech se v nemocnici probrala, posadila se a vstala. Den předtím se nemohla hýbat, ba ani obrátit na lůžku! Teď mohla jít klidně domů. Nemocnice žasla. Doktoři to nedokázali vysvětlit. Nechali si ji tam na další testy a pozorování.

Prostě jí bylo čím dál lépe. O týden později byla tato žena, která byla na pokraji smrti, propuštěna z nemocnice. Teď chodí, mluví, usmívá se, řídí auto a je velmi ráda na světě. Včera jsem se s ní viděl. Myslel jsem, že už ji nikdy neuvidím. Tohle je opravdový zázrak.

A to je síla *yagy*.

Někteří lidé namítají, že *yagna* využívá placebo efekt, aby se vám udělalo lépe. Placebo funguje, protože věříte, že bude fungovat. To je zajímavé samo o sobě, protože to dokazuje, že víra je mocná. V tomto příkladu však má přítelkyně v nemocnici nevěděla, že jsem jí zařídil *yagnu*. Nemohla těžit z placebo efektu, protože neměla zdání, že se něco takového děje!

Další příklad: můj otec onemocněl problémy s prostatou. Byl u několika doktorů, ale výsledek byl stejný: krvácel a měl bolesti. Nakonec jsem zařídil, aby se pro něj vykonala *yagna*. Nezapomínejte, že otec neměl zdání, že se to koná. Je to vysloužilý mariňák ze staré školy a není zrovna otevřený vůči alternativním metodám léčení. Takže se toto léčení provádělo tajně.

Přesto asi o měsíc později řekl, že už problémy s prostatou nemá. To bylo před více než dvěma lety, a dodnes je mu dobře!

Zveřejnění zázraku

Dr. Gitterle dělá *yagny* pro sebe, svou manželku a syna. Já je pro sebe dělal několikrát. Dovolte, abych vám uvedl příklad.

Jak už víte, tato kniha, kterou držíte v ruce, vychází z populárního dílka, které jsem vydal před několika lety pod názvem *Duchovní marketing*. Věděl jsem, že kniha obsahuje mocný pětikrokový proces k realizaci toho, po čem vaše srdce touží, a věděl jsem to od všech lidí, kteří mi každodenně posílali e-maily s popisem svých zázračných příběhů.

Frustrovala mě skutečnost, že ta kniha je v podstatě dostupná jen na internetu. Věděl jsem, že se musí dostat k širší veřejnosti. Pojal jsem tedy úmysl najít silného vydavatele s distribučními možnostmi a schopností dostat mou knihu do světa.

Abyste tento záměr uskutečnil rychleji, zařídil jsem *yagnu*. Šel jsem na www.yagna.by-choice.com a požádal, aby se za mě vykonala *yagya*. Nevěděl jsem, jak to bude fungovat, nebo jestli vůbec. Ale věřil jsem. Konal jsem.

Do několika týdnů jsem obdržel e-mail od vedoucího jedné redakce v nakladatelství Wiley - které nyní vydává právě tuto knihu!

Teď se nad tím zamyslete. Má původní kniha, nazvaná *Duchovní marketing*, byla dvakrát v Amazonu bestsellerem číslo jedna. O jejím úspěchu se psalo v *New York Times*. Internetová verze této knihy byla stažena odhadem milionkrát. E-kniha byla přeložena do sedmi jazyků. Psaly mi o ní tisíce lidí. Nejlepší agent v zemi posílal tuto knihu velkým vydavatelům dva roky.

A přesto - nic!

Vůbec nic se nedělo, aby se kniha dostala ke světové veřejnosti, dokud jsem nezařídil vykonání *yagny* na pomoc svému záměru a proto, abych



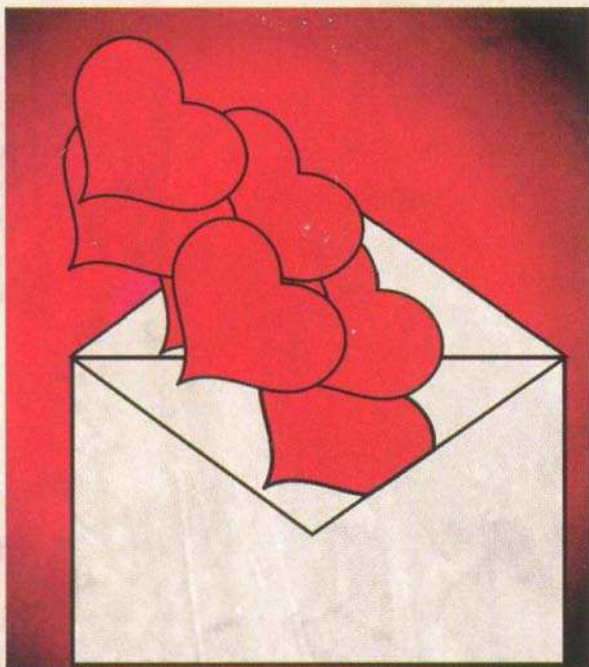
byl očištěn od všech vnitřních bloků, bránících mému cíli v uskutečnění.

To je karmická chirurgie. *Yagya* je způsobem, jak se očistit od všech současných bloků - ať už tyto bloky pocházejí z tohoto nebo z jiného života - abyste mohli nadále přitahovat to, co chcete.

A pak mi něco povídejte o bezpracném léčení!

„Miluji tě“

Prokázal bych vám medvědí službu, kdybych vám nevyprávěl následující příběh. Je to zkrácená verze toho, co je v mé knize *Nulové hranice*. Protože je tuze silný, musel jsem ho sem zahrnout.



Před několika lety jsem se doslechl o jednom terapeutovi na Havaji, který vyléčil celé oddělení trestně neodpovědných, nepřičetných pacientů - aniž by některého z nich vůbec viděl. Psycholog si prostudoval kartu pacienta a pak se zahleděl do sebe, aby v sobě vytvořil nemoc tohoto člověka. Jak se zlepšoval sám, zlepšoval se i pacientův stav.

Když jsem tento příběh slyšel poprvé, myslel jsem, že je to jen legenda. Jak by mohl někdo někoho vyléčit tím, že léčí sebe? Jak by mohl i ten nejlepší mistr sebezdokonalování vyléčit nepřičetného zločince? Tomu se nedalo porozumět. Nebylo to logické, takže jsem ten příběh přešel.

Nicméně o rok později jsem to uslyšel zas: slyšel jsem, že terapeut použil havajský léčivý proces zvaný *ho'oponopono*. Nikdy jsem o tom neslyšel, ale přesto jsem to nemohl pustit z hlavy. Pokud byl ten příběh vůbec pravdivý, musel jsem se o něm dozvědět víc. Vždycky jsem měl zato, že plná odpovědnost znamená, že jsem odpovědný za to, co si myslím a co dělám. Co je za tím, to není v mé moci. Myslím, že většina lidí pojímá plnou odpovědnost stejně. Jsme odpovědní za to, co děláme, ne co dělá někdo jiný. Havajský terapeut, který vyléčil ty duševně nemocné lidi, mě naučil pokročilé nové perspektivě stran plné odpovědnosti.

Jmenuje se dr. Ihaleakala Hew Len. Při prvním telefonickém rozhovoru jsme spolu rozmlouvali asi hodinu. Požádal jsem ho, aby mi vyprávěl celý příběh své terapeutické práce. Vysvětlil mi, že pracuje čtyři roky v Havajské státní nemocnici. To oddělení, kde byli drženi nepřičetní zločinci, bylo nebezpečné. Psychologové odtamtud dávali výpověď každý měsíc. Personál se hodně uchyloval k pracovní neschopnosti nebo prostě odcházel. Lidé procházeli přes toto oddělení zády ke zdi, protože se báli, aby na ně pacienti nezaútočili. Nebylo to příjemné místo k životu, k práci ani k návštěvám.

Doktor Len mi sdělil, že tamní pacienty nikdy neviděl. Souhlasil s tím, že dostane ordinaci a projde si jejich záznamy. Když ty záznamy procházel, pracoval sám na sobě. Jak pracoval sám na sobě, pacienti se začali uzdravovat.

„Po několika měsících pacienti, kteří předtím museli být v poutech, najednou směli chodit volně,“ vyprávěl mi. „Jiní, kteří dostávali silné léky, přestávali dostávat medikaci. A ti, kteří neměli šanci, že někdy budou propuštěni, se ocitali na svobodě.“

Žasl jsem.

„Nejen to,“ pokračoval, „ale personál začal chodit do práce rád. Absentérství a fluktuace zmizely. Nakonec jsme měli víc personálu, než jsme potřebovali, protože pacienti se propouštěli a všechen personál chodil do práce. Dneska je to oddělení zavřené.“



Tady jsem musel položit otázku za milión: „Co jste v sobě prováděl, že to způsobilo u těch lidí změnu?“

„Prostě jsem léčil tu část sebe, která je vytvořila,“ řekl.

Tomu jsem nerozuměl.

Doktor Len mi vysvětlil, že plná odpovědnost za váš život znamená, že odpovídáte za všechno ve svém životě – prostě proto, že je to váš život. V doslovném smyslu je celý svět vaším výtvořem.

Jejda. To se těžko polyká. Být odpovědný za to, co říkám nebo dělám, je jedna věc. Být odpovědný za to, co všichni v mém životě říkají nebo dělají, to je něco docela jiného. Přesto je pravda taková: Pokud přvezmete úplnou odpovědnost za svůj život, pak jste odpovědni za všechno, co vidíte, slyšíte, ochutnáte, čeho se dotknete nebo co jakkoli prožijete, protože je to prostě váš život. To znamená, že teroristické aktivity, prezident, ekonomika – všechno, co prožíváte a co se vám nelíbí – musíte léčit vy. Oni neexistují, jak se říká, leda jako projekce z vašeho nitra. Problém není v nich, je ve vás, a abyste je změnili, musíte změnit sebe.

Vím, že se to těžko chápe, natožpak aby to člověk akceptoval nebo podle toho doopravdy žil. Svalovat vinu je daleko snazší než převzít úplnou odpovědnost, ale když jsem mluvil s doktorem Lenem, začal jsem si uvědomovat, že léčení pro něj a pro každého *ho'oponopono* znamená milovat sám sebe. Jestliže chcete vylepšit svůj život, musíte svůj život léčit. Jestliže chcete vyléčit kohokoli – i duševně nemocného zločince – dokážete to tím, že uzdravíte sebe.

Zeptal jsem se doktora Lena, jak provádí léčení sebe sama. Co přesně dělal, když procházel záznamy těch pacientů?

„Prostě jsem pořád říkal promiň a miluji tě, zas a znova,“ vysvětloval.

To je všechno?

To je všechno.

Ukazuje se, že milovat sebe je nejlepší způsob, jak se zdokonalit, a když zdokonalíte sebe, zdokonalíte svět. Dovolte, abych vám uvedl stručný příklad, jak to funguje. Jednou mi někdo poslal e-mail, který mě rozčilil. V minulosti bych to zpracoval tak, že bych pracoval na svých emocionálních tlačítkách nebo bych se pokusil diskutovat s osobou, která mi tu hnusnou zprávu poslala. Tentokrát jsem se rozhodl vyzkoušet metodu doktora Lena. Pořád jsem v duchu říkal „Promiň“ a „Mám tě rád.“ Neříkal jsem to nikomu konkrétnímu. Prostě jsem vyvolával ducha lásky, aby ve mně vyléčil to, co vytvářelo vnější okolnosti. Do hodiny jsem dostal e-mail od téhož člověka. Omlouval se za svůj předchozí vzkaz. Nezapomínejte, že jsem nepodnikl žádnou vnější akci, abych tu omluvu získal. Ani jsem mu neodepsal. Přesto jsem slovy „Mám tě rád“ jaksi vyléčil v sobě to, co vytvářelo jeho.

Později jsem navštívil jeden workshop, který dr. Len vedl. Je mu už 70 let, je považován za šamaního dědečka a je poněkud samotářský. Chválil mé knihy včetně prvního vydání této, *Síly přitažlivosti*. Řekl mi, že jak se budu zdokonalovat, budou stoupat vibrace mých knih a všichni to budou při četbě cítit. Zkrátka, jak se zdokonaluji já, budou se zdokonalovat i moji čtenáři.

„A co ty knihy, které už jsou prodané a mezi lidmi?“ zeptal jsem se.

„Nejsou mezi čtenáři,“ vysvětloval a znovu zavál do mé mysli svou mystickou moudrost. „Jsou pořád ve vás.“

Zkrátka, žádné „tam venku“ neexistuje.

Chtělo by to celou knihu, abych vysvětlil tuto pokročilou techniku tak podrobně, jak si zaslouží, a právě proto jsem napsal *Nulové hranice*. Stačí říct, že kdykoli chcete zdokonalit něco ve svém životě, je třeba hledat jen na jednom místě: ve vás.

„Když se díváš, dívej se s láskou.“

Jen začněte v duchu říkat „Miluji tě“ všemu a každému. Tohle řešení napomáhá vašemu spojení s Prozřetelností. Je to ale snadné a je to zadarmo! Abych řekl pravdu, zrovna když píšu tato slova, říkám „Miluji vás.“



Cítíte tu lásku?

Proslov

Konečně dovoďte, abych vám uvedl ještě jednu metodu, jak se projasnit. Tato nestojí žádné peníze, nevyžaduje déle než asi minutu času, vůbec nebolí a zaručeně vždycky zabere.

Máte zájem?

Metoda zahrnuje jednoduchý proslov, který odříkáte nahlas, abyste se zbavili přesvědčení nebo pocitu, o které už nestojíte, a nahradili je něčím, čemu dáváte přednost. Naučil jsem se ji od své přítelkyně Karol Trumanové, autorky vskutku úžasné knihy *Pocity pohřbené zaživa nikdy neumírají...*

Za okamžik vám proslov předložím. Nejprve pochopte, že tento mocný nástroj je tak jednoduchý, že je snadné ho přehlédnout. Žádá se po vás jen, abyste odříkali pár odstavců slov. A je to! A přesto proslov přeprogramuje vaši základní strukturu DNA. Promlouvá k vašemu duchu a žádá ho, aby vám pomohl očistit se na nejfundamentálnějších rovinách vašeho bytí.

Nechci tady věci komplikovat tím, že bych se pokoušel vysvětlovat, jak ten proces funguje. Mým úkolem je dát vám nástroje a ukázat vám, jak je používat. Koneckonců, nepotřebujete vědět, jak pracuje faxovací přístroj, abyste mohli posílat nebo přijímat faxy. Stačí jen vložit papír a přístroj udělá zbytek.

Proslov funguje stejně. Stačí jen ho odříkat, vložit na patřičné místo, kde máte v dané chvíli potřebu projasnění; a vsunout na patřičné místo to, co byste raději cítili. Bude to dávat větší smysl, jakmile budete znát slova proslovu, takže tady jsou:

Duchu, prosím, najdi původ mého pocitu/myšlenky na negativní pocit stran (vložit pocit nebo přesvědčení, kterého se chcete zbavit)

Zaveď k tomuto původu každou vrstvu, rovinu, oblast a stránku mého bytí. Analyzuj a vyřeš to dokonale, s Boží pravdou.

Vrať se v čase, zhoj každý incident, založený na základech prvního podle Boží vůle; až budu v současnosti, naplněn(-a) světlem a pravdou, Božím mírem a láskou, odpuštěním sobě za své nesprávné postřehy, odpuštěním všem lidem, místům, okolnostem a událostem, kteří a které přispěli k tomuto pocitu/myšlence.

S úplným odpuštěním a bezpodmínečnou láskou mažu staré ze své DNA, propouštím je a opouštím teď! Cítím (sem vložte to, jak se chcete cítit)

Nechávám všechny fyzické, duševní, emocionální a duchovní problémy a nepatřičné chování založené na starém citění rychle zmizet.

Děkuji ti, Duchu, žeš mi přišel na pomoc a pomáháš mi dovršit mé stvoření. Děkuji ti, děkuji ti, děkuji ti! Miluji tě a chválím Boha, od kterého plynou všechna požehnání.

Jednoduché, ne? Jestli tedy nevěříte, že proslov u vás bude fungovat, použijte proslov na tuto víru.

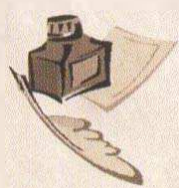
Jinými slovy, na první volné místo v proslovu vložte „Pomoz mi zbavit se pochybností o síle tohoto proslovu.“ Tam vkládáte víru nebo pocit, kterých se toužíte zbavit.



Na druhé místo v proslovu vložte přesvědčení, které by vám bylo milejší, což může být třeba, „Už chápu, že každá víra se dá změnit v pouhém okamžiku i tak jednoduchým nástrojem, jako je tento Proslov.“

Těsně předtím, než šla tato kniha do tisku, mi Karol prozradila, že má novou a zdokonalenou verzi proslovu. Říkala, že je ještě silnější než ta předchozí. Tady je:

Duchu/Nadvědomí, prosím, najdi původ mého pocitu/myšlenky na negativní pocit stran (vložte pocit nebo přesvědčení, kterého se chcete zbavit)



Zaveď k tomuto původu každyčkou vrstvu, rovinu, oblast a stránku mého bytí. Analyzuj a vyřeš to dokonale, s Boží pravdou. Projdi všemi generacemi času a věčnosti, zhoj všechny incidenty a jejich přívěsky založené na původu. Prosím, učiň tak podle Boží vůle, až se ocitnu v současnosti – naplněn(-a) světlem a pravdou, Božím mírem a láskou, odpuštěním sobě za své nesprávné postřehy, odpuštěním všem lidem, místům, okolnostem a událostem, kteří a které přispěli k tomuto pocitu/myšlence.

S úplným odpuštěním a bezpodmínečnou láskou dovoluji všem fyzickým, duševním, emocionálním a také

duchovním problémům a nepatřičnému chování, založenému na negativním původu zaznamenaném v mé DNA, aby se přeměnily.

Volím si bytost _____

Cítím _____

Jsem _____

(V podstatě použijte stejné pozitivní pocity do každého prázdného řádku jako náhradu za negativní pocit/y.)

Je dokonáno. Je vyléčeno. Už je toho dosaženo! Děkuji ti, Duchu, žes mi přišel na pomoc a pomáháš mi dovršit mé stvoření.

Děkuji ti, děkuji ti, děkuji ti! Miluji tě a chválím Boha, od kterého plynou všechna požehnání.

Opakuji, oba proslovy jsou silné. Přečtěte si Karolinu báječnou knihu, kde naleznete podrobné vysvětlení. Prozatím používejte proslov pokaždé, když máte pocit, že se potřebujete projasnit.

Funguje to - skoro jako zázrak!

A jakmile budete očištěni, můžete doopravdy přitáhnout doslova všechno, co si dovedete představit!

Není to zábavný, vzrušující, ba i radostný způsob života?



Krok 4: Nevillizujte svůj cíl

Celý proces duševního, duchovního a materiálního bohatství se dá shrnout do jednoho slova: Vděčnost.

JOSEPH MURPHY,
VAŠE NEKONEČNÁ SCHOPNOST ZBOHATNOUT, 1966

Jedním z mých oblíbených duchovních autorů je Neville Goddard. Napsal taková klasická díla, jako jsou *Mimo tento svět* a *Zákon a slib*. Byl to okouzující člověk, který jako by měl přístup do světa, kam většina z nás nevidí. Učil lidi, jak používat svou „imaginární“ mysl, přidávat cítění a vytvářet výsledky. Jednou v rámci jedné přednášky řekl:

„Naléhám na vás, abyste využívali svou imaginaci s láskou ve prospěch všech a věřili v realitu svého imaginárního konání. Pokud máte přítele, kterého byste rádi viděli ve výnosném zaměstnání, naslouchejte pozorně, dokud neuslyšíte, jak vám jeho hlas vypráví o jeho nové práci. Vnímejte pocit jeho ruky, jak svírá vaši. Pozorujte v duchu úsměv na jeho rtech. Využijte všech smyslů, které dokážete do té imaginární scény vnést. Vytrvejte, dokud nepocítíte vzrušení reality, pak přestaňte a nechte tuto scénu, ať se naplní na vnější straně.“

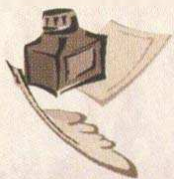
Možná jste si všimli, že Neville neřekl, abyste se jen soustředili na představu, jak váš přítel dostává práci. Radí vám také, abyste slyšeli přítelův hlas. A cítili, jak se vás přítel dotýká. A cítili vzrušení z reality této scény.

Nevillovým velikým příspěvkem vědě o přitahování vlastní reality byla idea, že musíte nejprve cítit to, co chcete, jako byste to už měli. Já tomu říkám nevillizace vlastního cíle.

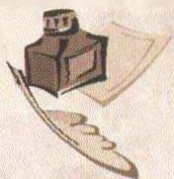


Mám jednu starou knihu od Nevilla, kterou mi podepsal s věnováním: Přijmi pocit ze splněného přání. To je klíč. To je to tajemství. Musíte se naučit nevířovat svůj cíl nabytím pocitu, že je přání splněno.

Jak? Začněte hned odpovědí na otázku: Co chci mít, dělat, nebo čím chci být? Zapište ji sem:



Teď si navoďte pocit, že už jste toho dosáhli. Jinými slovy, je-li vaším cílem vydělávat 200 000 dolarů na provizích za tento rok, jaké to je, když tento cíl už považujete za splněný? Navoďte si pocit, že tento úmysl už je naplněn. Jaké by to bylo, mít zrovna teď to, co chcete?



Neville naznačoval, že musíte cítit to, co chcete přilákat. Možná to sice vidíte v duchu, ale dokud nemáte pocit, že už je to hotovo, budete postrádat klíčový krok v procesu přitahování. Toto je krok, který chybí doslova ve všech knihách o sebezdokonalování. Tento krok chybí ve většině hypnóz, vizualizací a dalších programů na rozšíření mysli.

Tohle je čtvrtý krok síly přitažlivosti.

Skutečný důvod, proč se potopil Titanic

Opakovaně jsem Nevillovu metodu použil ve vlastním životě, aby mi pomohla do televizní show Larryho Kinga, aby mi pomohla s přípravou na prezentaci, kde jsem mluvil po Tonym Robbinsovi a před Donaldem Trumpem, aby mi pomohla napsat knihy jako je ta, kterou zrovna teď čtete.

Než vám tu metodu vysvětlím dopodrobna, dovoluji vám nabídnout kousek z Nevillova díla o tom, jak mocné může být předpovídání vlastní budoucnosti pomocí pocitů:

„Čtrnáct let před hrůzným ztroskotáním Titanicu napsal jeden Angličan jménem Walter Lord knihu s názvem *Nezapomenutelná noc*. V ní si vymyslel pohádkovou zaoceánskou dopravní loď nazvanou Marnost. – Byla 240 m dlouhá, tříplášťová a vezla 3000 pasažérů. Protože panovalo přesvědčení, že je nepotopitelná, měla loď jen několik málo záchranných člunů. Jedné noci ji pak pan Lord naplnil až po okraj bohatými a spokojenými lidmi a potopil ji u ledovce v Atlantiku. – Titanic zbudovala lodní společnost White Star Line. Byl 240 m dlouhý, tříplášťový a schopný unést 3000 pasažérů. Protože panovalo přesvědčení, že je nepotopitelný, bylo na něm málo záchranných člunů. –



Titanic byl dokončen 14 let poté, co vznikla fiktivní Mar-nost, a vyplul ze Southamptonu na svou první plavbu, naplněn evropskými boháči. Pět dní nato za chladné dubnové noci tato nádherná loď narazila na ledovec a potopila se.“

Neville dále uvádí, že toto beletristické dílo možná ve skutečnosti katastrofu způsobilo. Román „předepsal“ následnou událost. Neville dále říká:

„Neznám motiv v pozadí knihy pana Lorda, ale vím, že o 14 let později byla postavena identická loď a že vezla pasažéry téhož druhu a šla ke dnu stejným způsobem jako fiktivní loď. – Povídám vám, že fikce neexistuje. Zítřejší svět je fikcí dneška, stejně jako je dnešní svět fikcí loňska. Jeden člověk snil o tom, že mluví s někým napříč vesmírem pouze pomocí drátu, jinému se zdálo, že slyší ve vlastním obývacím pokoji hudbu, která hraje na druhém konci země, jiný toužil po světle bez pomoci svíčky. Jejich tužby se všechny uskutečnily, ale když vznikaly, byly to všechno jen výmysly, samé nereálné produkty imaginace.“

To možná působí na první pohled přehnaně nebo dokonce šíleně. Jak může román, napsaný o 14 let dříve, vytvořit katastrofu v reálném životě? Neville však odhaluje sílu soustředěné mysli. Když napíšete něco naplněného vášní a rozepíšete všechny detaily tak, aby to vypadalo, že se to skutečně událo, pak programujete, aby se to událo opravdu. Neville dále říká toto:

„Přestaňte reflektovat život kolem sebe a začněte si vybírat myšlenky, které se rozhodnete zasadit do své báječné mysli a imaginace. Vyčleňte ten aspekt reality, na který chcete reagovat, ať už je to úspěch, zdraví, důstojnost nebo šlechtnost. Udělejte z něj něco báječného, čím přispějete dobru společnosti, lidstva a světa. – Prociťte vzrušení

z toho, čeho jste vnitřně svědky, a zaseli jste sémě. Nemusíte se lopotit s výrobou svého sémě, neboť už je dokončeno a čeká, až na ně narazíte ve svém okruhu. Zasejte sémě a ostatní ať si myslí, že je přivádějí k životu.“

Mějte výše uvedené na mysli a čtěte dál...

