

# БОБ ПРОКТОР

Сэнди Галлахер

A black and white portrait of an elderly man with white hair, wearing glasses and a dark suit. He is resting his chin on his hand in a thoughtful pose. The background is a dark, textured gradient.

**ИСКУССТВО  
ЖИТЬ**

# **Сандра Галлахер Боб Проктор Искусство жить**

*epub*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=68932029](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68932029)*

*ООО «Попурри»; 0101*

*ISBN 978-985-15-5359-0*

## **Аннотация**

Что такое творческие дарования и как их использовать? Почему следует отказаться от большинства убеждений, внушаемых нам с раннего детства? Почему наш интеллект не только помогает, но и становится причиной самых серьезных трудностей?

Эта книга легендарного бизнес-спикера и наставника Боба Проктора составлена на основе стенограмм его самого популярного семинара Matrixx («Матрица») и доносит его идеи до более широкой аудитории. Читатели смогут почувствовать себя учениками Боба Проктора и из первых уст получить накопленные им уроки деловой мудрости, призванные сделать их жизнь такой, о которой они мечтали.

# Содержание

Предисловие	7
Занятие первое	10
Занятие второе	21
Конец ознакомительного фрагмента.	28

# **Боб Проктор, Сэнди Галлахер Искусство жить**

Перевод с английского выполнил Олег Белошеев по изданию: Bob Proctor with Sandra Gallagher. The Art of Living. – TarcherPerigee.

Издание охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой ее части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

Перевод – Олег Белошеев

Обложка – Елизавета Гуринович

© 2015 by Bob Proctor. All rights reserved.

© Перевод, оформление, издание на русском языке. ООО «Попурри», 2023

\* \* \*

**БОБ ПРОКТОР,  
СЭНДИ ГАЛЛАХЕР**

**ИСКУССТВО  
ЖИТЬ**



# Предисловие

Насколько мне известно, Боб Проктор – единственный человек, который вот уже более полувека ежедневно занимается исследованиями в области личностного развития. В своих выступлениях и публикациях он предоставляет слушателям и читателям информацию по самому насущному вопросу – как человеку изменить свою жизнь и сделать ее полноценной, богатой и счастливой. Он с феноменальным успехом выполняет эту благородную миссию, помогая миллионам людей и бесчисленным организациям во всем мире достигать самых высоких целей.

Боб – последний из ныне живущих<sup>1</sup> прямых продолжателей великих традиций Эндрю Карнеги, Наполеона Хилла и Эрла Найтингейла. Вряд ли сегодня найдется кто-то, кого можно сравнить с этим человеком, чьи идеи преобразуют жизнь многих. И он не только преподает свое учение, но и живет в полном соответствии с ним! Бобу перевалило за восемьдесят, но у него больше жизненной энергии и энтузиазма, чем у кого-либо из моих знакомых. Он ведет себя так, словно только приступил к осуществлению своего жизненного предназначения, и на протяжении последних пятидесяти с лишним лет его цель остается прежней – помочь

---

<sup>1</sup> Боб Проктор умер 3 февраля 2022 года в возрасте 87 лет. *Прим. ред.*

как можно большему количеству людей овладеть искусством жить без ограничений.

Самой поразительной чертой Боба Проктора является осознанная компетентность. Все, что он делает, у него получается необычайно хорошо, и ему точно известны причины достижения таких результатов. Он умеет передавать свои секреты настолько доходчиво, что люди могут без промедления приступить к их использованию. Но сначала ему пришлось потратить девять с половиной лет на серьезные исследования и обучение у великих наставников и учителей, которые помогли ему выяснить, как и почему изменилась его собственная жизнь. Когда он досконально разобрался в этом процессе, у него возникло желание поделиться своими открытиями. К своему изумлению, он обнаружил, что почти никто из очень успешных людей не способен точно определить причины своей успешности. Они привыкли объяснять свои достижения наличием высокого интеллекта, хорошим образованием или мудростью наставников. Однако на свете очень много людей, которые были наделены блестящим умом, получили отличное образование и обучались у опытных наставников, но так и не смогли достичь ничего существенного. Дело в том, что, когда человек добивается незаурядного успеха в какой-то сфере деятельности, но не может четко сформулировать, почему это происходит, это означает, что ему помогает какая-то могучая сила, действие которой он не способен объяснить. Проктор не только успешен,



но и знает, в чем причина его достижений. Он в полной мере осознает ценность этой информации и передает ее всем, кто в ней нуждается.

