

Клод Бристол

# Магия Веры

# Клод Бристол

# Магия веры

*Текст предоставлен правообладателем*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=28756216](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28756216)*  
*К. Бристол. Магия веры: ООО «Попурри»; Минск; 2017*  
*ISBN 978-985-15-3223-6*

## Аннотация

В этой классической книге по самопомощи успешный бизнесмен раскрывает секреты, позволяющие каждому человеку обуздать и использовать неисчерпаемую энергию своего подсознания. Для широкого круга читателей.

# Содержание

Глава 1. Как я пришел к идее применения силы веры	5
Конец ознакомительного фрагмента.	39

# Клод Бристол

## Магия веры

Claude M. Bristol

The Magic of Believing

© 2013 by Exciting Books

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление.  
ООО «Попурри», 2017

\* \* \*

*Эта книга с любовью посвящается доктору Р. К. У, который дал мне первый ключ, Л. Б. К, который убедил меня использовать этот ключ, Э. Л. Б., которая является его частью, В. П. С. и У. С. Б., без чьих настоятельных уговоров эта книга никогда не была бы написана, Мертону С. Юдейлу чьи дружеские советы и энтузиазм постоянно меня вдохновляли, и воспоминаниям о великих независимых мыслителях всех времен.*

*Если сколько-нибудь можешь веровать, все возможно верующему.*

*От Марка, 9:23*

# **Глава 1. Как я пришел к идее применения силы веры**

Существует ли нечто – назовите это силой, фактором, способностью, наукой или как вам будет угодно, – которое доступно пониманию лишь немногих людей и используется ими для преодоления трудностей и достижения выдающихся успехов? Я твердо верю, что существует, и в этом первом подробном изложении данной темы постараюсь объяснить его суть достаточно понятно, чтобы при желании вы тоже смогли им воспользоваться.

Лет пятнадцать тому назад финансовый обозреватель одной крупной лос-анджелесской газеты, который прослушал курс моих лекций для видных финансистов и прочел мою книгу «ТНТ. Бомба внутри вас», написал: «Вам удалось выделить из эфира некую поистине мистическую субстанцию – нечто объясняющее магию совпадений, тайну того, что делает людей удачливыми».

К тому времени я уже понял, что наткнулся на некую силу, с которой можно работать, но не считал ее тогда, как не считаю и сейчас, чем-то мистическим, разве только в том смысле, что подавляющему большинству людей о ней ничего неизвестно. С древнейших времен она исправно служит немногим счастливчикам, но по какой-то неизвестной при-

чине обычные люди мало что знают о ее применении.

Когда много лет назад я начинал преподавать науку о вере посредством своих лекций и книги, у меня не было уверенности в том, что когда-нибудь ее смогут взять на вооружение обычные люди; но теперь, когда я вижу, как те, кто ее использует, удваивают и утраивают свои доходы, строят успешный бизнес, приобретают дома в пригороде и сколачивают солидные состояния, мне совершенно ясно, что любой умный человек, который честен с самим собой, с помощью этой науки может достичь любых высот. Я не собирался писать о ней вторую книгу, хотя многие уговаривали меня этим заняться, пока одна женщина, которая занималась книжным бизнесом и продала много экземпляров моей первой брошюры, не сделала мне в буквальном смысле «последнее предупреждение» следующего содержания: «Вы обязаны исполнить свой долг перед служившими в армии мужчинами и женщинами, которые ищут себе место в послевоенном мире, и предоставить им в легкой для понимания форме не только то, что вы изложили в своей книге „ТНТ. Бомба внутри вас“, но и новый материал, который вы даете в своих лекциях. Каждый честолюбивый человек стремится продвинуться в жизни, а вы наглядно показали, что знаете средство, которое поможет всем, и только от вас зависит, станет ли оно всеобщим достоянием».

Мне потребовалось немало времени, чтобы убедить себя в необходимости реализовать эту идею. Но, поскольку я сам

служил солдатом в Первую мировую, по большей части во Франции и Германии, а потом на протяжении многих лет активно работал в организациях бывших военнослужащих и являлся членом Государственной комиссии по оказанию помощи в реабилитации ветеранов, мне было хорошо известно, насколько трудно многим из этих мужчин и женщин найти себе достойное место в прагматичном мире, от которого они так долго были оторваны. В конце концов озабоченность судьбами этих людей, а также всех честолюбивых мужчин и женщин плюс искреннее желание помочь заставили меня взяться за более полное и подробное описание силы веры.

Я прекрасно осознаю тот факт, что в нашей стране действуют мощные силы, которые стремятся удержать нас под контролем и ввести в рамки некоего свода правил систему свободной конкуренции, которая сделала Америку самой великой мировой державой. Они пытаются разрушить индивидуальность мышления и инициативность – качества, ценившиеся с тех пор, как отцы-пилигримы создали эту страну наперекор тирании Старого Света. Я верю, что нам необходимо сохранить богатство духа наших отцов-основателей, ибо если мы этого не сделаем, то все наши действия окажутся под контролем кучки власть имущих, а мы станем крепостными – если не в буквальном, то в фигуральном смысле. Вот почему эта работа была написана также для того, чтобы помочь людям развивать умение думать и действовать самостоятельно.

Поскольку я вполне осознаю, что данная книга может попасть в руки тех, кто может назвать меня чокнутым или ненормальным, позвольте сразу сказать, что я перешагнул полувековой рубеж и у меня за плечами долгие годы практической работы в бизнесе и журналистике. Я начинал полицейским репортером, а их учат докапываться до фактов и ничего не воспринимать как данность. Два года я проработал редактором отдела религии в одной крупной столичной газете, и за этот период наладил тесные контакты со священнослужителями и лидерами самых разных сект и конфессий, со специалистами по ментальному лечению и Божественному исцелению, с проповедниками «Христианской науки», «Нового мышления», «Единства», со спиритуалистами, солнцепоклонниками, идолопоклонниками и, да, даже с несколькими атеистами и язычниками.