Emoce mají moc

Marketingoví specialisté vědí, že lidé nejednají z logických, nýbrž z emocionálních důvodů. Emoce mají moc. Emoce mají také moc vytvářet to, co chcete. Najděte v sobě, jaké to bude mít či dělat to, co chcete, anebo tím být, a začnete tím uskutečňovat věc, po které toužíte. Energie v emocích bude pracovat na tom, aby vás přitáhla k věci, kterou potřebujete, a přitom také potáhne tu věc, kterou chcete, směrem k vám.

Já vím, já vím. Už zase filozofuju. Ale píšu o duchovních koncepcích, k nimž se jen málokdo umí vztáhnout. Je snadné pochopit proč. Od kolébky nás učí věnovat pozornost realitě, poslouchat zákony člověka, uctívat knihy a vůdce. To sice může pomoci naší společnosti k hladkému fungování (abych řekl pravdu, nefungovalo to, ale to už patří do jiné knihy), ale vás to omezuje. Víra ve vůdce, pravidla a vnější autority vás omezuje ve vytváření života, jaký chcete vést.

Jednou jsem řekl jedné přítelkyni, že víra v guru může omezit její vlastní moc uskutečnit to, co chce. (Uvidíte, jak to platilo o mně, až si přečtete kapitolu „Otřesný pravdivý příběh Jonathana.“) Když svou moc někomu předáte, plýtváte směrem k němu svou vlastní energií.

Pokud chcete přilákat bohatství a cokoli jiného, potřebujete, abyste tuto moc měli vy. Potřebujete vlastnit svou vlastní energii. Můžete se všech ptát, co si myslí o kterémkoli z vašich cílů, ale nakonec se musíte



rozhodnout vy. Vy jste nejlepší autorita, pokud jde o vás. Jak se často ptá má přítelkyně Mandy Evansová: „Až přečtete všechny knihy a vyslechnete všechny přednášky, jak budete vědět, co si se sebou počít?“ Zkrátka, musíte vlastnit svou energii a rozhodovat se sami za sebe.

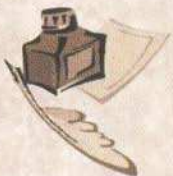
Tato energie je klíčovou přísadou síly přitažlivosti.

Mocná energie

Jedna z nejmocnějších energií, jakou kdy můžete zažít, je vděčnost. Pociťujte vděk za cokoli a posunete tím celý svůj náhled. Děkujte za svůj život, plíce, domov, za tuto knihu; to je jedno. Jakmile pocítíte vděk, jste v energii, která dokáže dělat zázraky.

Tomu mě naučil Jonathan. Pamatuji si, jak jsem za ním přišel, když jsem byl na mizině a v depresi. Jedna z prvních věcí, které udělal, byla, že mě zavedl ke zjištění, že toho mám v životě pořád ještě habaděj. Když srovnáte svůj život s lidmi v zemích třetího světa, rychle pochopíte, že si žijete jako král nebo královna. Patrně máte potravu, vodu a přístřeší, a také ledničku, televizi, rádio a pravděpodobně i počítač. Miliony lidí to nemají. Uvědomte si, že zrovna teď jste obdařeni obrovskou hojností, buďte za to vděční a přilákáte ještě větší hojnost.

Za co jste vděční?



Léčení nemoci

Můj přítel Jonathan Morningstar (úplně jiný Jonathan) se jednou vyléčil ze strašné nemoci prostým jednořádkovým vyjádřením vděčnosti.

Jonathan dostal oboustranný zápal plic. Nic mu nepomáhalo. Pak pocítil popud napsat jednu prostou, ale silnou větu, kterou opakoval každou hodinu, nahrál na magnetofon a přehrával si ji, a psal ji na papíry, které si rozvěsil po domě. Udělal z té jedné věty součást svého bytí.

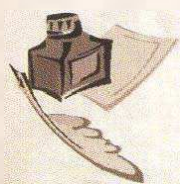
A do 24 hodin se Jonathan uzdravil. Jakou že to větu použil?
„Děkuji ti, Bože, za všechna požehnání, kterých se mi dostalo, a za všechna požehnání, která dostávám.“

Nejsem vědec, takže nebudu předstírat, že umím vysvětlit, jak to funguje. Vaše energie jaksi vysílá signály, které přitahují ještě víc toho, co vysíláte. Změňte své signály a změníte výsledky. Změňte svou energii a změníte to, co prožíváte. Energie, kterou vydáváte, je výsledkem, který dostanete.

Tohle je síla přitažlivosti.

Opakuji, vděčnost dokáže všechno posunout. Jen začněte cítit upřímný vděk za to, co máte. Podívejte se na své ruce, nebo na tuto knihu, nebo na svého psa, na cokoli, k čemu cítíte lásku a za co jste vděční. Prodlévejte u toho pocitu. To je energie, která vám může pomoci uskutečnit vše, co chcete.

Do následujících řádek запиšte něco nebo někoho, za co jste vděční. Vím, že tohle cvičení už jste dělali, ale nikdy ho nemůže být příliš. Opakuji, vděčnost je silný a bezplatný nástroj k zapojení síly přitažlivosti:





Představujte si výsledek

Další energie, kterou potřebujete prožít, je energie, která vychází z představy, jaké by to bylo mít či dosáhnout toho, co chcete, nebo tím být. To bývá zábavné. Představujte si, jak by bylo hezké mít to, co chcete, být tím, čím byste rádi byli, dělali to, o čem jen sníte. Vnímejte ty elektrizující pocity, které takové představy doprovázejí. Tyto pocity dokážou vytvořit život, po jakém toužíte. Mohou se vám uskutečnit. Jaksi vás tyto pocity vedou, navádějí, směřují k věcem, které ty události uskuteční.

Velký německý myslitel Goethe to asi vyjádřil nejlépe, když napsal následující inspirující poselství:

*Dokud se člověk nezaváže, je tu zdráhání,
možnost couvnout, vždycky neúčinnost.*

*Stran všech iniciativních činů platí jedna
elementární pravda,
jejíž neznalost zabíjí
nesčetné myšlenky a nekonečné plány:
Že v okamžiku, kdy se člověk definitivně zaváže,
dá se do pohybu i Prozřetelnost.*

*Stávají se všechny možné věci, které spějí k jedné,
k níž by jinak vůbec nedošlo.
Z jednoho rozhodnutí pramení celý proud událostí,
které pozvednou ve prospěch jedince všemožné
nepředvídané incidenty a setkání a
hmotnou pomoc, o jaké by se nikomu
ani nesnilo, že ho někdy potká.*

*Cokoli dokážete nebo
o čem sníte, pusťte se do toho!
Smělost má v sobě genialitu,
sílu a magii.*

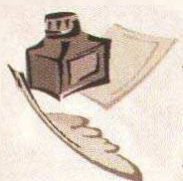
Kamera

Kdysi jsem byl v Seattlu na návštěvě u přátel. Jednou večer jsem zapnul televizi a chytil konec fascinujícího interview Larryho Kinga se slavným hercem a zpěvákem Andym Griffithem. Andy mluvil o jednom ze svých prvních filmů. Řekl cosi nevědomky relevantního k síle přitažlivosti, když mluvil o jistém režisérovi, který prohlásil: „Kamera je jen stroj. Zachytí to, co jí předložíte. Stačí jen něco si myslet a cítit, a kamera to zaznamená.“

Pak stříhli scénu z filmu, o kterém Griffith mluvil, kde se měl dívat na nějakou ženu se srdcem plným chůtice. Z hercových očí bylo poznat, že si promítá pěkně žhavé myšlenky. Larry King později řekl: „To byl jeden z mládeži nejnepřístupnějších pohledů v historii filmu.“

Vesmír je jako filmová kamera. Myslíte si něco, a něco cítíte, a vesmír to zachytí a promítne. Rada, kterou dostal Andy Griffith jako mladý herec, je radou, kterou chci dát já vám: Když víte, co chcete, stačí už jen si to myslet a cítit. To je vše. Vesmír - duch všeho, co existuje - zachytí váš signál a promítne ho.

Vyhradte si pár minut a napište detailní scénář vize, po které toužíte, pišete, jako by to už nastalo a jako byste oslavovali vítězství. Nevillizujete tím svůj cíl. Získejte pocit úspěchu.





Vzplanutí

Tohle je síla. Když jsme to praktikovali s Jonathanem Jacobsem, naše energetická hladina vystřelila až do nebe. Projížděla námi taková energie, že nám šlehaly doma plameny z elektrických zásuvek.

Tohle je pravda! Když jsem žil v brlohu, kde jsem takřka neměl na nájem, vyhořelo tam elektrické vedení. Domácího stála oprava přes 7000 dolarů.

Když Jonathan poprvé experimentoval s energií, vzplanula mu skříňka s jističi v garáži. Ačkoliv to není důvod, proč mi říkají Mr. Fire, demonstruje to, že když provádíte vnitřní změny, uvidíte i změny vnější. Jonathan si musel nechat instalovat nové jističe. Můj domácí vyměnil celé elektrické vedení v domě. Jak ale má energie rostla, musel jsem se také přestěhovat do většího domu s lepšími rozvody.

Opakuji: To, co přijmete do svého vnitřního světa, vytváří to, co prožíváte ve vnější realitě.

Vnitřní se stává vnějším

Obědvávali jsme jednou s Jonathanem v oblíbené čínské restauraci, když jsem si všiml, že v podniku skoro nikdo není. Majitelé vypadali ustaraně. Byli nashromážděni kolem registrační pokladny a mluvili. Obvykle k nám přicházeli, usmívali se, povídali a zacházeli s námi jako s panovnickou rodinou. Bylo jasné, že se něco děje. Zmínil jsem se o tom Jonathanovi a řekl jsem: „Zdá se, že mají starosti s penězi.“

Jonathan odvětil: „Právě proto mají starosti.“

Nejprve má mysl prudce zabrzdila. Ale pak jsem se dal do smíchu. Jonathan se mě zeptal, co je tu tak legračního. Vysvětlil jsem to, jak nejlépe jsem to dovedl.

„Nebyl jsi v minulém životě zenový mistr nebo tak něco?“ začal jsem. „To, co jsi právě řekl, byl jeden z těch neřešitelných hlavolamů, se kterými přicházejí zenoví mistři.“

„Jak to myslíš?“

„Řekl jsem, že ti lidé vypadají ustaraně kvůli penězům, a ty jsi řekl, že právě proto mají starosti s penězi. Vnějšímu světu to nedává smysl.“

„Ale je to pravda,“ vysvětloval Jonathan. „Jejich starost o peníze je něco, co už měli v sobě a projevilo se to. Teď si toho všimli ve vnějším světě. Manifestovali svou víru.“

Pak mi dále vyprávěl o muži, s nímž pracoval, který vedl indickou restauraci, a nedařilo se mu. Obchody šly mizerně. Absolvoval sezení s Jonathanem a pochopil, že vůbec nechce vést restauraci. Jakmile byl čistý, opustil restauraci a prodal ji. V důsledku toho do ní lidé k novému majiteli začali chodit.

„Jakmile se postaráš o vnitřek, ukážou se výsledky i navenek,“ říká Jonathan.



Říznout do živého

Jindy mi řekl: „Když se poučíš, nepotřebuješ prožitky.“

Jakkoli vám ten dialog asi připadá bizarní, platí to i podle mých zkušeností.

Jednou mě najala jedna společnost, abych pomáhal propagovat jejich semináře v Dallasu. Poradil jsem jim, co dělat, a pak jsem se rozzlobil, když jsem viděl, že udělali pravý opak. V podstatě si sami zkazili úspěch.



Mluvil jsem o tom s Jonathanem. Zeptal se mě, co si z toho беру. Jinými slovy, čím mi to prospělo? Co jestli část mě vytvořila společnost, která dělá všechno špatně, jak by mi to posloužilo? Uvažoval jsem o tom a našel odpověď:

„To, jak to zvorali, mě zbavuje tlaku úspěchu,“ řekl jsem. „Najali mě, abych jim pomohl k úspěšnému semináři. Nevěděl jsem, jestli to dokážu. Tím, že mě

neposlechli, takřka zaručili, že seminář neuspěje. Až se to stane, mohu na ně ukázat prstem a říci: „Za to můžete vy, ne já.““

Pořád se to vrací k tomu, že co děláme a cítíme uvnitř, hraje obrovskou roli v tom, co nakonec prožijeme.

Ať jste v jakékoli situaci, nějaká část vás ji pomáhala vytvářet.

Navažte s ní kontakt, zbavte se starých přesvědčení a energie a můžete postoupit k vytváření toho, co vám poslouží lépe a co vám přinese víc radosti. Jedním z nejlepších způsobů, jak právě toto dokázat, je soustředit se na to, co chcete, jaké by bylo to mít, být tím, dělat to. Tímto způsobem to k sobě můžete začít přitahovat.

Napište svou budoucnost

Jedna báječná technika, která vám v této oblasti pomůže, se nazývá scénář.

Poprvé jsem se od této metodě doslechl od svých dávných přátel, Jerryho a Esther Hicksových. Později jsem se dozvěděl, že Neville ji učil už o několik desetiletí dřív. Je to klamně jednoduchá koncepce.

Jen si představujte, že už máte všechno, co chcete, a napište scénu, která to vylicí. Popište to do takových podrobností, jak to dokážete procítit. Zahrajte si na filmového režiséra a napište scénář toho, co chcete prožít. Opravdu se do toho vžijte. Procíťte to. Vnímejte to. Prožívejte to.

Mám zápisník plný scénářů. Každíčký z těch, které jsem napsal, se stal skutečností. Opakuji, když si to myslíte a cítíte to, tak to přijde.

Co kdybyste si vyhradili pár minut a napsali si scénář hned teď a hned tady? Sežeňte si kus papíru, jestli se vám nechce psát do této knihy, ale teď je vhodná chvíle k vytváření vlastní budoucnosti.

Tady by vám mohla pomoci Nevillova rada. Je z jeho knihy *Nesmrtelný muž* a funguje u mužů i u žen.

„Nejprve mějte sen, a tím snem myslím snění za bílého dne, nádherně báječné snění za bílého dne. Pak se zeptejte sami sebe: ‚Jaké by to bylo, kdybych byl teď opravdu takovým člověkem, jakého jsem si vysnil? Jaké by to bylo?‘ Pak se dostaňte do nálady splněného přání a prodchněte se tímto pocitem.“

Teď si vyberte, co chcete prožít. Ať je to cokoli, popište to písemně, jako by k tomu už došlo. Místo abyste psali „Chci, aby mi zavolal zákazník



s velkou objednávkou,“ napište: „Právě zavolal zbrusu nový zákazník a objednal si ode mě výrobky za 5000 dolarů. Je mi fantasticky! Volal před pár minutami. Ještě pořád se nad tím usmívám, protože s tím zákazníkem byla rozkoš pracovat. Dal mi dokonce i svou kreditní kartu a zrovna teď ji používám.“

Je vám to jasné? Dělejte, že už se zadařilo a vy zaznamenáváte prožitek toho, co chcete, aby se stalo, do svého deníku poté, co k tomu došlo. Nešetřete podrobnostmi. Radujte se. Užívejte si to. Popište to tak, jak to chcete mít. A udělejte to hned!



Proč ne?

Jestliže jste si právě teď nenapsali scénář, proč ne?

Své příští chvíle vytváříte z tohoto okamžiku. To, co uděláte hned, je energie, kterou vysíláte, aby přitáhla to, co dostanete později. Nezapomínejte, to je síla přitažlivosti. Když píšete scénář a jste si jisti, že tak činíte s emocemi, vytváříte mocnou myšlenkovou formu, neboli kouli energie, která vystupuje do světa, aby váš scénář uskutečnila.

Tohle je příliš důležité, než aby se to jen tak přešlo. Všichni jsme na nějaké energetické úrovni propojeni. Roku 1943 Lucius Humphrey napsal ve své vzácné knížečce *Na paprsku světla*: Uvažujeme o sobě sice jako o jedincích, ale nejsme odříznuti od celku. Jsme samostatné bytosti, ale ne odloučené bytosti.

Protože jsme všichni propojeni na této zákulisní energetické úrovni, můžeme vznášet vůči vesmíru požadavky ve velkém a pokud nejsme příliš upnuti na výsledek a jsme otevřeni přijímání výsledku, který požadujeme, opravdu ho získáme - anebo něco ještě lepšího. Lidé podílející se na uskutečnění vašeho požadavku ucítí vaši energii na energetické úrovni. (Všichni jsme propojeni, nezapomínejte.) Jejich vlastní vnitřní duch je bude pošťuchovat, aby vám pomohli dosáhnout vašich cílů.

Tohle je duchovní recept na úspěch, který nikdy neselže - zaručeně!

Tohle je síla přitažlivosti!

Vraťte se a napište svůj scénář!

Otiskujete svou energii

Stojí hned teď za zmínku, že vaše navštívenky, hlavičkový dopisní papír, letáky, reklamní brožury a inzeráty - všechno, co produkuje k propagaci svého podniku nebo na co někoho najmete, aby to vyprodukoval - to vše v sobě nese vaši energii. V důsledku toho to přitahuje - nebo odpuzuje - klienty, o které údajně stojíte.

Vzpomeňte si na nějaký leták nebo reklamní dopis, který jste dostali poštou. Jakmile jste se na něj podívali, začali jste si o nabízené službě myslet to či ono. Můžete mít okamžitě pocit: To vypadá zajímavě, nebo: Do koše s tím.



Nemluvím jen o tom, jak takový marketingový počín vypadá, ačkoliv to k tomu taky patří. Když vy nebo najatá síla vytváříte marketingový dokument, vkládáte do něj své myšlenky a pocity. Lidé nemusí být psychotronici, aby zachytili tyto vibrace. Pokud nevědomky nevěříte ve svůj produkt nebo službu, projeví se toto přesvědčení ve vašich marketingových materiálech. A lidé to vycítí. A neuděláte kšeft.

Opakuji, cítění přitahuje zázraky. Když víte, co chcete, pročistíte se, abyste to dostali, a cítíte energii toho, co chcete – začnete to k sobě lákat nebo přitahovat. A když tuto energii jasně cítíte, vytvoříte marketingová díla, která to tlumočí. Tady je příklad toho, co mám na mysli.

Když jsem napsal reklamní dopis na jeden softwarový produkt, kterému jsem absolutně věřil, získal jsem omračující výsledky. Lidé si dopis přečetli, vycítili mou upřímnost a výhody produktu – a v důsledku toho víc než šest procent oslovených nakoupilo. Ve světě direktního marketingu je to výtečné.

Když jsem ale napsal reklamní dopis, kterým jsem nabízel službu, v níž jsem nevěřil, neodpověděl mi skoro nikdo. Proč? Oba dopisy vytvořil stejný autor. Jenže můj nedostatek víry v druhý předmět se lidem přetlumočil. Zachytili mé vibrace a prostě pochopili, že si raději nemají obhajovat.

Dalším příkladem je leták, který jsem obdržel jako pozvánku na jeden workshop v Seattlu. Viděl jsem jen tmavou fotokopii původního letáku. Neoslnily mě tedy jasné barvy, okázalé písmo, šikovný tisk nebo neuvěřitelná grafika. Něco na tom letáku však říkalo: Na tuhle akci se přihlaš. Udělal jsem to. Když jsem mluvil s ostatními účastníky semináře, všichni říkali, že měli stejný pocit. Mnozí dodávali: „Ani nevím, proč jsem tady. Uviděl jsem ten leták a poznal, že tady mám být.“ Lidé, kteří seminář pořádali, měli jasno v tom, co chtěli. Tato sebedůvěra se projevovala i v jejich brožurách. A účastníci přišli.

Opakem je firma, pro kterou jsem jednu dobu pracoval a která chtěla uspořádat seminář o internetovém marketingu. V této firmě šlo lidem jen o zisk. V jejich podnikání nebyly žádné ohledy a žádná upřímná touha sloužit lidem. Tento postoj se projevil i v jejich brožurách. Když akci uspořádali, očekávali účast víc než 200 osob. Dostavilo se jen 20 lidí.

Síla přitažlivosti se nedá oblafnout.

Reklama funguje

Všiml jsem si, že mnoho lidí má negativní postoj vůči reklamě. Myslím, že to je omezující názor. Inzerát vám může pomoci uvést svůj podnik na trh. Může se stát dalším hlasem, který pracuje pro vás. Také může být duchovní.

Jednoho dne jsem večerel s Jerryem a Esther Hicksovými a další přítelkyní. Mluvili jsme o marketingu obecně a o reklamě zvlášť. Má přítelkyně řekla: „Inzerovat se nemusí.“

„To nemusí,“ řekl jsem, „ale může. Dobrý inzerát ti může rozšířit podnik.“ „Když jsme naposled dali inzerát do jednoho časopisu,“ začal Jerry, „dostali jsme tolik odpovědí, že jsme je všechny nemohli zvládnout. Přestal jsem inzerovat, dokud jsme nenajali další personál.“

„Nezáleží na tom, co do inzerátu dáš,“ dodala Esther. „Lidi vycítí, kdo jsi a co nabízíš, a rozhodnou se podle toho pocitu.“

Jerry a Esther mě najali, abych jim psal inzeráty, protože vědí, že v jejich práci věřím. Kdybych v ně nevěřil, bylo by to vidět na inzerátech, které pro ně tvořím. A kdyby oni nevěřili ve svou práci, pak by člověk, kterého by najali na vytváření inzerátů, tento postoj prozradil.

Má kamarádka Sandra Zimmerová, která řídí Centrum sebevyjádření v Houstonu, také zná sílu duchovně založené reklamy.



Sandra vědomě vkládá do inzerátů svou energii. Doslova nad inzerátem sedí a medituje a vysílá do něj svou energii. V důsledku toho mají její inzeráty v sobě cosi magnetického. Jednou mi řekla, že si lidé schovávají její inzeráty až sedm let. Víím, že jsem víidal Sandřiny inzeráty po mnoho let ještě před-

tím, než jsem ji nakonec poznal osobně. Ačkoliv se její inzeráty ničím nelišily, šel z nich jiný pocit. Na jejích inzerátech bylo prostě něco, díky čemu byly nezapomenutelné. To něco byla Sandřina osobní energie.

„Reklama je důležitá,“ řekla mi jednou Sandra. „Ale práci odvede ta energie, kterou do inzerátů vkládáš. Je to vlastně zákon přitažlivosti v praxi.“

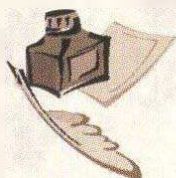
Opakuji, to, čím jste uvnitř, vytváří výsledky, které získáte navenek. Vaše nitro přitahuje vnějšek. I vaše reklamní produkty přenášejí vaši energii. Očistěte se, vnímejte energii toho, co chcete dokázat, čím chcete být nebo co chcete mít, a přirozeně se pak vydáte směrem k přitahování toho, co si přejete.



Jonathanova metoda

Protože jsem pracoval s Jonathanem Jacobsem víc než 10 let a setkával se s ním skoro každý týden, mám dobrou představu o jeho metodě vytváření výsledků. Jak už víte, dokázal pomáhat mě i ostatním k dosažení zážraků. Myslím, že jeho tříkroková metoda stojí za důkladnější prozkoumání. Toto bylo typické sezení s Jonathanem:

1. Setkáme se a on se zeptá, co chci. To je stádium stanovení záměru. Jakmile se rozhodnete o výsledku, zbytek už do sebe zapadne skoro sám. Takže Jonathan vždycky začínal tím, že se soustředil na vaši touhu. Co chcete?