Боб Проктор твердо убежден, что каждый из нас является высшим творением Бога, наделенным замечательными ментальными дарованиями. Однако большинству из нас недостает лишь одного – понимания – того самого качества, которое настоятельно советовал развивать библейский мудрец царь Соломон. Нам необходимо понять, кто мы такие, почему делаем то, что делаем, и как изменить то, что мы делаем, если нас не удовлетворяют получаемые результаты. Проктор мастерски владеет методами развития этого дара.

Я бесконечно благодарна ему за неоценимый вклад, который он внес в мою жизнь. Его идеи дали мне силы найти свою цель и обрести мужество, необходимое для ее достижения. Мне выпала невероятно высокая честь быть его другом и партнером в нашей компании, Институте Проктора – Галлахер.

На страницах этой книги вы найдете уроки, которые потребуются вам для достижения любого желаемого результата. Автор делится с вами тем, что называется «искусством жить». Когда вы начнете читать книгу, представьте, что вы пришли в аудиторию, где сам Боб Проктор проводит свои занятия.

*Сэнди Галлахер*

# Занятие первое

## Что бы это ни было, вы можете это получить

*Как взять под контроль силу вашего разума*



Вчера во время сеанса коучинга мне в голову пришла любопытная мысль, которой я поделился с клиентом: «Наверное, лет через сто, может быть даже раньше, наш сегодняшний подход к воспитанию детей назовут преступным. Помните мое слово. Такое обращение с детьми будет включено в перечень *уголовных преступлений!*»

Задумайтесь на минуту о том, какой свободой пользуются дети в первые годы жизни, когда их считают совсем маленькими. Воображение малышей может беспрепятственно переносить их туда, куда они хотят попасть. Дети живут в придуманном мире, где могут делать все что угодно. Они могут управлять самолетами и ходить по канату над Ниагарским

водопадом. Для них нет ничего невозможного. Все это происходит благодаря чудодейственной силе их разума.

Затем приходит пора отправлять детей в школу, где этот фантастический творческий дар именуется «дефицитом внимания» и считается крайне нежелательным. Стоит ребенку на несколько мгновений отвлечься и погрузиться в прекрасное царство воображения, как его возвращает к реальности гневный окрик учителя: *«Чем это ты занимаешься?!»* Такое вопиющее нарушение дисциплины подлежит строгому наказанию! Методы наказания чрезвычайно эффективны. Если пару раз ударить маленького ребенка за совершенное действие, знаете, к чему это приведет? Он перестанет это делать. К сожалению, вместо того чтобы хвалить ребенка и поощрять развитие его воображения, мы применяем наказания, чтобы полностью подавить этот невероятный ментальный дар.

Одна из всемирно известных преподавателей актерского мастерства, Стелла Адлер, говорила: «Взрослые отнимают у вещей жизнь. Лучше наделять вещи жизнью, используя воображение, чем убивать их». Я целиком и полностью с ней согласен.

Со временем мы становимся взрослыми и начинаем платить тысячи долларов, брать отгулы на работе или тратить выходные, чтобы снова научиться использовать свое воображение. Мы вынуждены этим заниматься. Нам необходимо вернуться в то место, где можно снова получить доступ

к этой уникальной силе, потому что все вещи, созданные людьми, являются физическими манифестациями их воображения. Это относится ко всему, что вы сейчас видите вокруг себя в этой аудитории.

Много лет назад я создал в Торонто клининговую компанию, которая занималась уборкой офисных помещений. Однажды я подумал: «Нам нужно завести автомобильный радиотелефон!» Мы его купили и установили на машине проверяющего, который объезжал офисы клиентов и следил за работой уборщиков, докладывая мне о результатах. На крыше машины нам пришлось установить багажник, чтобы поддерживать антенну, потому что телефон работал всего на шести каналах, радиус его действия оказывался небольшим, а связь была не очень устойчивой. Сегодня сотовые телефоны работают на миллионах каналов. Такие устройства есть практически у каждого из нас, и мы можем свободно общаться с любым человеком, который пожелает с нами разговаривать. Как это стало возможным? Кто-то вообразил такую возможность и воплотил эту идею в реальность.

Если я сейчас вас сфотографирую, то смогу мгновенно переслать снимок кому угодно в любую точку мира. Все, что мне нужно сделать, – это нажать кнопку «Массовая рассылка», и снимок одновременно окажется во всех уголках земного шара. Его сможет увидеть каждый, кто входит в список моих контактов, независимо от того, где сейчас эти люди – в Сан-Паулу, Сан-Франциско, Шанхае или Чикаго. Почему?