Как раз в то время одно из своих первых турне по Америке проводил популярный британский проповедник-евангелист «Цыган» Смит<sup>1</sup>. По долгу службы мне приходилось вечер за вечером сидеть на сцене рядом с ним, и, когда я видел, как люди толпятся в проходах, то заливаясь слезами, то впадая в истерику, это вызывало у меня искреннее удивление.

Такое же удивление я испытал, когда сопровождал поли-

---

<sup>1</sup> Родни «Джипси» («Цыган») Смит (1860–1947) – знаменитый проповедник, цыган по национальности, около 70 лет проповедовал на территории США и Великобритании.



цейских, выехавших усмирять беспорядки после того, как один из шейкеров<sup>2</sup> в состоянии транса перевернул кухонную плиту и устроил пожар в их доме собраний. Посетив в первый и единственный раз собрание шейкеров, я удивился так же, как при посещении собраний спиритуалистов. Я удивлялся, когда слушал выступления очевидцев на встречах приверженцев «Христианской науки», проводившихся вечерами по средам. Я удивлялся, когда на моих глазах группу людей окунали в ледяную воду горной реки и они выныривали из нее с криком «Аллилуйя!», несмотря на то что от холода у них стучали зубы. Я удивлялся, наблюдая за ритуальными танцами индейцев и их обрядами вызова дождя. Неизменное удивление вызывали у меня Билли Сандей<sup>3</sup> и Эйми Семпл Макферсон.

Оказавшись во время Первой мировой войны во Франции, я восхищался простотой веры крестьян и влиянием их деревенских священников. Огромное удивление вызывали у меня истории о так называемых чудесах в Лурде и других храмах. Удивлялся я и тогда, когда увидел, как в одной знаменитой римско-католической церкви пожилые мужчины и женщины в буквальном смысле на коленях взбирались

---

<sup>2</sup> Шейкеры (Объединенное сообщество верующих во второе пришествие Христа) – протестантская религиозная секта в США.

<sup>3</sup> Билли Сандей (1862–1935) – известный американский бейсболист, ставший невероятно популярным проповедником-евангелистом. Бичевал пороки и ратовал за трезвый образ жизни.

по длинной лестнице<sup>4</sup>, чтобы лишь взглянуть на хранилище святых реликвий, – совершить такое восхождение непросто даже тренированному молодому человеку.

Интересы бизнеса привели меня к знакомству с мормонами, и, когда я услышал об их вере в историю Джозефа Смита и откровений на золотых листах, это тоже вызвало у меня неподдельное изумление. Такое же удивление вызывали у меня духоборы в западных провинциях Канады, которые сбрасывают одежду, если их спровоцировать. Находясь на Гавайях, я много слышал о могуществе тамошних шаманов кахуна, которые, как утверждается, способны насылать на людей смерть или возрождать их к жизни. Потрясающие способности, приписываемые этим людям, произвели на меня сильнейшее впечатление.

На заре своей карьеры газетчика я видел, как один знаменитый медиум пытался заставить духов отвечать на вопросы в зале суда, переполненном злобными насмешниками. Судья пообещал медиуму, что он будет освобожден, если сумеет заставить духов говорить в зале суда. Когда духи не материализовались, я очень удивился, поскольку последователи ме-

---

<sup>4</sup> Святая лестница – одна из наиболее почитаемых святынь христианского мира. Находится в римской церкви Святая Святых. На протяжении веков христиане благочестиво восходят по Святой лестнице на коленях. В римско-католической церкви считают, что на Святой лестнице можно получить полную индульгенцию в каждую пятницу Великого поста и частичную индульгенцию – ежедневно. Католики, поднимаясь на коленях по лестнице, на каждой ее ступени читают специальные «Молитвы при восхождении на Святую лестницу».

диума клятвенно свидетельствовали о поразительно успешных предыдущих сеансах.

Много лет спустя мне поручили написать серию статей о том, что на полицейском жаргоне называется «гадальным рэкетом». Я повстречался со всеми, с кем мог: от цыган-френологов до ясновидцев с хрустальными шарами, от астрологов до медиумов, работающих на спиритических сеансах. Я своими ушами слышал голоса старых индейских проводников, раскрывавших мне тайны прошлого, настоящего и будущего, и слышал сообщения от родственников, о существовании которых никогда не знал.

Несколько раз я побывал в больничных палатах, где вокруг меня умирали люди, в то время как другие пациенты с гораздо более серьезными болезнями очень быстро поднимались на ноги и полностью выздоравливали. Я слышал о частично парализованных людях, которые за считанные дни избавлялись от последствий инсульта. Я встречал людей, которые заявляли, что вылечили ревматизм или артрит с помощью медного браслета на запястье, и тех, кто добился такого же успеха посредством ментального лечения. От родственников и друзей я слышал рассказы о том, как у них на руках внезапно исчезали бородавки. Мне хорошо известны истории о людях, которые остались живы после того, как их укусила гремучая змея, и сотни других сообщений о таинственных исцелениях и странных событиях.

Помимо этого, я внимательно изучал биографии великих

исторических личностей; брал интервью у мужчин и женщин, добившихся выдающихся успехов во всех областях человеческой деятельности; и даже напрямую спрашивал, какая сила вознесла их на вершину. Я видел, как тренеры принимались за работу с явно отстающими бейсбольными и футбольными командами и заряжали спортсменов «чем-то», что заставляло их выигрывать. В период Депрессии я был свидетелем того, как истерзанные кризисом торговые организации внезапно поднимались на ноги и начинали продавать больше, чем когда-либо раньше.

