

## Napoleon Hill DÜŞÜN VƏ VARLAN

Yəqin ki, dünyada ən əhəmiyyətli və nüfuzlu kitab uğura, zənginliyə, maneələri aşmağa bilən həyat enerjisinə və məqsədyönlülüyə yönləndirən dərslik sayılır. “Düşün və varlan” kitabı 70 il ərzində zənginliyin yaradılması üzrə klassik dərslik sayılır. Napoleon Hill hər fəsildə pulun əldə edilməsinin sirlərini açır və bu sirlərdən istifadə edən minlərlə insan nəinki zənginlik əldə edir, üstəlik dayanmadan onu artırır və eyni zamanda öz şəxsi potensiallarını inkişaf etdirir, zənginləşdirir.

Qarşınızdakı Napoleon Hillin möhtəşəm işinin əlavələr edilmiş, müasir həyata uyğun yenidən işlənilib-hazırlanmış təzə klassik nəşridi.

Kitab geniş oxucu kütləsi üçün nəzərdə tutulub.

Napoleon Hill THINK AND GROW RICH

Napoleon Hill DÜŞÜN VƏ VARLAN

Bakı, Qanun Nəşriyyatı, 2014

Ruscadan tərcümə: Kifayət Haqverdiyeva

Nəşriyyat redaktoru: Ehtiram İlham

Korrektorlar: Şəfiqə Quliyeva,

Nigar Musayeva

ISBN 978-9952-26-662-7

© Qanun Nəşriyyatı, 2014

© Think and Grow Rich, ilk dəfə 1937-ci ildə,

The Ralston Society tərəfindən nəşr olunub

Bu kitabın Azərbaycan dilinə tərcümə və yayım

hüquqları Qanun Nəşriyyatına məxsusdur.

Kitabın təkrar və hissə-hissə nəşri «Müəlliflik hüququ və əlaqəli hüquqlar haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu»na ziddir.

Qanun Nəşriyyatı

Bakı, AZ 1102, Tbilisi pros., 76

Tel: (+994 12) 431-16-62; 431-38-18

Mobil: (+994 55) 212 42 37

e-mail: info@qanun.az

www.qanun.az

[www.fb.com/Qanunpublishing](http://www.fb.com/Qanunpublishing)

DÜŞÜN VƏ VARLAN

TƏŞƏKKÜRLƏR VƏ ETİRAFLAR

“Düşün və varlan” kitabı həyatıma ən qətiyyətli şəkildə təsir edib. Onsuz mənim Contours Express şirkətim sadəcə mövcud olmazdı. Bu kitabı 15 dəfə oxumuşam və 7 il ərzində – Contours Expressin ilk ofisini açdığım gündən bəri – mənim firmam bütöv bir fitnes-klub şəbəkəsinə çevrilib. Bu şəbəkədə nə az-nə çox, düz 350 şöbə fəaliyyət göstərir! Amma indinin özündə belə, bütün mümkün olan məqsədlərimə çatandan sonra hər dəfə yenidən bu kitaba qayıdıram və hər dəfəsində orada yeni nəşə tapıram. Bu yeni kəşfim həm biznesdə, həm də şəxsi həyatımda yardımçım olur. Uğura həsr olunmuş kitablar arasında, heç şübhəsiz, “Düşün və varlan” ən dəyərlisidir.

Deyrn Karter, şöbələri altı ölkədə

yayılmış Contours Express idman-sağlamlıq

mərkəzləri şəbəkəsinin təsisçisi’

“Düşün və varlan” – doktor Hillin başgicəlləndirici, qeyri-adi əməyidir. Bu əsər sözün hərfi mənasında XX əsrə dəyişdirib. Yeni, əlavələrlə bəzənmiş nəşrin XXI əsr adamlarının şüurunda çevriliş edəcəyinə özüm kimi əminəm. Heç bir filosof, heç bir mütəfəkkir və ya quru insan psixologiyasını və şəxsi yüksəliş qanunlarını Napoleon Hill qədər -anlamayıb.

Bill Bruks, “Satışın və alıcıları inandırmağın

yeni elmi” kitabının müəllifi

Elə bilirdim ki, “Düşün və varlan” qədər ikinci mükəmməl kitab heç vaxt yazıla bilməz. Lakin zənnimdə yanlışmışam, bu yeni nəşr əvvəlki buraxılışların hamısından üstündür. Zənnimcə, doktor Hill onun möhtəşəm əsərinin üçüncü minilliyin sakinlərinə yeni zirvələri fəth etməkdə necə yardımçı olduğunu görməkdən məmnun qalardı.

Uolli Amos, “qırıntısız peçenye”nin hazırlanması

üçün Famous Amos Chocolate Chip qarışığının ixtiraçısı,

“Rahət başa gələ bilən xörəklər:

gündəlik reseptlər” kitabının müəllifi

“Düşün və varlan” kitabını bircə dəfə oxumaq mənə uzun illər öncə dünyada ən iri pərakəndə şəbəkənin sahibi olmağa kömək elədi. Əgər həyatda nəyəsə nail olmaq istəyirsinizsə, bu kitabı mütləq oxuyun. Əgər bu kitabı sonacan oxusanız, mütləq uğur qazanacaqsınız, necə ki, bunu mən və milyonlarla başqaları edə bilib. Napoleon Hill, çox sağ ol!

Co Cirard, dünyada “1 nömrəli satıcı”

(“Ginnesin Rekordlar Kitabı”na uyğun olaraq)

Təəssüflər olsun ki, heç bir məktəbdə uğur prinsiplərini tədris eləmirlər. Amma xoşbəxtlikdən yer üzündə “Düşün və varlan” adlı kitab mövcuddur. Bu əsər uğurun açarıdır. Napoleon Hill “məqsədlərin təşkili”, “müsbət düşüncə tərz” və “bir-birinə əl tutma” ifadələrini ustalıqla və anlaşılan şəkildə izah edir. Yalnız bu üç sadə qaydaya əməl etməklə siz həyatınızı yaxşıya doğru dəyişə bilərsiniz. Mən bu cür gözəl əsər yazdığına görə Napoleon Hillə ömrüm boyu minnətdaram.

Cef Keller, “Xasiyyət” kitabının müəllifi

İlk dəfə “Düşün və varlan” kitabını kollecdə tələbə olarkən oxumuşam. Onu mənə “Hər günün yaşantısı” adlı kursu aparan bir müəllimim məsləhət görmüşdü. O zamanlar olduqca kompleksli adam idim və özümü aşağı qiymətləndirmədən çox əziyyət çəkirdim. Mənim şəxsi ləyaqət hissim sıfır dərəcəsindəydi və həmişə pis əhvali-ruhiyyədə olurdum. Bu kitab həyatıma yeni impuls gətirdi! Mənim məqsədim yarandı və mən istədiyim hər şeyə çata bilmək iqtidarında olduğumu anladım.

S. Trutt Ket, Chsirman and

CEO of Chik-fil-A Inc-in təsisçisi

Nə yaxşı ki, doktor Hillin “Düşün və varlan” kitabı yenidən çap olunur və bu milyonlarla adamın taleyini dəyişməkdə davam edir! Həqiqətən də, bu unikal kitab ən cəsur arzuların həyat keçməsinə yol göstərə bilər. O, nə vaxtsa mənə karyeramda yüksəlməyə kömək edib və indiyəcən də ondan əvəzolunmaz kitab kimi istifadə edirəm.

Don L. Prays, peşəkar spiker,

yazıçı, marketinq və effektiv satış kursunun müəllimi

Mən “Düşün və varlan” əsərinin ilk nüsxəsini ucuz kitablar mağazasından 25 sentə almışam (bəli-bəli, cəmi iki onqəpiklik və bir

beşliyə!). O zamandan (artıq 35 il ötüb) doktor Hillin məsləhət və ideyalarından ilham alıram. Bircə onu deyə bilərəm ki, bu kitab neçəyə olursa olsun qiymətsizdir.