Потому что снимок будет находиться везде. Единственное, что заставляет его материализоваться, – это номера телефонов моих адресатов, которые входят с ним в резонанс. Раз – и готово!

С мыслями все обстоит точно так же. Заставить мысль реализоваться может лишь то, что входит с ней в резонанс.

Мы можем телепатически общаться с кем угодно в любой точке мира и делаем это постоянно. Правда, мы сами об этом не знаем. Почему? Никто не объяснял нам, как это происходит, и поэтому мы растем в невежестве.



Подумайте вот о чем. Когда рождается маленькая белочка, никому не нужно о ней заботиться. Эта белочка сразу способна бегать вверх и вниз по деревьям. Она сама начинает искать и находить орехи. Она может сама себя прокормить. В отличие от нее, новорожденный человек умрет, если о нем никто не позаботится. Дело в том, что поведением маленькой белочки руководит инстинкт, доведенный природой до совершенства. Детеныши белок прекрасно ориентируются в своей среде обитания. Наши дети оказываются совершенно беспомощными. Почему? Потому что они не используют дарованную нам способность создавать свое собствен-

ное окружение. Почему они этого не делают? Потому что им постоянно твердят что-нибудь вроде: «Это глупо», «Повзрослей!», «Это невозможно!», «Кем ты себя возомнил?»

Постепенно у них опускаются руки и они привыкают думать, что замечательный человеческий разум не способен справиться с окружающими условиями и обстоятельствами. «Мне хочется это сделать, но я не могу, потому что...» После слов «потому что» начинается перечисление неодолимых препятствий, означающее признание нашей полной зависимости от обстоятельств. Мы наделяем обстоятельства божественной силой и действуем сообразно этому восприятию, даже не пытаясь придумать ничего лучше.



Вас привело ко мне желание узнать, как создавать многочисленные источники дохода, необходимые для достижения финансовой свободы. Я знаю, что сейчас каждый из вас подумал: «У меня не было возможности этому научиться». Почему не было, позвольте спросить? Потому что вы никогда этого не делали. А известно ли вам, что было бы сейчас, если бы вы никогда не пытались делать то, чего не делали раньше? Вы до сих пор лежали бы в колыбели и забавлялись с пальчиками на ногах. Вот так-то!

Но у вас появилось желание подняться и поставить одну ножку перед другой. Вас нужно было этому научить. Родители помогали вам, поддерживая за ручки. «Смотри, он сам сделал шаг! Ты это видел? Он сделал еще шажок! Он пошел! Ах, он упал. Ох, он ударился!» Вы шатались и спотыкались. Вы потратили немало времени на повторение попыток. Но в итоге вы научились ходить.

Если вам чего-то захочется, вы *сможете* сделать все. Вам просто нужно узнать, *как* это делается.



Я где-то читал, что отец братьев Райт был епископом одной из реформаторских церквей. Когда сыновья сообщили ему о своем намерении построить летательный аппарат, он сказал, что за это они будут вечно гореть в аду. Ведь если бы Господь захотел, чтобы мы летали, у нас были бы крылья.

Эта убежденность господствовала на протяжении многих веков. Так же как убежденность в том, что Земля плоская. Люди действительно так считали – и относительно недавно! Здравый рассудок говорил им, что Земля не может быть шарообразной! Как бы мы передвигались по бокам такого шара, не говоря уже о нижней стороне?! К тому же с него уже давно стекла бы вниз вся вода! Наша убежденность была основана

на примитивной логике, которая позволяет утверждать, что Земля *не может быть* шаром.

По-вашему, люди использовали способность *думать*, когда принимали эту идею за истину? Они использовали свое замечательное воображение, когда настаивали на том, что нам не дано летать? Я в этом сильно сомневаюсь.

Эрл Найтингейл был моим наставником, и я многому у него научился. Однажды он сказал: «Если бы люди говорили только то, о чем они думают, большинство из них провели бы всю жизнь в молчании».



Людям свойственно стремление соперничать друг с другом. Даже когда вам кто-то не нравится, вы все равно пытаетесь этого человека превзойти. «Я покажу ей, кто из нас круче!» Чего ради? Зачем вам тратить время на мысли о ней? Ведь в ней нет ничего привлекательного. Зачем *вообще* тратить время на размышления об этой персоне? А если вы все-таки собираетесь о ней подумать, постарайтесь разглядеть в ней какие-нибудь хорошие качества. Потому что если вы этого не сделаете, то вызовете у себя какую-нибудь плохую вибрацию.





