

**Dr. Joe Vitale**

## **A pénzteremtés történelmének leghatalmasabb titka**

Joe Vitale a *Spiritual Marketing* című listavezető bestseller, valamint számtalan könyv szerzője, melyek felsorolásától itt most eltekintünk.

Copyright © 2003 by Joe Vitale

Minden jog fenntartva!

Fordította: Turi Ágnes

A könyvben szereplő minden írás a szerzők jóváhagyásával került felhasználásra. Ezen írások jogait a szerzők fenntartják maguknak.

E kiadvány célja, hogy pontos információval szolgáljon a választott témáról. Szíves tudomásul vétel végett közöljük, hogy e kiadványban sem a szerző, sem a kiadó nem nyújt orvosi vagy pszichológiai szolgáltatást. E könyvben foglaltak nem helyettesítik a terápiát vagy szaktanácsadást.

### **Megjegyzés:**

**Ez az elektronikus könyv szabadon olvasható és terjeszhető, de pénzért nem forgalmazható.**

E könyv puha és keménykötésű, nyomtatott formában való megvásárlásához keresse fel az alábbi címet: [www.amazon.com](http://www.amazon.com) vagy [www.1stbooks.com](http://www.1stbooks.com) vagy hívja az 1-888-280-7715 számot

A könyv szerzőjének a [giving@mrfire.com](mailto:giving@mrfire.com) címre írhat, vagy keresse fel honlapját: [www.mrfire.com](http://www.mrfire.com)

### **Dedikáció**

Ezt a könyvet a bestseller írónak, spirituális tanácsadóak és kedves barátoknak, John Harricharannak ajánlom, aki egész életében szabadon adakozott.

## Tartalom:

Bevezető: John Harricharan: Az adakozás ereje

1. A pénzteremtés történelmének leghatalmasabb titka
  2. A Törvény aktiválásának leghatalmasabb titka
  3. Az anyagi jóléthez vezető titkos kiskapu
  4. Óvakodjunk a nagy csapdától
  5. A nagy beismerés
  6. Egy nagyszerű ember, aki 30 millió dollárt osztott szét
  7. Mi az igaz adakozás, vagy viszonzást vársz-e?
  8. Mutasd a lóvét!
  9. A legnagyobb spirituális elmegyakorlat
  10. Hogyan gondolkozzunk isteni módon?
  11. Leo Buscaglia nagy tévedése
  12. Értékeljük-e azt, amit ingyen kapunk?
  13. Mandy Evans: 47 pénzhez kapcsolódó korlátozó meggyőződés, és hogyan lehet ezeket gyorsan elengedni?
  14. Megvilágosodás e-mailen, avagy hogyan valósítsd meg nagyszerű, Teljesen Különleges Gondolataidat
  15. John Milton Fogg: Hogyan hozott az adakozás másfél milliót?
  16. Dr. Robert Anthony: A tévedhetetlen Törvény
  17. Bob Burg: Az adakozás valóban visszatérül
  18. John Zappa: Adni és kapni: az apró betűs rész, amiről senki nem beszélt
  19. Susie és Otto Collins: Hogyan kapd meg, amit akarsz
  20. Christopher Guerriero: Mit adj, ha nincs pénzed?
  21. Richard Webster: Harminc évembe került, hogy megtanuljam ezt a titkot
  22. Larry Dotson: Hogyan vezetett a felajánlás és a viszonzás passzív bevételhez?
  23. Mike Litman: Hogyan lett egy könyvből az adakozás által 1. számú bestseller?
  24. Honnan tudhatod, hogy gazdag leszel-e?
  25. Ma milyen célra adakozol?
- Az íróról

*Ha valaha valamiben hiányt szenvedsz, legyen az munkahely, pénz, iránymutatás vagy gyógyulás, ez azt jelenti, hogy valami gátolja az áramlást. A leghatékonyabb gyógyír: Adj!*

– Eric Butterworth: *Spirituális gazdaságtan - A jóléti folyamat*

## **Az adakozás ereje**

### **John Harricharan bevezetője**

Sok évvel ezelőtt egy forró nyári napon történt. Két dolgot akartam vásárolni az üzletben. Azokban az időkben gyakran látogattam el a bevásárló központba, mert valahogy soha sem volt elég pénzem arra, hogy egyszerre egy egész hétre való ételmezt vegyek. Fiatal feleségem csak néhány hónapja hunyt el egy tragikus rákbetegség következtében. Nem volt betegbiztosításunk, csak egy halom kiadásunk és számlahegyek. Részmunkaidőben dolgoztam, ami alig fedezte két kisgyermekem ételmezt. A dolgok rosszul álltak – nagyon rosszul.

Tehát azon a bizonyos napon nehéz szívvel és négy dollárral a zsebemben a bevásárló központba tartottam, hogy egy gallon tejet és egy kenyeret vásároljak. A gyerekek éhesek voltak, és muszáj volt vennem valami ételt. Amikor egy piros lámpához értem, jobb oldalt észrevettem egy fiatalembert, egy fiatal nőt és egy kisgyereket az út menti fűvön. A tikkasztó, déli nap kíméletlenül tüzött rájuk. A férfi egy kartontáblát tartott maga előtt, melyen ez állt: *„Élelemért munkát vállalok”*. Az asszony mellette állt. Mereven bámulta a mellettük megálló autókat. A két év körüli gyermek a fűben ült, kezében egy félkarú babát tartott. Alig fél perc telt el, míg a lámpa zöldre váltott, de a jelenet mélyen belém vésődött.

Annyira szerettem volna nekik néhány dollárt adni, de akkor nem maradt volna kenyérré és tejre. Négy dollárból csupán ennyire futotta. Amint a lámpa váltott, egy utolsó pillantást vetve rájuk, tovább hajtottam. Büntudatot éreztem, amiért nem segítettem nekik, és szomorú is voltam, mert nem volt elég pénzem, hogy megosszam velük.

Vezetés közben képtelen voltam a fejemből kiverni hármójuk emlékét. A fiatalember szomorúan fürkésző szemei és családja képe legalább egy mérföldön át kísért. Nem bírtam tovább. Éreztem fájdalmukat, és tennem kellett valamit. Megfordultam és visszahajtottam oda, ahol megpillantottam őket. Megálltam mellettük, és odaadtam a férfinak két dollárt a négyből. Könnybe lábadt szemmel köszönte meg. Rámosolyogtam, és továbbhajtottam a bevásárló központ felé. Azt gondoltam, talán találok leértékelt tejet és kenyeret is. Esetleg csupán kenyeret vegyek, vagy csak tejet? Ennyivel kell beérni!

Ahogy beálltam a parkolóba, még mindig a történeteken gondolkodtam, de jól éreztem magam a döntésem miatt. Kiszálltam a kocsiból, és valami megcsusszant a lábam alatt. Egy húszdolláros pénzjegy hevert előttem a földön. Nem hittem a szememnek. Körülnéztem, majd döbbentem felvettem. Bementem az üzletbe, ahol nem csupán tejet és kenyeret vettem, de sok más dolgot is, amire kétségbeesetten szükségem volt.

Soha nem felejttem el ezt az esetet; emlékeztetett arra, hogy a Világegyetem milyen rejtélyes és titokzatos. Megerősített a hitemben, hogy az Univerzumot soha sem tudod túl licitálni. Két dollárt adtam oda, és húszat kaptam cserébe. Hazafelé ismét az éhező család felé vettem az irányt, és még öt dollárt adtam nekik.

Ez az eset csupán egy a sok közül, melyek életem során velem történtek. Úgy látszik, minél többet adunk, annál többet kapunk. Talán ez egyike az egyetemes törvényeknek, mely így szól: *„Ha kapni akarsz, előbb adnod kell”*

Van egy kedvenc versikém:

*„Volt egyszer egy ember, kit örültnek neveztek;  
Minél többet adott, annál többje lett”*

Legtöbbször azt hisszük, hogy semmink sincs, amit adhatnánk. De ha jobban meggondoljuk, rájövünk, hogy még azt a keveset, amink van is megoszthatjuk másokkal. Ne gondolkodjunk olymódon: majd ha sok lesz, akkor adok – ne várjunk erre az időre! Azzal, hogy adunk, vagy megosztjuk a keveset, amink van, megnyitjuk az Univerzum tárházát, és engedjük, hogy a bőség folyama felénk áramoljon.

De nem kell készpénznek venni, amit mondok, csak próbáld őszintén adni, és meglepődsz az eredményen. Általában nem azoktól kapjuk vissza, akiknek adunk; olyan forrásból jön vissza, amit el sem tudunk képzelni. Tehát adj a jóléted érdekében. Használd ki ezt az egyetemes elvet. Adj magadnak egy esélyt. Az egyetemes elvek mindig működnek. Néha az adakozás nagyon gyorsan térül meg, miként az előbb említett igaz történetben, máskor sokkal hosszabb időt vesz igénybe. De legyetek biztosak abban, ha adtok, viszonzásul kaptok – és sokkal többet kaptok, mint amennyit valaha adtatok.

Amikor adtok, ne legyen a szívetekben félelem; legyen a szívetek hálával telt! Csodálkozni fogtok, hogy miként fog ez visszatérülni. Nyissátok meg a bőség kapuit azáltal, hogy adtok valamennyit a szükségét szenvedőknek abból, amitek van. Miként a nagy Tanító kinyilatkoztatta: „*Adjatok, és néktek is megadatik*”. Próbáljátok ki, – tetszeni fog.

*John Harricharan a „When You Can Walk on Water, Take the Boat” című könyv díjnyertes írója. Ingyenes részlet letölthető a <http://www.waterbook.com> oldalról. További információ: <http://www.insight2000.com> és <http://www.powerpause.com>.*

## 1.

### **A pénzteremtés történelmének leghatalmasabb titka**

Ha pénzt akarsz, csupán egyetlen dolgot kell tenned. Azt, amit a világ leggazdagabb emberei tettek és tesznek. Azt, amiről az ősi kultúrák írtak, és amit ma is hirdetnek. Azt, ami mindenkinek pénzt hoz, ha gyakorolja, mégis a legtöbb ember fél megtenni. Mi ez a dolog? John D. Rockefeller gyerek kora óta gyakorolta, és milliárdos lett. Andrew Carnegie is ezt tette, és iparmágnás lett.

Mi a történelem legnagyobb pénzteremtő titka?

Mi az, ami mindenkinél működik?

Ajándékozz pénzt! Igen, adj belőle másoknak!

Adj olyan embereknek, akik segítenek belső világgal kapcsolatba kerülni.

Adj azoknak, akik lelkesítenek, szolgálnak, meggyógyítanak, szeretnek.

Adj az embereknek anélkül, hogy viszonzást várnál tőlük, de azzal a tudattal, hogy valamilyen forrásból sokszorososan visszajön hozzád.

1924-ben, fiának írt levelében Rockefeller így magyarázta el a pénz adakozásának gyakorlatát: „... gyerekkoromban a pénz szerzésének kezdetén adakozni kezdtem, s a bevétel növekedésével az adományok mértékét is növeltem...”

Megfigyeltük, hogy mit mondott?

Több pénzt kezdett szétosztani, amikor több bevétele keletkezett. Élete során 550 millió dollárt osztott szét!

Némelyek azt gondolják, hogy Rockefeller önreklámozás végett ajándékozott pénzt, hogy a népszerűségét növelje. Ez nem így van. Rockefeller sajtó menedzser, Ivy Lee *Courtier To The Crowd* című nagyszerű életrajzi regényében Ray Eldon Hiebert kinyilatkoztatja, hogy Rockefeller évtizedek óta önállóan adományozott pénzt. Lee mindössze felhívta erre a nagyközönség figyelmét.

P.T. Barnum is sok pénzt adományozott. Miként a *There's a Customer Born Every Minute* című könyvemben írtam róla, Barnum hitt abban, amit „jövedelmező emberbarátságnak” nevezett. Tudta, hogy az adakozás viszonzást nyer. Ő is a világ egyik legvagyonosabb emberévé vált.

Andrew Carnegie hatalmas adományokat osztott szét. Az amerikai történelem egyik leggazdagabb embere lett.

Bruce Barton a híres BBDO reklámcég társalapítója, és *The Seven Lost Secret of Success* című könyvem főszereplője, szintén mélyen hitt az adakozásban. 1927-ben így vallott erről:

„Ha az ember mások szolgálatának gyakorlatát addig folytatja, míg az önkéntelen szokásává válik, az Univerzum minden jótékony ereje felsorakozik mögötte, bármily tevékenységet folytat is.”

Bartonból bestseller író, üzleti híresség, számos cél megvalósításában közreműködő személy és nagyon-nagyon vagyonos ember lett.

Míg némelyek azzal érvelhetnek, hogy ezeknek a korai mágnásoknak volt miből adakozni, ezért ez számukra nem okozott nehézséget, én azt mondom, hogy vagyontukat részben annak köszönheték, hogy készen álltak szabadon adakozni. Az ajándék viszonzást nyert; az adakozás még nagyobb gazdagsághoz vezetett.

Megismétlem: *Az ajándék viszonzást nyert. Az adakozás még nagyobb gazdagsághoz vezetett.*

Manapság divatosná vált üzleti célból pénzadományokkal értékes ügyeket támogatni. Ez az üzleteket jó színben tünteti fel, ugyanakkor a megajándékozottakon is segít. Anita Roddick Body Shop üzletei, Ben Cohen és Jerry Greenfield jégkrémje, valamint Yvon Chouinard Patagonia üzletláncá élő példák arra, hogyan segíthet az adakozás az üzletben.

De amiről én beszélek, az a személyes adakozás. Azt mondom, adj pénzt, hogy több pénzhez juss!

Meglátásom szerint, ha van valami, amit az emberek adakozáskor rosszul csinálnak, az, amikor túl keveset adnak. Ragaszkodnak a pénzükhöz, és ha adakozásra kerül sor, alig csepegtetnek valamit; ezért nem kapnak semmit. Adni kell, és sokat kell adni, hogy az élet adok-kapok áramlatába kerüljük.

Emlékszem, amikor először hallottam az adakozás fogalmáról, azt gondoltam, hogy akik erről beszéltek, fondorlatos módon a pénzemet akarták kicsalni. Amikor adtam, kínkeservesen tettem. Természetesen, amit cserébe kaptam, egyenes arányban volt adományom mértékével. Keveset adtam, keveset kaptam. Egy nap azonban úgy döntöttem, kipróbálom az adakozás elméletét.