Doktor Cim Tanneq, NFL hakimi,  
müəllim, spiker, “Bu, bacarıq deyil,  
arzudu” kitabının müəllifi  
Həyatımı dəyişən kitab  
Tom Hess, gitaraçı-virtuoz,  
HESS qrupunun bəstəkarı

“Düşün və varlan” kitabını ilk dəfə düz 30 il bundan öncə oxumuşam – o zaman 18 yaşım vardı. Mən bu kitabın oxuduğum əsərlər içərisində ən möhtəşəm olduğunu anındaca anladım (İncil müstəsna olmaqla). Doktor Hillin kitabı “necə varlanmalı” mövzusunda təlimatdan daha böyük bir şeydir. Onun müəllifi ruhu möhkəmləndirir, qəlbi yüksəldir və həyatla münasibətdə lazımı tərzə tapmağa kömək edir. Bu kitabın sayəsində özünüzdə istənilən məqsədə çatmaq üçün güc tapacaqsınız, siz dünyanı əldə edəcəksiniz! Mənim üçün o əsl xeyir-duaya çevrilib; zaman-zaman ona yenidən qayıdıram. Doktor Hill onu yazmaqla bütün bəşəriyyətə böyük bir xidmət göstərmiş olub. Bu, həqiqətən də Allahın iradəsidir! Şübhəsiz ki, “Düşün və varlan” kitabının yeni nəşri minlərlə insana həyatın bu və ya digər sahəsində uğur əldə etməkdə yardımçı olacaq.

Emerson B.Holl, Tru Body Shaving Gels  
şirkətinin prezidenti

“Düşün və varlan” – “əsaslar” kitabları arasında bir nömrəlidir. Onu tez-tez təkrar oxuyuram. Əminəm: Napoleon Hillin ideyaları heç vaxt dəbdən düşməyəcək.

Patrisiya Fripp, CSP, CPAE,  
peşəkar məruzəçi, ritorika müəllimi,  
kommersiya məşqçisi,  
Milli Spikerlər Assosiasiyasının  
səbiq prezidenti

İstənilən arzu reallığa çevrilə  
bilər – yetər ki, ona inanasınız.  
Napoleon Hill

BOB PROKTORUN  
XÜSUSİ SÖZÖNÜ

Əziz oxucu, aramızda nəyin ümumi olduğunu bilirsinizmi? Siz də, mən də indiyəcən yazılmış kitabların arasında ən möhtəşəmini seçmişik. Bu, Napoleon Hillin “Düşün və varlan” əsəridir. İndi əlinizdə tutduğunuz bu əsrarəngiz kitabın sirri əlli il əvvəl mənə əyan olub. O, həyatınızı köklü surətdə dəyişməyə qabildi, onun köməkliyi ilə ağılnızdan keçən hər bir şeyə nail ola bilərsiniz və siz bu dünyada ən varlı və xoşbəxt bir adama çevrilə bilərsiniz. Mən bunu bütün məsuliyyətimlə bəyan edirəm: Napoleon Hill yaradıcılığıyla əlliillik tanışlıq, mənə bu cür əminliklə danışmağa imkan yaradır. Ancaq icazənizlə sizə bəzi şeyləri izah eləyim.

1963-cü ildə qardaşım All mənə həyatımın ən gözəl hədiyyəsini bəxş elədi, onu hətta əsl xəzinə hesab edirəm. O, mənə Napoleon Hillin “Düşün və varlan” kitabını hədiyyə elədi. Bu kitab müəllifin öz mübarək əlləriylə Marokan dərisindən cildlənmişdi. Hərçənd, o zamandan bəri bu əməyin çoxlu sayda digər nüsxələrini əldə eləmişəm, Allın hədiyyəsini qayğıkeşliklə qoruyuram və özüm ilə hər yerə götürürəm. Onu aldığım gündən bəri həyatım günü-gündən yaxşılaşmağa başlayıb; bu, bütün illərdə baş verib, bu, indi də baş verir.

Təxminən bir il öncə All elektron poçtuyla məktub göndərərək, Napoleon Hilldən öyrəndiyimə görə mənə minnətdarlığını bildirirdi. Axı bu kitab yalnız mənim deyil, ailəlikcə hamımızın firavanlığına səbəb oldu. İndi Napoleon Hillin prinsipləri – bizim prinsiplərimizdi və indi biz artıq başqa cür yaşayış tərzini belə təsəvvür edə bilmirik. Doktor Hillin fəlsəfəsi ona müraciət edən hər kəsə böyük perspektivlər açır. Heç bir digər üsullar sizi bu cür uğura gətirə bilməz. Bu mənim ailəmdə işə keçib, deməli, sizin ailənizdə də işə yarayacaq.

Mən bu sözləri kitabxanamda, masa arxasında oturub yazıram. Ətrafımda minlərlə möhtəşəm kitab var, amma onlardan heç biri həyatıma Napoleon Hillin “Düşün və varlan”ı qədər təsir etməyib.

Henri Ford, Con D. Rokfeller, Tomas Edison və Aleksandr Qrem Bell – onların hamısı Napoleon Hillin yaxın dostu olub. Onlardan hər birinin adı hər kəsə məlumdu və bu adların elm və sənayenin inkişafına hansı təsiri göstərdiyini xatırlatmaq artıq olardı. Bir çox ixtira və nailiyyət onların adlarını daşıyır. Amma onların hamısı bir yerdə XX əsr bəşəriyyəti üçün Napoleon Hillin bir kitabının elədiyini eləməyib. Məşhur ixtiraçılar və dünya şöhrətli korporasiyaların təsisçiləri insanların həyatının daha rahat olması üçün əməlli zəhmət çəkiblər, lakin yalnız Napoleon Hillin kitabı milyonların həyatını, həqiqətən də dəyişməyə müvəffəq olub.

Doktor Hillin dahiyanə əsərinin işıq üzü görməsindən artıq əlli ildən çox bir vaxt keçib. Bu gün bütün dünyada çoxlu sayda insan onun biliyindən yararlanır. Onların çoxu heç Napoleon Hillin kim olduğunu belə bilmir, çünki bu müdrikliyi başqalarından alıblar. Həmin başqaları Hillin ideyalarından ilhamlanaraq, öz növbələrində yeni kitablar yazıb, şəxsi tədqiqatlarını aparıb, trening məktəbləri yaradıblar.

Mən bu kitabı açdığım ilk anı indiyəcən yaxşı xatırlayıram. Bu, Kanadada baş verib; mən Toronto şəhərində, balaca bir evdə buxarının qarşısında oturmuşdum. O zaman cavan və sağlam olmağıma rəğmən (26 yaşım vardı), nədənsə qəm dəryasına batmışdım. Məsələ burasındadır ki, o zaman (o vaxt özümü çox qoca sayırdım) heç bir sistemli təhsilim və iş təcrübəm yoxuydu. HEÇ BİR ŞEYİMİN OLMAMASINI o qədər beynimə yeritmişdim ki, həqiqətən də HEÇ NƏ edə bilmirdim. Bütün arzularım mənə boş xülya kimi görünürdü... Lakin “Düşün və varlan” kitabı mənə ruh yüksəkliyi verdi. Doktor Hill o zaman fikrimi əlimdə olan vasitələrə arxayın olaraq nə edəcəyimə yönəltdi. Tədrisən bu kitabda olan prinsipləri tətbiq etməyə başladım və zamanla arzularımın həyata keçməsi üçün yollar açılmağa başladı. Əgər əvvəllər edə bilmədiyim şeylərə görə çoxlu sayda bəhanələr tapırdımsa, indi mən eləyə bildiklərimin səbəblərini ortaya qoya bilirəm.

“Düşün və varlan” şəxsiyyətimin güclü tərəflərinin inkişafı üzərində işləməyi və zəif tərəflərini kompensə etməyi öyrətdi. Hər dəfə hər hansı bir fəslə oxuyarkən içimdə əvvəllər yatıb qalmış istedadların oyandığını və özümə olan qiymətimin artdığını hiss edirdim. Bu gün mən yetərincə uğurlu şirkətlər sahibiyəm: onların filiallarında müxtəlif ölkələrdə on minlərlə adam işləyir. Mənim partnyorlarımla əməkdaşlıq istənilən biznesmeni xoşbəxt edə bilərdi. Şirkətlərimdən birinin bölməsi – Life Success Group – Napoleon Hillin həyatını həsr -elədiyi işlə məşğul olur. O, adamlara daxili potensialını açmağa və onu maksimum inkişaf etdirməyə kömək edir. “Düşün və varlan” kitabını gündəlik mütləq etmək mənim faydalı vərdişlərimdən birinə çevrilib. Onun hər bir sətirini az qala əzbər bildiyimə baxmayaraq, hələ də onu oxumaqda davam edirəm. Bilirsiniz niyə? Belə bir nəticəyə gəlmişəm: həyat mənə hansı çağırışlar etsə də, bu sehrli kitabın səhifələrində çıxış yolu tapacam. İkinci vərdişimi isə qaydaya çevirmişəm: ildə iki dəfə bir ay ərzində “İnadkarlıq” fəslini yenidən oxumaq.

