

«Успех» в деле Двенадцатого Шага

«Теперь мы понимаем, что в деле Двенадцатого Шага немедленные результаты не так уж и важны. Некоторые люди, которые начинают работать с новичками, быстро добиваются успеха. И они, скорее всего, начинают «задирать нос». А те из нас, кто не добился такого быстрого успеха, впадают в депрессию».

«В сущности, успешный человек отличается от не успешного лишь тем, что ему повезло с тем, с кем он работает. Он просто сталкивается с новичками, которые готовы и способны сразу остановиться. Если бы такие же новички попались «неудачнику», у него были бы похожие результаты. Вам придется поработать со многими новичками, прежде чем закон больших чисел придет в действие».

««« »»»

Настоящее общение основывается на взаимной необходимости. Мы знаем, что каждый наставник должен смиренно признать свою собственную потребность в новичке так же четко, как и новичок в нем.

1. Письмо, 1942.

2. «АА сегодня»