Imádom a lelkesítő történeteket. Olvasgatom, meghallgatom, megosztom és elmesélem őket. Elhatároztam, hogy megköszönöm Mike Dooley-nek a [www.tut.com](http://www.tut.com) honlapon közreadott lelkesítő üzeneteit, melyeket olvasóival naponta e-mailen megoszt.

Úgy döntöttem, hogy adok neki némi pénzt. A múltban talán öt dollárt adtam volna. De ez esetben a szükösség érzetéből cselekedtem volna, attól tartva, hogy az adakozás elve nem működik. Most másként tettem. Elővettem a csekkfüzetemet, és kiállítottam egy 1000 dolláros csekket. Akkoriban ez volt a legnagyobb adomány, amit valaha is egy összegben juttattam valakinek. Igen, kissé ideges voltam miatta, de legfőképpen kellemesen izgatottá tett. Valami mást akartam csinálni. Meg akartam Miket jutalmazni, és látni akartam, vajon mi történik.

Mike megdöbbsent. Amikor egy levélben megkapta a csekkemet, hazafelé menet majdnem lehajtott az útról. Nem hitt a szemének. Felhívott, és megköszönte. Élveztem kisfiús meglepetését. Úgy éreztem magam, mint egy milliomos. (Jegyezzük ezt meg!) Imádtam őt boldoggá tenni, nagy örömöm telt a pénzt odaadni. Bármire használta, nekem mindegy volt. Csodás érzés volt valakinek segíteni, hogy folytathassa azt, amiben én is hittem. Belső késztetést éreztem a segítségadásra. Még mindig örömmel emlékszem az esetre.

És akkor csodás dolog vette kezdetét. Hirtelen telefonhívást kaptam egy személytől, aki arra kért, legyek könyvének társszerzője, melynek következtében sokszorososan többet kaptam, mint amennyit elajándékoztam.

Ezután, egy japán kiadó is megkeresett, hogy megvegye bestseller könyvem, a *Spiritual Marketing* fordítási jogát. Ők is sokkal több pénzt ajánlottak, mint amennyit Mike-nak ajándékoztam.

Az igazi szkeptikusok azt mondhatnák, hogy ezen események nem feltétlenül következnek egymásból. Talán az ő fejükben nem kapcsolódnak, de az enyémben igen.

Amikor pénzt adtam Mike-nak, ezzel üzenetet küldtem magamnak és a világnak, hogy sikeres, nagyemő vagyok, aki az áramlattal halad. Mozgásba hoztam egy mágneses elvet, mely pénzt vonzott hozzám. Amiként adsz, úgy fogsz kapni is.

Adj időt, és időt kapsz vissza.

Adj terméket, és terméket kapsz vissza.

Adj szeretetet, és szeretetet kapsz vissza.

Adj pénzt, és pénzt kapsz te is viszonzásul.

Ez a tipp önmagában is elég, hogy átalakítsa az anyagi helyzeted. Gondolj arra vagy azokra az emberekre, akik az elmúlt hetekben lelkesítően hatottak rád; akik hozzásegítettek, hogy jó érzéssel viseltess önmagad, az életed, az álmaid vagy a terveid iránt. Adj neki(k) valamennyi pénzt. Adj nekik valamit szívből. Ne légy fősvény! A bőség érzetével adj, ne a szűkösségével. Adj anélkül, hogy attól a személytől bármit is várnál cserébe, de általánosságban várd a viszonzást. Ha így teszel, tanúja leszel saját jómódod növekedésének. Ez a történelem leghatalmasabb pénzteremtő titka!

„Ha látod, megérinted.

Ha megérinted, érzed.

Ha megérszed, megszereted.

Ha szereted... Odaadod.

*Mert az UNIVERZUM felé semmi sem fejezi ki hangosabban az önmagadba, a bőségbe és szeretetbe vetett hited, mint az adakozás. S amikor az Univerzum meghallja, többet kapsz belőle. NEM JUTALMUL, hanem, mert valóban hittél... önmagadban, a bőségben és a szeretetben.”*

Forrás: [www.tut.com](http://www.tut.com)

## 2.

### A Törvény aktiválásának leghatalmasabb titka

Egy telefonáló hölgy a következő kérdést tette fel.

- Évek óta adományozok pénzt, de nem tapasztalok növekedést saját anyagi jólétem terén. Mit csinállok rosszul?
- Hová adja a pénzt?
- A helyi templomnak.
- Miért ad nekik pénzt?
- Mert szükségük van rá.
- Hogy érzi magát, amikor odaadja?
- Mintha egy veremből segíteném ki őket...
- Igen, de *belül* hogyan érzi magát, amikor pénzt ad nekik?

Egy pillanatig csend volt.

- Nos, ez fájdalmas – vallotta be – alázatosan hajlongónak érzem magam, amikor kitöltöm a csekket.
- Nem jó. Ha kellemetlenül érzi magát, amikor pénzt ad, akkor a pénzhez rossz érzéseket párosít – magyaráztam. Valószínűleg nem szeretne további rossz érzést, ezért több pénzt se vonz magához.
- Nahát, sohasem gondoltam erre így!
- És ha azért ad, mert kértek, sőt esedeztek érte, akkor ön a szükségérzetet erősíti – fejtegettem neki. Ahhoz, hogy egyre gyarapodó gazdagságot tapasztaljon, olyan helyre kell adományozni a pénzt, ahová jól esik adni. Más szóval, olyannak adni, akinek szüksége van rá, az nemes dolog. Tegye ezt, de én nem erről az elvről beszélek.
- Értem! – mondta.

Nem tudtam mást elképzelni, mint hogy az Univerzum valamely ereje segített neki felfogni, amit én nem tudtam megmagyarázni.

- Mit értett meg? – kérdeztem.
- Az egyházat kolduló állapotban tartottam – jelentette ki.

- Szívem szerint mindenhová adományoznék, ahol spirituális emelkedettséget tapasztalok. Néha ez a templomunk, máskor viszont nem.
- Megértette! – válaszoltam. És így van rendjén.
- Bármilyen céllal ajándékozhatunk pénzt. Segítettem a Vörös Keresztnek, a Kívánj-valamit Alapítványnak, rák alapítványoknak, és így tovább. De nem vártam el, hogy anyagi helyzetem ezáltal javuljon. Ez a nagylelkűség valóban segített, de nem feltétlenül hozta mozgásba az említett spirituális törvényt.

Az anyagi jólét spirituális törvénye látszólag akkor lendül mozgásba, amikor szabadon adunk pénzt oda, ahol spirituális táplálékra lelünk, azzal a visszafogott elvárással, hogy ennek következtében az anyagi jólétünk valahogyan, valamilyen módon, valamikor növekedni fog.

Ha egy nemes ügy érdekében adományozunk, az aktiválhatja a spirituális törvényt, ha úgy érezzük, hogy lelki táplálékot kapunk cserébe. Ám ha nem érzünk lelkesültséget, miközben adakozunk, akkor mindössze megsegítünk valamely rászorulókat. Ez természetesen nemes dolog, és tegyük, ha jónak látjuk. Ám emlékeztetőül elmondanám, hogy e könyv témája a pénzteremtés történelmének leghatalmasabb titka. És ezt a titkot akkor aktiváljuk, ha szabadon, örömmel adunk olyan célra, melyből spirituális táplálékot nyerünk.

„A pénz a spirituális szubsztancia külsődleges formája.”

- Georgiana Tree West: *Prosperity's Ten Commandments*

### 3.

#### **Az anyagi jóléthez vezető titkos kiskapu**

Ma kaptam egy csekket egy rég elveszett baráttól. Az összeg tartozásának csupán egy részét fedezi, ám mivel majd tíz évig tartott, hogy megkapjam, ennek is örültem. Tíz évvel ezelőtt megbízott, hogy készítsek neki egy részletes marketing stratégiát. Akkoriban néhány ezer dollárt kértem ezért a munkáért. Megegyeztünk, és megígérte, hogy kifizeti. Én elvégeztem a munkát, ő nem fizetett. Mivel a barátom volt, haladékat adtam neki. Hónapok teltek el, majd évek. Ezután ő egy másik államba költözött, én meg egy másik városba. Mindenki élte az életét, és alapjában megszakadt a kapcsolatunk. Könyveimnek és hanganyagaimnak köszönhetően, hamarosan elég ismertté váltam az Interneten.

Néhány hónapja e-mait kaptam valakitől, aki új könyvéhez társszerzőnek szeretett volna felkérni. Megemlítette, hogy ismerte néhány barátomat, többek között azt a személyt is, aki a pénzzel tartozott nekem.

Amint megláttam a levélben régi barátom nevét, felszökött a vérnyomásom. Méregbe gurultam és meglopottnak, cserbenhagyottnak, megbántottnak éreztem magam. Mély levegőt vettem, és lenyugtattam magam. Beszéltem magamhoz; emlékeztettem magam, hogy az Univerzum hatalmas hely (túl enyhe kifejezés), és a jólét sokféle módon juthat el hozzám, nem csupán régi számlákból. Úgy döntöttem, megbocsátok a barátomnak. Gondolatban így is tettem. Őszintén elengedtem őt és a tartozást. Nem volt szükségem a pénzre, sem az igazam bizonygatására.

Kilenc évvel az eset után kaptam egy levelet a barátomtól, melyben tudtomra adta, tisztában van azzal, hogy tartozik nekem. Elmondta, hogy nehéz időket élt meg, költöznie kellett, és hivatásos előadóként próbált megélni. Hozzátette, hogy szeretné régi kapcsolatunkat békében tudni.

Rövid válaszomban biztosítottam, hogy már béke van közöttünk. Felajánlottam, hogy részletekben is kifizetheti a tartozást, kezdve talán húsz százalékkal.

Nos, nem küldött semmilyen csekket – legalábbis nem azonnal. Jó néhány hónap telt el, míg újra hallottam felőle. Ismét e-mailt küldött, és ismét a helyzetét ecsetelte.

Én nyugodt maradtam. Tudtam, hogy meglesz a pénz, és nem feltétlenül kell, hogy tőle jöjjön. Az Univerzum – bárhogy nevezzük is ezt a nálunk sokkal hatalmasabb erőt – biztosít arról, hogy amíg az áramlattal haladok, a pénz is áramlani fog hozzám. És nyugodtnak maradni jó mód az áramlattal haladásra.

Miként e fejezet elején említettem, ma megérkezett a csekk. Nem tudom, hogyan érzett régi barátom, amikor kiállította, de remélem, hogy örömteli szívvel tette, mert ha így volt, akkor mozgásba hozta a pénzvonzás elvét.

Tudom, hogy amikor én kiállítottam egy 500 dollárról szóló csekket a bátyámnak, aki húsz évvel azelőtt kisegített engem egy tartozásból, s végre vissza tudtam fizetni, nagyon elégedett voltam. Királyian éreztem magam, amikor Tednek visszafizettem a tartozást. Olyan belső békét éreztem, mely önmagában is felért egy millióval.

Ezt a bensőséges, békés érzést – vagy ha úgy tetszik, megbocsátás érzését – nevezem az anyagi jóléthez vezető titkos kikapunak.

Kire és mióta neheztelsz magadban azért, mert pénzzel tartozik – vagy, mert talán te tartozol neki? Engedd el! Beszéld meg magaddal. Add át magad a mennybéli tudatosságnak, hogy az Univerzum lát el, nem a barátod. A pénz nem tőlük, hanem rajtuk keresztül jön. Ha egyszer elengeded a neheztelést, szabaddá teszed magad a befogadásra.

#### 4. **Óvakodjunk a nagy csapdától**

A cikk, amelyről e könyv a címét kapta – „A pénzteremtés történelmének leghatalmasabb titka” – az első fejezet egy rövidebb változata. Az írás olyan népszerű lett, hogy az Interneten sokezer emberhez juttattuk el. Az Ezine kiadó kinyomtatta, és ily módon terjesztette. A hasonló témájú honlapok feltették oldalaikra. Több tucat olvasótól kaptam köszönő és dicsérő levelet. Ám néhány levélíró meglepő dolgot művelt; pénzért folyamodott hozzám. Miután elolvasták a cikket, úgy gondolták, hogy bárkinek pénzt adok, aki hozzám fordul. Ezért írtak, és megpróbálkoztak. Azonban a cikk nem ezt érti a pénzteremtés történelmének leghatalmasabb titka alatt. Nem azt írtam, hogy kérj pénzt, és gazdag leszel. Az üzenet valójában így szól: „Adj pénzt olyan helyre, ahol spirituális táplálékban részesülsz, és mozgásba lendíted a pénzvonzás elvét.”

Minden pénzkérő levélre válaszoltam, és elmagyaráztam a dolog lényegét. Senki sem írt vissza.

Két okból említettem ezt a témát:

1. Ne koldulj pénzt, azt várva, hogy meggazdagodsz.

Nézd csak meg a koldusokat az utcán. Nem élnek jólétben; éppen csak eltengődnek valahogy. Vagy nézzük meg azokat az embereket, akik adománygyűjtéssel foglalkoznak. Legtöbbjük koldul – bár ők soha sem neveznék ezt így –, és látszólag soha sincs nekik elég.

Elég lesz ennyi jelzés?

2. Ne adj pénzt a koldusnak azt várva, hogy gazdag légy.

Nem azt mondtam, hogy ne segítsünk a szegényeken – bár kérdéses, mennyire segít rajtuk, ha dolgokat adunk nekik.

Azt hangsúlyozom, hogy ne adj pénzt valakinek csak azért, mert kér, miközben elvárod, hogy megnyíljon az Univerzum bőségszaruja. Én a kötelességből adott pénzt csapdának látom. Ez volt mindig is a problémám a papokkal, akik az emberektől szükségből vagy a Bibliára hivatkozva kértek pénzt. Mindkettő lehet valós ok, ám ha te, vagy bárki szívbéli öröm nélkül adakozik, nagyon kicsi a valószínűsége annak, hogy a szétszortott pénz megsokszorozva jöjjön vissza hozzá.

A legjobb mód az adomány helyének meghatározására, ha felteszel magadnak egy egyszerű kérdést:



*Honnan merítetted a legtöbb örömet?*

És ha még tisztábban akarsz látni, vagy több irányadó kérdésre van szükséged ahhoz, hogy biztosan tudd, mire szánj adományt, folytasd a sort:

*Hol hívták fel a figyelmed isteniségedre?*

*Hol bátorítottak arra, hogy kövesd az álmaidat?*

*Ki segített abban, hogy örülj földi létednek?*

A válaszok megmutatják, hogy kinek adakozz.