Наверное, я был рожден с огромной шишкой любознательности на черепе, так как всегда испытывал ненасытное стремление искать и находить все объяснения и ответы. Это стремление приводило меня в странные места, привлекало мое внимание к множеству необычных случаев и заставляло прочитывать все книги о религиях, культах, а также о естественных и ментальных науках, какие только попадали мне в руки. Я прочел буквально тысячи книг о современной психологии, метафизике, древней магии, вудуизме, йоге, теософии, «Христианской науке», «Единстве», «Истине», «Новой мысли», куизме<sup>5</sup>, а также массу других печатных работ, посвященных тому, что я называю «материей разума», и различным философским учениям великих мыслителей про-

---

<sup>5</sup> Куизм, или метод Эмиля Куэ, – популярный в 1920–1930 годы в США метод психотерапии. Эмиль Куэ (1857–1926) – французский психолог и фармацевт, разработавший метод психотерапии и личностного роста, основанный на самовнушении.

шлого.

Одни из этих книг были слишком заумными, другие – странными, но многие – очень глубокими. Постепенно я выяснил, что существует золотая нить, которая тянется через все учения и заставляет работать на тех, кто искренне их принимает и применяет, и что эту нить можно назвать одним словом – вера. Вера и есть тот самый элемент, или фактор, благодаря которому ментальное лечение избавляет людей от тяжелых недугов, подъем по лестнице успеха завершается восхождением на самый верх, а все те, кто его принимает и использует, достигают феноменальных результатов. Удовлетворительно объяснить, почему вера творит чудеса, невозможно, но нет никаких сомнений в том, что в ней действительно заключена некая магия. Фраза «магия веры» стала центром притяжения, вокруг которого постоянно вращались мои мысли.

Когда впервые была опубликована моя книга «ТНТ. Бомба внутри вас», я надеялся, что ее поймут абсолютно все, поскольку я написал ее простым языком. Но, как показали последующие годы, одни читатели возмущались тем, что она слишком примитивна, в то время как другие жаловались, что не в состоянии ее понять. Моя книга была рассчитана на то, что большинству людей все-таки кое-что известно о силе мысли. Однако оказалось, что я ошибался и что людей, понимающих суть предмета, было сравнительно немного. Впоследствии за долгие годы выступлений с лекциями в клубах,

на предприятиях и в торговых организациях я убедился в том, что, учитывая живой интерес большинства людей к этой теме, ее нужно излагать более доходчиво. И я поставил перед собой задачу написать данную книгу такими словами, которые сможет понять каждый читатель, и теперь надеюсь, что она поможет многим людям достичь своих целей.

Наука о силе мысли так же стара, как само человечество. Во все времена мудрые люди знали о ней и использовали ее. Единственное, что сделал автор данной книги, – это изложил предмет современным языком и обратил внимание читателя на то, каким образом немногочисленные выдающиеся умы сегодняшнего дня пытаются обосновать великие истины, дошедшие до нас из глубины веков.

К счастью, люди постепенно начинают осознавать: в «этой материи разума все-таки что-то есть», и автор верит: им захочется понять, что это такое и как оно работает.

Поэтому я начну с нескольких случаев из собственной жизни. Надеюсь, что, услышав их, вы получите более четкое представление о предмете нашего разговора. В начале 1918 года я прибыл во Францию в качестве солдата, ожидающего назначения, то есть не приписанного к конкретной части. По этой причине прошло несколько недель, прежде чем почта доставила мое личное дело, без которого мне не выдавали жалованье. Все это время у меня не было денег даже на то, чтобы купить жевательную резинку, конфеты, сигареты и тому подобные вещи, поскольку те несколько долларов, кото-

рые были у меня перед переброской через океан, я истратил в буфете нашего транспортного судна, чтобы скрасить однообразие корабельного меню. Стоило мне увидеть человека с сигаретой или с пластинкой жевательной резинки, как у меня сразу же возникала мысль о том, что у меня нет денег. Конечно, в армии меня кормили, одевали и предоставляли место для сна, но мне было горько от того, что у меня не было карманных денег и я совершенно не знал, как их достать. Однажды ночью, когда меня везли на передовую в переполненном военном эшелоне, где о том, чтобы спокойно поспать, не могло быть и речи, я твердо решил: после возвращения на гражданку у меня будет полным-полно денег. Это изменило ход всей моей жизни.

В юности я был заядлым книгочеем. Возможно, это увлечение началось с обязательного чтения Библии, принятого у нас в семье. Мальчишкой меня интересовали беспроволочный телеграф, рентген, высокочастотные генераторы и прочие подобные чудеса. Я прочел на эту тему все книги, какие только смог найти. Но, хотя мне были известны такие термины, как излучение, частота, вибрация, колебания, магнитное воздействие и т. д., в те дни они для меня ничего не значили, если не имели прямого отношения к электрическим полям.

Возможно, самая первая догадка о существовании связи между разумом и электрическими или вибрационными воздействиями возникла у меня в тот момент, когда после окончания юридической школы один из преподавателей подарил

мне старую книгу Томсона Джея Хадсона «Закон психических явлений» (The Law of Psychic Phenomena). Я ее прочел, но лишь поверхностно. То ли она показалась мне непонятной, то ли мой разум был не готов к постижению содержащихся в ней глубоких истин, но так или иначе в ту судьбоносную ночь 1918 года, когда я сказал себе, что в один прекрасный день у меня будет полным-полно денег, мне даже в голову не пришло, что тем самым я подготовил почву для последующих событий, которые выпустили на свободу силы, обеспечившие достижение желаемого. Другими словами, идея о том, что мое мышление и вера принесут мне состояние, еще не успела внедриться в мой разум.

В личной карточке военнослужащего у меня была указана специальность «репортер газеты». Я посещал армейский тренировочный лагерь, чтобы получить звание, но сразу после завершения курса вся специальная подготовка была оставлена без внимания, поэтому большинство из нас прибыли во Францию рядовыми. Я считал себя опытным газетчиком и полагал, что в Американском экспедиционном корпусе для меня найдется лучшее применение, однако мне пришлось вместе со всеми толкать тачки и перетаскивать тяжеленные снаряды и другие боеприпасы.