Az əvvəl Napoleon Hill fondunun dəvətiylə Kuala-Lumpura (Malayziya) getdim. Orada, beynəlxalq konfransda nitqlə çıxış elədim. Bu



dəfə Napoleon Hill mükafatını Malayziyanın baş nazirinə təqdim edirdilər. Hərçənd hazırda doktor Hill sıralarımızda olmasa da, onun adına olan fondada işləyənlər bu dahi insanın işini davam etdirirlər. Orada mən yetərincə parlaq təəssürat yaşadım. Bu, fondun kitabxanasına gedərkən baş verdi. Kitabxananın gözəl, hündür və işıqlı binasına baxarkən, birdən bu gözəl insana və onun ideyalarını dünyaya yayan bütün adamlara dərin minnətdarlıq hissi duydum. Mən xoşbəxtliyimə və firavanlığıma görə Napoleon Hill və onun adına olan fonda borclu olduğumu hiss elədim.

iz də milyonlarla insan kimi öz taleyinizi dəyişmək istəyirsinizmi? Onda qərarı elə indicə qəbul edin! Sizdən, sadəcə, daima, günbəgün bu kitabda təsvir olunmuş prinsiplərə əməl etmək tələb olunacaq. Sizə qətiyyətlə bunu etməyi məsləhət görürəm. Çünki özüm eyni yolu keçmişəm. Mən bu kitabı oxuya-oxuya addım-addım uğura yaxınlaşmışam, mən DÜŞÜNMÜŞƏM VƏ VARLANMIŞAM. Hansısa mənada siz məndən xoşbəxtsiniz, çünki Napoleon Hillə tanışlığı onun kitabının ən dolğun variantıyla başlayırsınız. Onu həyatınızın bir hissəsinə çevirin – və reallıq sizin ən cürətli gözləntilərinizi belə aşacaq!

Bob Proktor, “Hər kəs varlı doğulur”

bestsellerinin müəllifi.

22 iyun 2007-ci il

REDAKTORUN SÖZÖNÜ

Münasib məqamı gözləməyin:

o, heç vaxt gəlməyə bilər.

Bu kitabı ilk dəfə vərəqləyən şəxsə qətiyyətlə səhifələri keçib, “Müəllifin sözünü”ndən başlamağı məsləhət görürəm. Məhz oradan taleyinizin möcüzəli dəyişikliyi baş verəcək. Sizi minlərlə kişi və qadının əlinə uğur açarını vermiş unudulmaz, qiymətsiz bir təcrübə gözləyir. Bu kitabı açan hər kəs uğur yoluna qədəm qoyur – Napoleon Hill bu əsərin əməyini çap elətdirəndən bəri artıq uzun illərdi ki, hamı eyni gedişlə üzləşir.

“Düşün və varlan” – əgər həyatda nəyəsə nail olmaq istəyirsinizsə, oxumalı olacağınız YEGANƏ KİTABDIR.

Özünüinkişafa həsr edilmiş heç bir digər kitabda bu qədər faydalı və anlaşılan məsləhətlər yoxdu. Yalnız Napoleon Hillin əməyi sizə əsl varlı olmağa imkan yaradacaq. Mən “əsl” deyəndə, sadəcə, maddi firavanlığı nəzərdə tutmuram, həyatınızın hər nöqtəsinin zənginləşəcəyinə işarə edirəm: və ilk növbədə, mənəvi tərəfdən söhbət açıram.

Bu kitaba daxil olan ideyalar gələcək uğurunuzun zoğlarını cücərdəcək canlı mənbəyə bənzəyir. Özünüzdə bu çeşməni tapın – və o, sizə həyata müsbət yanaşmanın axınını verəcək. Şəxsi yüksəlişdən bəhs edən istənilən kitab, video, ya -audioyazı və istənilən trening öz başlanğıcını doctor Hillin bizlərə açdığı uğur prinsiplərindən götürür. Onacan oxşar bir şey yazılmayıb, ondan sonra yazılanlarsa yalnız bu dahi adamın ideyaları və məsləhətlərinin yenidən işlənməsidir.

Beləcə, siz azadlığa, müstəqilliyə və həyat uğurunuzla gedən yolun başlanğıcındasınız. Əgər “Düşün və varlan”ı ilk dəfə əlinizə götürmüşünüzsə, əlavələrə, haşiyələrə və izahatlara diqqət ayırmamanızı məsləhət görürəm. Onlar sizə sonra, əsas biliyinizə əlavə məlumat artırıqda lazım olacaq. İlk oxunuşda bu yalnız diqqətinizi yayındıracaq və uğur prosesinin tədrisini ləngidəcək. İndi, sadəcə, bütün mətni fəsil-fəsil “udmağınız” və sona çatanda yenidən başlamağınız məsləhətdi. İkinci oxunuşda daha diqqətli olmalıdır: indi siz praktik addımlara hazırsınız. Hər sonrakı oxunuşda sizlərə yenidən “Müəllifin sözünü”nə qayıtmanızı, əlavələri və haşiyələri son dərəcə diqqətlə öyrənmənizi məsləhət görürəm. Bu sizə bir çox şeyi və “Müsbət yanaşma” kimi ifadələri anladacaq. Siz Napoleon Hillin yaşadığı və işlədiyi dönəmi görə, haqqında yazdığı

insanların psixologiyasını anlama bilərsiniz. Nə qədər qəribə səslənsə də, bu sizə yaşadığınız dövrü və ən əsası, özünü başa düşməyə kömək edəcək. Axı doktor Hill öz kitabını yazarkən ən sadə adamlar, deməli, həm də sizin haqqınızda düşünüb. Sizdən xahiş edirəm: şübhələrinizi bir kənara atıb, səhifələri tez-tez çevirin. Vaxtınızı havaya sovurmayın. UĞURA DOĞRU, NƏHAYƏT, İLK ADDIMINIZI atmaq üçün “Müəllifin sözünü”ndən başlayın!

Əgər artıq Napoleon Hillin işləriylə tanışsınızsa və bu kitabın əvvəlki nəşrlərini oxumuşsunuzsa, onu söyləmək istəyirəm ki, bu nəşrdə sizi çoxlu yeniliklər gözləyir. Üz -qabığından gördüyünüz kimi, bu nəşr doktor Hillin son, orijinal və tam variantıdır. Biz bura doktor Hillin ömrü boyu etdiyi bütün qeydləri və müşahidələri salmağa çalışmışıq. Yəqin bilirsiniz ki, “Düşün və varlan” kitabının ilk nəşri 1937-ci ildə, yəni Böyük Depressiyanın ən qızgın çağında işıq üzü görüb. Bir təsəvvür edin, bu kitab gələcəyə ümidini itirmiş adamlara necə lazım idi! 1960-cı ildə ikinci, düzəldilmiş variant işıq üzü gördü. Bu nəşrdə doktor Hill Amerikada XX əsrin 30-cu illərinin sonlarında tüğyan eləyən iqtisadi böhrana həsr edilmiş çoxlu sayda parçaları ixtisar eləyib. Müəllif kitabı universal eləməyə, ondan müxtəlif dövrlərdə, müxtəlif ölkələrdə yaşamış insanların yararlanmasına çalışıb. Hillin oxucularının çoxu 1960-cı ildə çıxan variantla tanışdı. Budur, biz yenidən kitabın ilk orijinal nəşrinə müraciət eləmişik və hazırkı variantı ikinci nəşrə daxil edilməyən bütün parçaları salmağa çalışmışıq.