*Sok ember pszichológiai gátat érez az adakozás iránt, mert túl sok teológus hangoztatta, hogy milyen jót tesz ez az egyháznak, ahelyett, hogy mit tenne a személyért.*

- Catherine Ponder, *Open Your Mind to Prosperity*

## 5.

### A nagy beismerés

Rendben, bevallom: nehezemre esett elhinni, hogy pénzt kapok, ha pénzt adok. Mindez szélhámos stratégiának tűnt, amit az emberek azért szorgalmaztak, hogy pénzhez jussanak. Nos, én túl okos voltam ehhez. Úgy döntöttem, hogy nem pénzt, inkább könyveket adok. Igen, könyveket. Rengeteg könyvem volt, mivel sok éven át New Age újságíróként és könyv ismertetőként dolgoztam, így sok kiadványt halmoztam fel. Jóval több volt, mint amire szükségem lehetett, miért ne adhatnék belőle másnak is? Emlékszem, amikor erre az elhatározásra jutottam, Houstonban laktam, és éppen az ágyban feküdtem, azon elmélkedve, hogyan válhatnék jómódúvá. Arra gondoltam, könyvekben mérve én lehetnék Amerika leggazdagabb embere. És akkor úgy döntöttem, kipróbálom az adakozás elméletét a könyveken keresztül. Napokon belül meghívtam néhány barátomat, hogy válasszanak könyveket maguknak. Természetesen nem engedtem, hogy bármiből válasszanak, vagy hogy mindent elvigyenek, hanem az általam e célra elkülönített példányokból csemegézhetnek.

Az elkövetkező hónapokban bárhol tartottam előadást, szintén adtam könyveket ajándékba. Ez nagyszerű érdeklődés felkeltő eszköznek bizonyult. Amint a figyelem lankadni látszott, bejelentettem, hogy a következő kérdésfeltevőnek egy könyvet adok ajándékba. A teremben hirtelen mindenki felélénkült. Amikor jelenlegi vidéki házámba költöztem, legalább 25 doboz könyvet helyeztem el a garázsban. A házavató alkalmából a meghívott vendégekkel közöltem, hogy távozás előtt nyugodtan válogassanak a dobozokban található könyvekből. Mindenki kapott az alkalmon. Egyikük olyan sokat választott, hogy kézi targoncával kellett az autójához gurítani. Milyen eredménnyel járt nagy könyvajándékozási stratégiám? Amióta Houstonban elhatároztam, hogy könyveket ajándékozok azért, hogy könyvekhez jussak, mindig bővelkedtem a könyvekben. Manapság a világ egyik legnagyobb marketing és metafizikai könyvgyűjteményével rendelkezem. Valahányszor az emberek meglátogatnak, tisztelettel tekintenek rendkívüli kollekciónra.

Amit nem értenek, az a következő: a könyvek mindig rám találnak, mert én mindig ajándékozok belőlük. Mozgásba hoztam a nagyszerű adakozási elvet a könyvek terén. Már tudom, hogy pénzt kell adnom ahhoz, hogy pénzt kapjak. Ennek eredményeként van pénzem – sokkal több, mint amennyivel Houstonban rendelkeztem. De azokban a korai időkben, amikor félttem, hogy elveszítem a pénzem és ragaszkodtam hozzá, csupán azt engedhettem meg magamnak, hogy könyveket ajándékozzak. Ennek következtében további kiadványokhoz jutottam. Figyelj és tanulj: *Add azt, amit kapni akarsz!*

*„Ne próbáljuk meghatározni, hogy mily módon áramoljon hozzánk az anyagi jólét. Nincs okunk azt feltételezni, hogy attól kapjuk vissza adományunkat, akinek adtuk.”*

- Charles Fillmore: *Prosperity*

## 6.

### Egy nagyszerű ember, aki 30 millió dollárt osztott szét

Most hallottam a hírt, hogy egy híres, színes egyéniségű és kedves amerikai embertársam eltávozott. Mindig is szerettem a műveit. Különösen az *Ask for the Moon and Get It: The Secret to Getting What You Want by Knowing How to Ask* című tanulmányát. A neve Percy Ross. Talán hallottatok róla. Ross legalább 30 millió dollárt osztott szét különféle szervezeteknek és jótékony célokra. Emellett, 17 éven át egy testületi hírlaprovatot vezetett *Thanks a Million (Millió köszönet)* címmel, melynek cikkei 800 különböző nemzeti újság hasábjain jelentek meg. A rovat Ross-hoz írt leveleket tartalmazott, melyben az emberek leírták történetüket, és tanácsot kértek tőle. Nagyon érdekes volt. Annál is inkább, mert Ross mindig átlátott az embereken. Leveleiket olvasva ráéreztem, hogy mennyire voltak őszinték, lusták vagy kéregetők. Mindig bölcs tanácsokkal látta el őket. Alkalmasint csekket küldött. Hetente 120 csekket postázott, és a 17 év alatt 30 millió dollárt osztott szét.

Ross kétmillió dollárral kezdte! Felismerhető itt az adás elve? Ross kétmillió dolláros alaptőkével kezdte. Neked talán nincs ennyid, de ettől a történet még igaz; Ross 17 év alatt 30 millió dollárt osztott szét.

Tehát, az adakozás viszonzást nyer!

Gondolkozz: előfordult-e már veled, hogy adakozásra kértek valamely célra, és te összezsugorodó bankszámládat nézve azon tépelődtél, vajon adj, vagy sem? Sokan mesélték el történetüket, akik pontosan ebbe a helyzetbe kerültek, de miután az adakozás mellett döntöttek, igencsak meglepődtek, amikor hirtelen váratlan pénzforráshoz jutottak a kiadott pénz pótlására. Az igazság az, ha ragaszkodsz a pénzedhez, pontosan azt veszítheted el, amit annyira féltesz. Azonban, ha bízol abban, hogy jó dolgok áramolnak hozzád, mindig lesz elég pénzed a szükségleteid kielégítésére. Bizonyítékul vegyük Percy Ross példáját, aki kétmillióval kezdte jótékonyági pályafutását, ám 17 év leforgása alatt 30 millió dollárt osztott szét. Hiányzik nekem Percy Ross! De most *te* veheted át a helyét!

## 7.

### Mi az igaz adakozás, vagy viszonzást vársz-e?

Most fejeztem be egy telefonbeszélgetést drága barátommal, Dr. Paul Hartuniannal, az emberbarát, média géniusszal, igazi kutyaimádóval. Az adakozásról kérdeztem Pault, hogy miként működik ez a mindennapjaiban és személyes céljainak elérésében. És ő valami igazán figyelemfelkeltőt mondott:

- Túl sok ember vár el viszonzást adakozása nyomán. Ajándékoznak egy kis pénzt, és elvárják, hogy az tízszeresen megtérüljön. Nézetem szerint ez nem igazi adakozás.

Számomra ez sokkoló kinyilatkoztatás volt.

- Akkor mi az igaz adakozás? – kérdeztem.
- Hítem szerint az igaz adomány névtelenül történik – magyarázta Paul.
- Ha valaki azért ad egy millió dollárt egy alapítványnak, hogy egy épületet róla nevezzenek el, akkor az nem adakozás, hanem kereskedelem.

Paul fontos pontot érintett. Emlékszem, amikor valaki e-mailt küldött nekem azt tudakolva, hogy mit tegyen, mert egy barátjának pénzt akart adni, de az visszautasította. Akkor arra gondoltam, *miért kellene a barátodnak tudnia, hogy a pénz tőled van? Nem adhatnád neki titokban?*

Paul ekkor valami még érdekesebbet mondott:

- Azt hiszem, hogy az adakozás titka az, ha nem foglalkozol vele, vajon visszakapod-e vagy sem. Amikor nem érdekel, az áramlattal haladsz.

*Ó igen! Ez a titok!*

Adj anélkül, hogy viszonzást várnál el; adj, mert a szíved ezt diktálja; adj, mert örömed leled benne – ekkor az élet áramával haladsz.

- Csak annyit mondhatok, hogy a többről talán a Kozmosz gondoskodik – tette hozzá Paul.
- Életem során sok áldásban részesültem, de soha nem az áldásért adtam. A Kozmosz egyszerűen csak gondomat viselte.

Tetszett Paul Hartunian magyarázata. Olyan gyakorlatias, nyugodt hozzáállással adakozott.

- Nem okoz számomra gondot, ha valakit jótékonykodása miatt elismernek – tette hozzá – de, ha az elismerésért adsz, vagy, mert a tízszeresét várod cserébe, akkor nem adsz, hanem üzletelsz.

Paul gyakorolja, amiről beszél. 2002 karácsony táján e-mailben azt kérdezte, tudnék-e valamilyen spirituális üzenetet küldeni neki, melyet megoszthatna elektronikus újságjában az olvasóival. Eddig mindig reklám és pénzbefektetési tanácsokat adott nekik, de ez alkalommal valami spirituális ajándékra gondolt. Azt ajánlottam, elektronikus formátumban ossza meg olvasóival *Spiritual Marketing* című bestseller könyvemet. Felajánlottam, hogy bárki ingyen elolvashatja, a <http://www.mrfire.com/spirit> című oldalon. Paul olvasóival nagylelkűen megosztotta ezt az információt. A könyv népszerűsítéséért soha egyetlen fillért sem kért tőlem. Egyszerűen csak adott. Tudnunk kell, hogy Paulnak akkoriban 76 000 olvasója volt. Ez azt jelentette, hogy ajándéka – és az én ajándékom is – sok ember életére hatott. Paul szívből adott. Én is szívből adtam. Senki nem tudhatja, miként száll ez vissza ránk – kivéve talán a Kozmoszt.

Adakozó vagy?

*„A jólét törvénye – melynek első lépése az adakozás – oly közel áll a létezés gyökeréhez, hogy képtelenség azt tervszerű számításokkal kikalkulálni és mérlegelni... A viszonzás elvárása nélkül kell adnunk.”*

- Ernest C. Wilson: *The Great Physician*

## 8.

### Mutasd a lóvét

Vajon én vagyok az egyetlen ember, aki *valóban* látta a *Jerry McGuire* című filmet? A Tom Cruise főszereplésével bemutatott sikerfilm mindenkit arra készített, hogy a filmben elhangzó híres kijelentést mondogassa: „*Mutasd a lóvét!*”. A bemutatástól számított majd egy évig nem néztem meg a filmet, mert azt gondoltam, hogy az egész a kapzsiságról szól. Mivel mindenki, aki a filmet látta – mint valami nemzeti mantrát – mosolyogva azt ismételte, hogy mutasd a lóvét, így nem érdekelt. Egy nap azonban Nerissával meg akartunk nézni valamit a TV-ben, s úgy hozta a sors, hogy éppen a *Jerry McGuire* című filmet kezdték vetíteni az egyik csatornán. Úgy döntöttünk, megnézzük. Ámulatba estem; a film egyáltalán nem a kapzsiságról szólt. Igen, Jerry pénzéhes környezetből jött, de hamar megtanulta, hogy ez a hozzáállás nem működik. Fel kellett hagynia a mohósággal, mert az zsákutcába vezetett. A kapzsiság a lélek elszegényedését eredményezte. A sportügynök Jerrynek ehelyett, a szenvedély erejével kellett megismerkednie. Amikor *valóban* törődni kezdett ügyfelével, hogy megnyissa és lelkesítse az általa képviselt játékos szívét – aki ugyanezt teszi érte – akkor, és csakis akkor kezdte megízlelni az igazi sikert és kezdett valódi boldogságot érezni. Ó, a refrén: „*Mutasd a lóvét!*” kétségkívül magával ragadó. Olyan kiválóan és olyan sokszor alkalmazták a filmben, oly kitörő érzellemmel emlegették abban a felejthetetlen jelenetben, hogy képtelenség volt nem megjegyezni. De a film nem erről szól. Számomra nem. A film témája: mutasd a *szíved*, nem pedig mutasd a lóvét.

Az adakozás is ilyen. Ha azért adsz, mert pénzt akarsz, akkor nem adsz, csupán kereskedsz. Ha azért adsz, mert az szívedet örömmel tölti el, akkor *valóban* adsz. Ez a különbség a

„Mutasd a lóvét!” és „Mutasd a szíved!” között.

Az Univerzum a szívedre válaszol, nem a pénzedre. A pénz csupán jelkép. Szívből adj pénzt! Ha így teszel, nagyon gyorsan és a legmeglepőbb módon maga az Univerzum fogja neked „Megmutatni a lóvét.”

De ne azért adj, hogy kapj! Ne akarj az Univerzummal alkut kötni!

Az adás kedvéért adj!

## 9.

### A legnagyobb spirituális elmegyakorlat

Szelíden emlékeztetnék, hogyan működik az adás elve. Létrehoztam kifejezetten nektek egy rövid Spirituális Elmegyakorlatot, amely a <http://www.wmop.org/Smt.htm> oldalon megtalálható. Ti is elkészíthetitek a sajátotokat az itt található formula alapján, mely kifejezetten az egyén igényeire szabható. A Spirituális Elmegyakorlat, vagy megerősítő ima témája a „Mindentudó, Mindenható és Mindenütt jelenlévő Szellem és az emberiség vele való egységének felismerése.”  
(Ernest Holmes, *Science of Mind* 149. old.)

Ez talán több, mint amit te vagy én képesek vagyunk felfogni, ezért nevezzük Spirituális Elmegyakorlatnak, mely formulával ráhangolódhatunk a végtelenre. Nevezhetjük csodának, nevezhetjük emlékeztetőnek, vagy szerencse amulettnek – nincs jelentősége. „Alkalmazása nem arról szól, hogy megpróbálunk magunkkal elhitetni valamit, ami nem igaz, hanem az igazságon alapul.” – írta Robert Bitzer a *Collected Essays of Robert Bitzer* című művében. „A lényege, hogy megváltoztasd a hiedelmeidet, hogy felismerhesd és elfogadhasd az igazságot.” Más szóval, a gyakorlat eszköz, mely emlékeztet arra, ami eleve létezik. Például, az adás törvénye alapvetően létezik. Valós. A gyakorlat erre a tényre emlékeztet. Az alábbi szavakat hangosan ismételheted magadnak reggelente vagy estétként. A legfontosabb, hogy amikor pénzt kívánsz adni, mond ki e szavakat (vagy a számodra jelentőséggel bíró kijelentéseket):

*„Tudom, hogy az Univerzumban létezik egy végtelen energiarendszer, amely belőlem áll, bennem és körülöttem van. Mindannyian kapcsolódunk hozzá, benne és belőle vagyunk. Kapcsolatban állok veled, mint mindenki mással a mindannyiunkat fenntartó energián keresztül. Tudom, ha bármit hozzáadok ehhez az energiarendszerhez, az hasonló formában, megsokszorozódva és felerősödve visszatér hozzám, mert e rendszer természete a növekedés és kiterjedés. Hálás vagyok e felismerésért és ajándékért, amivel most rendelkezem, amit kaptam, és amit kapni fogok. Hiszem, hogy ez a folyamat számomra működik, miként mindenki másnak is, aki adakozással mozgásba hozza azt. Úgy legyen! Úgy is van!”*

Mint mindig, az a legfontosabb, hogyan érzel, amikor e szavakat kimondod. Az érzelem aktiválja a törvényt. Légy örömteli!