Многие люди нервничают перед знакомством со мной. Я нахожу это забавным. Помнится, как-то давно я выступал на съезде работников страховой компании Metropolitan Life в Торонто. Там собралось много людей. Мое внимание привлек один парень, который несколько раз нерешительно приближался ко мне, а потом отходил подальше. Мне было совершенно очевидно, что ему хотелось познакомиться со мной, но он сильно нервничал.

Наконец менеджер этого парня подвел его ко мне и сказал: «Боб, я хочу познакомить вас с Гарри». Ладонь Гарри была мокрой от пота и мелко дрожала. Менеджер заметил это и объяснил: «Он перенервничал из-за знакомства с вами». Я рассмеялся, но сразу успокоил юношу: «Я смеюсь не над вами. Но посудите сами. Если бы я заявил, что меня заставляет нервничать знакомство с вами, разве вам это не показалось бы смешным? Готов спорить, что сейчас вы подумали: “Разве может знакомство со мной заставить кого-то нервничать?” Однако я точно такой же человек, как и все мы. С какой стати кому-то нервничать по поводу знакомства со мной?»

Почему мы это делаем? Почему позволяем себе бояться встречи с людьми, которых совсем не *знаем*? Почему у нас возникает ощущение, что мы в чем-то им уступаем? Почему

мы мысленно съеживаемся? Очевидно, нас к этому приучили. Маленькие дети так себя не ведут.

А теперь подумайте вот о чем. Мы уже стали большими мальчиками и девочками. Мы наделены способностью *думать*. Так давайте начнем думать о том, чем мы *хотим* заниматься. Но перед этим развенчаем миф о существовании дел, которыми нам нужно заниматься. Понятия *нужно* не существует. В качестве возражения вы можете привести пример: «Нам *нужно* дышать». На это я отвечаю, что у вас есть альтернативный вариант. Если вы наденете на голову пластиковый пакет, вам больше не нужно будет дышать. Вы можете привести другой пример: «Нам *нужно* платить налоги!» Тут у вас тоже есть варианты. Если вы попадете в тюрьму или переселитесь в безналоговую зону, там вам не нужно будет платить налоги. Следовательно, таких дел, которыми вам *нужно* заниматься, не существует.

Знаете, что нам следует уяснить раз и навсегда? Мы сами *выбираем все*, что делаем.

Во время Второй мировой войны Виктор Франкл, еврейский психиатр из Вены, был отправлен в немецкий концентрационный лагерь. После освобождения он написал знаменитую книгу «Человек в поисках смысла». В ней он рассказал, что в лагере его подвергали невыносимому интеллектуальному и психологическому насилию, но все равно не смогли заставить думать так, как он не хотел думать.

То же самое относится и к вашим действиям. Вы сами вы-

бираете все, что делаете. Вы говорите: «Она вынудила меня это сделать!» Нет, нет и еще раз нет. Сделать это вас заставила не она. Конечно, если бы вы решили этого не делать, между вами могла бы вспыхнуть небольшая война со всеми вытекающими последствиями. Но она не могла заставить вас это сделать – вы выбрали это решение сами. Каждый из нас должен взять на себя ответственность за то, что делает. Взять на себя ответственность за всю свою жизнь!



А теперь самое интересное. Когда вы беретесь за то, чего никогда не делали, внутри вас происходит нечто очень странное. В вашей голове раздается тихий голос и начинает вас увещевать: «Кем ты себя возомнил? Из твоей затеи ничего не выйдет. Ты не можешь оказаться там в девять утра! В это время ты должен находиться *здесь* и заниматься обычными делами». Эти аргументы весьма убедительны. Вы отчаянно сопротивляетесь, но в большинстве случаев победу в этой битве одерживает ваш тихий внутренний голос.

Когда страховые агенты не проводят встречи с клиентами, они лишают себя возможности попросить их купить полис на 100 000 долларов. В свое оправдание они говорят: «В любом случае ничего бы не получилось. Некоторые люди не могут

себе этого позволить!»

Полная чушь. Люди могут позволить себе все, чего захотят. Проведите инвентаризацию у себя дома, и вы увидите, что в нем полно вещей, которые вам не нужны. Вы купили их, потому что вам *захотелось* их иметь. А когда вам чего-то очень хочется, вы всегда получаете все необходимое для реализации вашего желания. Всегда! Таков непреложный закон вашего бытия. Когда вы принимаете решение, ваш мозг переходит на другую частоту вибрации и вы начинаете притягивать все, что резонирует с этой частотой. И если вы понимаете принцип действия этого закона, тогда все становится немного проще и легче. Если вы этого не понимаете, тогда все становится гораздо сложнее. Вот почему нам необходимо досконально в этом разобраться.