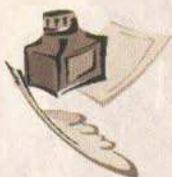


2. Pak jsme se zaměřili na to, co stojí v cestě uskutečnění mé touhy. To je očividně „pročišťovací“ stadium procesu. Jonathan využil svých verbálních schopností, aby mi pomohl rozpoznat, co mi brání v úspěchu. Co stojí v cestě vašemu úspěchu?





3. Pak vpustíme do záměru energii. Jinými slovy, protože jsme měli cíl a identifikovali jsme a vyčistili všechno, co blokovalo cestu k jeho uskutečnění, vysílali jsme nyní v podstatě energii k cíli skrze sebe. Jak můžete přijímat energii nebo zvyšovat svou energii, aby vám pomohla dosáhnout úspěchu?



Jak už patrně chápete, Jonathan využíval pocitů ve svém posledním kroku k tomu, aby pomáhal magnetizovat touhu. Takhle využíváte sílu přitažlivosti. Jinými slovy, pomáhal mi vést energii skrze mé tělo s představou, že to pomůže uskutečnit můj záměr.

Pokusím se to vysvětlit pomocí svého vzdělání v Či Kung.

Tajemství staré Číny

Či Kung neboli Qi Gong je starověké čínské léčitelské umění. Připomíná Tai-či v tom, že využívá pomalé pohyby, vědomí těla a úmyslné uvolňování vnitřní energie k vytváření výsledků. Či Kung se používá k léčení, přebudování, posilování energie a oběhu a k dosažení a udržení zdravého těla i mysli.

Můžete použít prostý typ cvičení Či Kung, abyste vtáhli do svého těla energii, zacílili ji k přilákání svého cíle. Vypadá to takhle:

1. Rozhodněte se, co chcete.
2. Zbavte se všeho, co stojí v cestě dosažení tohoto úspěchu.
3. Vneste do svého těla energii, přičemž stále myslíte na svůj záměr.

Je to snazší, než se na první pohled zdá. Stačí jen dýchat. Když se nadechujete, představujte si, že ten vzduch je energie. Postarejte se, aby cestovala do vašeho těla a k dosažení vaší touhy.

Či Kung v mnohém spoléhá na to, že při dýchání a pohybech těla budete používat svou mysl. Právě o to vás tady žádám. V duchu musíte vidět svůj cíl. Možná už ho vidíte dosažený. Možná nevidíte cíl, ale na nějaké úrovni víte, jak to bude vypadat, až se splní. Jen do toho. Použijte svou mysl k prožití svého záměru.

Jak dýcháte, představujte si, že vzduch je energie směřující k tomuto duševnímu prožitku. Postarejte se, aby ho energie nabíjela, oživovala. Jen předstírejte, že vaše energie je kouzlo, které vdechne život do vašeho záměru.

Nechte to být. Víc dělat nemusíte. A jak uvidíte v příští části o závěrečném kroku receptu síly přitažlivosti, „nechat být“ je velmi důležité.



Žhavá touha

Když jsem byl v květnu 1999 v Austrálii, dozvěděl jsem se, že mnohá semena se neotevřou a nevyrostou, pokud se nejprve nespálí.

V lidském těle se sémě touhy otevírá žářem emocí. Kdykoli cítíte lásku nebo strach, dvě velmi silné emoce, zvyšujete žár. Ten žár dosahuje do vaší hlubší mysli a otevírá sémě, podobu toho, co chcete. Dosáhnete toho skrze procítění.

Důležité je na tomhle kroku to, že musíte radostně cítit energii toho, čím chcete být, co chcete dokázat nebo mít. Jak napsal Joseph Murphy ve své knížce *Jak přilákat peníze*: Pocit bohatství produkuje bohatství.

Nebo jak napsal roku 1920 William E. Towne: Myšlenka je silná jen tehdy, když je podpořena cítěním. Cítění dodává myšlence její reaktivitu. Učinit pouhé prohlášení o tom, po čem toužíte, bez víry nebo procítění – tím dosáhnete pramálo.

A soudce Thomas Troward napsal ve své knize *Skrytá síla*: Naše myšlenky a cítění jsou magnet, který k nám přitahuje ty situace, které s nimi přesně korespondují.

Vnímejte radost z toho, že máte, co chcete – vnímejte ji teď hned – a začnete ji k sobě přitahovat, a sebe k ní.

Využijte tohoto okamžiku a napište si, čím chcete být, co chcete dokázat nebo mít. Nezapomeňte to napsat, jako by se ten záměr už uskutečnil a vám z toho bylo fantasticky. Protože si tuhle scénu můžete vymalovat, jak se vám zlíbí, prodchněte ji pocity a detaily, a především se dobře bavte!



Krok 5: Poslední tajemství

Vědomí zázraků znamená chovat se jako někdo, kdo je nebojácný, nevinný, má dobré úmysly a hlavně je nezranitelný. Naslouchá svému nitru, nechá se jím vést a uposlechne veškerých impulsů směrem k láskyplnému a konstruktivnímu počínání, jakkoli bizarní a nepatřičné mohou připadat jeho egu.

CAROLYN MILLEROVÁ, VYTVÁŘENÍ ZÁZRAKŮ
- CHÁPÁNÍ ZKUŠENOSTI BOŽSKÉHO ZÁSAHU



Tady máte tajemství, které vás možná překvapí: Když něco chcete, ale obejdete se bez toho, zvýšili jste pravděpodobnost, že to získáte.

To je jedna z ironií života. Pokud po něčem jen tak hravě toužíte, ale nejste závislí na tom, že to získáte, vesmír vám to s největší pravděpodobností rychle nadělí.

Ale jakmile začnete říkat, že tohle musíte mít, začnete to odhánět.

Proč?

Protože vysíláte energii na odpuzení toho, co říkáte, že chcete.

Protože jste zaměřeni na nouzi, potřebu,

a ne na daný okamžik.

Protože jste se nepoučili o posledním tajemství, o kroku 5: Nechat to být.



Láska ega

Před léty jsem zjistil, že většina z nás - včetně mě - nerada nechává být a opouští, protože se nemáme čeho chytat. Není to žádné drama. Většina z nás má pocit, že nemůžeme-li něčemu přijít na kloub a bojovat a zápolit, nemáme pocit, že něčeho dosahujeme nebo se někam dostáváme. Zápas nám dává pocit úspěchu. Aspoň si můžete říct: „Ale snažil jsem se.“

Ego získává ze zápolení trochu elánu. Ego má pocit, že dělá něco hodnotného. No, to nevádí. Jestliže vaše ego potřebuje poplácat po rameni, ať zápolí o některé z věcí, po kterých toužíte. Ale pravda je taková, že se vůbec nemusíte namáhat. Opět to může být jinak... snazší. Kdysi jsem vedl kurs nazvaný Vnitřní hra na psaní. Modelem mu bylo dílo Tima Gallweye, který napsal *Vnitřní tenisové utkání* a byl spoluautorem několika dalších knih o „vnitřní hře.“ Zjistil jsem, že v sobě máme nejméně dvě samostatné bytosti, ani tak ne osobnosti jako stránky myslí. Gallwey je nazval Já 1 a Já 2.

Já 1 se dá přirovnat k vašemu egu, k té části vás, která chce ovládat.

Já 2 lze připodobnit k vnitřnímu mistrovi ve vás, k té části vás, která je spojena se vším.

Úkolem Já 1 je vybrat, co chcete, a nechat to být.

Úkolem Já 2 je přinést vám to.

Gallwey se poučil, že když se lidé naučí nechat něco být a důvěřovat, dostanou většinou to, co chtějí, a přijde to mnohem snadněji, než kdyby o to bojovali. Tatáž koncepce funguje ve vašem životě. Vyberte si, co chcete, a ať vám to přinese Bůh nebo vesmír (ať to pro vás znamená cokoli). Ať zrežírue události, které uskuteční věc, po níž toužíte. Vzdejte se potřeby vědět, jak něco zhmotníte. Vědět jak, se stává omezením. Pokud se rozhodnete něco zhmotnit, ale nevidíte vědomě způsob, jak to vytvořit, možná to vzdáte. Vědomá mysl nemůže vidět všechny možnosti. Vzdejte se kontroly a dáte tím vesmíru svobodu přinést vám, co chcete.

Těžko se to vstřebává? Pak dovolte, abych vám vyprávěl jeden příběh...

Zázrak ztracených tajemství

Když jsem pracoval na jedné ze svých prvních knih: *Sedm ztracených tajemství úspěchu*, byl jsem jako posedlý. Strávil jsem dva roky života nad úkolem složit hold Bruce Bartonovi, muži, který ovlivnil naši zemi, ale jaksi zapadl do propasti dějin.

Jednoho dne mi zatelefonoval nějaký doktor medicíny ze západního Texasu. Chtěl mě najmout, abych mu pomohl napsat knihu. Ačkoliv se mi nechtělo, připadalo mi správné zajet k němu na návštěvu. Letěl jsem tam, navštívil ho, dojednal smlouvu a letěl zpátky do Houstonu s tučným šekem v kapse; nevratnou zálohou na napsání jeho knihy.

Plynuly týdny. Pak měsíce. Během té doby jsem utrácel většinu své energie na svou knihu o Bartonovi. Jen zřídkakdy jsem pracoval na doktorově knize a on se mi vůbec neozval. Nakonec jsem usoudil, že bych k němu měl zaletět a že bych mu měl předložit nějaké materiály. Rezervoval jsem si tedy letenku a začal psát jeho knihu. Stala se ale zvláštní věc. Kdykoli jsem zavolal do doktorovy ordinace, nikdo nebral telefon. To trvalo celé dny. Potom, den před mým odletem, telefon někdo vzal. Byl to doktorův obchodní manažer.

„Bille, tady je Joe Vitale,“ začal jsem.

„Ahoj, Joe.“ Jeho hlas zněl ostýchavě.

„Co se děje? Kolik dní mi nikdo nebral telefon.“

„No, došlo ke změně plánů.“

„Cože?“

Bill něco zamumlal. Požádal jsem ho, aby to opakoval. Nemohl jsem uvěřit tomu, co jsem slyšel.

„Doktor je ve vězení,“ řekl.

Říci, že jsem byl ohromen, by byla lež. Byl jsem v šoku. Neschopen slova.

„Doktor je ve vězení?!“ vyhrkl jsem. „Bille, co se děje?“

„No, porušil podmínku.“



Znovu jsem byl šokován.

„Chceš říct, že ho nezavřeli poprvé?“

„No, poslal své exmanželce bombu a chytili ho a zavřeli,“ vysvětloval Bill.

„Pustili ho a směl znovu provozovat lékařskou praxi, ale nesměl si už hrát se zbraněmi nebo bombami.“

„Nepovídej,“ řekl jsem.

„Jo, našli mu v psacím stole bomby.“

Chvíli mi trvalo, než jsem se z této události vzpamatoval. Chci ale, abyste zaznamenali ten zázrak, který se tu odehrál. Když jsem s doktorem podepsal smlouvu, dostal jsem velkou částku peněz. Nevratných peněz. Peněz, které mi umožnily pracovat na mé knize o Bartonovi. A když pak doktora zavřeli, byl jsem od té smlouvy osvobozen. Nemusel jsem jeho knihu vůbec psát. I pokusy vrátit mu peníze, což nebyla má povinnost, byly marné. Doktor zmizel.

Bůh nebo Vesmír nebo Prozřetelnost (nebo jak chcete ty neviditelné mocnosti nazývat) jaksi uspořádali jeviště pro tuto velkolepou událost. Dokázal bych něco takového zrežirovat já? Je to vysoce nepravděpodobné. Jak bych napsal inzerát?

„Hledá se doktor: bývalý mukl, který chce napsat knihu a je ochoten se za půl roku vrátit do vězení, abych si mohl nechat jeho peníze.“

To by asi nešlo.

I váš partner musí mít jasno

Opakuji, když víte, co chcete a jste pročištěni, potáhne vás to k tomu, co chcete, a okolnosti vám to přinesou.

Jonathan to pozoruje každou chvíli. Když se dva doktoři v Seattlu nemohli dohodnout na potřebných ordinačních prostorách, zašli za Jona-

thanem. Po jediném sezení měli jasno. Do 24 hodin našli prostory, které potřebovali, a podepsali nájemní smlouvu.

Totéž jsem pozoroval, když jsme si před mnoha lety chtěli s bývalou manželkou koupit dům (to jsme samozřejmě ještě nebyli rozvedeni). Pokud se snažíte uskutečnit něco, co se týká další osoby, musíte mít oba jasno, než událost uskutečníte. Pracoval jsem na sobě, abych koupil dům, který chci. Ale stejně to nevyšlo. Nakonec šla má bývalá manželka k Jonathano-
vi. Zbavila se několika starých názorů, které měla na svou hodnotu a na peníze. Hned následujícího dne zavolali z realitky. Tři dny nato jsme se stěhovali do nového domu. A to bylo skoro po 12 měsících odkladů!

Nezapomínejte, že nemůžete obviňovat nikoho jiného, pokud ve vztahu nezískáváte výsledky, jaké byste chtěli. Nezapomínejte, vnějšek je odrazem vašeho nitra. Váš partner je jen projevem něčeho, čemu věříte. Změňte víru v sobě a změní se i vnějšek.

Chtěli byste příklad ze světa podnikání?

Změňte nitro, aby se změnil vnějšek

Dan Poynter je dobrý kamarád a mezinárodně uznávaný expert na sebeprosazování. Napsal několik knih, včetně proslulého *Manuálu sebeprosazování*. Dan také pořádá ve svém domě víkendové semináře, jak se prosadit a jak uvést na trh vlastní knihu. Nabízí tento seminář už přes 10 let, pomohl stovkám lidí, ale vždycky mu dalo hodně práce přimět lidi, aby se na tuto akci přihlásili. Jednoho dne mě Dan požádal o pomoc. „Joe, chci, abys mi napsal brožuru, která by byla tak silná, aby se lidi hlásili na můj seminář a já pro to nemusel hnout ani prstem.“

Všimněte si, co Dan dělal. Věděl, co nechce (tahat zuby nehty lidi na svůj seminář), a věděl, co chce (aby lidé volali a hlásili se snadno a bez



námahy). Tyto dva kroky ho dovedly k tomu, že mi zavolaal. Když jsem slíbil, že vytvořím pro Dana novou brožuru, co jsme museli udělat?

Nechat to být.

On to musel nechat být. Věřil, že si najal toho správného chlápka a všechno dobře dopadne. Ačkoliv to nevěděl, „nechat být“ je klíčovým krokem v procesu síly přitažlivosti. On ho intuitivně udělal.



Navrhl jsem Danovi leták, jemu se líbil a dal ho vytisknout. O několik týdnů později jsem mu zavolaal a on řekl: „Můj seminář už je vyprodaný.“

„Vážně?!“ zařval jsem radostně. Ale Dan mě zarazil.

„Ale není to zásluhou tvého letáku,“ řekl. „Není?“

„Seminář se vyprodal už před dvěma týdny, a já ten nový leták rozeslal teprve minulý týden. Rozesílání se zdrželo.“

„Co se tedy stalo?“ zeptal jsem se. „Proč se to vyprodalo?“

Dan nevěděl. Ale tohle je můj odhad. Jak už víte, energie, kterou vydáváte, přináší výsledky. Když Dan konstatoval svůj nový záměr a dovolil mi, abych mu vytvořil nový leták, změnil vnitřní signál, který vysílal. Jakmile změníte to, jací jste uvnitř, změní se i vnější svět. Dan ani nemusel ten leták rozesílat. Lidé zachytili signály ze vzduchu a reagovali. Bláznivina? Možná. Ale jak zdůrazňuji v celé této knize, energie, kterou vydáváte, přitahuje a vytváří výsledky, k nimž dospějete. Změňte svou vnitřní energii a změníte své výsledky.

A mimochodem, později jsem se s Danem sešel v Chicagu, kde mi sdělil, že díky nové brožuře, kterou jsem mu napsal, se jeho srpnový seminář vyprodal už v červnu.

Můj zázrak Nightingale-Conant

Následující příběh odhaluje, jak se uskutečnil jeden z mých největších snů. Děním se o něj s vámi v naději, že vás bude inspirovat, abyste šli za svými sny. Je to jen o schopnosti vytyčit si záměr a pak ho nechat být.

Jestliže jste nikdy neviděli proslulý obří katalog videonahrávek, podniků, motivace, sebezdokonalení, vztahů, zdraví a duchovna Nightingale-Conant, sáhněte hned po telefonu a zavolejte na 1-800-525-9000. Nebo navštivte jejich webové stránky www.nightingale.com. Požadujte katalog. Je zdarma a stojí za prolistování. Mnoho let jsem chtěl mít vlastní audioprogram v katalogu Nightingale-Conant. Chtěl jsem ho z prestižních důvodů a také kvůli zisku. Chtěl jsem být na jejich žebříčku velikánů: Tony Robbins, Tom Peters, Deepak Chopra, Bob Proctor, Brian Tracy a Wayne Dyer. Ale až do podzimu 1998 byla tato touha pouhým snem. Navzdory skutečnosti, že jsem vždycky posílal Nightingale-Conant své nové knihy hned, jak vyšly, nikdy jako bych nedokázal vzbudit jejich zájem o své dílo.

Ale nikdy jsem to nevzdal. Prostě jsem se držel toho snu, věřil, že něco dříve nebo později povolí, a pořád jsem dělal to své: psal jsem, jak jsem doufal, inspirující a informativní knihy.

A pak se stalo něco úžasného.

Jednoho dne mi nějaký člověk začal posílat e-maily, kladl četné otázky na marketing obecně a P. T. Barnuma konkrétně. Byl to Barnumův fanoušek a moc se mu líbila moje kniha *Každou minutu se rodí zákazník*. Všechny jeho otázky jsem zodpověděl, rád, že mohu pomoci.

Pak jsem jednoho dne utrpěl šok. Ten člověk mi poslal e-mail, kde stálo: „Kdybyste někdy chtěl, aby vaše materiály zvažil Nightingale-Conant, dejte mi vědět. Jsem manažer jejich marketingového projektu.“

Neumíte si představit mé překvapení. Ani mou radost.



Okamžitě jsem poslal svému novému příteli od Nightingale-Conant všechny své knihy, video a domácí studijní kurs (šest audiokazet a pracovní sešit). Ne že by se mu něco z toho zamlouvalo. On se do toho zamiloval. A okamžitě zahájil dlouhý proces mého prodeje do Nightingale-Conant.






Stal se mým strážným andělem.

O Vánocích sundal hvězdu ze špičky firemního vánočního stromku a nahradil ji mojí fotkou. Vzal moje fotografie a rozmístil je po kancelářích Nightingale-Conant, včetně pánské a dámské umývárny.

Po 11 měsících telefonátů, faxů, odesílaných balíčků a spousty mých fotek mohu hrdě prohlásit, že Nightingale-Conant přijal můj první produkt. Jmenuje se *Síla neslýchaného marketingu*. Už asi 10 let je to u nich bestseller.

A vloni mě tatáž firma najala, abych nahrál *Chybějící tajemství*. Našel jsem svůj kontakt z předchozího programu a nechal si od něj vyjednat dobrou smlouvu na tento druhý program a udělalo to na mě takový dojem, že jsem ho najal. Teď je to můj viceprezident pro marketing!

Tento úžasný příběh ilustruje mnohá poučení:

-  Síla snu (léta jsem v sobě choval vizi toho, co chci).
-  Kontaktní potenciál internetu (můj kontakt od Nightingale-Conant mě našel na mých webových stránkách).
-  Zázrak, který vznikne, když máte někoho, kdo ve vás věří. (Můj kontakt ve mě věří, až jde z toho hlava kolem, a opakoval mi to kolem dokolečka po 11 měsících.)
-  Opravdový zázrak, který nastane, když jste v souladu se svým životním cílem a jdete za svým srdcem...
-  A sílu nechat to být.

Jsem si jist, že v tomto příběhu jsou i další ponaučení, která vy vidíte a já ne. Opakuji, dělím se o to s vámi v naději, že to ve vašich srdcích probudí zápal, že procitne cosi ve vaší duši a že vás to pobídne jít za svými sny - a splnit si je.

A ještě je tu další námět k úvahám:

Bud' vůle tvá

Podle výzkumu o síle modlitby, prováděného nadací Spindrift, má Otčenáš víc než dvojnásobné výsledky oproti konkrétní modlitbě: Dej mi tohle. Právě proto je tak důležité zakončit svou žádost o všechno, co chcete, magickými slovy - tohle nebo něco lepšího.

Když jsem psal svou knihu o P. T. Barnumovi, *Každou minutu se rodí zázrakník*, zajel jsem do connecticutského Bridgeportu ke hrobu proslulého showmana. Tam jsem prožil něco pohnutlivého, o čem jsem napsal ve své knize. Chci vám tady ale svěřit, co jsem uviděl napsané na Barnumově náhrobku. K mému překvapení byla na jeho prostém betonovém náhrobku napsána tato magická slova, na něž Barnum spoléhal po celý svůj pestrý život:

Nebudiž vůle má, ale tvá.

Ta magická slova u Barnuma fungovala, pomáhala mu přežít osobní i profesní katastrofy a stát se jedním z prvních amerických milionářů - a ta slova mohou fungovat i pro vás.

Jinými slovy, důvěřujte vesmíru.

Chcete něco lepšího?



Můžete žádat, cokoli chcete dokázat, čím chcete být nebo co chcete mít, ale buďte také ochotni přijmout od vesmíru něco lepšího. Zakončujte všechny své požadavky spojením „tohle nebo něco lepšího“, a tím dáte vesmíru na srozuměnou, že „buď vůle tvá“ je ze všeho nejdůležitější.

Proč je tomu tak? Protože vesmír vidí celkový obraz, což vaše ego nikdy nedokáže.

Vaším úkolem je žádat to, co chcete, a pak jednat podle vnitřních popudů, abyste něco udělali - třeba někam zatelefonovali, napsali dopis, navštívili určitého člověka a podobně. Bob Proctor ve své báječné knize *Narodili jste se bohatí* to formuluje takto:

*„Naučte se poslouchat tichý vnitřní hlas,
který promlouvá spíše pocity než slovy;
řídte se tím, co slyšíte uvnitř, místo tím,
k čemu vás mohou nabádat ostatní.“*

Vesmír sám bude pracovat na tom, aby vás pohnul k tomu, co chcete, a aby pohnul tím, co chcete, směrem k vám. Stačí jen nechat to být a současně jednat podle vnitřních pobídek. Opusťte strach, pochybnosti, starosti, zklamání a všechny ostatní negativní emoce, z nichž byste mohli být skleslí.

Proslulý básník a mudrc Rumi napsal něco, co by vám zde mohlo pomoci: *„Některé věci, které se nestanou, zabrání katastrofám.“*

Přemýšlejte o tom. Žádá se po vás, abyste důvěřovali. Věřte, že když se něco stane, je to dobře; a věřte, že když se něco, co chcete, nestane, je to taky dobře.

Wayne Dyer napsal zajímavou knihu *Síla úmyslu*. Prohlašuje, že vás naučí, jak získat všechno, co chcete. Jeden přítel si tuto knihu přečetl a říkal, že titul by měl znít *Jak získat to, co chcete, tím, že chcete to, co máte*.

Přesně tak!

Trik, jak zhmotnit to, co chcete, spočívá v důvěře, že to, co máte, je v první řadě tím, co chcete uskutečnit. Přitáhli jste to. Čím lépe dokážete pochopit tuto rovnováhu chtění a dopouštění anebo touhy a nevšímavosti, tím víc budete v každém okamžiku šťastni.

Dovolte, abych vám to vysvětlil na příkladu...

Labuť

Terri Levineová je světoznámá poradkyně, autorka bestsellerů a moje dobrá kamarádka. Začátkem roku 2004 ji kontaktovalo televizní studio FOX, aby se stala poradkyní pro jeden z jejich nových pořadů. Terri by měla každý týden vystupovat před televizním obecnstvem v celých Spojených státech. Její jméno by se proslavilo. Chtěla být vybrána jako poradce a jako její marketingový konzultant jsem si to pro ni přál i já.