Bunu sadə bir səbəbdən eləmişik: hər birinizin bildiyi kimi, müasir dünya iqtisadi və siyasi sabitlikdən uzaqlaşmış və orada zaman-zaman çevrilişlər, iqtisadiyyatın və rejimlərin çöküşü baş verir; bəzi ölkələr öz hökmünü və qüdrətini itirir. Digərləri, əksinə, onu əldə edir... Və bu qeyri-sabit, daima dəyişən dünyada 1937-ci ildə nəşr olunan hissələrin bir çoxu heyrətamiz şəkildə müasir zamanla səsləşir. Müəyyənləşdirildiyi kimi, XXI əsrin adamları eyni çətinlikləri yaşayır və eyni səhvləri buraxır! Zənnimcə, Böyük Depressiya, hətta baş verdiyi zamandan indi qat-qat qiymətli idi – çünki biz onu kənardan analiz edə və qiymətləndirə bilərik.

Beləcə, “Düşün və varlan”ın yeni variantına əlli il əvvəl kəsilib atılmış geniş tarixi material yenidən daxil edilib (Hərçənd bir neçə orijinal mətn əsas hissəyə daxil edilməsə də, -onlar barədə haşiyələrdə və izahlarda danışılır.). Bu kitab ilkin müəllif variantı olmaqla bəhəm, qrafik cəhətdən də təzələnilib və bərpa olunub. Məsələ burasındadır ki, bu variantda doktor Hillin öz əliylə ayırdığı, kursivlə qeyd etdiyi, böyük hərflərlə yazdığı hissələr

olduğu kimi verilib. Bu cür müəllif tərtibatı mətnə yeni impuls verir, onun yaradıcı əhvali-ruhiyyəsini çatdırır.

Biz sadəcə, orijinal mətni bərpa etməklə kifayətlənməmişik. Biz hər fəslə, hər sətərə yenidən baxıb, onu Napoleon Hillin əlyazmalarıyla müqayisə eləmişik. Elə bu səbəbdən təqdim olunan variantda ilk baxışda sezilməyən, amma olduqca əhəmiyyətli dəyişikliklər var. Bu dəyişikliklər punktuasiyada, terminologiyada və hətta ayrı-ayrı kəlmələrin düzülüşündədi. Bütün bunlar aksenti gücləndirir və oxucunun diqqətini əsas şeyə yönəldir. Biz həmçinin lazım olan yerlərdə maliyyə və iqtisadi məlumatları yeniləşdirmişik. Məsələn, bu, illüstrasiyalarda və nümunələrdə dolların kursuna aid olub: biz bunu oxucunun rahatlığı üçün etmişik. Qoy o, beynini yorub əlavə hesablamalar aparmasın. Bütün bu dəyişikliklər, əlavələr və ya təmizləmələr müstəsna şəkildə yalnız bir məqsədə qulluq edib: doktor Hillin ideyalarının anlaşılmasına maneçilik törədən bütün süni əngəlləri aradan qaldırmaq. Biz qarşımıza elə məqsəd qoymuşduq ki, müasir oxucu bu kitabdan mümkün qədər rahat istifadə edə bilsin.

Biz sizin bir şeyi bilmənizi istəyirik: bu kitab yeni, bərpa olunmuş və əlavələr edilmiş nəşr olmaqdan savayı, şərh edilmiş dərslikdir. Yəni burada hər bir anlayış və ya nümunənin öz haşiyəsi və izahı var. Həmçinin kitabın sonunda əyani məlumat kitabçası var: o, sizə bu əməkdən daha effektiv istifadə etmənizə kömək edəcək. Bu şərhlərin çoxu ilk növbədə Napoleon Hill ideyalarını global tarixi kontekstdə anlamağa çalışanların diqqətini cəlb edəcək. Biz hazırkı nəşri hazırlayarkən başa düşürdük ki, Napoleon Hill əbədi dəyərlər barədə yazsa da, haqqında söhbət açdığı personajların və tarixi hadisələrin çoxu müasir oxucuya tanış deyil. Biz bu variantın sadəcə, təkrar nəşr olması deyil, özündə ilk nəşrin bütövlüyünü və dərinliyi ilə bəhəm 1960-cı il nömrəsinin universallığını birləşdirməsi üçün əlimizdən gələni əsirgəməmişik.

“Düşün və varlan” nə deməkdi? Doktor Hillin kitabı – hər gün baş verən OLAYDIR. İnsanlar ilbəl, günbəgün gözlənilmədən onu özləri üçün “açırlar”. Biriləri onu bukinist mağazalarının stellajlarında, ya da kitabxananın uzaq küncündə tapırlar, digərlərinə bu kitab vərəsəlik yoluyla, ya da dostundan, həmkarından hədiyyə almaqla çatır... “Düşün və varlan!” kitabı hər kəsin əlinə müxtəlif yollarla düşür, lakin nəticə həmişə eyni olur: Napoleon Hillin ideyalarını özünə hopduran oxucunun həyatı köklü surətdə dəyişir. O, özündə yaradıcı enerjinin sonu olmayan mənbəyini açır və ən

cəsarətli arzularını həyata keçirməyə başlayır. O, sözün əsl mənasında azad olur.

Artıq deyildi ki, “Düşün və varlan”ın ilk nüsxəsi 1937-ci ildə satılıb. 11 il sonra, 1948-ci ilin fevralında “Tac” jurnalı 300 uğurlu cavan kişi və qadın arasında sosioloji sorğu aparır. Bu sorğunun əsas sualı beləydi: “Həyatınıza ən çox təsir edən kitabın adını çəkin və səbəbini izah edin”. Napoleon Hillin “Düşün və varlan” kitabı bu siyahıda dördüncü yeri tutub! 1986-cı ildə, onun nəşrindən 38 il sonra Amerikada (sonralar ABŞ-da) artıq səkkiz prezident dəyişəndən sonra “İnvestisiya barədə 10 ən çox satılan kitab”ın siyahısı çap olunur. Siyahı ölkənin bütün kitab mağazalarının aylıq hesabatı əsasında hazırlanır. Bu siyahıda “Düşün və varlan” birinci olub! Sonra “Bütün zamanlarda sizin şəxsi investisiya bələdçiniz”, “Səhmləri necə almalı?” və “Özünüinkünü alın!” kimi sanballı nəşrlər gəlir. Halbuki doktor Hillin əməyini yalnız ümumi şəkildə “səhmlər barədə kitab” adlandırmaq olar. Napoleon Hillə görə, insanın edə biləcəyi ən əsas investisiya özünə qoyacağı investisiyadır. Onun kitabına bu qədər sonsuz oxucu marağı deyilənləri təsdiqləyir.

Bir neçə il əvvəl Konqresin kitabxanası hansı kitabın oxucunun mənəvi dünyasına daha çox təsir göstərdiyini öyrənmək məqsədilə tədqiqat keçirdi. Gözlənilmədi ki, ən geniş cavab İnciliydi. İkinci və üçüncü yerləri Anna Reydin “Atlant çiyinlərini düzəltdi” və Napoleon Hillin “Düşün və varlan” kitabları bölüşdü. 2002-ci il oktyabrın 14-də Business Week jurnalı yeni tədqiqat apardı. Nəticəyə görə, Napoleon Hillin kitabı biznes haqda 15 ən çox satılan nəşrlər siyahısında idi və bu, onun ilk nüsxəsi satılandan 65 il sonra baş vermişdi. Günümüzün Amerikanın böyüklü-küçüklü istənilən kitab mağazasında “Düşün və varlan” əsərinin bir neçə nəşrini yumşaq və ya bərk cildlə tapmış olacaqsınız. Hərçənd titul vərəqində nəşrin müxtəlif illəri göstərilə bilər, lakin bir çox hallarda bu, 1960-cı ilin (sadəcə, müxtəlif nəşriyyatlarda müxtəlif üz qabıqlarıyla çap olunmuş) variantı olacaq. “Düşün və varlan” kitabı həm biznes-ədəbiyyat, həm də özünüinkinəşaf üzrə ədəbiyyat kimi eyni dərəcədə yaxşı satılır. Onun uzunillik məşhurluğunun sirri bu kitabda təsvir olunmuş prinsiplərin millətindən, dinindən və doğulduğu ölkədən asılı olmayaraq hər bir insanla real şəkildə işləməsindən ibarətdir.