Но однажды вечером, когда я работал на артиллерийском складе в окрестностях города Туль, мне приказали явиться к начальнику склада, который спросил, кого я знаю в штабе 1-й армии. Я честно ответил, что никаких знакомых при



штабе у меня нет и я даже не знаю, где он находится. Тогда он показал мне приказ немедленно явиться в этот штаб. Мне предоставили машину с шофером, и на следующее утро я уже оказался в штабе 1-й армии ответственным за составление ежедневных сводок. Там я подчинялся только одному полковнику.

В последующие месяцы я часто думал об офицерском звании, которое должен был получить. Затем отдельные звенья начали соединяться в цепь. Однажды, как гром среди ясного неба, пришел приказ о моем переводе в армейскую газету «Звезды и полосы». Я уже давно хотел попасть в ее штат, но ничего для этого не предпринимал. На следующий день, когда я готовился ехать в Париж, меня вызвали к полковнику, который показал мне телеграмму из канцелярии начальника административно-строевого управления при штабе верховного главнокомандующего с запросом, могу ли я прибыть для представления к званию. Полковник спросил, что я предпочту: офицерское звание или работу в армейской газете. Рассудив, что война скоро закончится и что мне будет намного лучше среди других газетчиков, я сказал, что предпочитаю перевод в «Звезды и полосы». Мне до сих пор неизвестно, кто отправил ту телеграмму, но какая-то сила явно заботилась обо мне.

После заключения перемирия мое желание уйти из армии стало непреодолимым. Мне хотелось поскорее начать зарабатывать вышеупомянутое состояние, но «Звезды и полосы»

продолжали выходить до лета 1919 года, и я вернулся домой лишь в августе.

Однако силы, которые я подсознательно привел в действие, уже готовили все необходимое для меня и моего продвижения к богатству. Примерно в половине десятого утра на следующий день после прибытия домой мне позвонил президент одного престижного клуба, активным членом которого я был. Он сказал, что мне нужно позвонить одному хорошо известному в инвестиционно-банковском секторе бизнесмену, который прочел газетную заметку о моем возвращении и выразил желание встретиться со мной прежде, чем я снова начну работать в газете. Я позвонил, и уже через два дня после этого началась моя долгая карьера в инвестиционном банке, которая со временем привела меня к должности вице-президента одной известной на всем Тихоокеанском побережье фирмы.

Хотя поначалу мое жалованье было маленьким, я сразу понял, что попал в бизнес, предоставляющий множество возможностей делать деньги. Как именно мне предстояло их делать, пока еще было не ясно, но я «просто знал», что сумею создать состояние, к которому так стремился. Менее чем через десять лет я не только стал владельцем состояния, причем довольно солидного, но еще и собственником внушительного пакета акций компании, в которой работал, а также нескольких прибыльных вложений на стороне. Все эти годы я постоянно видел перед собой ментальную картину богат-

ства.

Многие люди в минуты размышлений или во время разговоров по телефону занимаются так называемым дудлингом – машинально рисуют на бумаге какие-то образы и узоры. Мои дудлы на каждом клочке бумаги, оказавшемся на рабочем столе, всегда имели форму знака доллара и выглядели примерно так: «\$\$\$\$\$—\$\$\$\$—\$\$\$—\$\$». Я машинально чертил эти знаки на картонных папках, которые мне приносили, на обложках телефонных справочников, блокнотов и даже на полях важных писем и сообщений. Мне хочется, чтобы читатели обратили внимание на данный момент как на свидетельство полезности использования механических движений в ходе применения этой магии, о которой будет подробно рассказано немного дальше.

В последние годы я убедился в том, что на сегодняшний день самые серьезные проблемы, тревожащие большинство людей, связаны с финансами и что в период послевоенного обострения конкуренции с трудностями этого рода сталкиваются миллионы. Однако независимо от того, в какой области используется данная наука, она будет эффективной в достижении предмета вашего желания – и в этой связи позвольте рассказать еще один случай из моей жизни.

Вскоре после того, как у меня родилась идея заняться преподаванием науки о вере, и прежде чем мне удалось сократить ее до размеров книги «ТНТ. Бомба внутри вас», я решил побывать на Дальнем Востоке и отплыл на океанском

лайнере «Императрица Японии», прославившемся изысканной кухней. Тут следует отметить, что в ходе моих путешествий по Канаде и Европе я пристрастился к сыру траппист (который готовят монахи-трапписты в провинции Квебек) и, когда не смог найти его в корабельном меню, со смехом пожаловался главному стюарду, что выбрал этот пароход лишь потому, что рассчитывал полакомиться знаменитым сыром. Тот ответил, что весьма сожалеет, но на борту этого сыра нет. Чем больше я об этом думал, тем сильнее мне хотелось этого сыра. Однажды вечером на корабле был устроен бал, и когда я вернулся после полуночи в свою каюту сыут, то увидел, что в одну из комнат поставили большой стол, на котором красовалась самая большая головка сыра, какую мне когда-либо доводилось видеть. Разумеется, это был сыр траппист. При случае я спросил у главного стюарда, где он его нашел, и тот ответил: «Когда вы в первый раз упомянули об этом сыре, я был уверен, что у нас на борту его нет, но все-таки решил обыскать все корабельные склады. Мы нашли его в кладовой неприкосновенных запасов в самом низу трюма». Видимо, что-то работало на меня в той поездке, поскольку я не требовал ничего, кроме обычного сервиса. Однако вскоре меня пересадили за стол главного управляющего круизной компанией, после чего я стал частым гостем в его каюте и сопровождающим в инспекционных осмотрах судна.