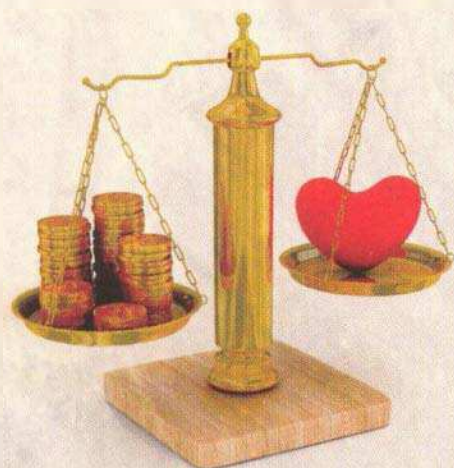
Po týdnech pohovorů, výměny e-mailů a náznaků z televize, které vedly Terri k přesvědčení, že bude poradcem pořadu, následoval jednoho dne smutný telefonát. Odmítli ji. Vedení FOX se rozhodlo jít jinou cestou a využít jiného poradce.

Terri byla rozčilená. Musíte chápat, že Terri je jedním z nejpozitivnějších lidí, které znám. Je energická, bujará, veselá a vždycky v každé situaci hledá něco pozitivního. Ale zpráva o odmítnutí ji zdrtila. Nic, co jsem říkal, ji nedokázalo potěšit. Časem ten zážitek vypustila, ale pořad cítila zklamání.

Pak o několik měsíců později začala televize FOX vysílat ten pořad, o který se Terri ucházela. Bylo to o průměrných až ošklivých ženách, které se změnilo díky plastické chirurgii, psychologickému poradenství a vedení.



Terri pořád viděla a připadal jí odporný. Řekla: „To neodpovídá ničemu, v co věřím nebo s čím bych se chtěla spojit. Ulevilo se mi, že mě do toho nevybrali.“



Toho dne jsem poslal Terri e-mail, který se jí tak líbil, až si ho, jak mi řekla, uložila do své složky moudrosti. Napsal jsem jí:

„Některé věci, které vypadají, jako by byly v našem nejlepším zájmu, nám často neprospějí, když vidíme celkový obraz. Musíme důvěřovat a opouštět, uvědomovat si, že všechno, co se děje, směřuje k našemu nejvyššímu dobru.“

Tajemství ZTVND

Nadchlo mě *Celoživotní bohatství*, biografie Napoleona Hilla, autora klasické knihy *Myslete a zbohatněte*.

Nejenže se tento člověk 20 let usilovně snažil napsat jednoznačného průvodce k úspěchu, ale prožil také chudobu, ohrožení života, zavraždění svých živitelů, trpěl návaly beznaděje a jeho rodina trpěla tak, že se to vzpírá pochopení.

Nedosáhl úspěchu ze dne na den.

Jedna věc, která v příběhu Hillova života vyniká, je jeho schopnost proměnit negativní v pozitivní. Vždycky hledal to, čemu se říká stříbrný okraj temného mraku. Když přemýšlím o Hillově životě, uvědomuji si, že tuto schopnost vidět ve špatném to dobré zaznamenal i u jiných.

Byl jsem na schůzce se svým přítelem Markem Joynerem, internetovým průkopníkem a autorem bestsellerů. Zaslechl jsem, jak Mark mluví s nějakým mužem, který právě prošel peklem kvůli Federální tržní komisi. Mark vyslechl jeho smutný příběh a pak řekl: „Změňte to v něco dobrého.“

To byla pozoruhodná rada. Něco takového by řekl Napoleon Hill. Odporuje to tomu, o co by se většina lidí i jen pokoušela. Celá ta idea, že vezmete to, co vás potká, a změňte to v něco dobrého, působí na první pohled přemrštěně. Ale také je to zřejmě klíč k úspěchu. Pamatuji si, jak P. T. Barnum nabídl, že od svého rivala odkoupí slona. Poslal mu telegram s nabídkou. Jeho konkurenti vzali Barnumův telegram a použili ho jako inzerát s dovětkem: „Tohle si o našem slonovi myslí Barnum.“

Místo aby se rozčilil, rozhodl se Barnum, že se s těmito konkurenty spojí. Tak vznikl proslulý cirkus Barnum & Bailey. Barnum vzal ten zážitek a proměnil ho v něco dobrého. Tuhle Nerissa, má láska, vydala svou první e-knihu na www.freevideoediting.com. Měla na svých webových stránkách malou chybu. Když jsem šel její stránky propagovat, využil jsem tuto chybu jako způsob, jak na její e-knihu upoutat pozornost. Mohl jsem říci: „Oprav si stránky.“ Místo toho jsem rozeslal e-mail, kde stálo: „Na jejích stránkách je chyba. Pokud ji najdete, dostanete ode mě dárek.“ To vzbudilo v lidech zvědavost, silný motivátor. Přitáhlo to návštěvníky na její stránky. Obchody kvetly.

To, co děláme já, Barnum, Joyner a Hill, je pořád to samé: vzít takzvané negativní životní zkušenosti a změnit je v něco dobrého. Já tomu říkám ZTVND. Je to zkratka od „Změňte To V Něco Dobrého.“

Máte k tomu schopnosti. Je to vaše volba. Ať se děje cokoli, nadechněte se a zeptejte sami sebe: „Jak to mohu změnit v něco dobrého?“

Ta otázka přesměruje vaše myšlení. Místo abyste hledali problém, hledáte nyní řešení. Je to geniální způsob, jak se naučit zacházet s vlastním mozkiem. Stanete se pánem, ne otrokem svého života.



Andrew Carnegie - ten magnát, který vyzval Napoleona Hilla, aby se pustil do svého dvacetiletého bádání po odhalení tajemství úspěchu - přiznal, že zásadním klíčem k jeho omračujícímu úspěchu byla schopnost zacházet s vlastní myslí.

Řekl Hillovi: „Už nejsem proklet chudobou, protože jsem se zmocnil vlastní mysli a ta mysl mi poskytla všechny hmotné věci, které jsem chtěl, a mnohem víc, než jsem potřeboval. Jenže tahle schopnost mysli je univerzální, stejně dostupná chudásovi jako těm největším osobnostem.“

Všechno to začíná základní otázkou ZTVND: „Jak to mohu proměnit v něco dobrého?“

Odpověď vám přinese nové možnosti, štěstí a možná povede k bohatství, o jakém se vám předtím ani nesnilo.

Jen si zapamatujte ZTVND.

Co vám momentálně vadí a dalo by se to proměnit v něco dobrého?



Je to dobré

Zúčastnil jsem se třídního kursu Boba Proctora, nazvaného „Věda o zbohatnutí“ v červnu 1999 v Denveru. Byl to prožitek, který mi rozšířil myšlení. Doporučuji vám, abyste absolvovali tento kurs osobně, je-li to možné, nebo aspoň investovali do kursu dálkového. Je tolik věcí, které z tohoto materiálu načerpáte, že vám současnost bude připadat jako chudoba, až materiály vstřebáte a zbohatnete.

Jedna myšlenka, kterou jsem získal z Bobova kursu a chci se o ni s vámi hned podělit, je obsažena v tomto citátu: Všechno, co se ve vašem životě odehraje, vás posouvá směrem k vašim cílům.

Teď se nad tím zamyslete. Toto prohlášení říká, že všechno bez výjimky vás posouvá k uskutečnění vašich snů.

Takže stane-li se něco, co vám připadá špatné, mějte na paměti, že k tomu došlo, aby vás to posunulo kupředu. Vaším úkolem je najít v negativním to pozitivní, nebo aspoň věřit, že něco pozitivního existuje, i když to momentálně nevidíte.

To je možná zprvu těžké akceptovat. Ale pravda je, že je to osvícený způsob žití. Miluju tohle konstatování a děkuji Bobu Proctorovi za to, že je vyslovil. Mně to sděluje, že musím „nechat být“ a věřit, že život sám mě vede k tomu, po čem toužím. A jak „nechávám být“, důvěřuji a vzdávám díky za svůj život, cítím se jinak, vyzařuji do světa jiné vibrace a přicházejí ke mně lepší věci a prožitky.

Opakuji, celé tajemství spočívá v tom, že se naučíte prostě „nechat být.“

Ale co máte dělat?

Od té doby, co se má kniha *Duchovní marketing* stala v Amazonu bestsellerem čísla jedna a když pak první vydání *Síly přitažlivosti* překonalo



jiné nejprodávanější tituly, včetně nejnovějších knih o Harrym Potterovi, lidé mi psali. Většinou lidé jen chválí knihu. Někdy se vyptávají na pěti-krokový proces, popsany v knize, podle kterého se vytváří bohatství zevnitř navenek. Zatím nejběžnější otázka se týká kroku 5, toho, který se nazývá Nechat být.

„Ale co mám dělat, když nechávám něco být?“ je otázka, kterou dostávám nejčastěji. Když něco nechám být, tak jen tak sedím a koukám?

Nevysvětlil jsem v té knize dost důkladně, že pořád ještě musíte něco dělat, abyste dosáhli splnění svých snů. Může to být taková maličkost, jako zvednout telefon. Nebo někam zavolat. Nebo si koupit knihu. Nebo vstoupit do nějakého sdružení... nebo odpovědět na e-mail. Nemám zdání, jaký čin pomůže vám splnit sen. Ale obvykle musíte něco udělat, ať je to krok sebemenší nebo sebevětší. Můžete mě dokonce i vidět ve filmu *Tajemství*, jak na vás naléhám, abyste konali, protože vesmír má rád rychlost.

Ale magická odpověď na otázku, co konat dál, je tato:

Musíte udělat to, čemu říkám inspirovaný čin.

Inspirovaný čin je každý čin, který provedete na základě vnitřního vnuknutí.

Jinými slovy, inspirovaný čin je, když najednou zatoužíte zajet do obchodu. Nemusíte mít zdání, proč potřebujete jet do toho krámu zrovna teď. Ale něco uvnitř vás žene ze dveří. Uposlechněte tohoto nutkání. Možná vás vede k vašemu cíli. V obchodě třeba potkáte tu pravou osobu. Nebo najdete ten pravý výrobek. Nebo si koupíte ten správný časopis, který vás zavede k naplnění vašeho snu.

Například: Asi před 20 lety jsem pracoval pro jednu velkou naftařskou společnost. Na oběd jsem vždycky chodil do nejbližšího nákupního centra. Vždycky. To jsou ty zajeté koleje. Jednoho dne jsem se rozhodl udělat něco jiného. Když jsem šel toho dne na oběd, pocítil jsem popud zahnout doleva tam, kde jsem vždycky zahýbal doprava. Vám to třeba

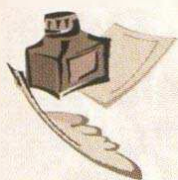
přijde jako nic, ale pro mě to znamenalo hodně. Bylo to jako opustit planetu a vydat se na Mars. Najednou jsem šel za dobrodružstvím. K svému čirému úžasu jsem jen o pár bloků dál narazil na italské lahůdkářství. Teď se pokuste představit si tohle: jsem Ital žijící v Texasu. Dobré italské jídlo jsem měl naposled asi o 20 let dříve v Ohio. Zakopnout náhodou na italské lahůdkářství v pauze na oběd, to byl pro mě skoro zázrak.

Vstoupil jsem dovnitř a seznámil se s majitelem. Pocházel z Itálie. Udělal mi sendvič tak dobrý, že slintám ještě dneska, když si na něj vzpomenu. Byl jsem tak vděčný, že jsem si odnesl jeho jídelní lístek do pracovny, zavřel dveře a vytvořil pro něj úplně nový jídelníček. Napsal jsem ho, navrhl design a pak mu vytiskl 500 kopií. Potom jsem rozeslal ten nový jídelníček po celé firemní budově. Následujícího dne, když jsem se do lahůdkářství vrátil, majitel na mě čekal se slzami v očích. Od rána se u něj netrhly dveře. V polední pauze měl nabito. Nevěděl, jak mi poděkovat. Nepotřeboval jsem žádné díky. Stačil mi jen sendvič.

Tím ale ten zázrak nekončil. Spřátelili jsme se. Když jsme se s tehdejší manželkou potřebovali přestěhovat a hledali jsme nějaký dům, majitel lahůdkářství nám prodal svůj. Chtěl se přestěhovat, ale protože ten dům postavil sám, nechtěl do něj nastěhovat jen tak kdekoho. Když se dozvěděl, že potřebuji nový domov, zařídil nám koupi svého domu. Žili jsme tam 10 let a Marian v něm žila až do své smrti v roce 2004.

A to všechno jen proto, že jsem vykonal inspirovaný čin!

K čemu jste vnitřně postrkovaní vy?





Sledujte signály

Jakmile zformulujete svůj úmysl a absolvujete kroky procesu síly přitažlivosti, musíte sledovat signály, které dostáváte, a okamžitě podle nich jednat, jak je zpozorujete.

Když jsem pracoval v jedné velké naftařské společnosti a svou práci nenáviděl, modlíval jsem se, abych se odtud dostal. To bylo před 20 lety a já si připadal ztracený. Cítil jsem se jako v pasti ve svém vězení od devíti do pěti. Dojížděl jsem 35 mil do práce a z práce, kterou jsem tak nenáviděl, že jsem cestou plakal. Pak jsem hledal signály.

Každý den jsem projížděl Quitmanovou ulicí. Nikdy jsem o tom moc nepřemýšlel, až jsem pochopil, že je to pro mě signál. Nápis na dálnici, aby lidé věděli, kde z ní mají sjet. Ale pro mě to znamenalo: Quit, man. (*Dej výpověď, člověče - pozn. překl.*)

A já jsem z toho zaměstnání odešel. Od té doby jsem byl spokojenější. Dnes jsem známý spisovatel, řečník, internetová celebrita a ještě mnohem víc. A to všechno jen proto, že jsem vykonal inspirovaný čin.

Nekonečná mysl

Tady je další příklad: Při psaní této knihy mě navštívila jedna dobrá přítelkyně. Musíte pochopit, že je to velice neobvyklé. Žijeme v horách za texaským Austinem. Není snadné se k nám dostat. A obvykle nejsme nadšeni, když se u nás někdo staví bez ohlášení. Koneckonců, pracujeme doma a raději nejsme rušeni. Dělán třeba nějaký rozhlasový projekt nebo by Nerissa mohla editovat nějaký videoprojekt. V našem domě to obvykle žije prací. Naše kamarádka se ale zastavila v pravou chvíli; řekla, že měla něco na práci v okolí, a tak jsme ji pozvali. Hovořilo se hlavně o energii, pozorování na dálku, materializaci myšlenek a další takové

ezoterické řeči. Během našeho rozhovoru se kamarádka rozplývala nad knihou nazvanou *Nekonečná mysl*. Říkala nám, že tu knihu četla několikrát, podtrhávala si v ní pasáže a považovala ji za čistou genialitu.

Okamžitě jsem to vzal jako signál, abych si tu knihu opatřil. Proč? Protože celá situace čpěla shodou okolností. Skutečnost, že se kamarádka objevila, když jsem tohle psal, mi připadala zvláštní. Rozhovor se přímo vztahoval k některým principům *Síly přitažlivosti*. A zdálo se mi, že tu knihu pro svůj výzkum musím mít.

Okamžitě jsem vykonal inspirovaný čin. Jakmile kamarádka odjela, běžel jsem nahoru, připojil se k internetu a knihu si objednal z Amazonu s čtyřadvacetihodinovou donáškou. Nejen to, ale když už jsem nakupoval, objednal jsem si taky *Uskutečňte to, po čem vaše srdce touží, díl I* a *Uskutečňte to, po čem vaše srdce touží, díl II*. Nakonec všechny obsahovaly klíčové informace, které mi pomohly lépe vám vylíčit proces síly přitažlivosti.

A to všechno vzešlo z nevinné události, kterou by jiní třeba pominuli!

Teorie červených praporků

Před lety jsem měl být spoluautorem knihy nazvané *Teorie červených praporků*. Podle této teorie vás na cestě životem potkávají znamení, abyste šli kupředu, dali si chvíli pauzu, nebo dokonce abyste se zastavili a vrátili. Jsou trochu jako ty drncáky v dělicím pruhu na dálnici, co vám říkají, abyste se vrátili do svého pruhu. Já jim říkám zelené, žluté a červené praporky.

Zásadní je věnovat pozornost těmto vodítkům, neboli praporkům, a jednat podle nich. Když to uděláte, život jako by plynul hladkým tempem. Když ne, narazíte na kodrcavé boule, strašidelné retardéry anebo rovnou na neproniknutelnou zeď.



Vyprávěl jsem několika přátelům u oběda o své teorii červených praporek. Jeden z nich se dostal do spletitého obchodního vztahu. Když jsem vysvětloval, že než se dostal do toho spletence, patrně tu byly žluté praporky, aby ho upozornily na nadcházející problémy, požádal mě o příklad.

Rozpomněl jsem se, že před desítkami let jsem přijal klienta, který byl nakonec učiněná noční můra. Nakonec jsem ho musel vyhodit, vrátit mu peníze a popřát všechno nejlepší. Byl to velmi nepříjemný zážitek. Když jsem dumal nad tím, proč jsem se mu vůbec upsal, uvědomil jsem si, že v terénu byly žluté praporky od prvního dne, kdy jsem se s ním setkal, ale já jim nevěnoval plnou pozornost.

Ty žluté praporky byly věci jako nepříjemný pocit v žaludku; to, že jsem si povšiml nějakého divného prohlášení nebo divného chování; to, že mi přeběhl trochu mráz po zádech, když řekl o někom jiném něco, co působilo negativně nebo nepatřičně. Nevěnoval jsem důkladnou pozornost těmto žlutým praporekům, protože ten klient mi platil hodně peněz a já je tehdy potřeboval (nebo jsem se to aspoň domníval).

Dovolil jsem tedy, aby mi příslib velkých peněz pomohl ignorovat nebo si rozumově zdůvodnit varovné praporky. Jenže žluté praporky se promění v červené, pokud s nimi nic neděláte. Nakonec jsem musel svůj vztah s tímto klientem ukončit.

Když jsem přátelům tento příběh vyprávěl, přikyvovali. Chápali, že všude na cestě potkávají náznaky, vodítka a praporky – v každém vztahu, v každém okamžiku.

Jde o to procitnout, chovat se zodpovědně a jednat v souladu s nimi.

Žlutý praporek neznamena stát; vyzývá k opatrnosti. Pokud nedokážete situaci vyřešit nebo zaplašit, možná budete muset ze hry.

Tady je další příklad:



Donny Deutsch nedávno dělal interview s Donaldem Trumpem ve svém pořadu *Velká myšlenka* na CNBC. Donald v něm říkal, že jednou dostal chřipku, když se užuž chystal uzavřít s nějakým chlápkem smlouvu o koupi novin. Donald vysvětloval, že nikdy nestůně, ale v den uzavírání smlouvy se mu udělalo strašně

špatně. Vzal to jako znamení, aby se do toho nepouštěl. Jak se ukázalo, bylo to správné rozhodnutí. Donald není rozený vydavatel novin; on je realitní magnát.

Chřipka byla červený praporek, aby zastavil.

Nemám zdání, jestli Donald Trump dostával žluté praporky ještě před dnem uzavírání smlouvy, ale vsadím se, že ano. Červený praporek nedostanete, pokud jste neignorovali všechny žluté.

A jde o tohle: Dávejte pozor na žluté praporky.

Samozřejmě, zelené praporky jsou dobrá znamení, která říkají, že jste na správné cestě. Ale pokud nebudete jednat, možná dostanete taky žluté a pak červené praporky. Často dostanu zelený praporek (nebo jakýkoli praporek) teprve potom, co něco vykonám.

Je to jako na fotbale. Neexistuje důvod, proč ukazovat praporky před začátkem hry. Ale jakmile utkání začne, dívejte se po praporcích. V životě je to stejné. Často se do něčeho pustím, protože mi připadá, že je to správné. Jakmile přikročím k činu, začne hra. Od toho okamžiku musím dávat



pozor na všechna znamení a řídit se jimi. Jak se objevují nové informace a vznikají vztahy, mohou se také objevit nové praporky. Život není statický. Hra nekončí. Právě proto musíte zůstat bdělí v každém okamžiku.

Jak už jsem říkal tady, tehdy, a dokonce i v televizním pořadu Larryho Kinga, velikým cílem života je procitnout. Praporky vám pomohou vyladit se na tento okamžik, a o nic jiného než o ten okamžik nejde.

Tady máte poslední příklad na závěr:

Protože poslední dobou víc cestuju, rozhodl jsem se koupit si kartu do laptopu, abych se s ním mohl doslova kdekoli připojit na internet. Zašel jsem za svým současným poskytovatelem telefonních služeb, ale ten nedokázal určit, jakou kartu do svého konkrétního laptopu potřebuji.

Žlutý praporek.

Řekl jsem mu, že ten laptop přinesu, aby se na něj mohl podívat a dát mi správnou kartu. Vrátil jsem se, on se podíval a řekl, že nemá tu kartu, kterou potřebuji, i když má karta je standardní a měla by být na skladě.

Žlutý praporek.

Dále řekl, že bych musel jet do nějakého většího města, asi do Austinu nebo San Antonia, kde dostanu kartu, kterou potřebuji. Jelikož jsem neměl v plánu do žádného z těchto měst jet a kartu jsem potřeboval dnes na cestu, kterou jsem měl podniknout zítra, na jeho návrh jsem nedbal.

Všimněte si, že ty žluté praporky neznamenaají, že bych neměl mít připojovací kartu do laptopu; znamenají prostě (zatím), abych si ji nepořizoval od současného poskytovatele telefonní služby.

Sedl jsem do auta a zatelefonoval do několika místních obchodů konkurenčních poskytovatelů telefonních služeb, abych zjistil, kdo má kartu,

kterou potřebuji. Po třech hovorech (všimněte si, že konám) jsem našel příjemnou paní, která mě ujistila, že má tu kartu na skladě.

Zelený praporek.

Řekla mi, že se jmenuje Chelsea, což je jméno jedné z našich koček.

Zelený praporek.

Zajel jsem do jejího krámu, vstoupil a uvítal mě tuze příjemný personál.

Zelený praporek.

Žádné čekání. Žádné cavyky. Žádná záloha, ani poplatky, ani nic moc dalšího.

Zelený praporek.

A zatímco jsem tam byl, vtrhla do krámu jedna z mých nejmilejších číšnic všech dob, uviděla mě, hnala se ke mně a objala mě.

Zelený praporek.

Už mám připojovací internetovou kartu, kterou jsem potřeboval, a je mi z toho zážitku ohromně.

Mise splněna.

Pořád ještě nevím, jestli někdy napíšu knihu o své teorii červených praporků, ale doufám, že vám to pomůže rozpomenout se, že v každém okamžiku existuje mnoho vodítek, která vám sdělují, zda jste na správné cestě.

Věnujte jim pozornost.

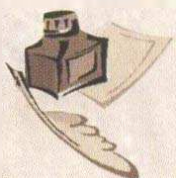
A jedněte.



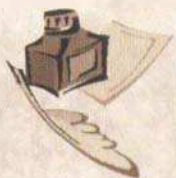
Jak na to

Jak na to, aby inspirovaný čin fungoval ve váš prospěch:

Krok 1. Vyslovte záměr. Záměr je vaše prohlášení o vašem snu nebo cíli, čím chcete být, co chcete dělat nebo mít. Tohle je váš požadavek vůči podvědomí, nevědomí a samotnému vesmíru. Čím jasnější je váš záměr, tím lepší výsledky. Jedním z mých záměrů bylo: Hodlám mít nejprodávanější audioprogram na Nightingale-Conant. Další byl: Zamýšlím, aby se má kniha *Duchovní marketing* stala v Amazonu bestsellerem číslo jedna. A další pak: Zamýšlím si najít nový podnik na obědy. Zapište ho sem:



Krok 2. Dejte na své předtuchy. Sledujte signály. Naslouchejte své intuici. Jestliže máte touhu udělat si plán akce, tak budiž. Udělejte to. Pokud máte touhu jít na procházku nebo sledovat televizi nebo surfovat na webu, pak to udělejte. Nikdy nevíte, kam vás inspirovaný čin zavede, ale protože si stanovíte záměr (krok 1), intuice vám najde nejkratší cestu k vašim snům. Vypište sem činy, které vás inspirovaly:



Inspirovaný čin funguje, protože vaše ego vidí jen omezený terén, kdežto vesmír vidí všechno. Vaše ego třeba řekne: Napiš si plán podnikání. Inspirovaný čin vychází z širšího obrazu, který vždycky nevidíte, dokud nevykonáte činy, k jejichž vykonání jste inspirováni.