Son üç ildə mən Napoleon Hillin kitabının bu düzəlişlər və əlavələr edilmiş nəşrinin şef redaktoru (xüsusi dəvət olunmuş işçi kimi) olmaq şərəfinə layiq görülmüşəm. Bu variantın yeganə və əsas nəşri Napoleon Hill

fondudur – bu, vaxtilə onun yaratdığı xeyriyyəçi təşkilatdır. Hər il bu fond (Imagine Inc.-lə əməkdaşlıqla) Məlumat bülleteni çap edir ki, bu nəşrlərdə Napoleon Hillin davamçıları onun ideyalarını həyatın müxtəlif sahələrinə tətbiq etməklə inkişaf etdirirlər.

Doktor Hillin kitabının baş redaktoru olmaq yalnız böyük şərəf deyil, həm də böyük məsuliyyətdi. Mən, sadəcə, əlyazmaları diqqətlə yoxlamalı və müəllif üslubunu saxlamalı deyil, həm də bütün dünyada, cəmiyyətin bütün qatlarında yaşayan adamların təcrübəsini ümumiləşdirməyə cəhd etməliydim. O insanların ki, doktor Hillin metodikası sayəsində azadlıq və uğur əldə ediblər. Mən yüzlərlə hekayətə qulaq asdım, çoxlu sayda məktub oxudum. Bu məktublarda adamlar “Düşün və varlan”ın prinsiplərini tətbiq etmək təcrübələri barədə yazırdılar. Əmin oldum ki, bu kitabda təsvir olunmuş on üç addıma müntəzəm surətdə və çalışqanlıqla əməl edən kəslər həyrətamiz nəticələr əldə ediblər. Bu adamların şahidliyi məni kitabın müəllifindən heç də az əmin etməyib. Bu şahidlərə öz şəxsi hekayətimi də əlavə edə bilərəm; amma bundan başqa əminəm ki, nə vaxtsa (bəlkə də tezliklə) siz də öz şəxsi həyatınızla bağlı eyni şeyi paylaşa bilərsiniz.

İnanıram ki, “Düşün və varlan” kitabı həyatda uğur əldə etmək üçün dərslərdən daha böyük bir şeydi. Orada siz özünüinkişaf prinsiplərindən savayı, Napoleon Hillin bugünkü dünyamız üçün yetərinə aktual olan problemlər və məsələlər barədə qəribə, demək olar ki, peyğəmbərənə -fikirlərini -tapacaqsınız. O, zamanəsinin adamlarının heç bir anlayışı olmayan şeylər barədə yazırdı. Məsələn, ticarət şəbəkələri, qabaqcıl xidmət sahələri, vizualizasiya texnikası, beyin həmləsi metodikası, istənilən planın hazırlanmasından əvvəl məqsədlərin yazılı şəkildə ifadə olunması. Müasir biznes bu anlayışlar olmadan keçinə bilmir, amma zamanında insanların bütün bunlar barədə zərrə qədər də olsun təsəvvürləri yox idi. Beləcə, doktor Hill, demək olar ki, bütöv bir fəslə beynin işinə həsr edib – halbuki bu barədə əvvəllər heç kəs danışmayıb. İnsan beynində baş verən fizioloji proseslərdən xəbərdar olma insanın psixi fəaliyyəti barədə nəticələr çıxarmağa imkan yaradır (12-ci fəslə diqqət yetirin, orada beynin sol və ya sağ yarımkürələrinin üstünlüyü barədə yazılıb). Bu kitabın bir çox səhifələrində səpələnmiş psixoloji testlərdən istəniləni bu günün özündə belə tamamilə tətbiq olunandır. İnsan bu testlərin sayəsində özü haqda daha çox şey öyrənə bilər; elə bircə bu səbəbə görə qarşınızdakı kitabı oxumağa dəyər.

“Kiçik biznes” anlayışı məişətə girməzdən öncə Napoleon Hill onun strategiya və taktikasını ən xırda təfərrüatlarınadək izah eləyib, oxucu

bunlara əməl etməklə fəaliyyətini daha yaxşısıyla əvəzləyə, maraqlı iş tapa və ya öz şəxsi biznesini açə bilər. Onun kapitalizmlə bağı təxmin və düşüncələri (6-cı fəslə diqqət yetirin) indiyədək mütəfəkkirlərin irəli sürdüyü ən inandırıcılardan biridir.

Sizin hansı ölkədə və ya şəhərdə yaşamağınız fərq eləməz. Nəylə məşğul olmanızın və siyasi, dini baxışlarınızın da elə bir önəmi yoxdur. Əgər hər hansı fəaliyyət sahəsində uğur əldə etmək istəyirsinizsə, bu kitabı mütləq oxumalısınız. Onsuz heç bir işsiz adamın kitabxanası bütöv ola bilməz. Əgər sizdə bu kitabın əvvəlki variantı varsa belə, bərpa olunmuş, əlavələr edilmiş bu nəşri də əldə etməyiniz öz xeyrinizədir. XX əsrin 30-cu illərinin Böyük Depressiyası barədə söhbət açan tarixi material bugünkü oxucuya əslində daha qiymətli, münasib və vaxtında işə yarayan olacaq.

Şübhəsiz ki, “Düşün və varlan” kitabının əsas məqsədi praktik addımların tədrisi və maliyyə azadlığını əldə etməkdir. Amma yenə də bu əvəzsiz kitabın əhəmiyyəti sizi uğurlu və varlı etmək deyil. Onun əsas məqsədi özünü üçün bir şeyi dəqiqləşdirməyinizdir: uğur sizin üçün nədir? Sizin missiyanız nədən ibarətdir? Siz əslində bu həyatdan nə istəyirsiniz? Sizi nə, həqiqətən də xoşbəxt edə bilər? Napoleon Hillin məşhur cümləsini sitat gətirmək istədim bu yerdə: “Dostlar, bütün arzularınız onlara inanmağa başladığınız andan reallaşacaq!” Qoy “Düşün və varlan” kitabının bu yeni variantı uğura gedən yolunuzda mayak rolunu oynasın.

Ross Kornuell

Ümid edirik ki, Napoleon Hillin sanballı əməyi sizə fayda verəcək. Bu kitabı dostlarınıza, yaxınlarınıza və həmkarlarınıza məsləhət görsəniz, məmnun olardıq. Amazon.com., Barnesand Noble.com saytlarında,

Amazon.ca, Amazon.co.uk və digər internet-mağazalarda fikir və rəylərinizi gözləyirik. Əgər bu kitabı oxuyarkən hansısa səhv tapsanız (orfoqrafik, faktik və s.), bu barədə [ircornwell@mastermindpower.org](mailto:ircornwell@mastermindpower.org) elektron poçtuyla baş redaktora xəbər edin. Biz bundan ancaq məmnun olarıq.

MÜƏLLİFİN SÖZÖNÜ



Bu kitabın HƏR FƏSLİNDƏ beş yüz yetərinə dövlətli insanın öz var-dövlətinə necə çatmasının sirri açıqlanır. Onlardan hər birinin həyat uğurunu analiz etmək və uğur formulu qurmaq üçün uzun illər sərf etmişəm.

Bu haqda ilk dəfə mənə iyirmi beş il bundan öncə Endrü Karneqi danışmış. O zaman mən çox cavanıydım, demək olar ki, uşağıydım. Təcrübəli, ahıl, amma hələ də cəlbedici olan bu şotlandiyalı bir dəfə necəsə mənim yanımda “uğurun sirri” ifadəsini işlətdi. O, rahat şəkildə kürsüsünə dayaqqlanaraq kələkbaz baxışlarıyla mənim reaksiyama izləyirdi: görəsən, indicə söylədiyinin həqiqi məğzinə varla bildimmi? Bu ideyanın məni həyəcanlandırdığını görüb, həyatımın iyirmi ilini bu sirri bütün dünyadakı çoxlu sayda kişi və qadınlara çatdırmağa həsr edib-etməyəcəyimi soruşdu. Hazır olduğumu söylədim və vədimə xilaf çıxmadım.