Естественно, что такое обхождение произвело на меня громадное впечатление, и в Гонолулу у меня часто появля-

лась мысль, что не мешало бы почувствовать такое же внимание ко мне по пути домой на другом лайнере. Как-то под вечер я ощутил внезапное побуждение вернуться на материк. Когда я вошел в агентство по продаже билетов, чтобы узнать, на какие рейсы есть места, они уже собирались закрываться. Мне сказали, что ближайший пароход отходит завтра в полдень и что на нем осталась только одна свободная каюта. Я заплатил за билет и, когда на следующий день поднимался по трапу, как бы походя сказал себе: «На „Императрице Японии" с тобой обращались как с королем. Самое меньшее, чего ты можешь добиться здесь, – это получить место за капитанским столом. Уверен, ты будешь сидеть за столом капитана».

Пароход отдал швартовы, и, когда мы выходили из гавани, пассажирам передали приглашение от метрдотеля прийти в ресторан для распределения мест за столами. Когда я пришел, почти половину мест уже разобрали. Метрдотель попросил меня показать билет, и я положил его на стол. Он взглянул на билет, потом на меня и сказал: «Да, конечно, стол А, место номер пять». Это был капитанский стол, и я сидел прямо напротив капитана. На борту того судна произошло много событий, имеющих отношение к этой теме, и самым выдающимся из них стала вечеринка, устроенная якобы в честь моего дня рождения, – это была идея капитана, поскольку день рождения у меня был несколько месяцев назад.

Впоследствии, когда я стал выступать с лекциями, мне подумалось, что было бы неплохо получить от капитана письмо, подтверждающее эту историю, и написал ему. Он ответил: «Знаете, порой у нас инстинктивно возникают идеи сделать что-нибудь особенное. В тот день я сидел в дверях своей каюты, наблюдая за поднимавшимися по трапу пассажирами, и, когда вы поднялись на борт, как будто что-то подсказало мне усадить вас за мой стол. Больше я не могу ничего объяснить, так же как не могу сейчас объяснить, каким образом мне всегда удается пришвартовать судно в нужном месте у пирса с первой попытки».

Люди, которые слышали эту историю – и ничего не знали о магии веры, – заявляли, что капитан выбрал меня по чистой случайности. Я же уверен, что его выбор не был случайным, и тем более уверен, что со мной согласится сам капитан, которому многое известно об этой науке. На борту того парохода были десятки людей – более важных, чем мне когда-либо суждено стать. У меня не было ничего такого, что могло бы выделить меня из общей массы. Следовательно, вовсе не одежда и не манеры побудили капитана выбрать из нескольких сотен пассажиров именно меня.

Представляя вам эту весьма работоспособную науку, я понимаю, что ее предмет уже подвергался рассмотрению с самых разных точек зрения, в основном с религиозных и метафизических, но мне так же хорошо известно, что многие люди склонны сторониться любых вещей, от которых попа-

хивает религией, оккультизмом или метафизикой. Вот почему я использую в своем описании язык бизнесмена, убежденного в том, что искренность мыслей, ясность изложения и простота языка способны донести до людей смысл любого послания.

Говорят, если вы верите, что можете что-то сделать, то действительно сможете это сделать. Древняя латинская поговорка гласит: «Поверь, что у тебя это есть, и оно у тебя будет». Вера – это мотивирующая сила, которая позволяет вам добиться своей цели. Если вы больны, но глубоко внутри себя упорно думаете или верите, что поправитесь, то у вас есть все шансы выздороветь. Именно эта вера, или непоколебимая убежденность, внутри вас позволяет получать внешние, материальные результаты. Прошу учесть, что речь идет не о каких-то сверхъестественных чудесах. Я не стал бы говорить калеке, что он может добиться выдающихся успехов в бейсболе или футболе, как не стал бы говорить женщине с обыкновенной, невзрачной внешностью, что она сможет за один день превратиться в писаную красавицу, поскольку у этих людей просто нет шансов на успех. Но, когда шансы есть, эти вещи могут происходить, о чем свидетельствуют многочисленные случаи поразительных исцелений. И я твердо верю, что с появлением новых знаний о силе разума мы станем свидетелями множества выздоровлений, которые сегодняшняя медицина считает невозможными. И наконец, я никогда не стал бы никого лишать уверенности, потому что в этой

жизни может случиться абсолютно все – и та сила, что способна помочь этому осуществиться, именуется Надеждой.

Доктор Александр Кэннон<sup>6</sup>, выдающийся британский ученый и врач, чьи книги, посвященные общим вопросам мышления, вызвали яростные споры, заявляет, что, хотя сегодня человек не может отрастить новую ногу (подобно крабу, способному отрастить новую клешню), он сумел бы это сделать, если бы его разум не отвергал такую возможность. Знаменитый ученый полагает, что если данная мысль изменится в сокровенных глубинах подсознательного разума, то человек сможет отрастить новую ногу так же легко, как краб – новую клешню. Я знаю, что такое утверждение можно счесть абсурдным или, по меньшей мере, невероятным, но откуда нам знать, что когда-нибудь это не будет сделано?

Я часто обедаю с группой медиков, специалистов в разных областях терапии и хирургии, и знаю, что, если выскажу подобную идею им, мне посоветуют пройти обследование на предмет душевного здоровья. Однако я нахожу, что некоторые из этих медиков, особенно те, кто оканчивал лучшие учебные заведения не очень давно, больше не закрывают уши и разум, слыша предположения о том, что мысль принимает участие не только в развитии функциональных нарушений тела, но и в их лечении.

---

<sup>6</sup> Александр Кэннон (1896–1963) – британский психиатр, гипнотизер, автор популярных трудов по оккультизму. Собрал большое количество данных о прошлых жизнях, вернув 1382 человека в далекое прошлое, к событиям, происходившим за несколько тысячелетий до Рождества Христова.