## 10.

### Hogyan gondolkozzunk isteni módon?

Úgy 10 éve beszédet tartottam arról, hogyan gondolkozzunk isteni módon. Az emberek imádták. Azon kevesek, akik akkor ott voltak Houstonban, még mindig emlékeznek rá. Tavaly feltettem a beszédet az Internetre, ahol bárki meghallgathatta. Mindenkinek tetszik. Azért aratott ilyen széles körben sikert, mert felszabadító hatású. Isteni módon gondolkodni korlátok nélküli gondolkodást jelent. Valóban azt hiszitek, hogy Istennek korlátai lennének? Valóban azt hiszitek, hogy Isten beszélne a hiányról és megkötésekről? Valóban azt hiszitek,

hogy Isten kifogásokat keresne, hogy valamit ne vigyen végbe? Én nem hinném. Előadásomban Barry Neil Kaufman és felesége, Susie történetéről beszéltem, akik kigyógyították fiukat az autizmusból. Meir Schniederről is szóltam, aki gyógyíthatatlan vaksággal született. Most lát, és másoknak segít a látásukat visszanyerni. Jonathanról a csodaedzőről is szót ejtettem, akivel évekkal azelőtt dolgoztam együtt. (Ezen történetek a *Spiritual Marketing* című könyvemben is megtalálhatók.) A lényeg az, ha úgy tennél, mintha Istenként gondolkodnál, miként gondolkodnál? Mit tennél? Mit mondanál? Biztos vagyok abban, hogy Isten nem térne ki az elől, hogy pénzt – vagy bármi mást – adjon. Bizonyosra veszem, hogy nem aggódna azon, hogyan jusson pénzhez. Nem fukarkodna az adományok terén sem.

Tehát: *Mit tennél, ha Istenként gondolkodnál?*

E csodás kérdés életed minden aspektusára alkalmazható.

Hogyan viselkednél a kapcsolataidban, ha Istenként gondolkodnál?

Hogyan viselkednél a munkahelyeden, ha Istenként gondolkodnál?

Hogyan viselkednél a társadalomban, ha Istenként gondolkodnál?

Ez több, mint egyszerű felszabadító gyakorlat a kreatív imagináció terén. Változást hoz, hogy a szíved is kitárd.

Hogyan lehet Istenként gondolkodni? Ha úgy teszel, mintha Isten lennél. Hogyan gondolkodnál, ha Isten lennél?

Személy szerint, én *semmilyen* határt nem szabok magamnak, amikor az Istenként gondolkodás szerep-játékába kezdek. Az elmém bármilyen lehetőséget fontolóra vesz: Meggyógyítani a rákot? Természetesen! Milliókat nyerni a lottón? Könnyedén! Megoldani az éhezés problémáját a világon? Gyerekjáték! Mindazonáltal, e messzire mutató tervek megvalósítása egy másik történet. Térjünk vissza hát az egyénhez; hozzád és hozzám. Ha én gondolkodnék úgy, mint Isten, mit tennék másként az életemben? Nos, ez a könyv jó példa.

Péntek délután beszéltem John Harricharannal. Ő igen jó barátom és spirituális tanácsadóm. Aznap éppen az egyik pszichikai síkon tartózkodott, és azt mondta, hamarosan írni fogok egy másik könyvet. Természetesen nem kell ahhoz látnoknak lenni, hogy erre fény derüljön, hiszen író vagyok. Mindig írok egy újabb könyvet. De valami bekattant bennem, amikor John kijelentette, hogy egy másik könyv van készülóban. Beszélgettünk néhány percig a lehetséges témákról, amikor rámutatott, mennyire népszerű volt *”A pénzteremtés történelmének leghatalmasabb titka”* című cikkem. Azt mondta, egy erről szóló könyv nagy segítség lenne a világnak, és szívesen fogadnák. Bár azelőtt erről nem beszéltem Johnnak, szándékomban állt egy könyvet írni a cikk nyomán. Az ő gyengéd noszogatására volt csupán szükségem. Már a következő napon hozzáláttam az íráshoz. Ma három nappal később, hétfő van, amint e szavakat írom.

Röviden, úgy gondolkodva, mint Isten, minden korlátot feloldottam aziránt, hogy mennyi ideig kell tartania egy könyv megírásának. Ez többé-kevésbé egy hétvége alatt állt össze. Nem rossz. De térjünk vissza hozzád! Ha Istenként gondolkodnál, most azonnal mit tennél? Ha pénzadakozás lenne, tedd azt! Ha könyvírás lenne, láss hozzá máris! Ha egy vállalkozás megkezdése lenne, vágj bele! Nincsenek határok! *Csupán isteni módon kell gondolkodnod.*

*„Tapasztalatim szerint az adományozás elvét soha sem magyarázták el elég világosan, és mindig akkora nyomás alatt tartott az egyházi vezetőség, hogy a tized soha sem tűnt szabad akarattal adott ajándéknak, melyet hálás szeretettel tettem. Inkább egy másik, kifizetésre váró számlának tekintettem. E hozzáállásnak köszönhetően az adakozás általában nem hat a jóléti áramlatra. Ajándékunk tekintetében a hozzáállás, a motiváció és a szellemiség a legfontosabb, amivel az Univerzum rendelkezésére bocsátjuk a pénzt. Szándékunk legyen az, hogy a szétszított pénz a szeretet ajándéka, melyet az Univerzumnak hálásan és tisztelettel adunk vissza életünk ajándékáért.”*

- Patricia Diane Cota-Robles, *It Is Time For You To Be Financially Free!*

## 11.

### Leo Buscaglia nagy tévedése

Sok évvel ezelőtt ismertem meg Leo Buscagliát. Ő volt a *Love* című bestseller könyv kedves, szenvedélyes, színes egyéniségű írója. Egy előadása alkalmával egyszer azt mondta: „Az enyém a Szeretet szerzői joga”. Valóban szeretetre méltó ember volt. Szavai a szívemet melengették és felemelők voltak. Akkori feleségemmel, Mariannal sokszor néztük a műsorát a TV-ben. Lelkesítőn hatott. Az időtájt kezdtük tanulmányozni az adakozás hatalmát. Én eléggé szkeptikus voltam. Még mindig úgy gondoltam, hogy az adakozás ravaszkodás. De Marian nálam mindig nyitottabbnak és bizakodóbbnak bizonyult. Azokban a korai években többet adakozott, mint én. Egy napon, amikor azon gondolkodott, kinek küldhetne pénzt, eszébe ötlött Leo Buscaglia. Meg akarta köszönni neki mindazt, amit megosztott az emberekkel, s hogy könyvein és beszédein keresztül mindig a szeretetteljes életvitelre hívta fel a figyelmet. Marian felkutatta a címét, és küldött neki egy csekket. Emlékszem, milyen boldog volt, amikor egy kedves kis üzenettel borítékba tette az ajándékot. Repesett a szíve. Ám szomorú dolog történt. Néhány hét múlva Marian levelet kapott Leo Buscagliától, aki visszaküldte a csekket, és egy üzenetben közölte, neki mindene megvan, és nincs szüksége többre, nem kíván semmi mást. Kérte, adjuk a csekket olyannak, aki nehéz helyzetben van. Marian megbántódott. Úgy érezte, megsértették és visszautasították. Az ajándék visszautasítását személye elutasításának tekintette. Szomorú pillanat volt. Bár kielemezhetnénk Marian reakcióját, itt mégis Leo cselekedetéről szeretnék szót ejteni. Úgy gondolom, Leo hibát követett el. Ahhoz, hogy az élet áramával haladj, adnod és kapnod is kell. Leo elvágta az áramot. Sokkal később magától Leotól hallottam, hogy több esetben is kirabolták. Betörték a házába, és elvitték az értékeit. Tudomásom szerint ez legalább kétszer történt meg. Nem tudok másra gondolni, mint hogy Leonak belső gátjai voltak az elfogadás terén. Külső világában a blokkok úgy mutatkoztak meg, hogy mindenét elveszítette. Természetesen tévedhetek, de valóban érdekelne, vajon volt-e kapcsolat aközött, hogy visszautasította az ajándékokat, és hogy elveszítette, amije volt. Tanuljunk Leo tévedéséből!

Amikor valaki pénzt kínál, fogadd el!

Amikor valaki megdicsér, fogadd el!

Amikor valaki valamilyen ajándékot ad, örömmel fogadd el!

Ha megtagadod az ajándékokat, dicséretet, vagy pénzt, becsukod a jólét ajtaját, amelyen át szeretne hozzád áramolni. A kulcs az, hogy haladj az áramlattal. Amikor adsz és kapsz, részt veszel az élet áramában. Végül is a pénznek keringenie kell, hogy jótékony hatását kifejtsse. S amikor visszatér hozzád, *fogadd el!*

## 12.

### Értékeljük-e azt, amit ingyen kapunk?

A marketing terén érvényes elképzelés az, hogy az emberek nem értékelik azt, amit ingyen kapnak. Igaz ez? Bár igaz, hogy az „ingyenes” szó valószínűleg a legerőteljesebb és legmeggyőzőbb kifejezés, melyet használhatunk a piaci adás-vétel terén, ugyanakkor az is igaz lehet, hogy ha valamit ingyen kapunk, azt általában elhanyagoljuk, nem becsüljük eléggé. Ez számtalanszor bebizonyosodott már. Azon tanácsadók, akik ingyenes szolgáltatást nyújtottak, gyakran érzékelték, hogy ügyfeleik nem értékelik őket. Általában, amikor valamiért fizetni kell, az emberek akkor szentelnek rá figyelmet. Vajon igaz-e ez a pénzadományozás művészetére is?

Először is nem hinném.

Másodsorban nincs jelentősége.

Nézzük meg mindkét kijelentést. Először is nem hinném, hogy az emberek lenézik a *pénzbeli* ajándékot, mert a pénz rendkívül magas töltéssel bíró szimbólum a világon. Az emberek tülekednek, harcolnak, dolgoznak, aggódnak és meghalnak a pénzért. Tisztában vannak az értékével. A legtöbb ember, amikor megkapja, szívesen veszi. Némelyek talán morognak, hogy nincs belőle elég, de ez az ő szűkölködő, korlátolt hitük következménye. Általában, ha pénzt adunk, az emberek úgy tekintik, hogy igazi értéket adtál nekik.

Másodszor, azt gondolom, hogy nincs jelentősége, hogy mit gondolnak a pénzről, vagy mit tesznek vele. Azért adod a pénzt, hogy a *saját* szíved nyisd meg.

Barátom, Bob Proctor a *You Were Born Rich* című könyv szerzője egyszer azt mondta nekem: „Nem érdekel, hogy mit csinálnak a pénzzel. Akár el is égethetik, mert csak egy dolog fontos, hogy az adománnyal magamnak adok.” És ez a lényeg. Amikor azt szeretnéd, hogy ajándékodat elfogadják és értékeljék, az adakozással valójában saját lelkiséged ébresztgeted, amellet pedig mozgásba hozod a spirituális törvényt.

Emlékszem, amikor egy barátomnak ajándékoztam egy ma már legendás művet, *The Robert Collier Letter Book* címmel. A könyv nagyon ritka, nagyra becsült és sokat ér. Barátom látogatóban járt nálam, és említést tett arról, hogy már évek óta keresi ezt a könyvet. Volt egy extra példányom, és egyszerűen a kezébe nyomtam. Kigúvadt a szeme. Nagyon megdöbbsent. Nem hitt a szemének, és nem tudta abbahagyni a hálálkodást. Ekkor láttam őt utoljára.

Nem értékelte az ajándékot?

Talán.

Túl nagyszabású dolognak tartotta, hogy ajándékba kapja?

Talán.

Odaadnám-e ismét?

Egy pillanat alatt.

Nagyszerű érzéssel töltött el *engem*, hogy ezt az ajándékot neki adtam.

Vegyünk egy másik példát.

Úgy 25 évvel ezelőtt Barry Neil Kaufman, *The Option Institute* alapítójának könyveit olvastam, és a kazettáit hallgattam. Akkoriban nagyon kevés pénzem volt, és nagyon nehezemre esett akár egy fillértől is megválni. Azonban szerettem volna adni valamit Barrynek, támogatásom jeléül. Küldtem neki öt dollárt. Részemről ez nagy dolog volt, és reméltem, hogy valahogyan hozzátehetek én is ahhoz, amit mások küldtek neki. 1985-ben beiratkoztam az Option Institute-ba Berryhez – vagy ahogyan barátai becézték – Bearshez tanulni. A tanfolyam utolsó estéjén nyilvános Köszönetnyilvánító Estet tartottunk. Akik azon a héten részt vettek a programokon, mind összegyűltek egy teremben, körbeültek, és egymás után elmondták, hogy mi mindenért voltak hálásak. Ez három órán át tartott! Leírhatatlan volt a terem energia rezgése, amikor harminc ember három órán át egymásnak köszönetet mond mindenért, amit a másiktól kapott. Fenomenális volt. Még mindig élénken emlékszem arra az estére. Amikor Bearsre került a sor, kiemelt engem. Elismerését fejezte ki levelemért, támogatásomért és az öt dollárért, amit hónapokkal előtte küldtem neki. Megdöbbsentem. Bár nagyszerű érzés volt Bearsnek e csekélységgel segíteni, rájöttem, mekkora örömmel töltötte el, amikor megkapta.

Ez csodás, mindkét fél számára nyertes pozíció volt. Emlékezz, hogyan érzel, amikor adakozol – ez a kulcs. Amikor a másik fél is örömet érez – miként Bears tette ajándékom hatására – ez még egy ok az ünneplésre és a boldogságra. És ha a másik fél nem sokat árul el, vagy akár el is tűnik az éltedből – mint a barátom az értékes könyvvel – fogadd el. Még egyszer: az a lényeg, hogy adakozáskor *te* hogyan érzel.