A konečně, čím víc dokážete zklidnit svou mysl, ztišit své myšlenky a uvolnit tělo, tím spíš uslyšíte vnitřní hlas, jak vás postrkuje směrem k vašim snům.

Když promluví, konejte.

To je inspirovaný čin.

Vykonejte ho a naleznete úžasné nové zkratky, směřující k naplnění tužeb, které jste vyjádřili. Je to snadná cesta, zábavnější, uvolněnější a obvykle výnosnější než plánovaná akce a ustavičné usilování.

Zkuste to a uvidíte.

Tajemství peněz

Dovolte, abych vám prozradil jedno tajemství o penězích.

Jednoho dne přišel na organizační skupinu, ve které jsme, Pat O'Bryan, báječný texaský hudebník, dobře známý v Evropě, a prohlásil: „Jednou napíšu knihu nazvanou *Mýtus pasivních příjmů*.“ Žertoval. Všichni se smáli. Pilně pracoval na svých stránkách www.InstantChange.com a z první ruky se poučil, že na pasivních příjmech je pasivního jen málo.

Chytil jsem se příležitosti.

„Tu knihu bys měl napsat hned,“ řekl jsem.

Všichni zůstali zticha. Dívali se na mě.

„Je to ohromný nápad,“ vysvětloval jsem. „Lidi si myslí, že pasivní příjem znamená celý den nic nedělat a vydělávat peníze ve spánku. Není to



tak docela pravda. Tak bouchnem do stolu a řekneme lidem pravdu.“

Pat se začínal učit, jak jednat, když se naskytne příležitost.
„Udělám to,“ řekl.

Po schůzi skupiny jsme se setkali na parkovišti. Zeptal se: „Napsal bys dopis a požádal lidi, aby si po internetu vydělali peníze, kdyby přispěli článkem do naší knihy? Chceme jen vědět, jak vypadá jejich typický den. Vsa-
dím se, že nesedí a nekoukají jen tak do zdi.“

Najednou jsem byl spoluautorem tohoto projektu. No, taky skočím po příležitosti, když ji vidím. Souhlasil jsem. Jel jsem domů, šel k počítači a zkoncipoval dopis. Byl jednoduchý. Požádal jsem internetově úspěšné lidi, aby nám pověděli, jak vypadá den v jejich pasivním světě. Poslal jsem ten dopis Patovi. Schválil ho takřka okamžitě. Pak jsem ho rozeslal všem majitelům adresářů, které jsem znal. To všechno proběhlo asi tak během tří hodin.

Do 24 hodin už jsme měli báječné články od Davida Garfinkela a Toma Antiona. Později téhož dne se mi ozvali Jim Edwards, Yanik Silver, Jo Han Mok a další internetoví velikáni; všichni slíbili, že pošlou články do naší knihy.

Teď si všimněte, co se tu událo:

Ze spontánního vtipu se stal projekt. Tento projekt se začal formovat během tří hodin. A do dalšího dne byla napsána kniha – a nenapsal ji Pat, ani já.

Pomocí tohoto procesu jsem si vytvořil takové výnosné digitální produkty, jako jsou mé internetové e-kursy, několik e-knižních bestsellerů, a dokonce i pár internetových propagačních kampaní. Dostal jsem vždycky nápad a během několika minut jsem ho uskutečnil. Výsledkem byl úspěch.

Tak copak mají rády peníze?
Peníze mají rády úspěch.
To je tajemství peněz, které zná jen málokdo.

Peníze přicházejí k těm, kdo jednají rychle. Pokud přemýšlíte, ptáte se, pochybujete, rozvažujete, plánujete, schůzujete, diskutujete nebo se jinak vlečete, peníze jdou k dalšímu, kdo stojí ve frontě.

Pokud chcete vědět, jak se mi podařilo napsat tolik knih a článků, pak je to proto, že jedním rychle. Právě tahle kapitola je příkladem. Před dvaceti minutami mě napadlo napsat něco o tom, že „peníze mají rády akci.“ Říkal jsem si, že jednoho krásného dne bych to měl napsat. Pak jsem si pomyslel: „A proč ne hned?“

No, tu to máme.

Hotovo.

Vy už to tajemství taky znáte. Když dostanete inspirované pošouchnutí, abyste jednali, pak jedněte. Nečekejte. Jedněte. Jedněte hned.

Na co čekáte?

Opatrujte svou zahrádku

Mnoho lidí říká, že nechce jednat, že prostě jen chtějí nechat věci být a přenechat je Bohu.

To mi připomíná příběh muže s krásnou zahradou. Jednoho dne šel někdo kolem, uviděl ji, zastavil se a obdivoval ji.

„Máte to ale úžasnou zahradu,“ řekl cizinec.

„Děkuji,“ řekl majitel.

„To je opravdu Boží zahrádka, že?“

„Ano, to je,“ odvětil majitel. „Ale měl byste ji vidět, když ji měl Bůh jen pro sebe.“



Jde o to, že Bůh (vesmír, Duch nebo jak to chcete nazývat) nám poskytne základy a my musíme něco udělat s tím, co dostaneme. Pokud prostě jen necháme všechno růst, budeme mít ne zahrádku, nýbrž džungli. Někdo musí obdělávat zem.

Vezměte si kupříkladu Ježíše. Podle Bruce Bartona, autora bestselleru *Muž, kterého nikdo nezná* z roku 1925, byl Ježíš podnikatel. „Najal“ 12 zaměstnanců, inspiroval je a rozeslal je do světa, šířit své poselství. To zní marketingově. To je inspirovaný čin.

Anebo Phineas Parker Quimby, muž, který je považován za otce moderní spirituality. Martin Larson ve své knize *Nová myšlenka aneb Moderní náboženský přístup - filozofie zdraví, štěstí a úspěchu* nazývá Quimbyho inzertním terapeutem.

V letech 1847 až 1859 neúnavně pátrající Quimby jezdil od města k městu a nabízel duševní terapii skrze sílu víry. Roku 1855 šířil brožuru, která zavrhovala techniku hypnózy a kde stálo: „Doktor P. P. Quimby ve vši úctě oznamuje..., že... přijme ty, kteří se s ním chtějí poradit ohledně svého zdraví, a jelikož se jeho praxe nepodobá žádné jiné medicínské praxi, je nezbytné říci, že nepodává žádné léky a neaplikuje nic zvenčí, nýbrž prostě jen u pacientů sedí a mluví s nimi o jejich pocitech a o tom, co považují za svou chorobu. Pokud pacient připustí, aby s ním mluvil o jeho pocitech atd., pak je jeho vysvětlení léčbou; a pokud se mu podaří napravit chybu pacienta, změní tekutiny v organismu a nastolí pravdu neboli zdraví. Pravda je lék.“

Jak vidíte, i velký otec metafyzického léčení rozdával letáky, aby si opatřil nové kšefty. Ne že by seděl a nic nedělal.

Jde o to, že nechat být neznamena nedělat nic. Znamená to konat činy založené na vaší inspiraci. Pokud cítíte vnitřní nutkání vykonat návštěvu nebo zadat inzerát nebo jít na procházku nebo založit organizaci, pak to udělejte. Jen se na to nevažte. Nevázat se znamená nechat být.

Opakuji, když něco chcete a je vám jedno, jestli to dostanete, nebo ne, pak to s největší pravděpodobností obdržíte.

Musíte se zbavit své závislosti na úspěchu, abyste přilákali úspěch.

Jít za světlem

Nechat být neznamena vzdát se.

Když jsem byl roku 2004 v Itálii, navštívil jsem mnoho lidí a míst, od Michelangelovy hrobky ve Florencii až po papeže ve Vatikánu. Shledal jsem, že Itálie je země bohatá na starověké dějiny, ale chudá co do současného majetku. Poznal jsem tam náfučky i příjemné lidi.

Sestra Mary Elizabeth je jedna z těch příjemných. Je osobní tajemnicí matky představené řádu sester sv. Filippiny, který slouží velmi chudým ženám a dětem v zemích třetího světa. Mám ji ve svém e-mailovém adresáři a je fanynkou mých knih. Jednou mi řekla, že mé myšlenky, vyjádřené v e-knihách *Hypnotické psaní* a *Hypnotický marketing*, jí pomohly shromáždit finance k nakrmení hladovějících dětí bez domova po celém světě. Samozřejmě se to poslouchalo velmi příjemně.

Začaly se ale dít zvláštní věci. V Římě jsem si zkontroloval e-mail. Ohromilo mě, když jsem uviděl e-mail od mého zvukaře, který mi sděloval, že zmizely matrice programu, do jehož vytvoření jsem investoval tisíce dolarů. Neměl pro to vysvětlení. Řídí jedno z nejlepších studií světa, a ztratí matrici! A já tady na druhém konci planety nemůžu dělat vůbec nic. Nemohl jsem tomu uvěřit.

Pak to bylo ještě podivnější. Najali jsme si v Itálii řidiče, aby nás odvezl do Pompejí a Neapole. Užili jsme si ohromný den. Ale večer, když jsme vykládali věci z auta, mi najednou sdělil, že chce víc peněz, než na kolika jsme se dohodli. Celý den byl najednou šeredný.



Později večer jsme šli na jídlo. Byl to náš poslední večer v Římě. Dali jsme si dobrou večeři, ale když jsme chtěli platit, nepřívětivá francouzská číšnice, která uměla pouze italsky, nám sdělila, že se jim porouchal přístroj na přijímání kreditních karet. Inu, neměli jsme žádnou hotovost. Nakonec jsme odešli a slíbili, že jim peníze za jídlo pošleme.

Zpátky do Států jsme se vrátili ve zdraví, ale ten podivný svět jako by se nás stále držel. Bylo mi řečeno, že dlužím tisíce dolarů na daních z nemovitosti, kterou vlastním. Můj agent měl dojednat smlouvu s jedním vydavatelem, ale nakonec z toho sešlo.

Rozhodli jsme se jet do Las Vegas a shlédnout pár představení, abychom se uvolnili. Ale cestou v letadle mě začalo bolet na hrudi a špatně se mi dýchalo. Myslel jsem, že mám infarkt. Přistáli jsme ve zdraví, ale bolesti na hrudi mě neopouštěly. Následujícího dne se na mě domácí lékař v hotelu The Venetian jen podíval a poslal mě na pohotovost. Ještě nikdy jsem nebyl v žádné nemocnici, takže to bylo dost strašidelné. A s bolestmi na hrudi jsem si říkal, že už se nikdy nepodívám domů. Několik hodin nato jsem byl o 5000 dolarů lehčí a řekli mi, že mám astma.

Vrátili jsme se domů, ale podivnosti neustávaly. Jednoho dne, když jsem psal kapitolu právě do této knihy, se mi na obrazovce začala opakovat celá jedna věta. Nejprve jsem myslel, že si to jen namlouvám. Větu jsem vymazal. Ale přímo před očima se mi věta na monitoru napsala znovu. Bizarní! Usoudil jsem, že mám nějaký počítačový virus, a zavrtěl jsem hlavou.

Co se to tu propána odehrávalo?



Pravda

Jednoho dne jsem vyjel z města a strávil den u svého chiropraktika a dobrého přítele, doktora Ricka Barretta, autora několika knih včetně *Vyléčení jitem*. Potřeboval jsem si oddechnout, uvolnit se, získat trochu odstup. Vyprávěl jsem mu o těch neblahých dobrodružstvích. Byl jsem vystresovaný na maximum, když jsem líčil všechno to, o co jsem se právě podělil s vámi. Dodal jsem: „Připadám si, jako by mě v Itálii postihla nějaká kletba. Nic od té doby není, jak má být.“

Rick na mě zpříma pohlédl a řekl: „Možná to všechno odpovídá.“

„Cože?“

„Možná tě napadly temné síly,“ vysvětloval. „Jel jsi do Říma, šel jsi do Vatikánu a setkal se s papežem, což jsou samé svaté věci. A jsi soustředěný na psaní své nové knihy, která by mohla doopravdy změnit svět.“

„Ano?“

„No, možná tvůj vstup do světa je příčinou, proč se tě temnota snaží zastavit.“

„Asi nerozumím.“

„Kdykoli jedeme do Mexika vykonávat misijní činnost, stane se něco zlého,“ vysvětloval. „Já, moje žena, jiní doktoři a jiní dobrovolníci plánujeme odjezd do nějakých opravdu chudých oblastí a darujeme na pomoc tamním lidem svůj čas, léky a praxi. Je to dobrá věc. A přesto pokaždé, když to naplánujeme, se něco stane. Jednou jsem spadl ze žebříku týden před odjezdem. Jindy jedné ženě odepřeli vstup do Mexika, protože neměla v pořádku papíry. Prostě to vypadá, že když jdeš za světlem, jde za tebou něco temného.“

Nesouhlasil jsem s jeho hodnocením. Z hlediska síly přitažlivosti bych byl řekl, že část naší osobnosti vystrkuje svou šerednou hlavu. Když spadl ze žebříku, byla to ta část jeho osobnosti, která se bránila dobru, které chtěla vykonávat jiná část. Přitáhl si ten zážitek.



Stejně je to se mnou. Jak jsem se blížil k dokončení této knihy, málem jsem sabotoval vlastní úsilí dosáhnout s ní úspěchu. Žádná zlá mocnost po mně nešla. Byla to jednoduše část mě, která se bránila mému záměru.

Doktorka Valerie Huntová to ve své knize *Nekonečná mysl* podává takhle: „Uznám-li existenci ďábelských entit, které v sobě a ze sebe mají moc bez účasti člověka, pak věřím v nepřesné a destruktivní.“ Dodává: „Zajišťuje to ochranu před odkrytím nedokončených záležitostí člověka, protože člověk hledá na nesprávném místě.“

Zkrátka, musel jsem si udělat jasno. Musel jsem zjistit, proč se část mého bytí brání tomu, co chci přilákat. A také jsem to udělal, jinak byste tuhle dokončenou knihu nikdy nečetli.

Ale zpět k rozhovoru s doktorem Barrettem.

„Jak se znovu posílíme, aby světlo zvítězilo?“ zeptal jsem se.

„Musíte si říkat, že vás nic nezastaví, že se nevzdáte, že nepodlehnete,“ odpověděl Rick. „Někdy stačí jen předat to Bohu nebo vesmíru a říci: Nevidím cestu.“

A tohle je to tajemství: Zachovejte si celkový cíl a postoupíte k němu, přičemž budete stále vnímaví k něčemu lepšímu, co se může naskytnout, ale nebudte fixováni na výsledek.

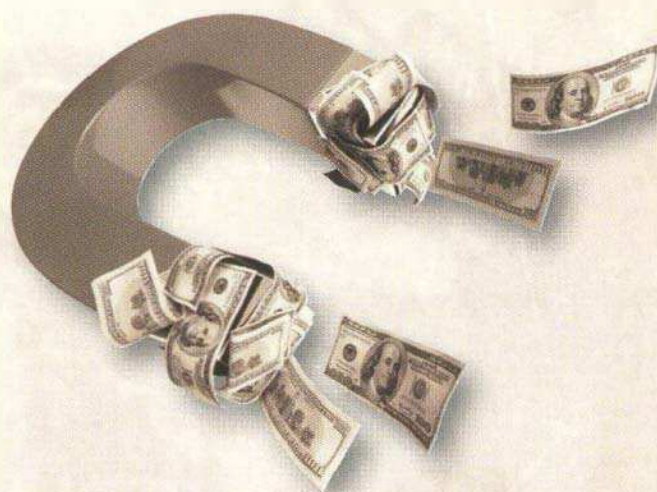
Největší tajemství

Opakuji, největší tajemství v přitahování toho, co chcete, spočívá v tom, že to chcete, aniž byste to potřebovali. Když máte odstup od výsledku, odpojte se od všeho, co by mohlo váš úspěch sabotovat. Síla přitažlivosti se div neztrhá, když vyjádříte svůj záměr a jste šťastni, ať už ho docílíte nebo ne. Je to delikátní rovnováha. Ale je to hlavní tajemství toho, jak vesmír funguje.

Jinými slovy - ve světě každodenní reality usilovná snaha něčeho dosáhnout způsobuje, že do hry vstupují opačné síly z vašeho nitra. Když ale vycházíte z klidného, radostného nitra a necháte se unášet proudem ke svým přáním, zvýšili jste pravděpodobnost, že toho dosáhnete. Váš klid bude přitahovat klid.

Jak napsal Deepak Chopra ve své knize *Spontánní naplnění tužeb*: Záměr není jen rozmar. Vyžaduje pozornost a vyžaduje také odstup. Jakmile jste vytvořili záměr promyšleně, musíte být schopni získat odstup od výsledku a detaily naplnění přenechat vesmíru.

Zkrátka, sílu přitažlivosti naplno aktivujete, když to necháte být.



WANTED



1 000 000 \$

Tajný recept za milión

Jestliže do země zasejeme semínko, víme, že bude svítit slunce a déšť bude zalévat, a přenecháme to Zákonu, aby přinesl výsledky... Inu, touha, kterou si představujete, je semínko, to, jak občas zavřete oči a představujete si, to je slunce a vaše ustavičné, byť ne úzkostlivé očekávání je déšť a kultivace, nezbytná k získání absolutně jistých výsledků.

FRANCES LARIMER WARNER,
NAŠE NEVIDITELNÉ ZÁSOBY - ČÁST 1, 1907

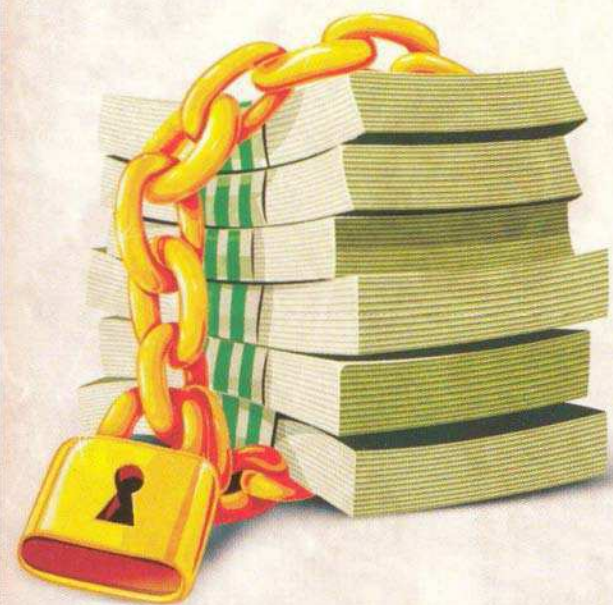
„Co je nejtěžší na vytvoření života, jaký ho chceš mít?“ zeptala se mě jedna kamarádka u oběda.

Chvilku jsem uvažoval a odpověděl: „Naučit se přestat přemýšlet, jak dostaneš to, co chceš.“

Kamarádka vypadala nechápavě.

Zeptala se: „Jak to myslíš?“

„Jestli se snažíš vymyslet, jak dostaneš to nové auto nebo tamten nový dům nebo tenhle nový vztah, omezíš se na to, co tvé ego dokáže vidět a udělat,“ vysvětloval jsem. „Předej svůj cíl svému nevědomí, které je propojeno s duchem všeho a každého, a ať ti ono přinese ten cíl a tebe k cíli.“





Jen sleduj své vnitřní pobídky a využij příležitostí, které se ti naskytanou, a máš to.“

No, nevím, jestli kamarádka pochopila, co jsem říkal. Ale o několik dní později jsem seděl v limuzíně, která mě vezla na večeři s osmi bohatými, báječnými lidmi, kteří se vyšvihli vlastními silami. Všichni ti lidé začínali z ničeho. Mnozí z nich začínali jako já, s prázdnými kapsami a nadějí v srdcích.

Jak jsem tak seděl v té limuzíně, napůl jsem pořád nemohl uvěřit, že tam jsem.

Vzpomínám si, že jsem si v duchu říkal: „Jak jsem se tu octl? Jsem v krásné limuzíně, vedle krásných lidí, dostanu krásnou večeři, za kterou zaplatí nějaký jiný krásný člověk. Jsem jen obyčejný kluk, nýmand z Ohia, který odešel z domova hledat slávu a jmění. Kdysi jsem kopal příkopy, řídil kamióny, pracoval ve špíně, v dešti a vedru a nikdy jsem neměl dost peněz na zaplacení účtů. Jak jsem se dostal do téhle limuzíny?“

Jak jsem o tom uvažoval, pochopil jsem, že tajemství spočívá v pětikrokovém receptu, který jsem vám prozradil v této knize. Je to síla přitažlivosti. Ve zkratce – tajemství, jak rozšířit podnik, najít lásku, dosáhnout zlepšení zdraví nebo uskutečnit všechno, co chcete, je:

1. Vědět, co chcete.
2. Vybrat si, co chcete.
3. Očistit všechna negativní nebo omezující přesvědčení.
4. Vcítit se do toho, čím byste chtěli být, co byste chtěli dělat nebo mít.
5. Nechat to být a jednat podle intuitivních popudů a nechat výsledky, ať se projeví.

Ano, to je všechno.

Pravda je, že neexistuje jediná cesta k dosažení čehokoli na tomto světě. Někteří lidé získají nová auta tak, že je vyhrají na los, jiní je musí pracně splácet, jiní je zaplatí bez problémů, další zas jinými prostředky.

Co jsem řekl kamarádce u oběda, je pravda: nemůžete režírovat svět, aby splnil vaše požadavky. Místo toho vyjádřete své záměry, a ať si to svět sám nějak zařídí, aby k vám vaše cíle zanesl.

Jinými slovy, výrobky si nevyrobíte, vy se na nich podílíte. A nejlépe se podílíte, když dovolíte svému vnitřnímu duchu, aby vykonal většinu práce.

Byl jsem v té limuzíně, protože jsem si ji nenaplánoval...

Dovolil jsem, jednal, důvěřoval a přijal.

Dodržel jsem pětikrokový recept.

Aktivoval jsem sílu přitažlivosti.

A když limuzína zastavila, nastoupil jsem do ní.





Šest klíčových bodů

Než ukončíme tuto knihu, projdeme si několik posledních klíčových bodů síly přitažlivosti:

1. *Jste zcela zodpovědni za zkušenosti ve svém životě.*

To neznamena, že jste je způsobili. Ale na nějaké úrovni je přitahujete. Nesete za ně odpovědnost. To není ani dobré, ani špatné. Prostě využijte tyto zkušenosti, abyste se o sobě poučili. Udělejte si jasno a vyberte, co byste nejraději prožívali.

2. *Absorbujete názory, přesvědčení a víru ze samotné kultury.*

Pokud sledujete filmy o násilí nebo čtete noviny nebo se díváte na televizní zprávy, plníte svou mysl právě těmi vibracemi, které budou přitahovat ještě víc toho, co jste nasákli. Matka Tereza řekla, že by se nikdy nezúčastnila protiválečné demonstrace. Proč? Protože obsahuje právě tu energii, která vytváří další válku. Dávejte pozor, co absorbujete. Vyberte si, co chcete přitahovat. Mějte se na pozoru.

3. *Nejste vládcem Země, ale máte větší moc, než si uvědomujete.*

Se správnými myšlenkami a činy dokážete přenášet hory. Udržujte si v životě rovnováhu ega a ducha, vždycky se snažte, aby vaše ego poslouchalo ducha.

4. *Můžete měnit své myšlenky.*

To je často k neuvěření, protože pro převážnou většinu lidí to není normální. Ale to, co si myslíte, je převážně zvyk.

Začněte si všímat, co vám běží hlavou. Pokud se vám to nezamlouvá, začněte to vědomě měnit. Vyberte si nové myšlenky.

5. *Dokážete nemožné.*

To, o čem jste momentálně přesvědčeni, že jsou pouta času a prostoru, mohou být prostě jen meze vašeho současného chápání. Nikdo neví, co je nemožné. Pokud máte chuť vyzkoušet něco nového a jiného, tak budiž. Jděte do toho. Udělejte to. Možná vytváříte cestu dosud nevídanou. Odvažte se něčeho, co stojí za to.