За несколько недель до написания этих строк ко мне пришел сосед, чтобы объяснить, как у него исчезли бородавки. Он рассказал, что, когда лежал в больнице, вышел на крыльцо, где другой выздоравливающий пациент разговаривал со своим другом. Друг сказал: «Так, значит, ты хочешь избавиться от бородавок на руке. Хорошо, тогда позволь мне просто сосчитать их, и они исчезнут». Мой сосед с интересом посмотрел на незнакомца, а потом попросил: «Раз уж вы будете заниматься бородавками, то не сосчитаете ли заодно и мои тоже?» Человек выполнил его просьбу, и мой сосед больше не вспоминал об этом забавном происшествии до тех пор, пока не взглянул на свои руки через день после возвращения домой. «Подумать только! Все эти проклятые бородавки исчезли без следа!» – сказал он мне.

Когда я пересказал эту историю группе врачей, один мой близкий друг, известный специалист, хмыкнул и заявил: «Вздор!» Однако за столом напротив него сидел другой врач, который недавно стал преподавателем в медицинской школе. Он пришел мне на помощь и сообщил, что науке известно много случаев, когда для выведения бородавок успешно использовалось внушение.

Меня так и подмывало спросить, знает ли кто-нибудь из них, что в январе 1945 года в Колледже хирургии и общей терапии Колумбийского университета была открыта первая в стране клиника психоанализа и психосоматики с целью изучения подсознательного разума и взаимоотношений меж-

ду телом и разумом. Однако я промолчал, так как чувствовал, что в случае возможного спора численный перевес будет не на моей стороне. И все же я был уверен, что ни один из них не помнит, что несколько лет назад газеты и медицинские журналы писали, как швейцарский геолог Альберт Гейм<sup>7</sup> удалил бородавки посредством внушения, и приводили сообщение другого швейцарского специалиста, профессора Блока, об успешном использовании психологии и внушения с той же самой целью.

Уже после этого разговора широкое освещение в прессе получили открытия доктора Фредерика Кальца, авторитетного канадского дерматолога, который однозначно утверждает, что внушение работает во многих случаях, даже когда бородавки имеют инфекционную природу и вызваны вирусом. В статье, появившейся в *Canadian Medical Association Journal* в 1945 году, доктор Кальц заявляет, что «в каждой стране мира известны те или иные магические ритуалы лечения бородавок... Они могут быть какими угодно – от накрывания бородавки паутиной до закапывания жабьих яиц на перекрестке дорог в новолуние; все эти магические процедуры весьма эффективны, если пациент в них верит». Описывая лечение пациентов с проблемами кожи, он отмечает: «Часто я прописывал ту же самую мазь, которую безуспешно пытался применить другой врач, но всегда сопровождал

---

<sup>7</sup> Альберт Гейм (1849–1937) – швейцарский геолог, профессор высшей технической школы в Цюрихе, почетный член Академии наук СССР.

выдачу рецепта несколькими обнадеживающими словами и в результате получал благодарность за быстрое исцеление». Кроме того, он отмечает, что особенно сильное суггестивное, или внушающее, воздействие производит рентгенотерапия, которая порой работает, даже когда техник рентгеновской установки не включает электрический ток. Данное наблюдение подтверждают эксперименты с имитацией систематического облучения. Примеры, приведенные в статье доктора Кальца, показывают, как работает магия веры в случаях с удалением бородавок и лечением кожных заболеваний.

Когда в другой раз мы с моими друзьями-медиками обсуждали телепатию, я сказал, что в нее верили некоторые из величайших ученых, например покойный доктор Алексис Каррель<sup>8</sup>, заслуженный профессор Рокфеллеровского института медицинских исследований, утверждал, что существуют веские научные доказательства того, что человек способен передавать свои мысли другим людям, даже находящимся на значительном расстоянии.

«Да он просто выживший из ума старикашка», – заявил еще один присутствовавший за столом специалист, известный в стране член Американской медицинской ассоциации.

Я посмотрел на него с изумлением, потому что доктор Каррель изложил эти идеи в своей замечательной книге «Че-

---

<sup>8</sup> Алексис Каррель (1873–1944) – французский хирург, биолог, патофизиолог и евгенист, лауреат Нобелевской премии по физиологии и медицине (1912).

ловек — это неизвестное», опубликованной в 1935 году, когда во всем мире его считали одним из самых выдающихся ученых и исследователей в области медицины. Кстати, не следует забывать, что за свои медицинские исследования доктор Каррель был удостоен Нобелевской премии.

Я не питаю неприязни к медицинскому братству. Скорее наоборот, поскольку его членам, как правило, свойственны восприимчивость к новым идеям и широта взглядов, а некоторые из них — те, к кому я питаю глубокое уважение, — входят в круг моих ближайших друзей. Однако я привел здесь эти истории, чтобы подчеркнуть тот факт, что некоторые медицинские специалисты, особенно те, кто склонен ограничивать интересы учеников областью своей узкой специализации, отказываются признавать все, что может подорвать систему усвоенных ими в молодости взглядов и догматических убеждений. Это сопротивление оказывают не только представители медицинской профессии, но и бесчисленные специалисты в других сферах деятельности, в том числе и бизнеса, которые очень мало знают о том, что происходит за пределами избранных ими областей, и чей разум закрыт для любых идей, не укладывающихся в ограниченные рамки их воображения. Когда я предлагал таким специалистам взять у меня и почитать какую-то книгу, им часто было достаточно лишь услышать, о чем она, чтобы сразу сказать, что это их не интересует.