Bu kitabda yalnız Endrü Karneqinin uğur sirrini açmayacaqsınız. Sizə minlərlə insanın uğur prinsiplərini gündəlik həyatlarında tətbiq etməklə hansı yüksəkliklərə qalxmasından söhbət açacam. Karneqi qərara alır ki, ona azman var-dövlət yığmağa və istədiyi hər şeydə uğur qazanmağa imkan-yaratmış “sehrli formül” hər kəsə məqbul olmalıdı. O kəslərə ki, uğurlu adamların necə pul qazandıqlarını öyrənməyə imkanı və vaxtı yoxdu. O ümid edirdi ki, mən dünyanın bir çox ölkəsinin vətəndaşlarının təcrübəsi üzərində bu formulun effektivliyini yoxlamaqda və təsdiqləməkdə ona yardımçı olacam. O, belə hesab edirdi ki, uğur formulunun prinsipləri bütün məktəb və kolleclərdə tədris olunmalıdır. Karneqi əminiydi: bu intizamın tədrisi təhsil sistemini dəyişdirə bilərdi, belədə məktəbdə fənlərin tədrisinin vaxtı ikiqat ixtisar olunardı.

Onun şəxsi təcrübəsi, o cümlədən, Çarlz M.Şvabın və digər sinif yoldaşlarının təcrübəsi Karneqini daha bir şeyə əmin etmişdi: məktəb və kolleclərdə tədris olunanların çoxunun heç bir praktik dəyəri yoxdur. Biznesdə uğur əldə etmək və varlı olmaq istəyənlə bu məlumat heç nə vermir. Bunu sübut etmək üçün Karneqi aşağı tədris səviyyəsi olan kəsləri bir araya yığıb, özü onlara dərslər keçməyə başlayır. Bunlar əsasən lider keyfiyyətlərinin inkişafına yönəlmiş treninqləriydi. Bundan başqa, onlar “Karneqinin ormulunu” öyrənir və həyatda tətbiq edirdilər. Bunun sayəsində onlardan hər biri biznesdə və şəxsi həyatında heyrətamiz nəticələr əldə edir. “İnam”

adlı ikinci fəsildə United States Steel poladtökmə korporasiyasının əsasının qoyulması barədə heyratəmiz hekayət verilir. Bu nəhəng şirkət Karneqinin tədris elədiyi o cavan adamlardan birinin “övlədidir”. Onun adı Çarlz Şvabıydı; sonralar o etiraf edirdi ki, öz nəhəng sərvətini məhz bu “sehrli formul” sayəsində əldə edib. Beləcə, Endrü Karneqinin uğur sirri ona altı yüz milyon dollar qazandırılıb! Və bu yalnız uğur formulunun həmişə işlədiyini sübut edən min dəlildən biridir.

Bu və buna bənzər faktlar (bunlarsa mister Karneqini tanıyan hər kəsə məlum olan faktlardır) oxuduğunuz kitabın sizi istədiyiniz hər şeyə çatdırma biləcəyinə dair əsl və əla dəlillərdir. Şübhəsiz ki, ƏGƏR SİZ BUNU İSTƏYİRSİNİZSƏ.

Əslində Endrü Karneqi öz “müəmmalı sirrini” hələ bizim “uğur formulunu” tətbiq etmə üzrə birgə eksperimentimizdən əvvəl bir çoxlarına açıb. O, bunu həmin adamlara hansı sahədə baş qaldırmasından asılı olmayaraq, ən mühüm problemlərini çözməyə kömək etmək üçün edirdi. Biriləri bu formulun sayəsində var-dövlət sahibi olub, digərlərinin şəxsi həyatı yaxşılığa doğru dəyişib və onlar ailə səadəti əldə ediblər.

Sinisinattidən Artur Neş adlı dərzi, demək olar ki, iflasa uğramış öz biznesiylə “təcrübə altında olan siçovul” kimi hərəkət edirdi. Məqsədi uğur formulunu yoxlamaq olur. Sizcə, nə baş verir? O, nəinki öz işlərini yoluna qoyur, həm də daha irəli gedir, ağılaşmaz sərvət toplayır. Eksperiment o qədər qeyri-adiydi ki, qəzetlər və jurnallar onun tərfi üçün milyon dollardan çox pul xərcləyib.

Sirr, həmçinin Texas ştatından, Dallasdan olan Stüart Ostin Virə də açılib. Bu insan uğura qarşı o qədər acıqlıydı ki, əvvəlki peşəsiylə sağollaşmaq hüquq öyrənməyə başlayır. O, istədiyinə çatıbmı? Onun tarixçəsi ayrıca diqqət tələb edir – bu haqda az sonra. “Cenninqs Rendolfa formulu ona kolleci bitirməsi barədə diplomu təqdim edərkən ötürmüşəm. Bu formuldən istifadə etməsi ona başgicəlləndirici karyera yüksəlişi təmin edib. İndi o, Birləşmiş Ştatların senatında yer tutur və cəmiyyətə milli səviyyədə qulluq edir.

La Salle əlavə təhsil universitetində reklam üzrə mütəxəssis işləyərkən universitet prezidenti C.Q.Çaplinin öz təhsil müəssisəsinin inkişafı üçün “Karneqi formulu”nu necə tətbiq elədiyini böyük məmnuniyyətlə izləmişəm. Nəticədə La Salle ölkədə ən iri əlavə təhsil ali məktəbinə çevrilib”.

Haqqında söhbət açdığım uğur sirri bu kitabın səhifələrində yüz dəfədən az olmayaraq işlədilir. Lakin formul konkret sözlərlə ifadə olunmayıb və bu, təsadüfi deyil. Məsələ burasındadı ki, SİZ ÖZÜNÜZ BU FORMULU AÇANDA o daha effektiv işləyir. Məhz buna görə Endrü Karneqi belə asanlıqla onun haqqında mənə söhbət açıb: axı o, konkret heç nə söyləməyib. Beləcə, əgər siz özünüzü GÖRMƏK üçün kökləməyə HAZIRSINIZSA, bu kitabın hər fəslə sizə yeni sirr açacaq. Təəssüf ki, sizə sirrin harada olduğunu söyləyə bilməyəcəm, amma bu, yaxşılığa doğrudur: əks-təqdirdə sizi bu kəşfi özünüz sərbəst şəkildə edəcəyiniz halda alacağınız mükafatdan məhrum edə bilərdim.

Bu kitabı yazarkən öz oğlum (onun elə həmin vaxt kollecdə iş müqaviləsi bitmişdi) əlyazmamın birinci fəslini oxudu. O, anındaca formulu aşkarladı və ondan elə uğurla istifadə etdi ki, bir müddət sonra daha çox əməkhaqqı verilən iş yeri tapdı. Bu hadisəni 1-ci fəsildə qısa şəkildə təsvir eləmişəm. Onu oxuyan kimi bütün bunların nəgıl olduğu haqda şübhələrinizi bir kənara tullayacaqsınız. Daha bir vacibi isə odur ki, əgər nəyəsə çatmaq istəyərkən məğlubiyyətə uğramısınızsa, əgər çətinliklər sizi sındırıbsa, əgər şərait sizin xeyrinizə olmayıbsa, əgər xəstəliklər və qəzalar sizdən yan ötməyibsə, oğlumun hekayəti sizə “Puç Olmuş Ümidlər” səhrasında oazis rolunu oynaya bilər.

Birinci Dünya müharibəsində bu formuldən Vudro Vilson geniş şəkildə istifadə edib. Sirr müharibədə iştirak edən hər bir əsgərə açılib. Formul əsgərlər cəbhəyə göndərilməzdən öncə ordu hazırlığının bir hissəsi olub. Prezident Vilson mənə danışdı ki, Endrü Karneqinin sirri müharibənin gedişatı üçün zəruri olan vəsaitin toplanmasında açar rolunu oynayıb. XX əsrin ilk illərində Manuel L. Kuason (həmin vaxt o, Filippin adalarının xüsusi müvəkkili vəzifəsini tuturdu) bu sirlə o qədər ilhamlanmışdı ki, ondan istifadə etməklə öz həmvətənləri üçün azadlıq əldə edə bilmişdi. Sonralar o, Filippinin azad xalqının ilk prezidenti olub.