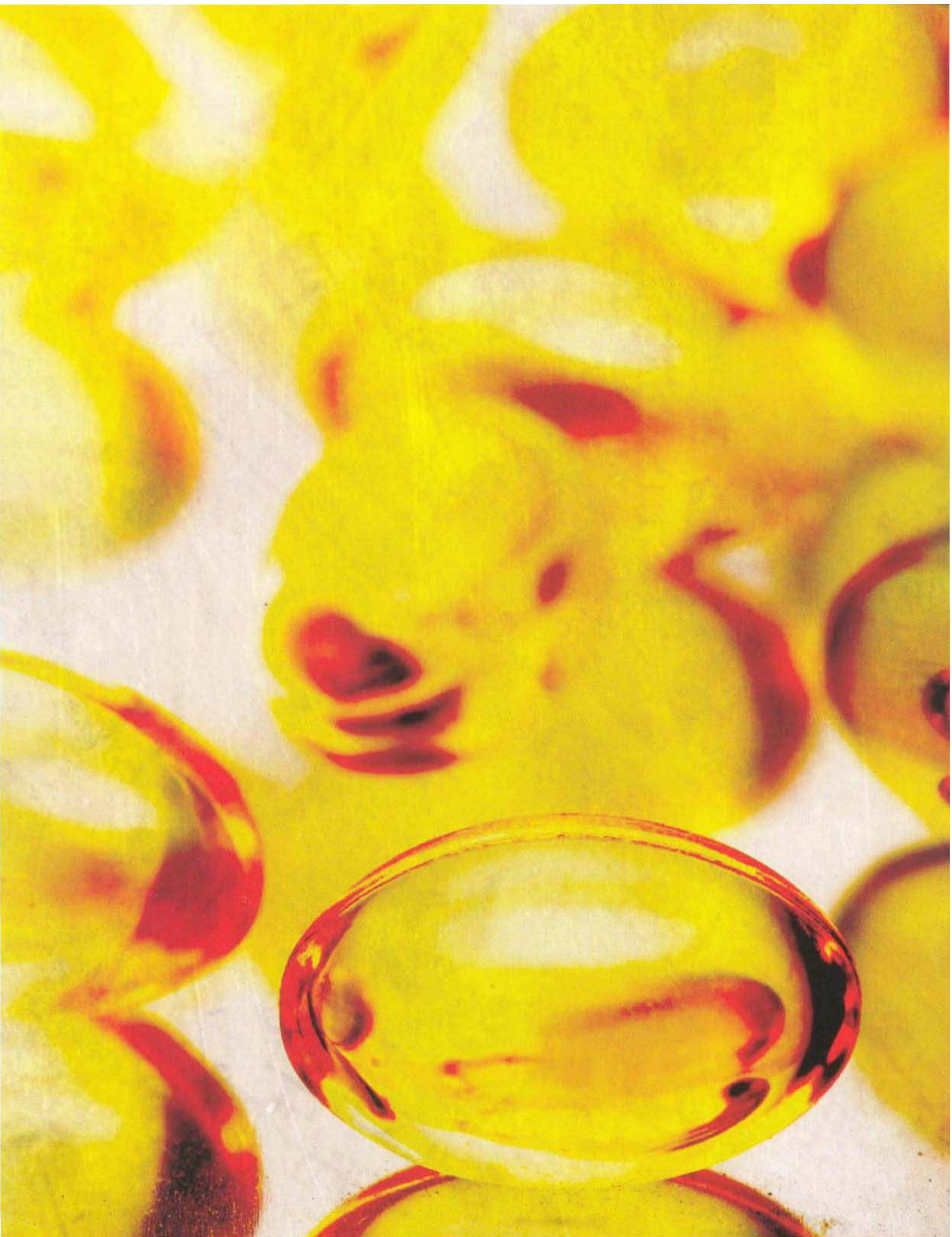
6. *Každá představa, kterou procítíte, se uskuteční.*

Pokud se něčeho bojíte nebo něco milujete, přidáváte tomu energii. Všechno, čeho se bojíte nebo co milujete, bude do vašeho života přitahováno. Vybírejte své vášně moudře.

A konečně - nemohu najít lepší způsob, jak zakončit tuto kapitolu, než větou:

A až pro vás přijede limuzína, nastupte do ní!

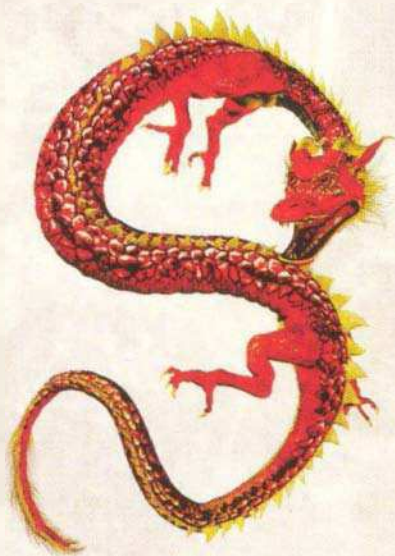




Šokující pravdivý příběh Jonathana

Skoro každý den mi někdo volá nebo dostanu e-mail či dopis, v nichž se mě někdo ptá: „Co se stalo s Jonathanem?“

Každý, kdo mi tu otázku klade, žasl nad příběhy z mé zázračné, ba i šokující práce s Jonathanem Jacobsem (to není jeho skutečné jméno), a nyní se s ním chce setkat osobně. Jde o to, že Jonathan už není dostupný. Povím vám proč, ale měli byste se obrnit. Asi to nebude snadné čtení. Jonathan očividně změnil můj život. Byl mým zázračným poradcem a nejlepším přítelem víc než 10 let. Všechny příběhy, které jste četli v této knize, jsou pravdivé. Jonathan byl pro mě opravdový pomocník při spoluvytváření zázraků, a stejně tak pro spousty dalších lidí.



Ale Jonathan byl také člověk. Cestou začal dovolovat, aby jeho úspěch ovládlo ego. Všiml jsem si zprvu maličkovitosti. V rozhovoru působil nadutěji. Chtěl na sebe upoutat pozornost. A mluvil o své práci víc, než většina lidí chtěla slyšet. Přecházel jsem to, protože jsem byl příliš upoután radostí z výsledků, které mi práce s ním přinášela.

Ale zhoršovalo se to. Navázal intimní vztahy s několika svými klientkami. Jeden čas pracoval na klinice, kde provozoval svou léčitelskou činnost. Vyhodili ho pro nepatřičné chování ke klientkám. Podporoval jsem ho během temné fáze jeho života, protože byl mým přítelem. Tím to ale neskončilo. Jonathan ztratil otce a upadl do deprese. Uvažoval o sebevraždě. Byl jsem jeho záchranné lano a ze všech sil jsem se snažil mu pomoci. Nastěhoval jsem se k němu. Radil jsem mu. Používal jsem právě ty léčitelské metody, které jsem se od něj naučil, abych mu pomohl. Po



několika měsících se Jonathan vzpamatoval, vrátil se do života a začal znovu přijímat klienty. Ale pořád ještě vězel sám v sobě. Opět sváděl klientky. Nejméně jedna z nich byla vdaná a její vztah k Jonathanovi způsobil, že upadla do deprese z vlastního pocitu viny.

Ani tím však tento spirálovitý sestup do pekel neskončil. Okamžik zvratu pro mě přišel, když jednoho dne Jonathan zmanipuloval a pak zneužil přítelkyni, která mi byla tehdy v životě nejbližší. Slovy nelze vyjádřit, jak zle mě to ranilo. Připadal jsem si zrazený. Můj nejlepší přítel, můj guru se stal zločincem. Ta žena, kterou zneužil, nedokázala tento prožitek zvládnout. Její léčitel a přítel ji zmanipuloval a zneužil. Umíte si představit, co to udělalo s jejím myšlením. Zavolala na linku důvěry pro sebevrahy. Zavolala na horkou linku pro znásilněné. Zahájila dlouhou sérii bojů s hlubokou depresí, pak následovaly autonehody, pak pobyty v nemocnici a tak dále, až to skončilo téměř smrtelnou autohavárií.

Tím to nekončilo ani pro ni. Navštěvovala pak lékaře, kteří jí pořád předepisovali léky na otupení toho, co cítila. Později léky způsobily, že měla epileptické záchvaty. Byla opakovaně hospitalizována a téměř zemřela na pohotovosti. Jednou měla dokonce klinickou smrt. Byla to hrozná doba. Během ní se Jonathan skrýval. Nikdy nenabídl pomoc. Vůbec se neomluvil. A zmizel z našich životů. Můj guru mě bodl a nechal krváčet. Byla to bolest, pro jakou nejsou slova. Sám jsem musel vyhledat psychoterapeuta. Ještě i dnes mě ta vzpomínka pálí. Toto je poprvé, kdy o té zkušenosti píšu tak otevřeně.

Teď už byste měli vědět, že obvykle hledím na životní zkušenosti jako na symbol. Uvažoval jsem tedy, proč se to událo. Proč se stal Jonathan zlým? Proč ubližoval mně i jiným, kteří ho milovali? Co je na tomhle negativním pozitivního? Jak bych to mohl změnit v něco dobrého?

Pamatuju si, jak jsem četl pasáž, která mi pomohla, v jedné z mých nejmilejších knih, *Porušování pravidel* od Kurta Wrighta. Je to asi takhle:

Všimli jste si někdy, jak snadné je ohlédnout se na události, k nimž došlo před rokem či více v minulosti, a vidět v nich dokonalost? Pro většinu z nás to platí i v situacích, které ve své době působily tragicky, hrůzně nebo i ničivě. Je-li tedy možné vidět v těchto věcech dokonalost o rok později, nedává smysl i to, že ta dokonalost musela existovat také v okamžiku, kdy se událost odehrávala? Jejda! To je ale osvobozující konstatování! Způsobuje, že hledáte ve všem něco pozitivního a že to hledáte právě teď. Takže jsem si posvítíl na situaci s Jonathanem. Jediné, k čemu jsem dokázal dospět, bylo, že je to dar svobody. Víc než 10 let jsem se obracel k Jonathanovi, když jsem potřeboval pomoc. Inu, a teď byl čas, abych byl vlastním léčitелеm, svým nejlepším přítelem a svým vlastním guru. Byl jsem volný.

Je mi lépe než kdy dřív. Jsem vděčný, že mi Jonathan pomáhal v čase nouze, a přeju mu všechno nejlepší, ať je kdekoli. Už ho ve svém životě nechci a nepotřebuju, ale jsem vděčný za čas, který jsme spolu strávili. Pokud jde o mou zneužitou přítelkyni, zemřela 2. října 2004. Byla to má manželka. Nikdy se plně nevzpamatovala ze zrady, bolesti či ponížení svého prožitku s Jonathanem. Snažila se vyléčit sama a snažila se mu odpustit, ale poslední tři roky svého života trpěla. Mír našla až po smrti. Jak si umíte představit, můj život nebyl v té době nijak růžový. Samozřejmě jsem se zaměstnával, ale také jsem pořád pracoval na sobě. Věděl jsem, že musím odpustit. Odpuštění je největší transformační nástroj, který existuje. Ale připouštím, že mi trvalo nejméně rok, než jsem přestal denně plakat.

Dnes žiju v klidu. Má dobrodružství pokračují a můj život je plný magie a zázraků. Jak se mi daří zachovat si jasno a soustředění? Pracuji dnes s několika lidmi, abych se udržel ve správných kolejích. Většina z nich je uvedena v seznamu na konci této knihy. Kolem jsou i další léčitelé, samozřejmě. Má jediná rada je – důvěřujte své intuici a nestaňte se závislými na léčení nebo léčiteli. Cílem je svoboda. Jediná cesta je vaše spojení s Duchem.

Důvěřujte sami sobě.



Experiment: Nadace záměrné meditace

Nesmíme se stát závislími na žádné konkrétní formě bohatství, ani trvat na tom, aby k nám přišlo nějakou konkrétní cestou - tím bychom současně stanovili hranice a uzavřeli se před jinými formami bohatství a uzavřeli jiné cesty, nýbrž musíme vstoupit do ducha bohatství.

SOUDECE THOMAS TROWARD, SKRYTÁ SÍLA, 1902



Půjdete se mnou přeměňovat svět?

Hledám lidi z celého světa, kteří pomohou zvýšit energii planety. Bude-li dostatek lidí praktikovat sílu přitažlivosti a využívat níže uvedenou meditaci, kterou plánuji vyučovat, můžeme snížit zločinnost, omezit násilí a zvýšit bohatství a úspěch každého v našem okolí.

Když jsem jednou večer vystupoval v rozhlasovém pořadu a ohlásil zde svůj kolosální plán na změnu světa, užasl jsem, když se mi později ozvali lidé z Afriky, Indie, Irska, Nového Zélandu, Austrálie, z celých Spojených států - a všichni se hlásili jako dobrovolníci, kteří chtějí pomoci.

Nápad na tenhle dosti ušlechtilý projekt jsem dostal při četbě knihy *Trvalý mír: Jak zabránit terorismu a válkám - hned a navždy* od Roberta Oatese.



Tato kniha uvádí 19 vědeckých studií, které prokázaly, že když skupiny lidí medituji, zločinnost a násilí v jejich okolí klesají. Oates píše:

„Základní myšlenku lze vyjádřit prostě: Jako se na rybníčku šíří kola po dopadu oblázku, tak se vlnky uspořádanosti a harmonie šíří od soustředěných osob meditačních expertů. A důkazy pravdivosti této myšlenky jsou opakované a jsou statisticky signifikantní. Nejenže projevy sociálních poruch klesají - jako například násilné trestné činy, požáry, dopravní nehody, války a terorismus -, ale soudržnost a pokrok stoupají. U patentových přihlášek kupříkladu, na úrovni trhu s akciemi a u ekonomických indikátorů byl pozorován vzestup.“

Všimněte si jeho poslední věty. Naznačuje, že meditace pomáhá zvýšit bohatství. S touto myšlenkou jsem se rozhodl vytvořit celosvětovou soustavu jader, kde se lidé naučí, jak meditovat, aby záměrně přilákali bohatství. Jde o to, že čím víc pomůžete sobě, tím víc také pomáháte lidem kolem sebe. A když pomáháte jim, pomáháte planetě.

Toto je ušlechtilý cíl Nadace záměrné meditace. Je to nezisková nadace, určená k vyučování konkrétní meditační techniky lidí po celé zeměkouli, s cílem snížit násilí a zvýšit bohatství všude, kde je praktikována. V jádru tohoto hnutí je 30denní akce, kterou nazývám experiment.

Když jsem vyprávěl jedné přítelkyni, že plánuji uspořádat 30denní experiment, aby se zjistilo, zda meditace dokáže zvýšit hladinu úspěchu meditujících a současně ovlivnit všechny v jejich blízkosti, položila mi zajímavou otázku.

„Nevadí ti, že provádíš tenhle experiment během války, když se lidé bojí o práci, o svou příští výplatu a možná i o život?“

„Abych řekl pravdu, právě proto tenhle experiment provádím,“ odvětil jsem.

Tento krátký rozhovor mě zaujal, protože její otázka předpokládala, že vnější události převládají. Naopak, váš příjem nemusí ovlivnit válka, re-

cese, snižování platů ani propouštění. Nemusíte být obětí okolností. V mé mysli jsou vnější události prostě jen výsledkem toho, co už jsme udělali uvnitř sebe.

Budu to opakovat: Vnější události jsou prostě jen výsledkem toho, co už jsme udělali ve svém nitru.

Možná jsme svou současnou ekonomickou situaci podvědomě přitáhli, ale rozhodně jsme ji přitáhli. V tomto pohledu není nic správně, ani špatně. Prostě to tak je.

Opravdu báječné tedy je, že jakmile si uvědomíte, že jste stvořiteli, můžete si vytvořit takový život, jaký chcete.

A to mě vede k tématu této kapitoly.

Žádám lidi, aby mi pomohli v tom, čemu říkám experiment. Tato 30denní akce je určena k tomu, aby vám přinesla více peněz, skoro zázračně, ale jen pokud uděláte tři věci:

1. Poznačíte si, jak jste na tom nyní finančně, a pak, až experiment skončí, zaznamenáte změny.
2. Meditujte každý den 20 minut pomocí techniky, kterou vás naučím.
3. Jednejte na základě prozření, kterého se vám dostane, anebo příležitostí, které se vám potom naskytnou.

To je vše.

Než vás seznámím s technikou záměrné meditace, proberme si pár základních bodů, aby bylo jeviště připravené pro to, co se odehraje.



1. *Jste spolutvůrce.* Přesně jak jsem vysvětlil své přítelkyni, jste tvůrčí silou ve svém životě. To, co vás potká, vytváříte zčásti vy. Přitahujete to. To je dobrá zpráva. Znamená to, že můžete tato zdání změnit tak, aby odpovídala tomu, co vědomě preferujete. Také to znamená, že můžete být, dělat nebo mít vše, co si dovedete představit, protože osobou odpovědnou za cokoli z toho jste vy.
2. *Vaše víra vytváří vaši realitu.* Pokud budete provádět tuto techniku záměrné meditace každý den, ale přesto věřit, že u vás nefunguje, pak u vás fungovat opravdu nebude. Musíte věřit, že změna je možná. Víra vládne. Záměr je král. Jsme bytosti víry a výsledky jsou výtvořiny víry. Změňte svou víru a změníte svůj život.
3. *Vaše pocity jsou hnací silou.* Vaše pocity jsou tím, co živí vaši víru, tužby, naděje a sny. Když si děláte starosti, žijete přesvědčení o negativním výsledku. Když máte víru, přiživujete své přesvědčení o pozitivním výsledku. Vaše pocity motivují to, co způsobuje, že se věci stanou. Víra bez procítění je myšlenka. S procítěním je to záměr.
4. *Cokoli řeknete po „já jsem“ vás definuje.* Vytváříte sami sebe tím, jak se definujete. Položte si otázku: „Kdo jsem?“ a věnujte pozornost svým odpovědím. To je to, co vytváříte. Změňte své odpovědi a změníte i výsledky. Po pravdě řečeno, ledacos by se vyjasnilo, kdybychom viděli, co si právě nyní říkáte. Tahle samomluva vytváří život, který máte! Napište si několik konstatování „já jsem“ a uvidíme, jestli vás něco z toho překvapí:



Teď se podívejme na samotný proces záměrné meditace.

Většina meditací není orientovaná na požadavky. To jest, meditace je prostě jen zklidnění mysli. To je samo o sobě báječné.

Jednou jsem měl tričko s nápisem: „Meditace není to, co si myslíte.“ Přesně tak! Pokud přemýšlíte, nemeditujete. Tradiční meditace přesahuje myšlení, anebo je v jeho pozadí.

Ale záměrná meditace je odchodem od tradiční meditace. V metodě záměrné meditace se zaměříte na konkrétní výsledek. Myslíte a myslíte s procítěním. Záměrná meditace je požadavek vesmíru, skrze váš vědomý záměr, k přilákání nějakého konkrétního výsledku. Jinými slovy, tradiční meditující by seděli a prostě jen pozorovali své myšlenky. Meditace není to, co si myslíte. Je to báječná metoda. Doporučuji vám ji.

Beatles zpopularizovali v 60. letech jinou formu meditace, transcendentální meditaci. V transcendentální meditaci dostanete mantru, neboli speciální frázi, kterou vsedě zas a znova opakujete. Tato mantra zaměstnává vaši mysl, takže se vaše bytost může usadit a uvolnit. Transcendentální meditace je mocná. Když lidé používali meditaci ke snížení zločinnosti, jak je uvedeno v 19 samostatných studiích v Oatesově knize, provozovali transcendentální meditaci.

Záměrná meditace je jiná.

Zaměřuje se na dosažení nějakého výsledku. Vstupujete do meditace s duševním požadavkem a pocitem, který v meditaci zmnohonásobíte. Jinými slovy, záměrná meditace by mohla vypadat asi takhle:

„Vidím se na konci našeho 30denního experimentu s tím, že mých podnikatelských cílů na měsíc bylo dosaženo, cítím se ohromně, usmívám se, možná si zpívám nebo pískám, jelikož cítím rozjaření z toho, že se mi podařilo tak snadno a bez námahy přilákat víc peněz.“



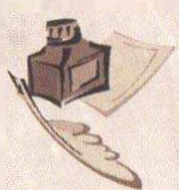
Toto konstatování je vaším záměrem.

Váš záměr je to, co použijete ve své meditaci jako určitý typ mantry.

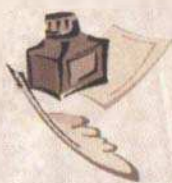
Rozumíte mi?

Projdu s vámi metodu záměrné meditace, abych vám to pomohl lépe pochopit:

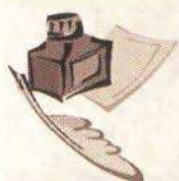
1. *Rozhodněte se, čeho chcete dosáhnout.* Ať je to pro vás uvěřitelné. Nezapomeňte, víra vládne. Jestliže nevěříte, že to dokážete, pak to patrně nedokážete. Ať je to na hraně, ale taky k sobě buďte upřímní. Opakujte, čeho chcete dosáhnout na konci těch 30 dnů? O kolik zvýšit obchody nebo příjem? Napište to sem:



2. *Napište to ve formě jednoho jasného prohlášení.* Například: „Na konci 30denního experimentu mám v bance navíc 15 000 dolarů z nečekaných zdrojů.“ Nebo třeba: „Na konci 30denního experimentu mám 20 nových klientů.“ Zapište to hned.



3. *Prociťte, jaké to bude, až se váš záměr uskuteční.* Kdybyste už měli to, o čem říkáte, že to chcete, jaképak by to bylo? Vžijte se do těch pocitů. Kochejte se jimi. Vyválejte se v nich. Jak budete vypadat? Jak budete jednat? Jak se budete usmívat? Prociťte ty pocity hned.



To je všechno.

Tady je to znovu, ve zkratce:

Prostě vezmete svůj záměr (to, co jste si zapsali, že chcete) a vezmete pocity z toho, že už jste toho dosáhli (teď procítíte úspěch) a strávíte 20 minut denně tím, že to nasáváte - děláte, jako by se to už všechno odehrávalo.

Opakuji, to je všechno.

Tak jakpak tahle jednoduchá metoda funguje? Jak uskutečnila vaše záměry?

Ve zkratce, předkládáte vesmíru požadavek. Podáváte objednávku. Tím, že máte jasno v tom, co chcete, a cítíte, co chcete, jste ten proces urychlili. Vesmír vás uslyší a začne režírovat události tak, aby vám pomohl přilákat to, po čem toužíte. Stačí jen dávat pozor a jednat podle vnitřních popudů. Důvěřujte tomu procesu.



Jak už jsem se zmínil dříve, 19 samostatných studií prokázalo, že meditace dokáže snížit zločinnost. Všechny ty studie se týkaly transcendentální meditace. Zkrátka, meditující vytvořili pole míru, které vyzařovalo navenek a zklidňovalo každého – včetně mnoha potenciálních násilníků.

V receptu na záměrnou meditaci, který jsem vám právě popsal, zklidňujete mysl jako při meditaci, a dokonce i splýváte se vším, co existuje, ale také vznášíte požadavek na vesmír. Tento požadavek bude vyzařovat navenek a dorazí k lidem, kteří vám jej mohou pomoci splnit. Tady začíná to kouzlo. Vím, jak moc to asi vypadá divně, ale nazývám to experimentem, takže můžete zjistit spolu se mnou, jak silný tenhle systém dokáže být.

A teď, chcete-li ještě několik zdrojů, které vám pomohou tento proces pochopit, zde je několik ohromných:

2. Přihlašte se na „Poznámky z vesmíru“ Mike Dooleyho na www.tut.com. Jeho zprávy vám pomohou zachovat si soustředění na své cíle. Jsou zdarma.
3. Pokud máte zájem o výzkum z těch 19 studií, kde meditace snížila kriminalitu, opatřete si knihu *Trvalý mír* od Roberta Oatese.

4. Pokud jste přesvědčeni, že je těžké dostat do vašeho života peníze, začněte tím, že budete peníze vydávat. Přesně tak – trochu jich utraťte. Vysvětluje se to v mé knize *Největší tajemství vydělávání peněz v dějinách!*
5. Navštivte www.mrfire.com/InternationalMeditation-Foundation.com/index.html.
6. Zvažte, zda si nemáte najmout poradce. Viz www.miraclescoaching.com.

Nezapomeňte, co musíte udělat:

1. Zapsat si, kde jste ve smyslu současných příjmů, a po experimentu si zapsat výsledky.
2. Meditovat pomocí metody záměrné meditace denně 20 minut.
3. Jednat na základě impulsů, nápadů a příležitostí, které se vám naskytnou.

Je to snadné, nebo ne?

Ano, dokážete vytvořit ve svém životě změnu.