Любопытный парадокс. Многие образованные мужчины и

женщины прекрасно разбираются в областях своей специализации, но в силу вопиющего невежества в общих вопросах осуждают идею существования силы мысли и не пытаются ничего о ней узнать. Тем не менее каждый из них, добиваясь успеха, неосознанно ее использует. Опять же, многие верят только в то, во что им нравится верить, или в то, что укладывается в их собственную схему вещей, огульно отвергая все, что этому противоречит. Несчетное множество людей, чьи идеи способствовали развитию цивилизации, в которой мы сегодня живем, были в свое время освистаны, оклеветаны и даже казнены невеждами. Когда я пишу эти строки, мне вспоминаются слова Марии Корелли, английской писательницы, получившей всемирную известность в прошлом веке:

*Одной мысли о том, что какому-то человеческому существу может настолько повезти, что оно сохранит какое-то конкретное преимущество, которое остальные, в силу своей собственной лености или безразличия, потеряли, вполне достаточно, чтобы возбудить зависть у слабого или злобу у невежды... Нельзя допустить, чтобы посторонний обрел ясное понимание мистического духовно-природного мира вокруг него, поэтому учения и принципы этого мира должны быть для такого человека своего рода закрытой книгой – причем такой, которую бы он редко хотел или осмеливался попробовать открыть. Именно по этой причине мудрецы скрывали от невежественных масс значитель-*

*ную часть своих глубоких знаний. Они точно оценивали степень ограниченности узколобых умов и предвзятых мнений... То, чему глупец не может научиться, он высмеивает, полагая, что своим смехом демонстрирует собственное превосходство, а не скрытый идиотизм.*

Из книги «Жизнь вечная» (Life Everlasting) Марии Корелли

Тем не менее великие исследователи и мыслители всего мира, включая многих знаменитых ученых, сегодня действуют открыто, свободно обсуждая данную тему и публикуя результаты своих экспериментов. Покойный Чарлз Штейнмец, знаменитый инженер General Electric, незадолго до своей смерти заявил: «Самый важный прорыв в следующие пятьдесят лет будет сделан в области духовной – имеющей дело с духом мысли». Доктор Роберт Голт, будучи преподавателем психологии в Северо-Западном университете, объявил: «Мы стоим на пороге познания латентных психических способностей человека».

В последнее время очень много пишут и говорят о мистических и неведомых силах, оккультизме, метафизике, ментальной физике, психологии, о черной и белой магии, а также о всевозможных смежных дисциплинах, заставляя людей поверить, что подобные вещи не поддаются естественному объяснению. Возможно, кто-то с этим согласен, но, на мой взгляд, единственная необъяснимая особенность таких

сил заключается в том, что лишь вера способна заставить их работать.

За годы своих лекций в ланч-клубах, коммерческих фирмах и торговых организациях, а также выступлений по радио я рассказал о силе веры тысячам людей и видел результаты, которые можно назвать феноменальными. Как я уже говорил, многие из тех, кто использовал ее в своем бизнесе, увеличили свои доходы в два, три, четыре раза. В ряде случаев результаты были даже более впечатляющими. Мои картотечные шкафы заполнены письмами от представителей всех слоев общества, сообщающими, чего они достигли, используя эту науку. Типичным примером может послужить Эшли Диксон, имя которого известно тысячам радиослушателей станции Pacific Northwest и который по собственной инициативе несколько лет назад написал мне, что наука о силе веры помогла ему заработать больше 100 тысяч долларов. По его словам, он изучал эту дисциплину из чисто теоретического интереса, но не верил в нее до конца, пока в возрасте сорока трех лет не оказался без работы и каких-либо перспектив, имея за душой всего 65 долларов. И тогда Эшли решил доказать самому себе, что наука о силе веры действительно работает. Мистер Диксон разрешил мне использовать его письмо, из которого я привожу следующую выдержку:

*Мне в руки попала ваша книга «ТИТ», где в доступной форме было представлено все то, чему я учился рань-*

ше. Это можно сравнить разве что с первым посещением Ниагарского водопада. Человек знал, что такое место существует; но подтверждением этого стал лишь реальный личный контакт с ним. Ваша книга представила мне в печатном виде те факты, которые я знал и использовал, но теперь они были облечены в четкую и понятную форму. Я мог перечитывать и использовать ее день за днем, удерживая в голове нужные мысли до тех пор, пока они не воплотятся в реальность.

Какую отдачу все это принесло мне в пересчете на доллары и центы? Именно такой вопрос первым делом задает обычный человек. Ему хочется увидеть нечто такое, что наглядно отражается в графе «Прибыль», нечто материальное в виде долларов и центов. Вот мой ответ. В сорок три года я был банкротом и мне нечем было кормить семью, но с тех пор я заработал сто тысяч долларов. Источниками основной части этих денег стали оплаченный страховой полис и финансовая рента. Я продал свой бизнес, который стоил мне 5000 долларов (полученных по кредиту), за 3000 долларов и теперь работаю по контракту, который за следующие десять лет принесет мне 50 тысяч долларов чистыми, если я буду просто просиживать штаны; и гораздо больше, если стану трудиться засучив рукава. Я не хвастаю, а правдиво рассказываю о том, что реально произошло за последние десять лет... Этого нельзя добиться за миг, за день или месяц, но добиться можно.



В 1934 году, в самой нижней точке так называемой Депрессии, руководитель организации Better Business Bureau в одном из крупных городов на Тихоокеанском побережье услышал, что происходило с фирмами и людьми, которые применяли мою науку о силе веры. Он заинтересовался этим вопросом, а через какое-то время публично поздравил меня и написал следующее письмо:

*Мое утверждение о том, что за прошедший год ваша наука сделала для стимулирования бизнеса больше, чем любой другой фактор, основывается на сообщениях многочисленных руководителей, которые успешно использовали ее принципы в своем бизнесе... Когда я впервые услышал о феноменальных результатах, которых вы достигли, у меня возникли сомнения по поводу этих фактов – они казались слишком абсурдными, чтобы быть правдой, – но после проведенного анализа, бесед с руководителями фирм, использующими силу веры, и продавцами, которые удвоили и утроили свои доходы, а также после посещения многих ваших лекций и самостоятельного углубленного изучения предмета данной науки мне стало очевидно, какую потрясающую и динамичную силу вы задействуете. Вряд ли это станет сразу понятно каждому, но те фирмы и отдельные люди, которые поверят в то, что вы предлагаете, и станут использовать, могут рассчитывать на поразительные, выдающиеся резуль-*

*таты. Вы убедительно это доказали, поэтому вас следует поздравить с успехом в деле передачи ваших знаний другим людям.*

Впоследствии этот человек переехал в другой город, где достиг больших высот в деловых кругах, и недавно написал мне, что стал свидетелем практических результатов работы силы веры в других областях.