Bu unikal formulun daha bir səciyyəvi xüsusiyyəti var. Onu açan və həyatında tətbiq edən hər kəsi uğur öz ağuşuna alır. İstədiyinə çatmaq üçün onlar yalnız azacıq səy göstərməlidirlər. Bu insanlar heç yerdə imtina və ya etiraz sözünü eşitmirlər. Əgər buna bir şübhəniz varsa, məşhur adamların özləri barədə dediklərini oxuyun və yazılanların həqiqət olduğuna özünüz əmin olun.

“NƏYƏ GÖRƏSƏ NƏSƏ MƏLUM DEYİL” SÖHBƏTİ MÖVCUD  
DEYİL

Daima xatırladığım uğurun sirri qiymətsiz ola bilməz. Hər şeyin öz qiyməti var (hərçənd o da məlumdur ki, qiymət dəyərin yanında heç nədir) və bu sirr pulsuz verilə bilməz; eyni zamanda onu heç bir pulla almaq mümkün deyil. Onu nə vermək, nə də satmaq olar – sadə bir səbəbdən ki, ona hazır olan kəs artıq sirrin yarısını bilir. Amma əgər onu axtarmasanız, heç tapmayacaqsınız da.

Məsələ burasındadır ki, formulu qəbul eləməyə hazır olmaq lazımdı və bu zaman o, sizə inam və həqiqətlə xidmət göstərəcək. Sizin milli mənsubluğunuzun, sosial statusunuzun və ya təhslinizin bura heç bir dəxli yoxdur. Hələ mən doğulmazdan öncə Endrü Karneqinin sirri Tomas A.Edison tərəfindən açılıb və o bu sirdən o qədər dahiyənə istifadə eləyib ki, dünyanın ən böyük ixtiraçısına çevrilib. Bu arada o, məktəbə yalnız üç ay gedə bilib.

Sonralar bu formul Tomas Edisonun işgüzar partnyoruna ötürülüb. Sonuncusu bu sirri tətbiq etməklə iri miqdarda kapital yığıb (hərçənd onun başlanğıc imkanları o qədər də parlaq olmayıb. O, ildə cəmi 12 000 dollar qazanırmış) və ürəyi istəyənlə məşğul olmaq üçün yetərinə cavan yaşlarında işindən-gücündən əl çəkib. Onun hekayətiylə növbəti fəslin lap əvvəllərində rastlaşacaqsınız. Ümid edirəm ki, bu hadisə əsl zənginliyin öz əlinizdə olduğuna sizi inandıracaq və həyatınızda bundan sonra nə baş verirsə versin, siz hələ də arzuladığınız zirvələrə çata bilərsiniz. Pullar, məşhurluq, tanınma və xoşbəxtlik – heç də seçilmişlərin nəsibi deyil. Bu tale hər kəs üçün əlçatandır. Yetər ki, bütün bunları əldə eləməyə cəsarətiniz və inadkarlığınız çatsın.

Bütün bunlar mənə haradan məlumdur? Cavabı son səhifəni oxumazdan qat-qat əvvəl tapacaqsınız. Siz onu həm kitabın əvvəlində, həm də sonunda tapa bilərsiniz.

Endrü Karneqinin məsləhətiylə 20 illik tədqiqatım zamanı yüzlərlə məşhur və yetərinə uğurlu insanın hekayətini analiz elədim. Onların bir çoxu öz irimiqyaslı kapitalını “Karneqinin formulu” sayəsində əldə etdiyini boynuna alıb. Bu görkəmli şəxsiyyətlərin içərisində aşağıdakı adlara rast gəlmək mümkündür:

HENRİ FORD CEYMS C.HİLL

UİLYAM RİQLİ (kiçik) FANNİ HERST

CON UANAMAYKER CORC S.PARKER

E.M.STATLER polkovnik ROBERT A.DOLLAR  
HENRİ L.DOGERTİ EDVARD A FİLEN  
KİRAS X.K.KÖRTİS EDVİN S.BARNES  
CORC İSTMAN ARTİR BRAYSBEYN  
TEODOR RUZVELT VUDRO VİLSON  
MERİ DRESSLER LÜTER BERBANK  
ELVERT HABBARD EDVARD V.BOK  
UİLBER RAYT FRENK A.MANSİ  
UİLYAM CENNİNQS BRAYAN KEYT SMİT  
doktor DEVID STARR CORDAN ELBERT X.HARİ  
STÜART OSTİN UAYER ALEKSANDR QREM BELL  
C.OQDEN ARMUR CON PATTERSON  
doktor FRENK KREYN CULİUS ROZENVALD  
ÇARLZ M.ŞVAB C.Q.ÇAPLİN  
ERNESTİN ŞUMANN-HENK ARTUR NEŞ  
doktor FRANK QANSOLAS KİNQ JİLLETT  
DENİEL UİLLARD RALF A.UİKS  
TOMAS A.EDİSON ELLA UİLLER UİLKOKS  
FRENK A.VANDERLİP KLARENS DARROU  
F.V.VULVORF CENNİNQS RENDOLF

Bu adlar maliyyə və digər nailiyyətləri ilə aşağıdakı həqiqəti göstərən yüzlərlə məşhur amerikalının yalnız balaca bir qismidir: “Karneqinin sirli formulunu” tətbiq edən hər kəs ən yüksək karyera zirvələrini qət etməyə qadirdir. Bu iki fakt belə bir nəticəyə gəlməyimə imkan yaradıb ki, bütün gözəl nailiyyətlərin və kəşflərin əsasında məhz uğurun sirri durur. İnsan bu biliyə zəruri sayılan digər şeylərdən, məsələn, təhsildən daha çox ehtiyac duyur.

Ümumiyyətlə, TƏHSİL nə deməkdi? Bu suala təfərrüatıyla cavab vermək istərdim. Tanıdığım adamların yalnız bir qismi məktəbdə öyrəndiklərini həyatda tətbiq edib. Con Uanameyker bir dəfə mənə söylədi ki, onun məktəbdə təhsili buxar lokomotivinin mühərrikinə bənzəyib: suyun fasiləsiz çəkilməsi və buxarın buraxılması. Eləcə də Henri Ford orta məktəbi bitirməyib; kollecdə təhsildən söhbət belə gedə bilməzdi. Məni düzgün başa düşün: mən müntəzəm təhsilin faydasını aşağılamaq fikrindən uzağam. Sadəcə, sizi inandırmaq istəyirəm ki, orta məktəb diplomu olmayan şəxs də uğur formülünü tətbiq eləsə və həyatla öz şəxsi şərtləriylə saziş bağlasa, karyera yüksəkliyinə çatmağa və var-dövlət əldə edə bilər.

Bu kitabı oxuyun – və günlərin birində daima söhbət açdığım sirli formul kitabın səhifələrindən düşüb, sizin də həyatınızın bir hissəsinə çevriləcək. Bu, sizin gözlədiyinizdən də tez baş verəcək – yalnız SİZ BUNA HAZIR OLSANIZ. Siz o baş verən kimi bunu hiss edəcəksiniz. Bunun hansı məqamda baş verəcəyini sizə söyləyə bilmərəm: bəlkə elə ilk səhifədəcə hər şey ayan olacaq, bəlkə onu yalnız kitabın son səhifəsində tapacaqsınız. Amma bu, baş verən kimi əl saxlayın və həmin dəqiqəni həyat yolunuzun ən əhəmiyyətli dönüş nöqtəsi kimi yadda saxlamağa çalışın.

İndi biz “Giriş” fəslinə keçəcəyik. Bu fəsildə çox yaxın bir dostumun hekayəti açıqlanacaq. O, həqiqətən, həmin mistik anı yaşadığını etiraf edib. Onun maliyyə uğurları – sirri çözmə bildiyinə ən bariz sübutdur. Onun uğurunun hekayətini oxuyarkən (eyni zamanda başqa uğurlu adamların hekayətini izləyərkən) unutmayın ki, onların həyatında yetərincə problem olub – ciddi problem! Onlar məhrumiyyətlərə uğrayıblar və bir tikə çörək üçün gecə-gündüz çalışıblar, amma hər birinin öz arzusuna inanması üçün cəsarəti çatıb. Bunun sayəsində onlar nəinki maddi firavanlığa çatıblar, eyni zamanda ruh sakitliyi, məmnunluq və azadlıq əldə ediblər.