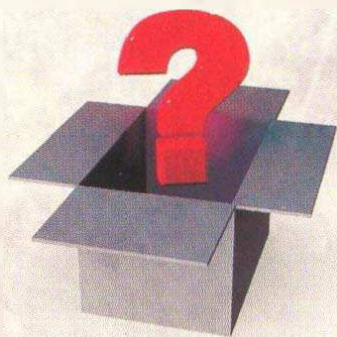
Všechno to začíná hned teď.





Nejčastější otázky

Mohu si přitáhnout nějakou konkrétní osobu? Pokukuji po někom, kdo se mi opravdu líbí.



Je znásilněním svobodné vůle, přitáhnout si konkrétní osobu, takže odpověď zní ne. Koneckonců, snažíte se najít si partnera/-ku na základě toho, co vidí vaše ego ve vašem okruhu přátel a spolupracovníků. To je malá skupina. Vesmír vidí celkový obraz. Na planetě žije šest miliard lidí, takže existuje astronomicky vysoká šance, že někde pro vás existuje lepší partner/-ka než ta osoba, o které uvažujete. Moudřejší je všimnout si kvalit, které se vám zamlouvají na osobě, jež vás přitahuje. To pomůže přilákat k vám tu správnou osobu. Zaměřte se tedy na vlastnosti, které by se vám podle vašeho názoru zamlouvaly, ne na konkrétní bytost.

Co když jsem v koncích? Jsem bez práce a vyhodí mě z bytu.

Chápu. Musíte najít cestu, jak hned teď nalézt mír. Asi budete muset žádat o pomoc, modlit se, přijmout jakoukoli práci, půjčit si peníze, dohodnout se s domácím na odložení platby nebo něco jiného, co vám bezprostředně v dané situaci pomůže. Až to uděláte, musíte také najít ducha vděčnosti za to, co už máte. Jakkoli soucítím s vaší situací, jelikož jsem ji také zažil, vím také, že můžete být upřímně vděčný za něco ve svém životě, i kdyby jen za život sám. Když cítíte vděčnost, začnete posouvat svou energii a začnete přitahovat klidnější nové momenty.



Jak mohu ukončit válku?

Nejsnadnější odpovědí je pochopit, že mír začíná ve vás. Pokud ve vás válka budí hněv nebo úzkost, pak dokonce vysíláte signál, který přitahuje ještě víc válek. Musíte vyjít z místa vnitřního míru. Existuje 19 vědeckých studií (jak je uvedeno v knize *Trvalý mír*), které mimo veškerou pochybnost prokazují, že když lidé meditují ve skupině, pomáhají snížit zločinnost a násilí v bezprostředním okolí a také zvýšit úspěchy v téže oblasti. Doporučil bych vám vytvářet takové skupiny. Pokud se na to necítíte, pak alespoň každý den věnujte nějaký čas mlčení, klidu, uznání svému životu. Tato energie pomáhá válku neutralizovat.



Jaká je nejrychlejší cesta k přilákání toho, co chci?

Važte si toho, co máte. Postoj vděčnosti urychlí proces přitažlivosti. Navíc bych řekl, že jsou tu ještě tři věci: 1) Vědět, co chcete; 2) Konat činy, které to přitahují; a 3) Zbavit se jakékoli zoufalé touhy nebo potřeby. Zkrátka, budete přitahovat rychleji, pokud nepotřebujete to, co byste rádi, a vykonáte činy k uskutečnění. Zní to protichůdně, ale jednat a „nechat být“ jsou dva základy úspěchu. Pořád ještě se musíte trvale zbavit všech omezujících bloků v sobě, ale konání je často dovede překonat.

Jsem viníkem všeho, co přitahuji?

Ne. Přitahujete své životní zkušenosti díky nevědomému naprogramování, jen vzácně vinou nějakých předem promyšlených vědomých tužeb. Radím lidem, aby přijali odpovědnost za to, co se přihodí, ne však nějakou vinu nebo výčitky.

A co lidé, kteří přitahují katastrofy?

Opakuji, své životní zkušenosti přitahujeme díky rozmanitým neviditelným a nevědomým procesům. Nemám zdání, co číhá v něčí minulosti, aby to přilákalo povodeň nebo požár nebo jakoukoli jinou náročnou překážku. Když se něco stane, je moudré to zvládnout a přitom hledat skrytou „přitažlivou“ víru, která to asi nastartovala. Opakuji, nikdo to nedělá vědomě. Avšak naše nevědomá mysl je napěchovaná omezujícími názory a problémy sebehodnocení a možná i nějakou zátěží z minulých životů. Na mou duši nevím. Nic z toho není důvod k leknutí, pocitu viny nebo výčitkám. Jde o to procitnout, vybrat si, co chcete, a konat směrem k tomu. Život jde dál. Jen je o mnoho lepší, když procitnete.

Jaké je největší tajemství, jak přilákat to, co chci?

Udělejte si jasno. Když se zbavíte všech přesvědčení a zažitých názorů s ohledem na to, co chcete přitáhnout, přitáhnete to nebo něco ještě lepšího. Také buďte spokojeni s tím, co máte, zatímco z tohoto bodu odvozujete inspirované konání. Spokojenost je to, čeho chcete nakonec dosáhnout, a spokojeni jste právě nyní. Rozhlédněte se kolem sebe a radujte se. To neznamena, že nebudete dělat nic pro vytvoření ještě lepších okamžiků; to znamená, že vaše ocenění dané chvíle přitáhne ještě lepší chvílky na základě vašich vibrací a vašeho počínání. Buďte tady a teď. Buďte šťastni teď. Nebe je tady.

Když vám někdo ublíží, jak mu odpouštíte? Odpustil jste Jonathnovi? Jestliže jste mu odpustil, kam jste se ve svém srdci a mysli obrátil, abyste mu odpustil?

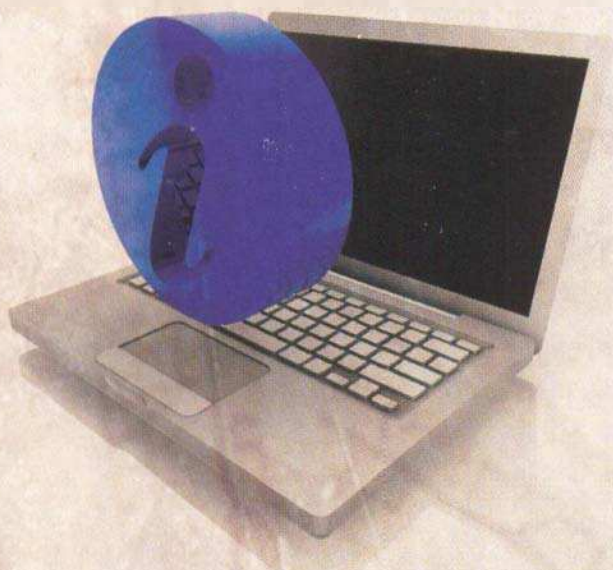


Jak už jsem uvedl v této knize, ano, odpustil jsem Jonathanovi. Udělal jsem to s pomocí citátu, který jsem prve zmínil, od Kurta Wrighta - o pochopení, že všechno je dobré. Opravdové odpuštění je, když pochopíte, že se vůbec nic špatného neděje. Odpuštění sice chce čas, ale se správným nastavením myšlenek to dokážete okamžitě. Tím nastavením myšlenek je láska.

Jestliže váš pětikrokový recept funguje, proč si nepřilákáte vlasy?

Musíte to chtít, abyste to přilákali. Mně je jedno, jestli mám na hlavě vlasy, nebo ne. Vaše otázka naznačuje, že plešatost je špatná. Není. Někteří z nej-
přitažlivějších žijících mužů jsou plešatí, jako třeba herci Sean Connery a Bruce Willis. Někteří lidé si dokonce i holí hlavu, aby zplešatěli. Kdybych chtěl vlasy, našel bych si cestu, jak je přilákat. Skutečná otázka je, co chcete vy? Místo abyste si představoval, co bych měl chtít já, řekněte, po čem vy toužíte?

Četla jsem na vašem blogu, že vás v Los Angeles vyloupili. Přilákal jste si to?



Přitahujete všechno. Já taky. Došlo k vloupání do mého hotelového pokoje a někdo mi ukradl laptop, iPod a hotovost. Šperky a drahé kožené bundy tam nechali. To je relevantní, protože pouhých několik týdnů předtím jsem uvažoval o tom, že si koupím nový laptop a iPod. Zločinci vzali to, čeho jsem byl ochoten se vzdát. A hotovost, kterou vzali, byla hotovost, kterou rozdávám obsluze a bezdomovcům. Zkrátka,

přilákal jsem zkušenost, která přesně zapadá do toho, co jsem si podvědomě přál. Kdybych byl tehdy pozornější, byl bych si prostě koupil nový laptop a iPod a ty peníze rozdal. Právě proto musíme procitnout. Dokud to neuděláme, velí nám nevědomí a může vytvářet/přitahovat nepříjemné zážitky, aby nám pomohlo dostat se tam, kam vlastně chceme.

Je dávání dobrý způsob, jak přilákat bohatství?

Četl jsem jednu fascinující studii, která dokazuje, že dáváním zbohatnete. V článku stojí:

„Větší dávání nejenže koreluje s vyšším příjmem; ono *způsobuje* vyšší příjem.“ (Zdůrazněno mnou.) Viz článek na www.portfolio.com/views/columns/2007/10/15/Charity-Makes-Wealth. Potom si přečtete mou knihu *Největší tajemství vydělávání peněz v dějinách*. A pak rozdejte trochu peněz.

Co je nutné změnit?

Dvě klíčové věci: Pochopit, že to dokážete, a vědět, že to stojí za námahu. Pokud chcete vůbec něco ve svém životě změnit, musíte věřit, že to jde, a musíte věřit, že to stojí za to. Jestliže nevěříte, že dokážete udělat vše, co je ke změně potřeba, ani to nezkoušejte. Pokud nevěříte, že konečný výsledek změny za to stojí, ani se do toho procesu nepouštějte. Opakuji, dokážete to a stojí to za to. To jsou základní první kroky k trvalé změně.

Čím se Duchovní marketing liší od Síly přitažlivosti?

Duchovní marketing byl první verzí *Síly přitažlivosti*. Posledně řečený je ve-lice obohacený, rozšířený a revidovaný.



Jak mám nechat být, pokud nad tím medituji?

To, co necháte být, je vaše závislost na konečném výsledku, ne touha sama. Když můžete po něčem toužit, aniž byste to naléhavě potřebovali, jste v silném magnetickém poli, které přitahuje právě to, po čem toužíte. Prostě nemůžete svou touhu potřebovat. Pokud ano, vycházíte ze zoufalství, které přiláká jen další zoufalství.

Potřebuju peníze, abych zaplatil nějakému poradci, aby mi pomohl pročistit se a udělat si jasno, jenže žádné peníze nemám. Kdo mi může pomoci projasnit se, když si mu nemohu dovolit zaplatit?

K vyjasnění nikoho nepotřebujete. Můžete použít tuto knihu nebo metody z jiných mých knih, jako je třeba Klíč. Myslet si, že někoho potřebujete, je přesvědčení, víra. Ano, věřím, že s poradcem rostete rychleji, a právě proto jsem vytvořil svůj program Tréninku zázraků, ale nepotřebujete, aby vám někdo pomáhal. Prostě si potřebujete pomoci sám.

Fajn, vyzkoušel jsem všechno. Četl jsem vaše knihy, viděl jsem Tajemství, utratil jsem tisíce dolarů za yagny a pořád nic nefunguje! Jak to?

Ve skutečnosti to všechno funguje – pokud to neblokujete. Dostáváte to, co chcete. Přijměte to, milujte to a vyberte si nový směr. Nezapomínejte, máte v sobě protiúmysly, které blokují vaši vědomou touhu, aby z vás vycházela. Zbavte se jich a jste volný. Projasnit se vyžaduje ustavičnou ostražitost – vložte do ní všechno, co můžete. Nevzdávejte se.

Jak mohu přijít na to, co vlastně v životě chci a jak to začít dostávat? Říkáte – jdi za svou vášní a peníze přijdou, ale já nemám zdání, co miluji nebo co má vášeň. Pomozte!

Vždycky víte, co vás rozvášní, když k sobě budete nelítostně upřímný. Dělejte, jako byste vyhrál v loterii a měl v bance tři sta milionů dolarů. Co byste dělal? Až byste utratil peníze za auta a hračky, co byste si počal?

Jak se mohu zaměřit na pozitivní věci prostřednictvím dobrých pocitů, když se mi v životě nic nedaří a jsem obklopen samou negativitou?

Nejprve musíte pochopit, že se nic nekazí. Vaše vnímání události je tím, co ji činí mizernou. Dívejte se na všechno s láskou a jste v klidu, a dokonce si toho budete i považovat. Za druhé, dělejte, co je třeba, abyste získal pocit vděčnosti za to, co máte. Máte štěstí, že jste naživu. To mnozí nejsou. Máte štěstí, že můžete číst tato slova. To mnozí nemohou.

Jak se zachováte, když narazíte na bláznivé řidiče, hrubé lidi a další negativní lidi, s nimiž se ve světě nemůžete neseťkávat?

Milujte je. Až budete milovat všechno, co uvidíte, začnete si všimnout, že to z vašich prožitků mizí. Nečekejte, až se změní řidiči; změňte se vy.

Kdy se to všechno začne skládat dohromady? Zatím se nic nezměnilo. Jeden měsíc, čtyři měsíce? Déle?



Jak víte, že se nic nezměnilo? Většina vašeho naprogramování je nevědomá, takže by tu mohly být změny. Pokud jste ustaraný nebo netrpělivý, pak je to také znamení, že nejste projasněný. Mít jasno by znamenalo, že budete šťastný už teď, a tento stav klidu bude přitahovat to, co chcete, nebo něco ještě lepšího. Pravda je, že čas je lidský výmysl. Všechno se stane, až se to stane. Užívejte si současného okamžiku.

Můžete mi pomoci z dluhů? Můžete mi poskytnout půjčku, a já vám ji splatím?



To je představa, že existuje jen jeden způsob, jak vyřešit problém nebo přilákat výsledek: já. Nečekejte, až za vás začnu průběžně jednat já nebo někdo jiný. Nežádejte jen jednoho člověka, nespokojte se tím. Podívejte se přese mě a jděte dál. Pokud budete otevřený a ochotný soustavně konat inspirované činy, Vesmír vám pomůže, až přijde ta pravá chvíle. Nejsem už schopen odpovídat na všechny e-maily a žádosti, které dostávám, takže se ani nedívejte mým směrem. Ale dívejte se dovnitř a žádejte o vedení. Pak jednejte podle toho, co obdržíte.

Co si myslíte o dětech, které se už narodí nemocné? Jak přitahují nemoc? Mohou za to rodiče?

Každý z nás přichází do tohoto světa s nějakým naprogramováním. Kdo ví, proč se některé děti narodily nemocné? Ale teď jsou tady, tak je uzdravujte. Vaší povinností je zvládat vše, co prožíváte. Je jedno, jak se to tam dostalo. Teď to napravte.

Rád bych si vytvořil jasnou vizi, jak vypadá úspěch, a – vím, že vám to bude připadat hloupé – ale já s ním skutečně ještě nepřišel nikdy do styku. Potřebuji tedy, aby mi někdo pomohl najít vzory. Chci vědět, jestli máte něco, co pomáhá připomenout v životě vaše úspěchy. Dostali jste nějaké ceny? Máte dopisy od významných lidí? Co je uvnitř velkého domu?

Často se odměňuji, když něčeho dosáhnu. Někdy je to nový pár bot. Nebo auto. Nebo výlet. Nebo kus nábytku. To mi pomáhá zakotvit pocit úspěchu a připomíná mi ho později, když se podívám na předmět, který jsem si koupil. Nemusím také vždycky upomínku kupovat. Může se jí stát něco, jako třeba sklenka na pití, kterou jsem dostal, když jsem vystupoval v televizním pořadu Donnyho Deutsche. Nebo fotografie, na které jsem s Larrym Kingem, pořízená, když jsem vystupoval v jeho pořadu.

Jak zůstanu inspirovaná?

Tím, že se zaměříte na to, po čem vaše srdce prahne.

Překoná zákon přitažlivosti karmu, nebo překoná karma zákon přitažlivosti?

Karma je zákon přitažlivosti.





Jak to, že když jsem jednala podle vnitřní předtuchy, nikam to nevedlo?

Kam jste očekávala, že vás to zavede? Možná vás to zavedlo právě tam, kam jste potřebovala, ale posoudila jste to jako špatné. Důvěra v životě znamená, že věříte všemu, co se děje pro vaše nejvyšší dobro.

Co je těch osm slov, o kterých se zmiňujete, že mohou navždy změnit můj život?

Podívejte se na začátek této knihy: „Už nikdy si nebudete muset dělat starost o peníze.“

Nepochopila jsem docela tu část, kde vysvětlujete svalový test; existují nějaké jiné zdroje, ze kterých mohu čerpat, abych si to vyjasnila?

Podívejte se na www.goodhealthinfo.net/herbalists/muscle_testing.html a na www.geocities.com/sunmoossences/muscle.html. Také byste si mohla přečíst *Svalové testování* od Serafina Amorosa.

Právě mě opustil partner. Mohu si ho přát zase zpátky?

Ne. To je porušení svobodné vůle vašeho partnera. Místo toho se zaměřte na tu část vaší osoby, kterou představujete. Milujte tuto vnitřní část sebe a on se vrátí, nebo ne, ale vy budete smířená a připravená na další lásku.

Jak se Nulové hranice shodují se Zákonem přitažlivosti?

Nulové hranice ukazují k Prozřetelnosti. Vycházejte z toho a všechno, co budete dělat, bude čirá síla přitažlivosti. Říkám, že existují tři stadia procitnutí. První je stadium oběti. Síla přitažlivosti se týká druhého stadia, kdy procitnete ke své síle. Nulové hranice jsou třetí stadium, kde kapitulujete a pracujete pro Prozřetelnost. Jsou to prostě jen nášlapné kameny na cestě k osvícení – k tomu, abyste byli na pravém místě, v pravou chvíli, úplně smíření.

Chci vědět, jestli jsem způsobila manželovu smrt. Dokážete se upřemýšlet k smrti?

Lidé se často upřemýšlejí k smrti. Pokud nemonitorujete své myšlenky a nevybíráte ty, které vás podporují, můžete si vybírat ty, které vás zabijí, někdy v průběhu času, někdy okamžitě. Ale ne, nemůžete upřemýšlet k smrti jiného člověka. Mrzí mě, že jste ztratila manžela. Spoluvytvořila jste prožitek jeho ztráty, ale nevytvořila jste jeho smrt. Měl vlastní život. Vy máte svůj. Doba, kterou jste strávili spolu, byla veliký dar. Nezapomínejte na to.

Ještě pořád používáte poradce?

Určitě! Mám trenéry zázraků, kteří mi pomáhají setrvávat v růstu a procitání, stejně jako lidé chodí na můj program Tréninku zázraků. Všichni potřebujeme podporu, abychom přitahovali zázraky. Můžete to dělat sami, ale je to o mnoho snazší a rychlejší s vlastním trenérem či poradcem.



Literatura

- Aleksiuk, Michael. *Power Therapy: Maximizing Health through Self-Efficacy*. Kirkland, WA: H&H Publishers, 1996.
- Amoroso, Serafina. *Muscle Testing*. Bloomington, IN: AuthorHouse, 2006.
- Atkinson, William Walter. *Thought Vibration, or The Law of Attraction in the Thought World*. Chicago: New Thought Publishing, 1906.
- Ball, Ron, et al. *Freedom at Your Fingertips*. Fredericksburg, VA: InRoads Publishing, 2006.
- Barton, Bruce. *What Can A Man Believe?* New York: Bobbs-Merrill, 1927.
- Behrend, Genevieve, and Vitale, Joe. *How to Attain Your Desires by Letting Your Subconscious Mind Work for You, Vol.1*. Garden City, NY: Morgan-James Publishing, 2004.
- Behrend, Genevieve, and Vitale, Joe. *How to Attain Your Desires, Vol 2: How to Live Life and Love It!* Garden City, NY: Morgan-James Publishing, 2005.
- Bender, Sheila Sidney, and Sise, Mary. *The Energy of Belief: Psychology's Power Tools to Focus Intention and Release Blocking Beliefs*. Santa Rosa, CA: Energy Psychology Press, 2008.
- Bowen, Will. *A Complaint Free World*. New York: Doubleday, 2007.
- Braden, Gregg. *The Divine Matrix: Bridging Time, Space, Miracles, and Belief*. Carlsbad, CA: Hay House, 2006.
- Bristol, Claude. *The Magic of Believing*. New York: Pocket Books, 1991.
- Bruce, Alexandra. *Beyond the Secret*. New York: Disinformation Company, 2007.
- Butterworth, Eric. *Spiritual Economics: The Principles and Process of True Prosperity*. Lee's Summit, MO: Unity, 1993.
- Byrne, Rhonda. *The Secret*. New York: Atria Books/Beyond Words, 2006.
- Callahan, Roger. *Tapping the Healer Within: Using Thought-Field Therapy to Instantly Conquer Your Fears, Anxieties, and Emotional Distress*. New York: McGraw-Hill, 2002.
- Canfield, Jack, and Switzer, Janet. *The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be*. New York: Collins, 2006.
- Casey, Karen. *Change Your Mind and Your Life Will Follow*. New York: Conari Press, 2005.
- Chopra, Deepak. *The Spontaneous Fulfillment of Desire*. New York: Harmony, 2003.
- Coates, Denise. *Feel It Real! The Magical Power of Emotions*. Los Angeles: Denise Coates Publishers, 2006.
- Coppel, Paula Godwin. *Sacred Secrets: Finding Your Way to Joy, Peace and Prosperity*. Unity Village, MO: 2008.
- Cornyn-Selby, Alyce. *What's Your Sabotage?* Portland, OR: Beynch Press, 2000.
- Craig, K.C. *Placing Your Order: Steps for Successful Manifestations*. Fairfax, VA: RMS Publications, 2007.
- Dahl, Lynda Madden. *Beyond the Winning Streak: Using Conscious Creation to Consistently Win at Life*. Woodbridge Group, 2000.

- Dahl, Lynda Madden. *Ten Thousand Whispers: A Guide to Conscious Creation*. Woodbridge Group, 1995.
- Dahl, Lynda Madden. *The Wizards of Consciousness: Making the Imponderable Practical*. Woodbridge Group, 1997.
- Deutschman, Alan. *Change or Die: The Three Keys to Change at Work and in Life*. New York: Reagan Books, 2007.
- Di Marsico, Bruce. *The Option Method: Unlock Your Happiness with Five Simple Questions*. Walnut Grove, CA: Dragonfly Press, 2006.
- Doré, Carole. *The Emergency Handbook for Getting Money Fast!* San Francisco: Celestial Arts, 2002.
- Doyle, Bob. *Wealth beyond Reason*. Duluth, GA: Boundless Living, 2004.
- Dwoskin, Hale. *The Sedona Method: Your Key to Lasting Happiness, Success, Peace and Emotional Well-Being*. Sedona, AZ: Sedona Press, 2003.
- Dyer, Wayne. *Manifesting Your Destiny*. New York: HarperCollins, 1997.
- Dyer, Wayne. *The Power of Intention: Learning to Co-Create Your World Your Way*. Carlsbad, CA: Hay House, 2004.
- Eker, T. Harv. *Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Wealth*. NY: Collins, 2005.
- Ellsworth, Paul. *Mind Magnet: How to Unify and Intensify Your Natural Faculties for Efficiency, Health and Success*. Holyoke, MA: Elizabeth Towne Company, 1924.
- Evans, Mandy. *Travelling Free: How to Recover from the Past*. Encinitas, CA: Yes You Can Press, 2005.
- Fengler, Fred, and Todd Varnum. *Manifesting Your Heart's Desires, Book I and Book II*. Burlington, VT: HeartLight, 2002.
- Ferguson, Bill. *Heal the Hurt that Sabotages Your Life*. Houston, TX: Return to the Heart, 2004.
- Ford, Debbie. *The Dark Side of the Light Chasers*. New York: Riverhead Books, 1998.
- Ford, Debbie. *Why Good People Do Bad Things: How to Stop Being Your Own Worst Enemy*. New York: HarperOne, 2008.
- Gage, Randy. *Why You're Dumb, Sick & Broke ... And How to Get Smart, Healthy & Rich!* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2006.
- Gaines, Edwene. *The Four Spiritual Laws of Prosperity*. PA: Rodale Press, 2005.
- Gallwey, Tim. *The Inner Game of Tennis*. New York: Random House, 1997.
- Gillett, Dr. Richard. *Change Your Mind, Change Your World*. New York: Simon & Schuster, 1992.
- Gilmore, Ehryck. *The Law of Attraction 101*. Chicago: Eromlig Publishing, 2006.
- Goi, James. *How to Attract Money Using Mind Power*. West Conshohocken, PA: Infinity Publishing, 2007.
- Goldberg, Bruce. *Karmic Capitalism: A Spiritual Approach to Financial Independence*. Baltimore, MD: Publish America, 2005.