*A pénzadomány az ember mentális jólétének kiváló mércéje. A nagylelkű emberek ritkán lelki betegek.*

- Dr. Karl A. Menninger

## 13.

### Mandy Evans

#### 47 pénzhez kapcsolódó korlátozó meggyőződés, és hogyan lehet ezeket gyorsan elengedni?

*Legalább húsz éve ismerem Mandy Evanst. Rendkívüli hitrendszer-átalakító tanácsadó. Kértem, készítsen egy listát a pénzzel kapcsolatos leggyakoribb, negatív vagy korlátozó hiedelmekről. Arra is megkértem, mondja el, hogyan lehet ezeket eltávolítani, mert gyakran előfordul, hogy az emberek adakoznak, ám különféle hiedelmeik megakadályozzák őket az elfogadásban. Ha eltávolítjuk ezeket a blokkokat, szabad utat engedünk a jólétnek. Az alábbi cikk igazán briliáns kiutat mutat a pénzzel kapcsolatos korlátozó hitek útvesztőjéből.*

A pénzzel kapcsolatos hit sokkal nagyobb szerepet játszik az anyagi jólét mértéke és annak élvezete terén, mint a legtöbb ember hinné. Valójában sokan nincsenek tisztában azzal, hogy hitrendszerük mekkora hatást gyakorol anyagi sikereikre vagy azok hiányára. Egyszerűen a befolyása alatt cselekszenek.

Úgy gyűjtöttem össze ezen önpusztító hiedelmek példáit, miként a mókus gyűjti be télire a magvakat. Az alábbi, pénzre vonatkozó hiedelmek a csoportfoglalkozások és konzultációk során általam feljegyzett valós példák. E tévhitek megszámlálhatatlan esetben vágják el, vagy mérsékelik vékony erecskévé a pénz áramát. Némelyik ismerős, mások különösek lehetnek. Némelyeknél ugyanaz a hit az élet kiterjesztésével jár, másoknál viszont lefojthatja az élet áramát.

Olvassák el a listát, és figyeljék meg, akadnak-e köztük olyan kijelentések, amelyek önökre is jellemzők.

1. A pénz a bűn melegágya (eredetileg az idézet így szól: A pénz imádata a bűn melegágya)
2. Ha sikeres vagyok, az emberek gyűlölni/irigykedni fognak
3. Ha egy millió dollárt keresnék, lehet, hogy elveszítem, és akkor ostobának érezném, s egész életemben utálnám magam
4. A világon nincs elég pénz, hogy mindenkinek jusson
5. Ha egy kicsivel több pénzem lenne, mint amire feltétlenül szükségem van, akkor valaki másnak nem jut
6. Ha sokkal több pénzem van, mint amire szükségem lenne, akkor sokkal több embernek nem jutna.
7. Inkább legyen kevesebb pénzem, mint hogy más nehézségeiért felelnem kellejen
8. Aki gazdag, biztosan bűnös úton jutott hozzá
9. Inkább legyek szegény, de becsületes, mint gazdag és becsstelen
10. Ha sok pénzt keresek, cserbenhagyom az apámat, aki sose keresett sokat
11. A gazdag egyre gazdagabb lesz
12. A szegény egyre szegényebb lesz
13. Okos vagyok és tehetséges, tehát több jár nekem
14. Mindig jól kell használni a pénzt
15. A pénzzel nehéz bánni
16. A pénzhez nehéz hozzájutni
17. Keményem meg kell dolgozni a pénzért
18. Ha pénzt akarsz félretenni, cserébe valamiről le kell mondanod
19. Az idő pénz
20. Nem lehet egyszerre pénzem és szabadidőm is
21. A pénz nem spirituális
22. A pénzért sok olyan dolgot kell csinálni, amit nem szeret az ember



23. Nincs elég, hogy megosszam másokkal, vagy adjak belőle
24. Ha pénzt fogadok el, akkor lekötelezetté válok
25. Inkább legyen kevesebb, mint ami jár, de ne keveredjek bele semmilyen kalamajkába
26. Ahhoz, hogy értékes ember legyek, másoknál többet kell dolgoznom, kevesebb pénzért
27. A pénz nem boldogít
28. A pénz megront
29. Soha nincs/nem lesz elég pénzem
30. Ha nem érzek büntudatot a múltbeli hibákért, és nem aggódom a jövőben is ezért, félek, ismét elkövethetem ugyanazt a hibát (egy befektetési tőzsdeügynök)
31. Elég, ha csak annyit akarok, amennyi a megélhetéshez szükséges
32. Azt kapod, amit megérdemelsz
33. Minden fillérre nagyon oda kell figyelni
34. Sose végy olyasmit, amire nincs szükséged
35. Ha okos nő lennék, már régóta és könnyedén eltartanám magam
36. Ha okos és jó nő lennék, már régen találtam volna magamnak egy gazdag férjet
37. Mindig bérelek; a házvásárlás túl kockázatos
38. Aki nem dolgozik, az ne is egyék
39. Saját házzal kell rendelkeznem, hogy biztonságban érezzem magam
40. Csak pénzzel lehet még több pénzt csinálni
41. Apu jobban szeret, ha nem költök túl sokat
42. Sok pénzt akarok, mire megöregszem, hogy az emberek kedvesek legyenek hozzám
43. Nem akarom, hogy megtudják, mennyi pénzem van, mert az emberek rosszindulatúak a gazdagokkal
44. Ha sokat keresek, az emberek azt gondolják majd, hogy csaló vagyok
45. Csak munkával lehet becsületesen pénzt keresni
46. A pénzből mindenki egyre többet akar; jobb, ha kevesebb van belőle
47. Valami belülről arra készítek, hogy minden pénzem költsem el
48. ....(egyéb tévhited)

Ha bármelyik hiedelmére ráismer, egyenként vizsgálja meg őket az alábbi három kérdésre válaszolva:

- Miért hiszem ezt?
- Igaz ez?
- Mi történne, ha nem hinném ezt?

E vizsgálódó kérdések megválaszolásával bármely tévhitét szélnek eresztheti, és szabadon követheti álmait. Lásson munkához máris!

*Mandy Evans ezeket tanította meg arra, hogyan váljanak szabadabbá, kreatívabbá és sokkal boldogabbá hiedelmeik megváltoztatásával, melyek megkötötték, korlátozták őket, és lelki fájdalmat okoztak. A „TRAVELLING FREE: How to Recover From the Past” valamint az „Emotional Options” című könyveit Deepak Chopra, Bernie Siegel, John Gray és magam is nagyra értékeljük. Látogassanak el honlapjára: [www.mandyevans.com](http://www.mandyevans.com) vagy vásárolják meg műveit a [www.amazon.com](http://www.amazon.com) oldalon*

*„Az egyik ok, amiért az embereknek nincs pénzüik az, hogy magukban vagy hangosan szidják azt. ”*  
- Joseph Murphy, *How To Attract Money*

## 14.

### **Megvilágosodás e-mailen, avagy hogyan valósítsd meg nagyszerű, Teljesen Különleges Gondolataidat**

Mike Dooleynak fogalma sem volt, hogy mihez fog kezdeni. Kilépett a munkahelyéről, a Price Waterhousétól. Otthagyta a céget, a biztonságot és az otthonát. Orlandóba ment, és elveszetten, zavarodottan várakozott, iránymutatásra várva. Semmi sem történt. Ez idő tájt bátyja némi pénzbevételre tett szert az általa tervezett pólók szerzői jogdíjából. Így Mike bátyjával és később az édesanyjával a póló üzletben próbált szerencsét. Vállalkozásukat TUT-ra (Totally Unique T-shirts) keresztelték. Disneytől a Macy-ig mindenki forgalmazta a Teljesen Különleges Pólók cég termékeiket. Tíz év alatt több mint egymillió pólót adtak el. Jól mentek a dolgok. Ám amikor a piac változni kezdett, és a jelentős megrendelők saját termékeiket kezdték gyártani, a család úgy döntött, hogy felhagy a póló üzlettel. A művész testvér színészi és humorista pályára lépett. Édesanyjuk, aki azóta két könyvet is írt, az írói pályát választotta hivatásul, így Mike elhatározta, hogy átveszi tőlük a családi vállalkozást, mely időközben a Totally Unique Thoughts (Teljesen Különleges Gondolatok) néven vált ismertté. „Azok voltak a legnépszerűbb pólók, melyekre lelkesítő vagy spirituális feliratot tettünk” - mesélte Mike egyik telefonbeszélgetésünk alkalmával. „Ezért elhatároztam, hogy e-mailben küldök minden lojális vásárlónknak egy 'Hétfő Reggeli Motiváció' üzenetet.” Ezek általában versikék voltak, és kezdetben mintegy ezer érdeklődőnek küldött lelkesítő üzeneteket. Ahelyett, hogy a szokványos – „Kedves hűséges pólóvásárlóm” – módon szólította meg őket, Mike egy különlegesebb megközelítés mellett döntött. „Létrehoztam a Kalandozók Klubját, és régi vásárlóinknak felajánlottam évi 36 dolláros tagsági díjért a klubtagságot.” – magyarázta Mike. „Hetente, sőt naponta lelkesítő, motiváló és spirituális természetű üzeneteket kaptak cserébe.” No és bevált? „Nem. Szinte senki sem fizetett érte, így természetesen ingyen ajánlottam fel őket, tudván, hogy valamiféleképpen kitalálom majd, hogyan tudnék ebből pénzbevételhez jutni.” Mike 'Hétfő Reggeli Motiváció' üzenetei sikert arattak; az emberek imádták a lelkesítő kis versikéket. Időközben elég bátorságot gyűjtött, hogy az aforizmákhoz saját bölcselkedő gondolatait is hozzátegye. Érdeklődőinek száma háromezerre emelkedett. „Ekkoriban egy barátom havi 15 ezer dollárt keresett azzal, hogy e-kártyáin szalagcímes hirdetésekkel helyezte el.” – mesélte Mike. „Tehát minden energiámat e-kártyák készítésére összpontosítottam, hogy olvasóim a rajtuk elhelyezett szalagcímhirdetésekre kattintva szponzorálják munkám. A régi, póló grafikákat használtam fel, melyekhez rövid kommentárokat fűztem, hogy egyedivé tegyem őket. De ezzel sem jártam szerencsével. Hat hónapon belül a hirdető felhagyta az e-kártyákon való hirdetéssel. A barátom többé nem keresett 15 ezret havonta. Az én jövedelmem sohasem volt magasabb 100 dollárnál. De mégis örülök, hogy belevágtam.” Hogy miért örült ennek? „A kártyaküldés ütős marketing kampánnyá nőtte ki magát.” – magyarázta Mike. „Az emberek továbbküldték másoknak, és a weboldalam hirtelen milliók számára ismertté vált. Ezek az e-kártyák még mindig népszerű olvasmányok az oldalamon.” Ekkor – 2001 – Mike úgy döntött, hogy eddigi élete legnagyobb lépését teszi meg a hit irányában. „Készítettem 12 hangkazettát, becsomagoltam és *Infinite Possibilities: The Art of Living Your Dreams (Végtelen lehetőségek: Álmaid megvalósításának művészete)* címmel forgalmazni kezdtem őket. A kazetták heti e-feljegyzéseimet, régebben tartott beszédeim hanganyagát és teljesen új anyagokat tartalmaztak.” Ez a vállalkozás sarkalatos változást hozott Mike online üzletébe. „Amikor az emberek kaptak valakitől egy e-kártyát, melynek alján a kazettákra vonatkozó információt találtak, gyakran indíttatást éreztek azok megvásárlására.” Mike minden hónapban 40-60 szett kazettát értékesít 125 dolláros áron. Bár soha nem kért egyetlen tanúságtételt sem, hanganyagáról mégis hallatlanul sokan nyilatkoztak elismerően. Az alábbi címen szemezgethetünk belőlük: <http://www.tut.com/auwc.htm>. Hármat idéznék:

„Lebilincselő, lelkesítő, kifejezetten csodás. Ritkán hallani ilyen mély bölcsességet, értelem dús szépséget, ily életrevaló inspirációt és hiteles tanácsot.”

„Magával ragadott! Visítottam örömben!”

„Ismételten meghallgatom a kazettákat... Kiváló anyag, végtelen távlatokat nyit, felrázó... szavai mozgásba lendítettek.”

Miközben Mike napi üzeneteket is társított heti e-feljegyzéseibe, soha sem hirdette, publikálta, nem próbálta eladni magát. Áruforgalma szájhagyomány útján növekedett. Jelenleg 5000 név szerepel levelezési listáján, mely napról napra növekszik. Azt tervezi, hogy adatbázisa növelése érdekében a *pay-for-click* szolgáltatást is igénybe veszi. Következő lépésként egy taglista rendszer kiépítését tűzte ki célul.

Röviden, Mike egy munkahelyét otthagyo, céltalan személyből hatalmas küldetéssel bíró emberré vált. Az Internetet használja elsődleges eszközüül, hogy segítsen az embereknek álmaik megvalósításában. Fő marketing kelléke a „*Megvilágosodás e-mailen*” (*Enlightenment-by-E-mail*) című napi és heti lelkesítő üzenetek, melyeket továbbra is ingyen tesz közzé. Mit tanácsol a sikeres üzletépítéshez és saját Teljesen Különleges Gondolatod megvalósításához?

„Amilyen világosan csak lehet, határozd meg célokat érzellemmel mélyen átítatva. Éld magad bele ebbe az érzésbe most, még mielőtt álmod megvalósításába fognál, vagy mielőtt egy munkahely megszerzését megcélozol. Ha már most szilárdan az elmédben tartod végcélokat, ez minden esetleges későbbi akadályon átsegít. És ne aggódj amiatt, hogyan fogod azt elérni. Millió útja van annak, hogy sikerre és jólétre tégy szert - vagy bármire, amit csak kívánsz. Ne akard az Univerzum kezeit megkötni azon gondolkodva, hogy tervednek mily módon kell megvalósulnia. A Világegyetem végtelen lehetőségekkel bír, melyek azonnal rendelkezésre állnak. Bízz benne!”

Végül megkértem Miket, hogy ajánljon egy 'Teljesen Különleges Gondolatot' nektek, e könyv olvasóinak.