Полагаю, что прежде всего вам будет полезно узнать, где мне посчастливилось обрести это знание. Поэтому на следующем занятии я расскажу, как все началось.

# Занятие второе

## Делайте в точности то, что я вам говорю

### Беспроеигрышный рецепт успеха



Моя самая любимая книга называется «Думай и богатей». Ее написал Наполеон Хилл. Эта книга *радикально* изменила направление моей жизни. Когда в 1961 году я принялся ее читать, в моей жизни все начало меняться. Я все еще читаю ее, но не потому, что делаю это медленно, а потому, что эта книга стала для меня неисчерпаемым источником идей.

О том, как она вошла в мою жизнь, следует рассказать отдельно. Наверное, эта история никогда не перестанет меня изумлять.

В то время я служил в пожарном депо Восточного Йорка в пригороде Торонто. Это была самая лучшая работа из всех, какими мне до той поры доводилось заниматься. Дол-

жен признаться, что мне помогли туда устроиться. У меня почти не было шансов получить эту работу обычным путем. На нее претендовали сотни, может быть даже несколько тысяч, человек. В нашем обществе есть определенная категория людей, которые хотят быть пожарными или полицейскими, потому что пожарные и полицейские зарабатывают больше, чем рабочие или официанты. Я всегда думал, что быть пожарным лучше, чем полицейским, потому что во время ночных дежурств пожарным полагается находиться в постелях, а полицейские должны неустанно бодрствовать.

Однажды в газете появилось объявление о вакансиях: городские власти решили нанять два десятка пожарных для работы в Восточном Йорке. Мы только что переехали в этот район из прибрежного пригорода Торонто, где прошла моя юность. Увидев объявление, я подумал: «Вот было бы здорово туда устроиться».

Тогда я работал на заправочной станции. Мои обязанности включали замену шин, масла и смазки, мойку машин и много чего еще. Я занимался всем этим за доллар в час, по восемь часов в день, шесть дней в неделю. Один раз в месяц я работал в выходной день. В итоге у меня за месяц было три выходных дня и я зарабатывал около 50 долларов в неделю.

Через два дома от моей матери жил судебный чиновник — магистрат Линн. Я никогда с ним не общался, но знал, что он служил магистратом. Поэтому я пришел к его дому, постучал в дверь и сказал: «Добрый день, сэр. Вы меня не зна-

ете, но моя мать живет в паре домов отсюда. Здесь, в Восточном Йорке, нанимают пожарных. Я решил подать заявление и хотел бы узнать, не могли бы вы мне помочь».

Наверное, он был впечатлен тем, что я обратился к нему с просьбой. «Заходи, сынок», – сказал он. Впустив меня в дом, он позвонил мэру и сказал: «У меня тут есть молодой парень, которого я хочу порекомендовать на работу в пожарное депо». И меня приняли!

Канадский пожарный должен весить не менее 73 килограммов. Я никогда в жизни столько не весил. Я знал, что мне нужно будет пройти медосмотр, и стал ходить в спортзал, чтобы набрать вес. Кроме того, я стал принимать Weight Op – средство для набора веса на основе концентрированного жира, которое запивал апельсиновым соком, чтобы меня не стошнило. Несмотря на эти отчаянные попытки, мой вес остался на уровне 61 килограмма!

Когда я пришел на медосмотр, в кабинете сидел врач весьма преклонного возраста.

– Значит, сынок, хочешь быть пожарным? – спросил он.

– Да, сэр. Очень хочу, сэр, – подтвердил я.

– Хорошо, сынок, иди туда и взвесь себя сам, – сказал он и указал рукой на весы.

После того как я встал на весы, он спросил:

– Сколько они показывают?

– 73 килограмма, – ответил я.

Он секунду помолчал, а потом сказал: «Хорошо, так и за-

пишем». И вот я уже служу в пожарном депо!

В месяц нам выпадало семь дневных и семь ночных дежурств. Во время ночного дежурства мы шли на кухню, готовили себе что-нибудь поесть, пили чай, смотрели телевизор, а когда становилось поздно, стелили постель и ложились спать. Единственное неудобство доставляли пожары. Если посреди ночи где-то что-то загоралось, нам приходилось просыпаться и отправляться на борьбу с огнем!