Как уже упоминалось в данной книге, я решил справиться об успехах некоторых людей и фирм, которые писали мне о феноменальных результатах, достигнутых ими благодаря использованию моей науки. Все без исключения сообщили, что после написания мне первого письма их прогресс неуклонно продолжался. Один из самых впечатляющих отчетов прислал мистер Дорр Куэйл, чье имя хорошо известно в организации Disabled American War Veterans («Американские инвалиды войны») и который давно и активно занимается делами ветеранов северо-западной части страны. В 1937 году он написал мне:

*Мне было нелегко полностью принять ваши идеи, особенно поначалу. Но мои обстоятельства и физическое состояние вынудили меня упорно продолжать попытки, пока наконец не пришло понимание. Это само по себе стало доказательством их действенности. Дело в том, что в феврале 1924 года у меня развился частичный паралич нижних ко-*

нечностей, и мне пришлось использовать костыли, чтобы хоть как-то передвигаться, в лучшем случае на очень короткие расстояния и со скоростью улитки. Тому, кто активно работал в мире бизнеса [я занимал пост управляющего банком], привыкнуть к такой вынужденной малоподвижности было нелегко. Жизнь оставалась терпимой лишь потому, что я получал компенсацию от нашего правительства – мою инвалидность признали следствием армейской службы во время мировой войны. Однако в 1933 году правительство изменило свое мнение и вычеркнуло меня из списков получателей компенсации, в результате чего мне пришлось самому обеспечивать свое существование. Дошло до того, что мой дом и другое имущество оказались под угрозой отчуждения. Ситуация сложилась безрадостная, и будущее выглядело безнадежным.

Нужда заставила меня применить на практике принципы, которые вы так хорошо объяснили. И они доказали свою действенность. Возможно, мне повезло, потому что я не мог бросить частный страховой и бухгалтерский бизнес, который мне пришлось открыть в силу неспособности выполнять любую другую работу в бухгалтерской сфере. Но упорство порождает уверенность, и такое правильное ментальное отношение, подкрепленное последовательными действиями, приносит успех. Я еще не достиг той степени успеха, к которой стремился, но меня это совсем не беспокоит, потому что сейчас я хорошо зарабатываю, сумел со-

*хранить свое имущество и знаю формулу, которая приведет меня к полному успеху. Когда у меня внутри появилось это знание, страх исчез и препятствия к продолжению нормальной жизни устранились сами собой.*

Впервые я встретился с мистером Куэйлом, когда он только открыл свой бизнес в комнатке с одним столом напротив магазина сантехники. В последующие годы я с удовольствием наблюдал за тем, как по мере стремительного развития бизнеса он переезжает в более просторные помещения. Сегодня он занимает весь первый этаж здания на одной из главных магистралей крупного города на западе страны. Понимая, насколько показательна история достижений мистера Куэйла, я попросил разрешения процитировать его первое письмо. Вот что он ответил:

*Непременно сделайте это, если считаете, что оно поможет другим. Кстати, вы можете добавить, что теперь я владею целым кварталом на углу 20-й и Сэнди и на меня работает двадцать два человека. Я только что купил участок на Сэнди между 28-й и 29-й, где построю свое офисное здание. Я искренне желаю, чтобы все люди приняли ваши идеи.*

Постигая эту науку, я не думал, что впоследствии мне придется изложить ее в форме книги. Сначала я просто на-

меревался использовать ее для спасения собственной организации от банкротства; я был вице-президентом хорошо известного инвестиционного банка. Нас настиг экономический кризис, и мы оказались на грани катастрофы. Я не знаю, посетило ли меня вдохновение, но точно помню, что продиктовал весь первый черновик своей книги менее чем за пять часов, не имея перед собой никаких заметок или справочных материалов. В то самое время, когда мне в голову пришла идея книги, перед моим мысленным взором проплывали слова «космическое сознание», но тогда они для меня ничего не значили. Лишь после того, как «ТНТ. Бомба внутри вас» вышла из печати и попала в руки нью-йоркской писательницы, я осознал значимость слов «космическое сознание». Вот что она мне написала:

*Вы не поверите, но так получилось, что последние десять лет эта философия [изложенная в «ТНТ»] кормит и одевает меня. Она доставила меня в Нью-Йорк без денег на проезд; она продала издателям мою писанину, когда я вкалывала на паршивой работе за тридцатку в неделю... Она пару раз свозила меня в Европу и купила мне шубу из чернобурки.*

В том же письме она настоятельно рекомендовала мне прочесть книгу «Космическое сознание» доктора Ричарда Мориса Бёкка<sup>9</sup>, поскольку в ней содержались блестящие опи-

---

<sup>9</sup> Ричард Морис Бёкк (1837–1902) – канадский физиолог и психиатр, идеи ко-

сания реальных случаев просветления. Я последовал ее совету и с удивлением обнаружил, что мой опыт во многом перекликается с опытом доктора Бёкка. В первоначальном наброске своей книги я подробно описал впечатление от встречи с «ослепительным белым светом», но затем смягчил описание, потому что, когда я показал рукопись одному близкому другу, тот убедил меня изменить формулировку, заявив: «Люди не знают, что ты имеешь в виду, когда говоришь об этом белом свете, и могут подумать, что ты съехал с катушек». В итоге я отредактировал этот эпизод; но те из вас, кто что-то знает о космическом просветлении и читал мою предыдущую маленькую книгу, несомненно, обратили внимание на мое упоминание света даже несмотря на то, что я, последовав совету своего друга, несколько затуманил картину. Однако воспоминания об этом поразительном случае навсегда останутся в моей душе, поскольку за эти несколько секунд я получил больше знаний, чем за все годы чтения книг и учебы.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.