Így szól az üzenet:

„A világi, üzleti vagy bármely más siker sokkal inkább múlik azon, hogy mennyire jól vonod be az Univerzumot és csodáit, mint azon, hogy milyen jól hasznosítod az időt és a környezeted. Ez minden iparmágnás titka – akár tisztában vannak vele, akár nem. A feladatod NEM a versenytársak túllicitálása, sem, hogy a jövőbeli vevők kezére játssz, vagy, hogy újra feltaláld a spanyolviaszt. Az a feladatod, hogy meghatározd az álmod, elképzeld a végeredményt, és kövesd a megérzéseidet és ösztöneidet. Ennyi. A többi automatikusan és erőfeszítés nélkül kialakul; egy briliáns marketing stratégia, a legjobb helyszín, az átütő elképzelés, valamint a tökéletes időzítés a megvalósuláshoz. Bár az Univerzum láthatatlan, mégis ELEVEN és minden tevékenységben aktív szerepet játszik. Tanuld meg, hogyan hasznosítsd!”

Egy másik, kifejezetten ide illő idézet Mike-tól: „Az ADÁS az Univerzum tudára adja, TE hiszel abban, hogy gondoskodik rólad. Mert ha félelem nélkül üríted ki a tárcád, tanúbizonyságot teszel hitedről; nyugodt és bizakodó vagy, hogy kincses ládád újból megtelik, és a szeretet a legfontosabb számodra, mellyel valakit elhalmoztál. Ha valóban hiszel e dolgok igazságában, ezt az igazságot fogod megtapasztalni, és bőség záporozik rád, mintha megnyílt volna a mennyeknek égi csatornája.”

Láthatjuk, hogy Mike sikerét nagyrészt adakozásának köszönhetette. Ajándékba adta és máig is adja e-kártyáit, s továbbra is ingyen küldi lelkesítő napi és heti üzeneteit. Eladásai, előadói honoráriumai, könyvbevételei (*Notes from the Universe, Totally Unique Thoughts, More Reminders Of Life's Everyday Magic*, stb.) ez évben 250.000 dollárt hozhatnak Mikenak. Jövőre, 2004-ben 1 millió bevételre tette a mércét! Mike így nyilatkozik: „Mindez nem történhetett volna meg, ha üzeneteimet, e-kártyáimat s a klubtagságot nem ajánlottam volna fel ingyen – bár akkoriban nem láttam világosan, hogy mire jutok mindezzel, és hogyan fogok mindebből bevételre szert tenni. Így éreztem helyesnek. Az emberek hálásak voltak, én pedig imádtam a munkámat.”

Néha az Univerzum nem pontosan ugyanazt adja vissza; nem pénzt szór rád, ehelyett önbizalommal, ötletekkel, inspirációval tölt el, mely többet ér az aprópénznél, mert olyan ez, mint megtanulni halászni ahelyett, hogy egy szál hallal ajándékoznának meg. Így tudni fogod, hogyan juthatsz többhöz...

## 15.

### John Milton Fogg

#### Hogyan hozott az adakozás másfél milliót?

*Sok szerző állítja írásáról, hogy 'bestseller'. Nos, lehet, hogy valóban bestseller egy 'Neve-nincs' könyvesboltban valahol a szülővárosában, de... mindjárt másképpen hangzik a dolog, ha valaki elmondhatja, hogy könyve egymillió példányban fogyott. Pontosan ez történt John Milton Fogg, 'The Greatest Networker in the World' (A világ legnagyobb hálózati munkatársa) című könyvével. Hogy csinálta? John válasza:*

Ajándékba adtam a könyvet. 1992-ben írtam a *The Greatest Networker...*-t. Akkoriban szerkesztő tulajdonosa voltam az *Upline* című magazinnak, mely a hálózati marketing munka terén szolgálta az érdeklődőket. Legfeljebb kétezer előfizetővel rendelkezünk. Nem volt pénzem a könyv első kiadásának nyomtatási költségeire. Barátom és üzleti mentorom, Tom "Big Al" Schreiter azt javasolta, hogy nagykereskedőknek, könyv,- és újságárusoknak, hálózati terjesztőknek kínáljam fel alacsony áron, 'elő-eladásra', akik szintén kereshetnek a kiadvány terjesztésén. Így ki tudnám fizetni a könyv nyomtatási költségeit, és én is profitálhatnék, amiből további példányokat nyomtattathatnék. Tom mindjárt meg is vásárolt 1000 példányt 3 dolláros darabáron. Megkérdeztem, hogyan kívánja értékesíteni? Azt válaszolta, nem eladni, hanem *elajándékozni* akarja őket. Ez felkeltette az érdeklődésemet, és meg is kérdeztem, miért? Tom elmagyarázta, hogy így akarja megalapozni a piacot. Úgy vélte, hogy az olvasóknak tetszeni fog a könyv, és visszatérnek ajándék vagy viszonteladás céljából vásárolni. Ezáltal szájhagyomány útján lehetne reklámozni a kiadványt, mely neki és nekem is további eladást jelentene. Tom az „értéktöbblet” prémium elvét is elmagyarázta: Megvásárlásra kínálva valamelyik saját termékét, ajándékba adja *The Greatest Networker...* című könyvem, ezzel ösztönözve a vevőket a vásárlásra. A vásárló ajándékba kap egy 10 dollár értékű könyvet, mely neki csupán 3 dollárba került. Ez jó üzlet számára, mert segít többet eladni saját termékeiből, ugyanakkor jó üzlet a vevőknek is, mert ingyen kapnak egy ajándékot, jól érzik magukat, és nagyobb indíttatást éreznek a vásárlásra. Nem tudom, hány könyvem adta el Tom az évek folyamán, de azt tudom, hogy bőségesen megtérült neki a befektetés.

Azonnal felismertem egy nagyszerű ötletet, ha találkozom eggyel - tehát minden *Upline* előfizetéshez ajándékoztam egy példányt, a *The Greatest Networker...* című könyvemből. Előfizetőim ajándékot kaptak, így megnőtt az esélye, hogy feliratkozzanak magazinom vevőkörébe. Ezzel a lehető legjobb olvasóközönség kezébe került a könyvem, akik megosztják másokkal, ezáltal is segítve a további értékesítésben. Az Internet elterjedésekor feltettem a *The Greatest Networker...*-t a honlapomra, és elektronikus formában is ingyen adtam. Az évek során valószínűleg legalább 40.000 példányt ajándékoztam el művemből, ami hozzávetőlegesen 50.000 dollárba került. Ha úgy nézzük, 50 ezer dollárt ajándékoztam el. Ugyanakkor minden eladott példány után egy dollárt kerestem a jogdíjból, melybe nem tartoznak bele azon extra bevételek, melyekhez a nagy,- és kiskereskedelmi eladásokból jutottam. Számításaim szerint legalább másfél millió dolláros profitra tettem szert. Mindezt azért, mert ajándékba adtam a könyvem.

Van egy másik igaz történetem az adakozás erejéről. Tudják-e ki Seth Godin? (Joe Vitale mellett ő a *másik* Internet guru) ☺ Seth írta a *The Idea Virus* (Az *idea vírus*) című könyvet. Ez

a kötet forradalmat szült. Seth ajándékba adta az Interneten keresztül. Az emberek bolondnak tartották. Több, mint másfél millió e-könyv került forgalomba. Később nyomtattatott belőle egy keménykötésű kiadványt, amit 45 dollárért forgalmazott, és vagyonokat keresett vele. Na, ezt add össze!

Azon lenyűgöző kiváltságban részesültem, hogy a *Networking Times* magazin számára interjút készíthettem Mr. Godinnal. A következő, „Ajándékozás-Marketing” történetet osztotta meg velem, melytől teljesen elállt a lélegzetem. Elképesztően briliáns! Seth ismer egy népdalénekest, aki gyerekeknek készít zenei CD-ket. Őt lemeze van, melyeket maga terjeszt. Bár Seth nem dolgozik már tanácsadóként, ám, mivel ez a hölgy személyes barátja, kérdésére, hogy miként tudna több lemezt értékesíteni, Mr. „*Permission Marketing*” (ezt a könyvet is ő írta) először aziránt érdeklődött, hogy mennyiért árulja a CD-k darabját. 15 dollárért, válaszolta a hölgy. Seth megkérdezte, mennyibe került neki egy lemez előállítás és csomagolása. 80 centbe, válaszolta az énekes. Ekkor Seth a következőt tanácsolta neki: „Minden alkalommal, amikor valaki vásárol egy CD-t, küldj neki kettőt. Senkinek nem kell két CD, mivel ugyanaz a zene van rajta. Tehát mit tesznek, elajándékozzák. Az egyik gyereket ajándékba adja egy kis barátjának, mondjuk a születésnapjára. Könnyen megeshet, hogy a szülők megveszik a szett második, harmadik, negyedik darabját is, mert beleunnak abba, hogy csemetéjük mindig ugyanazokat a dalokat hallgatja.” Ahogy mondtam, briliáns ötlet. Mindegyik ajándék CD, melynek eredményeként vásárolnak egy másikat, az előadónak 14.20 dollárt profitál. Miként Seth rámutatott, a szülők valószínűleg megvásárolnak még két-három darabot, vagy talán mind az ötöt. És minden újabb vásárlás alkalmával egy-egy ajándék CD-hez jutnak, melyet egy barátnak adhatnak, mondván: „Ez nagyszerű zene, a kis Harrynek biztosan tetszeni fog.”

A népdalénekes hölgy megduplázta, majd megháromszorozta forgalmát az ajándék CD-nek köszönhetően.

John Milton Fogg honlapjának címe: <http://www.GreatestNetworker.com/is/jmf>

## 16.

### **Dr. Robert Anthony A tévedhetetlen Törvény**

Két éve a következő e-mailt kaptam egy barátomtól: „Ráakadtam egy weblapra, amelynek fő oldalán található az egyik könyvedből egy idézet.” Megnéztem, és valóban az *Advanced Formula For Total Success* című könyvedből idézett, szembetűnő helyen. Tüzetesebben megtekintve a honlapot, lenyűgözött a tulajdonos által kínált szolgáltatás. Kapcsolatba léptem vele, és hangot adtam elismerésemnek. Felajánlottam neki, hogy az idézet mellé szolgáltatásáról írok egy rövid, elismerő cikket is. Nem akarta elhinni, hogy mindezt fizetség nélkül teszem. Szándékom az volt, hogy támogassam, és segítsek neki sikerre jutni. Soha sem jutott eszembe, hogy viszonzást várjak el tőle. Tudtam, hogy az Univerzum gondoskodik a 'viszonzásról'. Tudomásomra jutott, hogy elismerő írásom eredményeképpen a következő évben termékértékesítése jelentősen megnövekedett. Ez idő alatt nem álltunk kapcsolatban egymással, és valójában el is felejtkeztem az egész dologról. Alig több, mint egy év múlva kaptam tőle egy e-mailt, melyben tudtomra adta, hogy valaki szeretne velem kapcsolatba kerülni, mert a honlapján olvasta elismerő cikkemet. Hozzátette, hogy ez nagyon fontos, és megadhatja-e a személyes e-mail címemet? Furcsa módon, habozás nélkül válaszoltam: „Igen, kapcsolatba léphet velem.” Ez volt az egyetlen kontaktus a weblap tulajdonossal azután, hogy segítettem neki egy évvel azelőtt. Kapcsolatba léptem az általa közvetített személlyel – és ez a lépés megváltoztatta az életem. Úgy alakult, hogy ez a személy közeli

barátommá, valamint az új ügyvezetőmmé és marketing-szakemberemmé vált. Segítségével üzleti bevételém több, mint 500 %-al nőtt! Mindez azért, mert ingyen, vizonzás elvárása nélkül adtam valakinek. Ez a Vizonzás (adok-kapok) Törvényének tettekben megnyilvánult világos és közvetlen eredménye volt. Mindig működő, tévedhetetlen törvény ez.

*Dr. Robert Anthony több bestseller könyv szerzője. Honlap címe: [www.drrobertanthony.com](http://www.drrobertanthony.com)*

## 17.

### Bob Burg

#### Az adakozás valóban visszatérül

Amikor a Networking témájáról beszélek, mindig fontosnak találom, hogy e kifejezés saját értelmezésem szerinti meghatározását megadjam.

A Networking kifejezés fogalmát sok esetben félre értelmezik, s némi előítélettel kezelik (pl. egy üzleti vagy társasági összejövetelen lehetőség szerint dugjunk minél több névjegykártyát az emberek orra alá, miközben mindent elhadarunk magunkról és a termékünkről vagy szolgáltatásunkról.) Az én meghatározásom a Networkingról: „Kölcsönösen előnyös; adok-kapok, nyertes/nyertes kapcsolatok ápolása”. Látható, hogy a hangsúly az „adok” részre helyezendő. „No de várjunk csak!” – kérdezhetné valaki – „Ez nem csupán egy Pollyana típusú megközelítés, ami a valós világban nem működik?” Egyáltalán nem. Hadd ismételjem meg: az adakozás működik! És ennek semmi köze Pollyanához. Az adás működik mind gyakorlati, mind spirituális szempontból. Vizsgáljuk meg most csupán a gyakorlati oldalt. Amit én a Networking „Arany Szabályának” nevezek: „Minden dologra egyformán vonatkozik, hogy az emberek azzal a személlyel fognak üzletet kötni, vagy őt másnak ajánlani, akit ismernek, kedvelnek, és akiben megbíznak.” Amikor valakinek adunk, vagy teszünk érte valamit, fontos lépést teszünk a másik fél irántunk történő „ismerés, kedvelés, bizalom” érzésének felkeltése irányba. Gyakran említettem, hogy egy üzlet megszerzése vagy beajánlás érdekében először nekünk kell üzletet kínálnunk, vagy a személyt másoknak javasolnunk. Miért? Mert ha valaki látja, hogy törödsz vele annyira, hogy üzleti lehetőséget küldesz neki, jó érzést keltesz benne magad iránt. Sőt, nagyszerű érzést keltesz benne, és ő is szeretné ezt viszonzni. Természetesen nem csak üzletet ajánlhatsz. Kínálhatsz információt is, mely segíthet neki üzleti, magánéleti, társasági téren, vagy szabadideje eltöltésében. Ajánlhatsz egy könyvet (vagy akár meg is veheted neki), melyről tudod, hogy igazán értékes segítséget nyújthat számára. Talán tudomásodra jut, hogy fia vagy lánya egy bizonyos cégnél munkát keres, és mivel te ismersz ott egy befolyásos vezetőt, néhány kedves szóban említést teszel a személyről, hozzásegítve őt a munkához. Teljesen mindegy, hogyan segítesz. Hadd osszak meg egy saját életemből vett példát. Ez több évvel azután történt, hogy hivatásszerűen beszédeket kezdtem tartani. Szemet vettem egy sok külképviselettel rendelkező nagy cégre, ahová szerettem volna bejutni. Azonban látszólag még az ajtón se tudtam betenni a lábam. Sőt mi több, azt sem tudtam, hogy az ajtót hol találom. Úgy alakult, hogy egy előadói szemináriumon megismertem egy férfit, aki már hosszú ideje professzionális előadóként működött. Összebarátkoztam vele és családjával, és örömmel vártam találkozásunkat a különféle összejöveteleken. Bár tudtam, hogy igen sikeres ember, soha sem kértem tőle semmilyen szívességet. Viszont lehetőség szerint sokat segítettem neki. Több esetben, amikor egy bizonyos felkérésnek az adott időpontban nem tudtam eleget tenni, őt ajánlottam magam helyett az előadás megtartására. Mivel gyakran írtam cikkeket is különféle magazinoknak, őt is beajánlottam a szerkesztőknél. Természetesen mindegyik fél nagyra értékelte ezt, nekem viszont semmibe sem telt segíteni. Ez az egyik nagyszerű dolog az adással kapcsolatban;