Эту службу никто *никогда* не бросал. С 1934 года по собственному желанию не уволился ни один человек. Всю ночь я спал, а утром вставал и шел играть в гольф на поле рядом с депо. Или катал шары на бильярдном столе. Мой доход удвоился, и мне не нужно было почти ничего делать! Я жил как пенсионер в золотом возрасте. Мне казалось, что я умер и попал на небеса.

Но однажды, когда я сидел на кухне, ко мне подошел мужчина, живший по соседству с нашим депо, и присел рядом со своей чашкой кофе. Его звали Рэй Стэнфорд, и он был невероятным человеком, который посвящал почти все свое время попыткам расшевелить людей.

– Боб, чем бы ты хотел заниматься? – спросил Рэй.

– Я бы хотел не делать ничего, кроме того, что делаю сейчас, – сказал я. – Мне здесь *нравится*! Разве может такая работа не нравиться?

Но Рэю было известно кое-что, чего не знал я. Он знал, что мое прошлое противоречило моей внутренней сущно-



сти. Он знал, что мои школьные табели успеваемости не отображали моей сущности. Он знал, что результаты, которые я получал в виде зарплаты, были несоизмеримы с моей истинной сущностью.

– Чего ты хочешь на самом деле? – спросил он.

– Хочу немного денег, – ответил я.

В тот момент я действительно не хотел ничего, кроме денег. Дело в том, что я зарабатывал 4000 долларов в год, но на мне висел долг в 6000. Если бы я полтора года ничего не тратил на жизнь и пустил на погашение долга все заработанное, то смог бы всего лишь выйти в ноль.

Рэй вытащил из кармана пачку наличных и сказал:

– Деньги не могут говорить, но способны слышать, и, если ты их позовешь, они появятся. Сколько ты хочешь получить?

– 25 000 долларов.

Однако я сильно сомневался, что смогу заработать 25 000. Чтобы получить такую сумму, мне пришлось бы продать одну из выдвижных пожарных лестниц. Никто из моих знакомых никогда даже в руках не держал таких денег. Для меня желание получить эти деньги было таким же неосуществимым, как мечта вплавь добраться до Гавайских островов. Мне с детства внушали, что подобное невозможно, и убежденность в недостижимости такой цели впиталась в меня с молоком матери. Никто в нашей семье никогда не делал ничего подобного. Насколько мне известно, никто в нашем роду не учился в университетах. Я понятия не имел, как эта

нелепая мысль о фантастической сумме денег пришла мне в голову и вылетела из моих уст.

Однако Рэй даже глазом не моргнул. Он просто сказал: «Если ты будешь в точности делать то, что я тебе скажу, я научу тебя, как получить то, что ты хочешь».

Я не поверил, что он сумеет выполнить данное обещание. Но мне было очевидно, что *он сам* твердо верил в это, и его уверенность вызвала во мне сильный резонанс.

Поэтому я решил, что стану делать все, что он посоветует, начиная с чтения книги, которую он мне вручил. Как вы уже догадались, это была книга «Думай и богатей» Наполеона Хилла.

«Я хочу, чтобы ты штудировал ее каждый день», – потребовал Рэй. Мне было трудно заставить себя это делать, но я справился. Я дал себе слово делать в точности все, что он мне говорил, пока не увижу, что он лжет или не знает, о чем болтает.

И, как я уже сказал, вся моя жизнь начала меняться, словно на смену ночи пришел день. Я стал обращать внимание на то, что происходило вокруг. Я видел, как мои коллеги-пожарные приходили на дежурство и часами сидели перед телевизором. Им уже перевалило за сорок, и в основном они говорили о профсоюзных делах и о скором выходе на пенсию. А однажды я услышал, что умер Гарри, который вышел на пенсию в прошлом году. Бедняга. У него просто перестало биться сердце.

И я вдруг подумал: «Мне нельзя здесь оставаться. Я должен вырваться отсюда». Поэтому я продолжил делать то, что мне говорил Рэй. И с тех пор я ни разу не останавливался.

Сегодня, выступая в роли коуча, я предъявляю клиентам такое же требование. Они должны в точности выполнять то, что я им говорю, пока не обнаружат, что я лгу или не знаю, о чем болтаю.

Того же самого я буду требовать от вас. Знаю, что вы сочтете меня немного чокнутым, и в каком-то смысле вы будете правы.

Но если вы будете в точности выполнять все мои рекомендации, то обязательно получите желаемые результаты. Так же, как в свое время получил я.

# 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.