- Grabhorn, Lynn. *Excuse Me, Your Life Is Waiting: The Astonishing Power of Feelings*. Charlottesville, VA: Hampton Roads, 2003.
- Gregory, Eva. *The Feel Good Guide to Prosperity*. San Francisco: LifeCoaching, 2005.
- Hall, Philip. *Jesus Taught It, Too: The Early Roots of the Law of Attraction*. Alberta, Canada: Avatar, 2007.
- Harris, Bill. *Thresholds of the Mind: Your Personal Roadmap to Success, Happiness, and Contentment*. Beaverton, OR: Centerpoint Research, 2002.
- Hawkins, David. *Devotional Nonduality*. Sedona, AZ: Veritas Publishing, 2006.
- Hawkins, David. *I: Reality and Subjectivity*. Sedona, AZ: Veritas Publishing, 2003.
- Hawkins, David. *Power vs. Force: The Hidden Determinants of Human Behavior*. Carlsbad, CA: Hay House, 2002.
- Hawkins, David. *Transcending the Levels of Consciousness*. Sedona, AZ: Veritas Publishing, 2006.
- Helmstetter, Shad. *Self-Talk for Weight Loss*. New York: St. Martin's Press, 1994.
- Helmstetter, Shad. *The Self-Talk Solution*. New York: Pocket Books, 1987.
- Hicks, Jerry and Esther. *Ask and It Is Given: Learning to Manifest Your Desires*. Carlsbad, CA: Hay House, 2004.
- Hicks, Jerry and Esther. *Ask and It Is Given: Learning to Manifest Your Desires*. San Antonio, TX: Abraham-Hicks, 2004.
- Hicks, Jerry and Esther. *The Law of Attraction: The Basics of the Teachings of Abraham*. Carlsbad, CA: Hay House, 2006.
- Hicks, Jerry and Esther. *Sara and the Foreverness of Friends of a Feather*. With an introduction by Joe Vitale. San Antonio, TX: Abraham-Hicks, 1995.
- Hicks, Jerry and Esther. *What to Say When You Talk to Yourself*. New York: Pocket Books, 1982.
- Hogan, Kevin. *The Science of Influence*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2004.
- Holmes, Ernest. *Creative Mind and Success*. San Francisco: Tarcher, 2004.
- Holmes, Ernest. *Science of Mind*. San Francisco: Tarcher, 1998.
- Houlder, Kulananda and Dominic. *Mindfulness and Money*. New York: Broadway, 2002.
- Hunt, Valery. *Infinite Mind*. Malibu, CA: 1996.
- Jahnke, Roger. *The Healing Promise of Qi*. New York: McGraw-Hill, 2002.
- Joyner, Mark. *Simpleology: The Simple Science of Getting What You Want*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2007.
- Kaa, Sri Ram. *2012: You Have a Choice!* Tijeras, NM: TOSA Publishing, 2006.
- Kahler, Rick, and Fox, Kathleen. *Conscious Finance: Uncover Your Hidden Money Beliefs and Transform the Role of Money in Your Life*. Rapid City, SD: FoxCraft: 2005.
- Kaufman, Barry Neil. *To Love Is to Be Happy With*. New York: Fawcett, 1985.
- Kennedy, Dan. *No B.S. Wealth Attraction for Entrepreneurs*. Entrepreneur Press, 2006.
- Kramer, Carolyn Miller. *Creating Miracles: Understanding the Experience of Divine Intervention*. Tiboron, CA: 1995.

- Kristof, Aziz. *The Human Buddha: Enlightenment for the New Millennium*. New Delhi, India: Kristof, 2006.
- Landrum, Gene. *Paranoia and Power*. Morgan-James Publishing, 2008.
- Landrum, Gene. *The Superman Syndrome: The Magic of Myth in The Pursuit of Power: The Positive Mental Moxie of Myth for Personal Growth*. iUniverse, 2005.
- Lapin, Jackie. *The Art of Conscious Creation*. Charleston, SC: Elevate, 2007.
- Lapin, Rabbi Daniel. *Thou Shall Prosper: Ten Commandments for Making Money*. Hoboken, NJ: J. Wiley & Sons, 2002.
- Larson, Christian D. *Your Forces and How to Use Them*. London: Fowler, 1912.
- Larson, Melody. *The Beginner's Guide to Abundance*. Booklocker.com, 2007.
- Levenson, Lester. *No Attachments, No Aversions: The Autobiography of a Master*. Sherman Oaks, CA: Lawrence Crane Enterprises, 2003.
- Levenson, Lester. *The Ultimate Truth About Love & Happiness: A Handbook for Life*. Sherman Oaks, CA: Lawrence Crane Enterprises, 2003.
- Lichtman, Stuart, and Joe Vitale. *How to Get Lots of Money for Anything FAST*. E-book, 2002.
- Lipton, Bruce. *The Biology of Belief: Unleashing the Power of Consciousness, Matter and Miracles*. Mountain of Love, 2005.
- Losier, Michael. *Law of Attraction*. Victoria, Canada: Losier Publications, 2003.
- Love, Lisa. *Beyond the Secret: Spiritual Power and the Law of Attraction*. Charlottesville, VA: Hampton Roads, 2007.
- Mackenzie, Kathleen. *Not Manifesting? This Book Is for You!* Denver, CO: Outskirts Press, 2007.
- Martin, Art. *Your Body Is Talking, Are You Listening?* Penryn, CA: Personal Transformation, 2001.
- McTaggart, Lynne. *The Intention Experiment: Using Your Thoughts to Change Your Life and the World*. New York: Free Press, 2007.
- Murphy, Dr. Joseph. *The Power of Your Subconscious Mind*. New York: Bantam, 2001.
- Myss, Caroline. *Anatomy of the Spirit*. New York: Three Rivers Press, 1997.
- Neville, Goddard. *Immortal Man*. Amarillo, TX: DeVorss & Company, 1999.
- Neville, Goddard. *Immortal Man: A Compilation of Lectures*. Camarillo, CA: DeVorss & Company, 1999.
- Neville, Goddard. *The Law and the Promise*. Camarillo, CA: DeVorss & Company, 1984.
- Neville, Goddard. *The Power of Awareness*. Camarillo, CA: DeVorss & Company, 1983.
- Neville, Goddard. *Your Faith Is Your Fortune*. Camarillo, CA: DeVorss & Company, 1985.
- Neville, Goddard, and Vitale, Joe. *At Your Command*. Garden City, NY: Morgan-James Publishing, 2005.
- Norville, Deborah. *Thank You Power: Making the Science of Gratitude Work for You*. Nashville, TN: Thomas Nelson, 2007.
- Oates, Robert. *Permanent Peace*. Institute of Science, Technology and Public Policy, 2002.



- Oates, Robert. *Permanent Peace: How to Stop Terrorism and War—Now and Forever*. Fairfield, VA: Oates, 2002.
- O'Bryan, Pat, and Vitale, Joe. *The Myth of Passive Income: The Problem and the Solution*. E-book, 2004. www.mythofpassiveincome.com.
- O'Bryan, Pat, and Vitale, Joe. *The Think and Grow Rich Workbook is a free e-book based on the classic by Napoleon Hill*. E-book, 2004. www.InstantChange.com.
- Orr, Leonard. *Breaking the Death Habit: The Science of Everlasting Life*. Berkeley, CA: North Atlantic Books, 1998.
- Patterson, Kerry. *Influencers: The Power to Change Anything*. New York: McGraw-Hill, 2008.
- Pauley, Tom. *I'm Rich Beyond My Wildest Dreams, I Am, I Am, I Am*. New York: Rich Dreams, 1999.
- Ponder, Catherine. *The Dynamic Laws of Prosperity*. Camarillo, CA: DeVorss & Company, 1985.
- Ponder, Catherine. *The Dynamic Laws of Prosperity*. Amarillo, TX: DeVorss, 1985.
- Proctor, Bob. *You Were Born Rich: Now You Can Discover and Develop Those Riches*. Toronto, Canada: LifeSuccess Productions, 1997.
- Rafter, Mark. *The Wealth Manifesto: Transforming Your Life from Survive to Thrive*. Auburn, CA: New Knowledge Press, 2008.
- Ray, James Arthur. *The Science of Success: How to Attract Prosperity and Create Harmonic Wealth through Proven Principles*. Sun Ark Press, 1999.
- Ressler, Peter, and Mitchell, Monika. *Spiritual Capitalism: How 9/11 Gave Us Nine Spiritual Lessons of Work and Business*. New York: Chilmark Books, 2007.
- Ringer, Robert. *Looking Out For #1*. New York: Fawcett, 1985.
- Ringer, Robert. *Winning Through Intimidation*. New York: Fawcett, 1984.
- Ritt, Michael, and Kirk Landers. *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*. New York: Dutton, 1995.
- Roazzi, Vincent. *Spirituality of Success: Getting Rich with Integrity*. Dallas, TX: Namaste, 2001.
- Roberts, Jane. *The Nature of Personal Reality: Specific, Practical Techniques for Solving Everyday Problems and Enriching the Life You Know*. CA: New World Library, 1994.
- Rutherford, Darel. *So, Why Aren't You Rich?* Albuquerque, NM: Dar, 1998.
- Ryce, Michael. *Why Is This Happening to Me—Again?* Theodosia, MO: Ryce, 1996.
- Sage, Carnelian. *The Greatest Manifestation Principle in the World*. Beverley Hills, CA: Think Outside the Book, 2007.
- Scheinfeld, Robert. *Busting Loose From The Money Game: Mind-Blowing Strategies for Changing the Rules of a Game You Can't Win*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2006.
- Scheinfeld, Robert. *The 11th Element: The Key to Unlocking Your Master Blueprint for Wealth and Success*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2004.
- Shumsky, Susan. *Miracle Prayer: Nine Steps to Creating Prayers that Get Results*. Berkeley, CA: Celestial Arts, 2006.

- Staples, Dr. Walter Doyle. *Think Like A Winner!* Hollywood, CA: Wilshire, 1993.
- Tipping, Colin. *Radical Forgiveness: Making Room for the Miracle.* Marietta, GA: Global 13 Publications, 2002.
- Tipping, Colin. *Radical Manifestation: The Fine Art of Creating the Life You Want.* Marietta, GA: Global 13 Publications, 2006.
- Truman, Karol. *Feelings Buried Alive Never Die . . .* Olymbus, UT: 1991.
- Tuttle, Carol. *Remembering Wholeness.* Salt Lake City, UT: Elton-Wolf Publishing, 2003.
- Vitale, Joe. *Adventures Within: Confessions of an Inner World Journalist.* AuthorHouse, 2003.
- Vitale, Joe. *The Attractor Factor: Five Easy Steps for Creating Wealth (or anything else) from the Inside Out.* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2005.
- Vitale, Joe. *Buying Trances: A New Psychology of Sales and Marketing.* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2007.
- Vitale, Joe. *The Greatest Money-Making Secret in History.* 1st Books Library, 2003.
- Vitale, Joe. *Hypnotic Writing.* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2007.
- Vitale, Joe. *The Key: The Missing Secret to Attracting Whatever You Want.* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2007.
- Vitale, Joe. *Life's Missing Instruction Manual: The Guidebook You Should Have Been Given at Birth.* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2006.
- Vitale, Joe. *The Missing Secret: How to Use the Law of Attraction to Get Whatever You Want, Every Time.* Audio program. Niles, IL: Nightingale-Conant, 2008.
- Vitale, Joe. *The Seven Lost Secrets of Success.* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2007.
- Vitale, Joe. *There's a Customer Born Every Minute: P.T. Barnum's Amazing 10 "Rings of Power" for Creating Fame, Fortune, and a Business Empire Today—Guaranteed!* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2006.
- Vitale, Joe, and Ryan, Mark. *Attracting Wealth: Magnetizing Your Unconscious Mind for Prosperity: Subliminal Manifestation DVD #4.* Austin, TX: Hypnotic I Media, Inc., 2007.
- Vitale, Joe, and Len, Ihaleakala Hew. *Zero Limits: The Secret Hawaiian System for Wealth, Health, Peace, and More.* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2007.
- Waldroop, James, and Butler, Timothy. *The 12 Bad Habits that Hold Good People Back.* New York: Random House, 2000.
- Wattles, Wallace D. *How to Get What You Want.* Publisher unknown; circa 190-?.
- Wattles, Wallace D. *The Science of Getting Rich.* New York: Penguin/Tarcher, 2007.
- Wilber, Ken. *Quantum Questions: Mystical Writings of the World's Greatest Physicists.* Boston: Shambhala, 2001.
- Wilde, Stuart. *The Trick to Money Is Having Some.* Carlsbad, CA: Hay House, 1995.
- Wojton, Djuna. *Karmic Healing: Clearing Past-Life Blocks to Present-Day Love, Health, and Happiness.* Berkeley, CA: Crossing Press, 2006.
- Wright, Kurt. *Breaking the Rules.* Boise, ID: CPM, 1998.



Rejstřík

- andělé 83, 159, 238
 anonymní gambleři 56, 138
 auta 147, 170, 174, 175, 177
- bezdomovectví 88, 188
 bohatství 14, 20, 54, 93, 97, 108, 126, 131, 138, 142, 161, 172, 180, 211, 228, 244, 246, 275, 289
- Či Kung 227
- dávání 289
Duchovní marketing 14, 22, 53-59, 662, 64, 69, 71, 111, 121, 197, 245, 254, 289
 důvěra 29, 116, 127, 178, 232, 239, 240, 245, 267, 272, 281, 294
- ego 119, 143, 149, 232, 240, 255, 265, 268, 271, 285
 e-mail 15, 18, 23, 121, 123, 128, 197, 243, 259
 emocionální bolest 71, 76, 183, 201, 203, 211
 energie 41, 53, 75, 107, 138, 145, 158, 162, 174, 176, 181, 187, 211,
E-šifra: 47 překvapivých tajemství, jak vydělat peníze na internetu takřka okamžitě 128
 experiment 275-277, 279, 280, 282, 283
- fikce 210
 finanční problémy 9, 65, 88, 104, 134, 198, 190
- gravitace 42, 43
- hladovi duchové 137
 hojnost 10, 64, 185, 212, 291
 ho'oponopono 199, 200
 hořčičné semínko 194
- Hypnotické psaní* 18, 123, 124, 259
Hypnotický marketing 151, 259
- Chybějící tajemství* 20, 78, 147, 155, 161, 238
- iluze 78, 94
 imaginace 131, 139, 207, 210
 inspirace 117, 148, 149, 162, 258
 inteligenční koeficient viz testy
 internetové kurzy 126, 129, 256
 internetový marketing 52, 55, 56, 61, 65, 111, 223
 inzerce 53, 120, 184, 221, 223, 234, 243, 258
- Jak přilákat nové auto* 19
- karma 56, 194, 195, 198, 293
Každou minutu se rodí zákazník 21, 110, 129, 237
 Klíč 19, 41, 48, 161, 290
 kruh činnosti 109
- láska 10, 15, 38, 46, 52, 68, 85, 93, 133, 183, 201, 207, 213, 228, 232, 243, 266, 288, 291, 294
- léčení 15, 54, 75, 88, 119, 137, 142, 159, 169, 173, 183, 194, 198-201, 205, 213, 227, 258, 271-273
- lhaní 39, 178
- marketing 10, 21, 22, 48, 52, 53-71, 82, 85, 87, 110, 121, 124, 128, 149, 151, 155, 158, 170, 178-180, 197, 211, 222, 237, 241, 245, 254, 258, 289
 meditace 275-280, 282
 minulost 41, 70, 155, 166, 174, 176, 182, 190, 201, 273, 287
 modlitba 62, 117, 159, 160, 239
- možnost 59, 69, 89, 148, 197, 214, 232, 244
 myšlení 10, 11, 15, 20, 30-32, 41, 47, 49, 65-67, 69, 71, 72, 76, 85, 87, 89, 97, 98, 100, 112, 122, 126, 137, 141, 160, 161, 163, 192, 193, 203, 210, 214, 220, 228, 243, 248, 255, 259, 268, 272, 276, 278, 288, 295
- námítky 23, 56, 133, 196
 nedostatek 54, 68, 85, 88, 112, 132, 143, 222
 negativita 18, 21, 38, 53, 65, 75, 98, 104, 107, 108, 112, 134, 152, 164, 171, 174, 185, 187, 188, 203-205, 223, 240, 245, 250, 266, 272, 278, 291
 nejistota 82
Největší tajemství vydělávání peněz v dějinách 56, 283, 289
 nepřičetnost 198, 199
 newtonovské principy 42
 Nightingale-Conant 14, 237, 238, 254
- obrat v myšlení 119
 odpovědnost 57, 97, 198, 200, 268, 278, 286
 odpuštění 180, 185, 203-204, 273, 287-288
 omezení 103 142, 147-149, 157, 232, 255
 otázky a odpovědi 9, 27, 29, 38, 101, 112, 118, 130, 132, 136, 138, 147, 151, 165, 192, 200, 208, 237, 244, 146, 176, 178, 185, 288
- peníze 15, 18, 19, 22, 26, 36, 46, 47, 52, 56, 63, 69, 78, 81, 84, 85, 88, 89, 93, 98, 104, 118, 123-126, 128, 129, 133, 134, 136, 138, 158, 162, 170-172, 176,

- 178, 180-182, 184, 188, 190, 202, 217, 234, 235, 250, 255, 256, 259, 260, 266, 277, 279, 283, 285, 289, 290, 291, 294
- pětikrokový proces 11 13, 15, 23, 43, 54, 61, 65, 68, 71, 82, 90, 101, 121, 138, 197, 246, 266, 267, 288
- pocity 10, 14, 39, 41, 47, 57, 63, 64, 71, 75, 90, 103, 104, 107, 143, 148, 156, 158, 160, 168, 172, 177, 179-187, 192, 193, 202-205, 207, 212, 215, 219, 221-224, 226, 228, 232, 240, 246, 250, 258, 272, 278, 279, 281, 287, 291, 293
- podněty 128
- pochybnosti 11, 38, 66, 101, 159, 160, 194, 203, 240, 286
- postoj 27, 35, 47, 163, 223, 286
- potlačování pocitů a emocí 177, 186
- potřeby 36, 104, 133, 181, 202, 231, 232, 286, 289
- poučení 238
- poutnice míru 116, 117
- pozornost 14, 69, 72, 79, 104, 110, 119, 133, 138, 140, 156, 211, 243, 250, 253, 263, 271, 278
- praporky 249-253
- problémy 10, 59, 69, 77, 88, 104, 105, 107, 124, 126, 134, 151, 172, 177, 179, 182-184, 188-190, 194-196, 200, 203, 205, 243, 250, 267, 287, 292
- programování 98, 103, 105, 171, 286, 292
- projekce 200
- propagace 123, 15, 128, 150, 167, 182, 184, 218, 221, 243, 256
- propojenost 138, 181, 221, 265
- přání 61, 137, 142, 208, 263
- představa výsledku 10, 17, 19, 25, 29, 39, 62, 70, 85, 107, 129, 137, 147, 161, 176, 205, 207, 214, 219, 269, 278, 292, 294
- představivost 138, 142, 177
- presvědčení 26, 81, 155, 158, 160-162, 164-167, 172, 176, 179, 188-190, 202-204, 209, 218, 222, 241, 266, 268, 278, 283, 287, 290
- přírodní zákon akce a reakce 90
- přitažlivost 29, 41, 47, 49, 78, 224, 293
- psychologie vítězství 52
- realita 30, 33, 41, 54, 56, 89, 97, 100, 108, 133, 155, 172, 190, 207, 210, 216, 263, 278
- rituály 195
- růst 76
- sebehodnocení 105, 287
- sebeobraný mechanismus 76
- sebezdokonalení 55, 237
- Sedm ztracených tajemství úspěchu* 158, 233
- Sedona 21, 22
- semináře 14, 22, 48, 55, 64, 82, 120, 122, 138, 155, 177, 185, 218, 222, 235
- signály 120, 122, 179, 213, 215, 236, 248, 254, 286
- síla přitažlivosti 9-11, 15, 23-25, 35, 43, 51, 73, 82, 85, 90, 94, 97, 100, 103, 108, 112, 118, 122, 125, 138, 141, 143, 147, 161, 163, 194, 201, 209, 212, 215, 220, 223, 226, 236, 245, 248, 261, 263, 266, 268, 275, 289, 295
- služby 83
- сны 17, 26, 28, 54, 61, 110, 115, 237, 239, 269, 278
- Sokratova rada 112
- současný okamžik 95
- spojení 178, 201, 273
- stanovení cílů 38, 61, 68, 71, 94, 111, 118, 131, 133, 137, 144-147, 149, 152, 156, 194, 207, 211, 215, 227, 245, 254, 262, 265
- strach 39, 45, 62, 71, 108, 126, 133, 170, 179, 228, 240
- svědectví 73, 195
- světlo 158, 262
- svoboda 133, 273
- štěstí 10, 18, 27, 76, 93, 94, 105, 108, 126, 244, 291
- testy 25, 103
- touhy 10, 36, 41, 93, 115, 137, 140, 144, 149, 162, 182, 223, 225-228, 237, 265, 286, 290
- tvůrčivost 36, 160, 214, 277
- úmysly 19, 36, 39, 47, 66, 71, 119, 121, 148, 163, 189, 195, 197, 208, 231, 240, 248
- Úplný průvodce AMA po inzerci malých podniků* 82, 110
- vášeň 52, 84, 105, 132, 136, 210, 269, 291
- vděčnost 48, 64, 95, 185, 207, 212, 247, 273, 285, 291
- vědomí 75, 94, 105, 107, 133, 148, 163, 190, 227, 231
- víra a inspirované konání 28
- vnitřní já 41
- vyjasnění 65, 290
- výmluvy 104, 127, 130-132, 135, 141
- vztahy 59, 65, 85, 87, 93, 104, 127, 134, 235, 237, 250, 252, 265, 271, 272
- yagya 195-198
- závislost 231, 259, 273, 275, 290
- zázraky 17, 19, 23, 46, 51, 55, 87, 108, 121, 122, 136, 147, 149, 153, 157-160, 177, 182, 190, 196, 205, 212, 222, 225, 233, 237, 247, 271, 273, 290, 295
- zhmotnění 108, 171
- zkušenosti 21, 45, 56, 70, 82, 85, 98, 101, 129, 134, 218, 243, 268, 272, 286, 289
- změna 18, 46, 49, 52, 54, 58, 60, 64, 77, 88, 108, 118, 126, 135, 145, 158, 166, 171, 174, 177, 184, 200, 213, 2316, 235, 243, 271, 275, 278, 283, 289, 294
- zvědavost 36, 243



Internetové stránky

www.miraclescoaching.com
www.theclearingaudio.com
www.advancedclearingaudio.com
www.attractanewcar.com
www.zerolimits.info
www.moneybeyondbelief.com
www.AttractorFactor.com
www.MyProsperitySecrets.com
www.emofree.com
www.BobProctor.com
www.InstantChange.com
www.BeyondPositiveThinking.com
www.richbits.com

www.OptionMethodnetwork.com
www.TUT.com
www.Centerpointe.com
www.totalsuccess4u.com
www.dreamsalive.com
www.WealthBeyondReason.com
www.MrFire.com
www.yagna.by-choice.com
www.jyotish-yagya.com
www.caroltuttle.com
www.Abraham-Hicks.com
www.prosperitynetwork.com

Léčitelé, rádci, trenéři

Navštivte www.miraclescoaching.com

Ann Harcus	anntaylor@innerhealing.com
Anya Wendt	anya@mentor-team.com
Bill Ferguson	bill@billferguson.com
Kathy Bolden	kjbolden@earthlink.net
Mandy Evans	mandy@mandyevans.com
Dr. Roopa Chari	info@charicenter.com
Karol Truman	Karol@healingfeelings.com
Mark Ryan	Mark@MarkJRyan.com
Carol Tuttle	carol@caroltuttle.com
John Burton	jkburton@charter.net