mindenkinek segít, és senkinek sem árt. Néhány évvel megismerkedésünk után valaki révén tudomásomra jutott, hogy a cég, melyhez képtelen voltam bejutni, előadó barátom egyik legfőbb ügyfele volt. Valószínűleg egyenesen neki szegezhettem volna segítségre irányuló kérésemet, de ezt nem éreztem helyes dolognak. Nem akartam, hogy lekötelezettnek érezze magát, mert én sokat tettem az ő érdekében. Mindazonáltal, az nem okozott problémát, hogy tanácsot kérjek tőle arra vonatkozóan, hogyan tudnék a céggel legkönnyebben kapcsolatba kerülni. Így közelítettem meg: „Tudom, hogy ez a vállalat egy fontos ügyfeled, és semmiképpen sem arra kérlek, hogy hozz kapcsolatba velük. Csupán azt szeretném tudni, mi lenne a legjobb mód arra, hogy a megfelelő személyt magam keressem meg, és a tudomásukra hozzam, ki vagyok, és hogyan tudnék szolgálatukra lenni egy esetleges üzleti kapcsolat megalapozása és kifejlesztése érdekében.” Rövidre fogva a történetet, barátom nem tanácsot adott, hanem felajánlotta: „Megbeszélésem azzal a személlyel, akivel a cégnél elsődleges kapcsolatban állok, hogy hívjon fel téged.” Így is történt. Az elkövetkező években ezen ügyfélnek és a rajta keresztül szerzett további megbízásoknak köszönhetően dollármilliókat kerestem az eladásokból.

Ez nem az első, és semmiképpen sem az egyetlen olyan alkalom volt, amikor az első lépésként tett adás szó szerint nagy anyagi juttatáshoz vezetett. Ily módon működtetem az üzletemet; így élem az életemet. Bevált dolog elsőként adni. Mindazonáltal fontos, hogy figyelmeztesselek: nem adhatsz a személlyel szembeni elvárásokkal – valójában *semmilyen* viszonzás iránti elvárással. Nem fog működni, ha így gondolkodsz: „OK, mit kapok tőle cserébe?” Ez nem jelenti azt, hogy nem kaphatsz viszonzásul valamit, de ez legtöbbször egyszeri viszonzás lesz, mivel a személy esetleg lekötelezettnek érezi magát, ám nem ösztönzi az „ismerlek, kedvellek, bízom benned” benyomását irántad, és nem sarkallja arra a vágyra, hogy téged sikeresnek lásson.

Tehát, adj azért, mert ez a helyes dolog, anélkül, hogy azonnali viszonzást várnál, és meglátod, ez az elv az Univerzum egyik legigazabb elve.

*Bob Burg nemzetközi szintű előadásokat tart az "Üzleti Networking" és a "Pozitív Meggyőzőési Készség" témákban, valamint az "Endless Referrals" és "Winning Without Intimidation" című könyvei több, mint 100,000 példányban keltek el. Bob heti hírlevelére feliratkozhat a [www.burg.com](http://www.burg.com) címen.*

*Minden adakozáskor a szeretet legyen az irányadó elvünk!*

*- James A. Decker: Magnificent Decision*

## **18.**

### **John Zappa**

#### **Adni és kapni: az apró betűs rész, amiről senki nem beszélt**

Sokat írtak már az adás és viszonzás egyetemes törvényéről, de felfedeztem, hogy az emberek gyakran nagymértékben félreértelmezik az elv alkalmazását. Az általános elképzelés az, hogy minél többet adsz, annál többet kapsz. Ki mint vet, úgy arat. Ez mind nagyon szép, de könnyen tisztázható e nagyszerű titokkal kapcsolatos félreértés az adás törvényéhez adott egyszerű kiegészítő magyarázattal. A kiegészítés: nem az számít, amit adsz, hanem hogy miért teszed. Minden a szándékon és motiváción múlik. Ez azt jelenti, hogy csak akkor adj, ha az adás tiszta örömeért teszed. Ha azért adakozol, mert elvárod, hogy cserébe kapj, megghiúsítod a célt. Az Univerzumot nem lehet olyan könnyen becsapni. A viszonzás elvárásának szándékával adni, valójában a hiány megerősítése. Ha azt mondod, kapnod kell, mert éppen most adakoztál, ezzel azt hangsúlyozod a világnak: „Nekem nincs elég”. Hited hamarosan bizonyosságra lel. A hiány energiarezgése csakis további hiányt vonz hozzád.

Tehát, amit vetsz, azt aratsz. Sok embert ismerek, akik vonakodva adnak, vagy kifosztottnak érzik magukat azután, hogy idő vagy pénz ajándékot adtak. Ha kötelességből, vagy az áldozathozatal érzésével adsz, az e mögött meghúzódó érzés a hiány érzete. A hiányérzetet a nagylelkűség leplébe burkolni csakis kiábrándultsághoz vezethet. Nem az számít, hogy mit teszel, hanem az, hogy miért teszed. Ne pazarold az idő azzal, hogy a befektetésre viszonzást várva adsz. Isten nem egy befektetési részvény. „Ha adok, jobb, ha valamit vissza is kapok, mert különben...” Az ilyen gondolkodás a „nincs elég” hozzáállásából ered. Míg némelyek mögöttes szándékkal adnak, mások szinte soha sem adakoznak, mondván, hogy nem engedhetik meg maguknak. Henry Ford gyakran hangoztatta, hogy kétféle ember létezik: azok, akik hiszik, hogy képesek, és azok, akik azt hiszik, hogy képtelenek; mindegyiknek igaza van. Minden esetben hited teremti meg a tapasztalataidat. Ennyit a NEM adás kérdéséről.

Mit tehetünk e helyett? Tapasztalataim szerint legjobb várni, míg az élet folyamával harmóniában áramolsz. Mindannyiunknak vannak kedélyállapotbeli változásai. Néha jól érezzük magunkat, máskor nem. Amikor jó passzban érzed magad, használd ki az alkalmat a már meglévő bőség érzetéből fakadó adakozásra. Sokkal könnyebb javaid egy részét tovább adni valakinek, amikor hálásnak érzed magad mindazért, amid van. Ilyen pillanatokban az az érzésed, hogy több is van ott, ahonnan ez jött.

Az igaz adással kapcsolatos első emlékezetes esetem jó néhány évvel ezelőtt, a rákbetegség visszatértekor történt. Amint túljutottam a diagnózist követő első sokkon, életre kelt spirituális énem, és hozzáláttam, hogy számba vegyem az engem ért áldásokat. Néhány hónapos kemoterápia után lehetőségem nyílt New Yorkba utazni a karácsonyi ünnepek idején. Orvosom úgy döntött, kaphatok néhány hét pihenőt a kezelésektől, hogy élvezhessem az ünnepet, s pont egy ilyen mini vakációra volt szükségem. New York karácsonyi fényei, a ropogós téli levegő, s a tény, hogy még mindig életben voltam, jó hangulatba hozott. Gazdagnak és hálásnak éreztem magam.

Egyik este, amikor feleségemmel és bátyámmal vacsorázni indultunk, az étterem előtt egy hajléktalan megkérdezte tőlem, megszánnám-e egy dollárral. Nagyon jól éreztem magam, és megajándékoztam egy húszdollárossal. Ez nagy örömmel töltötte el, melynek hatására még ragyogóbb hangulatom lett, hogy felvidíthattam. Hozzátenném, hogy megvártam, míg feleségem és bátyám betér az étterembe, mielőtt odaadtam neki a pénzt. Szerettem volna az eseményt kettőnknek megtartani, és nem akartam, hogy bárki is megkérdőjelezze, vajon bölcs dolog volt-e részemről a húszdolláros ajándék, miközben igen korlátolt összegű táppénzen voltam. Ha magyarázkodnom kellett volna, vagy megvédenem álláspontomat bárki előtt, ez elvette volna a pillanat örömet és spontán jellegét. Nem tudtam, mit tartogat számomra a jövő, de abban a pillanatban a dolgok tökéletesek voltak. Jól éreztem magam, és nem akartam, hogy bárki is elrontsa ezt, szememre vetve, hogy gondolkozzak ésszerűen. Ezért, az tűnt a leghelyesebbnek számomra, ha úgy intézem, senki ne lássa, hogy pénzt adok ennek az embernek. Így mind a két fél jól járt. A férfit megörvendeztettem, én pedig még jobban éreztem magam az este folyamán. Csupán az én tikom volt. Gazdagnak éreztem magam látható ok nélkül, és valaki másnak is megadtam a gazdagság érzetét azáltal, hogy húszszor többet adtam, mint amennyit kért, vagy remélt. Abban a pillanatban együtt áramoltam az élet folyamával, és ez tökéletes pillanat volt az adakozáshoz.

Az elkövetkező néhány hónapban az úgymond fix táppénzem 20 százalékkal emelkedett. Nem tudom hogyan és miért, és természetesen nem érdeklődtem utána.

Akkoriban nem ismertem az adás és kapás törvényét, csupán belső impulzusaimat követtem. Csak miután spirituális tanulmányokba kezdtem, fedeztem fel ezt az elvet. Új megértéssel és megszerzett újfajta látásmódom segítségével felismertem az összefüggéseket.

Ezen elv legfontosabb aspektusa, melyet érdemes megismételni, hogy nem az számít, amit teszel, hanem, hogy miért teszed. Ha rossz napod van, vagy rossz passzban vagy, ne adakozz csak azért, mert azt gondolod, hogy kötelességed ezt tenni. Nem kapsz külön pontot Istentől, és sem neked, sem a másik személynek nem válik a javára. Várj inkább, amíg különösen jó



napod van, és kiválóan érzed magad. Adj, amikor ilyen állapotban vagy, és figyelj, mi történik. Ha számíthatásokat végzel, hogy mennyi adományt engedhetsz meg magadnak, vagy amiatt aggódsz, hogy mások mennyit gondolnak megfelelőnek, hozzá se kezdj! Elvesztetted az érzést. Várj, míg ismét jó passzban leszel, és válaszd az első gondolat sugallta összeget. Válaszd azt az összeget, mely jó érzéssel tölt el, de nem érzed magad szegényebbnek, hogy ennyivel kevesebb lesz a pénztárcádban vagy a számládon. Talán elég egyetlen szempillantás az Egyetemes Törvény megértésére, de egész életen át tarthat alkalmazásának tőkéjre fejlesztése. Ám csupán, mert még nem váltál mesterévé, nem jelenti azt, hogy gyakorlását nem élvezheted. Próbáld ki, és ítéld saját tapasztalatod alapján.

*John Zappa ma reklám tanácsadó Austinban, Texas államban.*

## 19.

### Susie és Otto Collins

#### Hogyan kapd meg, amit akarsz

Igazán különös elképzelésnek látszik, de amikor azt ajándékozod, amit te is szeretnél, valójában többhez jutsz belőle. Mi vagyunk erre az élő példák... Csodás, szeretettel és szenvedéllyel teli a kapcsolatunk, mély kötődéssel egymás és a Teremtő iránt. Kapcsolatunk nem volt mindig ilyen. Sőt, előző kapcsolataink sok esetben éppen azt tükrözték, amit nem akartunk. Még találkozásunk előtt, egymástól függetlenül mindketten elhatároztuk, hogy bármit megteszünk annak érdekében, hogy megteremtjük álmaink kapcsolatát. E csodás összhang megteremtése érdekében minden könyvet elolvastunk, minden előadásra elmentünk, minden kazettát meghallgattunk, és számtalan órát töltöttünk a kapcsolatok megbeszélésével annak érdekében, hogy rájövünk, mire van szükség az álmok kapcsolat megteremtéséhez. Tehát mit tettünk ezután? Ajándékozni kezdtük a szeretetünket. A szeretet, összetartozás és a nagyszerű kapcsolat iránti szenvedélytől indítva felfedezésünket elkezdtük megosztani másokkal. Vágyunk eredményeként, hogy szeretetet adjunk és megosszunk másokkal azt, amit a szeretetről, kapcsolatokról és boldogságról tanultunk, nem csupán saját kapcsolatunk és összetartozásunk mélyült el, de a bankszámlánk is nőni kezdett. Tehát 1999-ben beindítottunk egy internetes hírlevelet a kapcsolatokról és személyiségfejlesztésről. Egyszerűen csak megosztottunk tippjeinket és elképzeléseinket, melyekkel nagyszerű kapcsolatunkat megteremtettük. Más szóval ajándékba adtuk, amit leginkább magunknak akartunk; a szeretetet. Ma már legalább 20.000 ember jut hozzá az Arany Kapcsolat c. ingyenes heti hírlevelünkhöz. Három könyvet is írtunk a kapcsolatokról, *Communication Magic*, *Should You Stay or Should You Go?* és *Creating Relationship Magic* címekkel. További kettő van tervbe véve. Nem vagyunk tanácsadók vagy terapeuták. Csupán szívből megosztjuk életünk élményeit arról, amit a szeretetről és kapcsolatokról tudunk, azt kívánva, hogy már sok évvel előbb ismerhettük volna mindezt. Annyira nagyszerű az, amivel rendelkezünk, hogy azt szeretnénk, ha mások is megismernék, hogyan juthatnak hozzá. Felismertük, hogy akárcsak a pénzből, a szeretetből is bőség van, mely mindenkinek a rendelkezésére áll, hogy rákapcsolódjon. A lényeg, hogy nyitottak legyünk rá. Mindennél jobban szeretünk volna egy mélyen kötődő, szeretetteljes kapcsolatot. Boldogan kijelenthetjük, hogy egymással olyan kötelékben vagyunk, amit mindig is szeretünk volna. A szeretet adásának köszönhetően nem csupán szeretetet kapunk vissza, hanem anyagi bőségben is részesülünk.

Egy bőséggel teli világegyetemben élünk.

Adj! Adj! Adj! Több is van ott, ahonnan az jön.

*Susie és Otto Collins Kapcsolatoktatók, írók és Életre szóló Házastársak Ohióból.*

<http://www.collinspartners.com> vagy <http://www.RelationshipGold.com>

## 20.

**Christopher Guerriero**

### **Mit adj, ha nincs pénzed?**

Úgy két évvel ezelőtt több, jól jövedelmező üzlet ellenére is nagyon kevés személyes bevétel volt, mégis komoly vágyat éreztem az adakozásra, csak éppen nem volt mit adnom - legalábbis akkor úgy gondoltam. Azokban a hónapokban, amikor abbahagytam az adakozást, azt tapasztaltam, hogy a dolgok még rosszabbra fordultak. Sőt mi több, még a jól bejáratott, visszatérő marketing kampány megbízások is elmaradtak. Időnként úgy éreztem, hogy egy fekete felhő követ mindenhová. Sokéves tapasztalatból tudtam, hogy minél többet adok, annál többet kapok vissza, de (anyagilag) nem sok adni valóm volt. Különösen, hogy a családot és az üzletek alkalmazottjait is el kellett tartanom. Azokban a korai időkben megtanultam, hogy nem feltétlenül csak anyagilag lehet adakozni. Vagyis nem mindenáron csak pénzadományt lehet adni. A lényeg, hogy adni kell, hogy befogadó módba kerüljek a jövőben elvárt jóléthez. Megtanultam, hogy amikor abbahagytam az adást, szó szerint befagyasztottam minden jó hozzám áramlását, amit Isten nekem szánt. Tehát kezdtem azt adni, amim volt; időt, imát és sok-sok segítséget azoknak, akik az én szaktudásomat igényelték. Felidézve, úgy látom azokat a tanulóveket, mint egy tesztet, hogy megtanuljak adni akkor is, amikor látszólag ez lehetetlennek tűnik. Visszatekintve, megköszönöm Istennek a tapasztalatokat és tanultakat arról, hogy sohase hagyjak fel az adakozással. Manapság annyit adok, amennyi csak tőlem telik mind anyagilag, mind egyéb vonatkozásban. Először mindig pénzadományt adok, mert életem céljainak eléréséhez óriási pénzforgalomra van szükségem mind a magam számára, mind az üzleteimen keresztül. Tapasztalatból tudom, hogy az adakozás a pénz, siker, egészség, szeretet és boldogság életemben való fenntartásának az eszköze.

*Christopher Guerriero a „Maximize Your Metabolism - Double your metabolism in 30 days or less!” című könyv írója. [www.MaximizeYourMetabolism.com](http://www.MaximizeYourMetabolism.com)*

## 21.

**Richard Webster**

### **Harminc évembe került, hogy megtanuljam ezt a titkot**

Mindig is adakoztam, de vicces módon mindig félelemből. Ha valaki pénzt kért tőlem, mindig a zsebembe nyúltam. Ha nem kértek, szó nélkül továbbálltam. Úgy gondolkodtam, ha valaki kért, dönthettem az igen vagy nem mellett. Ha adtam nekik, számomra ez azt jelentette, hogy mindig is lesz pénzem. Ha nemet mondtam, tudat alatt a pénzhiányt vonzottam magamhoz. Tehát attól való félelemben adakoztam, hogy különben nem lesz pénzem. Bár adakoztam, mindig csak keveset. Ám a *Richard Webster Popular Fiction Award (Richard Webster Népszerű Regények Pályadíja)* megváltoztatta az életem. Minden egy íróbarátaimmal töltött, enyhén spicces ebédtalálkozón kezdődött. Azon siránkoztunk, hogy a népszerű regények írói milyen nehezen tudták műveiket publikálni és elismerést kivívni. Az irodalmi regényírók nagyszabású díjakat zsebeltek be, és egyéb támogatást kaptak műveik publikálásához, de a közkedvelt regények írói semmit sem kaptak. Bejelentettem, hogy kiírok egy 1.000 dolláros pályázatot. Barátaim csak nevettek, és másról kezdtünk beszélgetni. Mindazonáltal a gondolat nem hagyott nyugodni, míg végül a megvalósítás mellett döntöttem. Bevallom, hogy önző érdek vezérelt; gondoltam, ha a nevem alatt fut egy díj, ezzel híresebbé és megbecsültebbé válhatok, s ez a könyveladásokban is segítségre lehet. Találtam egy kiadót, aki hajlandó volt publikálni a győztes pályázót, és két évvel ezelőtt meg is valósítottuk a tervet. Ezután 5.000

dollárra növeltem az első díjat, és egy 1.000 dolláros második helyezést is bevezettem. Ez igen nagymértékű pénzadománynak tűnt. Legnagyobb öröömre, a díj segített népszerűségem növelésében, s tucatnyi újságnak és rádióállomásnak adtam riportot. Nem hiszem, hogy valaha is volt olyan író, aki más írókat szponzorált volna egy ilyen jellegű díjjal, ezért ez hírértékkel bírt. Jól éreztem magam, hogy megtettem, de nem vártam egyéb előnyre. Mindazonáltal legnagyobb meglepetésemre ez a díj kaput nyitott egy óriási pénzáradat számára is. Megnövekedtek a könyveladások, és az idegen nyelvű kiadások jogdíjai is. Emellett fizetett előadásokra invitáltak szerte a világon. Bevételeim, melyek kizárólag a könyveimből származnak, az első 12 hónapban a duplájára növekedtek. Természetesen ma már sokkal nagylelkűbb vagyok, mint azelőtt. Imádok pénzt adományozni. És minél többet adakozok, annál jobban élek. Bár már harminc évvel ezelőtt megtanultam volna ezt a titkot!

*Richard Webster Új Zélandon él, és számos könyvet publikált, többek között az "Is Your Pet Psychic?" címűt. [www.psychic.co.nz](http://www.psychic.co.nz) és [www.richardwebster.co.nz](http://www.richardwebster.co.nz)*

*„Viselkedj gazdagként. Beszélj sikeresként. Légy eszköz, hogy rajtad keresztül mindenkihez eljusson a jólét. A világnak szüksége van arra, hogy megtanulja a jólét spirituális tudományát, melyhez az otthonod lehet az osztályterem...”*

*-Annie Rix Militz: Both Riches and Honor*

## 22.

### Larry Dotson

#### Hogyan vezetett a felajánlás és a viszonzás passzív bevételhez?

2001. szeptemberében befejeztem egy elektronikus könyvet, melynek címe, *A Hipnotikus író elcsent aktája* volt. Az elcsent akta kifejezést cikkírók alkották, akik olyan eladássegítő szavakat és kifejezéseket gyűjtöttek, melyeket üzleti leveleikben sikeresen használhattak fel.

Az volt a problémám, hogy nem tudtam, hogyan áruljam a könyvemet. Akkoriban nem volt megalapozott olvasói célközönségem, tehát úgy döntöttem, megkérdezem Joe Vitale-t, hajlandó lenne-e társszerzőként szerepelni a nyereség egy része fejében. Szerzői megbízást és a nyereség egy részét ajánlottam neki. Tudtam, hogy Joe Hipnotikus elektronikus könyvsorozata már márkás és híres. Amikor hipnotikus írásról, cikkezésről és eladásról beszélünk, e témában elsősorban Joe Vitale neve merül föl. Ő a világ elsőszámú hipnotikus írója és forgalmazója.

Joe beleegyezett. Igazán hipnotikus bevezetőt írt a könyvhöz, s hozzáadott sok értékes anyagot, így még abban az évben meg is jelentettük a kötetet. A többi már magától ment. Az első kiadvány után Joe-val még 7 hipnotikus könyvet jelentettünk meg együtt.

Amikor Joe egy könyvet kívánt írni *Hipnotikus történetek* címmel, felkínálta a lehetőséget, hogy legyek a társszerzője – bár egyedül is képes lett volna ezt megalkotni. Nem volt rám szüksége, de mivel én adtam neki lehetőségeket, ő is viszonzni kívánta. A végeredmény egy csodás kötet lett *Hipnotikus eladási történetek* címmel.

Azáltal, hogy adtam Joe-nak, ő pedig viszonzta, mindketten kaptunk. Minden hónapban komoly pénzforgalmat bonyolítunk le az elektronikus könyvekkel, valamint erős internetes barátságot és jól megalapozott üzleti kapcsolatot alakítottunk ki. A mai napig nem találkoztunk személyesen, nem beszélünk telefonon. Mindennemű társszerzői munkánkat kizárólag e-mailen bonyolítjuk. És mindez egy felajánlással kezdődött.

*Larry Dotson társszerzője több könyvnek. <http://www.HypnoticWritingSwipeFile.com>*

## 23.

**Mike Litman**

### **Hogyan lett egy könyvből az adakozás által 1. számú bestseller?**

Egy év leforgása alatt rengeteg olyan élet-átalakító értéket és információt szolgáltatottam hírlevél-olvasóimnak, melyek szó szerint ámulatba ejtették őket az interneten található, hasonló jellegű anyagokhoz képest. Minden héten feltettem magamnak e kérdéseket: „Hogyan tehetnék extra lépéseket értékes olvasóim érdekében”, és „Hogyan adhatnék nekik többet, mint amit valaha is elvárhatnának?” Hírlevél-előfizetőim szeretni kezdek engem és a munkámat. Folyamatosan minden tölem telhetőt megtettem értük. 2001. közepén írtam egy könyvet. Több könyvkiadó is kinevetett, mondván, hogy senki sem fogja írásomat olvasni, melynek címe, *Beszélgetések milliomosokkal* volt. „Senkit sem érdekelnek a kis rádióprogramodban elhangzott beszélgetéseid.” Így társszerzőmmel, Jason Oman-nal magunkra maradtunk az úton; első-könyves írók voltunk, s magunk akartuk kiadni művünket. Nem tudtuk, mihez kezdjünk. De tudtuk, hogy rendelkezünk egy lojális követői táborral, így nem volt más dolgunk, mint hogy a segítségüket kérjük. Amit a kiadók nem értettek meg, hogy ezer és ezer olvasónk volt, akiknek szolgálatáért eddig mindent megtettünk. Ezen, általam szeretetáramnak nevezett erő hatására 2002. január 18-án, 76 nappal a könyv megjelenése után – mindennemű hirdetésre költött pénz, közönségtájékoztató és előadás szervezés nélkül – kiűtöttük John Grisham-t az első helyről az Amazon.com eladási listáján! Az 1. számú bestseller könyv lettünk! Ráadásul az eladások több, mint 31.070 dollárt hoztak a konyhára!

Az adakozás ereje megnyitja a viszonzás áradatát. Bőséges jövedelemre, nagy baráti seregre és kiváló lehetőségre tettünk szert mások megsegítésére. Mindemellert, a könyvet máris három nyelvre lefordították.

Azóta ez a kis üzenet soktízezer ember életére hatott, s mindez azért, mert amikor elvárások nélkül adsz, többet kapsz, mint amire valaha is számítanál.

Ki mint vet, úgy arat.

Amikor megmosolyognak, mert arra vágysz, hogy másokat adakozással szolgálj, gondolj csak a *Beszélgetések milliomosokkal* történetére!

<http://www.mikelitman.com>

## 24.

### **Honnan tudhatod, hogy gazdag leszel-e?**

Tudni akarod-e, hogy gazdag leszel valaha is?

Egyszerű módon kitalálhatod. Csupán az alábbi kérdésekre kell választ adnod:

***Szabadon, rendszeresen, nagylelkűen, elvárások nélkül és örömteli szívvel adakozol-e?***

Ha a válaszod igen, akkor valószínűleg máris jólétben élsz. Ha a kérdés bármely pontjára nemleges a válaszod, akkor vizsgálj meg azt a pontot, engedd el, és kezdj *szabadon, rendszeresen, nagylelkűen, elvárások nélkül és örömteli szívvel* adakozni!

Az üzenet világos; az adakozás a válasz.

## 25.

### Ma milyen célra adakozol?

Most te következel. Mire adakozol ma?

Tedd fel magadnak a kérdést, és írd le a választ:

*Hol ért a legnagyobb öröm?*

---

És ha még tisztábban akarsz látni, vagy több irányadó kérdésre van szükséged ahhoz, hogy biztosan tudd, mire szánj adományt, folytasd a sort:

*Hol emlékeztettek az Isteniségedre?*

---

*Hol bátorítottak arra, hogy kövesd az álmaidat?*

---

*Ki segített abban, hogy örülj földi létednek?*

---

Bármi legyen is a válasz, arra a célra érdemes adakozni. Adhatsz mindegyik személynek vagy helyre némi pénzt az általad felsoroltak közül, vagy kiválaszthatsz egyet, és adakozhatsz neki most.

Tartsd észben az alábbi irányelveket:

1. Adj szabadon
2. Adj névtelenül - ahol lehetséges
3. Adj örömmel, mosollyal az arcodon

Változást hozol a világba, amikor adakozol. Változást hozol az életedbe, amikor adakozol. Itt és most változást hozol, amikor adsz. Adj!

### Az íróról

Joe Vitale a *Spiritual Marketing* című könyv, a *Hypnotic Writing* című elektronikus könyv, a *The Power of Outrageous Marketing* című audio program, és számtalan egyéb munka 1. számú bestseller szerzője. Emellett, neves munkákat jelentetett meg az American Marketing Association és az American Management Association számára. Legutóbbi műve, *The E-Code: 47Secrets for Making Money Online Almost Instantly* címmel jelent meg, melyet társszerzőjével Jo Han Mok-al közösen írt. Emellett, hogy egyike a világ öt legsikeresebb marketing specialistáinak, valamint a világ első hipnotikus írója, Joe felszentelt lelkész, okleveles metafizikus és hipno-terapeuta, valamint Chi Kung gyógyító. Mindezen túl diplomát szerzett a metafizikai tudományokból is. Dr. Vitale házi kedvenceivel és szeretett párjával, Nerissával jelenleg a Texas állam béli Hill Countryban él, Austin mellett.

Könyvei, cikkei és kazettáinak katalógusa megrendelhető, és számtalan ingyenes anyag valamint elektronikus hírlevelei letölthetők a <http://www.mrfire.com> című honlapjáról.