Bir də yadda saxlayın ki, kitabda bellestrika deyil, yalnız və yalnız faktlardan istifadə olunub. Onun məqsədi dünyaya kainat əhəmiyyətli bilik çatdırmaqdır. Belə ki, bu biliyin sayəsində HAZIR OLAN KƏS SADƏCƏ, NƏ ETMƏK LAZIM OLDUĞUNU öyrənmir, həm də NECƏ ETMƏK LAZIM OLDUĞUNA yiyələnir, eyni zamanda, İLK ADDIM ÜÇÜN ZƏRURİ OLAN İMPULSU alır.

Növbəti fəslə keçməzdən öncə Endrü Karneqinin uğur formulunun açarı olan bir ideyanı bölüşmək istərdim: BÜTÜN DÜNYA ŞÖHRƏTLİ

## NAİLİYYƏTLƏR, BÜTÜN MƏŞHUR SƏRVƏTLƏR ÖZ BAŞLANGICINI İDEYADAN GÖTÜRÜB!

Beləcə, əgər siz sirri qəbul eləməyə hazırsınızsa, deməli, artıq yolu  
yarılamısınız. Onun ikinci yarısının da qapılarını üzünüzə açmasına lap az  
qalıb.

Napoleon Hill

UĞUR ONU FİKİRLƏŞƏNİN YANINDADIR  
MƏĞLUBİYYƏTSƏ ONU DÜŞÜNƏNİ İZLƏYİR



## GİRİŞ FİKRİN GÜCÜ ÖZ YOLUNU “FİKİRLƏŞƏN” İNSAN

ƏSLİNDƏ FİKİRLƏR MADDİDİR.

Fikir – “cisimdir”, özü də müəyyən bir məqsədə cəlb edildiyi məqamda olduqca güclü “cisimdir”. Bu zaman məqsəd xüsusi inadkarlıqla onu sərvətə və ya digər maddi obyektlərə çevirmək ARZUSUNDAN ibarətdir. Edvin S.Barns insanların DÜŞÜNƏRKƏN VARLANMASI qənaətinin nə dərəcədə sərrast bir fikir olduğuna öz təcrübəsiylə gəlib. Özü də bunu birdən-birə dərk etməyib, ona doğru pillə-pillə addımlayıb. Sadəcə, günlərin birində Tomas Alva Edisonun işgüzar partnyoru olmaq kimi ŞİDDƏTLİ BİR ARZU

cücərib beynində. Barnsın bu istəyinin əsas xüsusiyyətlərindən biri müəyyənlik olub. O, Edisonun əlinin altında deyil, onunla birgə işləmək istəyib. Barnsın arzusunun necə həyata keçməsinə diqqətlə izləyin və belə olan təqdirdə uğura aparan on üç addımın məğzini daha yaxşı anlayacaqsınız.

Bu İSTƏK Barnsın şüurunda bir qığılıcım kimi parlayanda, bu adamın onu həyata keçirməsi üçün heç nəyi yoxuydu. Üstəlik qarşısında iki maneə vardı. Birincisi, o, Edisonu tanımırdı, ikincisi, mister Edisonun laboratoriyasının yerləşdiyi Nyu-Cersi ştatına, Oranja gedən qatara bilet almağa pulu yoxuydu. Bu iki maneə bir çoxunu fikrindən dönməyə məcbur edə bilərdi. Lakin Barnsın arzusu sadə şıltaqlıq deyildi. Məqsədinə çatmaq üçün o, İst-Oranja yük vaqonunda səyahət etməkdən belə çəkinmir.

Beləcə, o, Edisonun laboratoriyasına daxil olub özünü təqdim edir, sonra gəlişinin məqsədini açıqlayır – ixtiraçıyla müştərək biznes qurmaq niyyətində olduğunu söyləyir. İllər sonra Tomas Edison, Barnsla ilk görüşünü belə xatırlayır: “Qarşımda sərsərinin birisi dayanmışdı, lakin üz ifadəsi onun hansı yolla olursa olsun məqsədinə çatacağından xəbər verirdi. İnsanlarla uzun müddətli ünsiyyətim nəticəsində birisinin istəyi uğrunda, hətta gələcəyini belə gözüne almadığı təqdirdə qələbə çalacağını yaxşı bilirdim. Ona şans verməkdə qərarlıydım, çünki uğura kökləndiyini görürdüm. İllər boyu əməkdaşlığımız boyunca dəfələrlə zənnimdə yanlışlığımıza əmin oldum”.

Cavan Barnsın Edisona söylədikləri o qədər də böyük əhəmiyyət kəsb etmirdi. Daha mühümü onun düşüncələridi. Edison özü bu barədə belə söyləyirdi: “Bəli, o, Edisonun laboratoriyasında işləməyə qadir birisi kimi görünmürdü. Lakin buna qabil olmasını DÜŞÜNMƏSİ şərtsiz üstünlükdü”. Əgər artıq bu sözlərin məğzinə vara bilərsinizsə, kitabı cəsarətlə bir kənara tullaya bilərsiniz: sirr çözüldü və o, sizə daha lazım deyil.

Barns ilk görüşdəncə Edisonun partnyoruna çevrilməyib. O, sadəcə, ixtiraçının ofislərindən birində işləmək fürsətini əldə edib, özü də yetərincə az məvacib qarşılığında. Bu iş Edison üçün o qədər də əhəmiyyətli deyildi, əvəzində Barns üçün hər şeydi, çünki beləcə özünü gələcək partnyorunun gözü qarşısında təsdiq edə bilərdi.

Aylar ötdü. Lakin Barnsı arzuladığı məqsədə, hətta deyərdik, HƏYATININ MƏQSƏDİNƏ çatdıracaq heç nə baş vermədi. Lakin yenə də Barnsın şüurunda nələrsə cücərməkdə davam edirdi. Edisonun partnyoru

olmaq ARZUSU günü-gündən şiddətlənirdi. Psixoloqlar nahaq yerə deməyiblər: əgər insan nəyəsə hazırdısa, bu, mütləq baş verəcək. Barns, Edisonla biznes qurmağa hazırdı. Bu da azmış kimi, İSTƏDİYİNİ ƏLDƏ ETMƏYƏNƏCƏN HAZIR OLMAĞA DAVAM ETMƏK NİYYƏTİNDƏYDİ. O, özünə heç də söyləmirdi: “Bütün bunlardan nə çıxacaq ki? Yaxşısı budur, niyyətimdən əl çəkib, daha çox maaşlı iş yeri tapım”. Əvəzində söyləyirdi: “Mən bura Edisonun partnyoru olmaq üçün gəlmişəm və hər vəchlə buna çatmaq niyyətindəyəm, hətta əgər buna bütün ömrümü sərf etmiş olsam belə”. O məhz belə düşünürdü! Təsəvvür edin, qarşılarına MÜƏYYƏN MƏQSƏD qoymuş və təfəkkürünə işləmiş fikrə çevrilənəcən arzusunu yemləyən insanlar necə qeyri-adi hekayətlər danışa bilər. Bəlkə də Barns o zamanlar heç bu cür şeylər üzərində baş sındırmırdı, lakin ARZUSUNA çatmaq uğrunda inadkarlığı və qətiyyəti sonunda bu insanın taleyini həll elədi və axtardığı fürsəti əldə edə bildi.

Lakin bu heç də Barnsın gözlədiyi kimi baş vermədi. Yeri gəlmişkən, bu cür dəyişiklik fürsətin fəndlərindən biridi. Məsələn burasındadır ki, uğur çox zaman “arxa qapıdan gəlmək kimi bir hiyləgərliyə əl atır”; o, tez-tez uğursuzluq, ya da müvəqqəti məğlubiyyətlə maskalanır. Çoxlarının öz şansını görə bilməməsinin səbəbini də məhz bunda axtarmaq lazımdır. Tomas Edison “Edison diktafonu” (sonralar edifon) kimi məşhurlaşan yeni qurğusunu yenidən təkmilləşdirmişdi. Satış şöbəsi onun bu ideyasını bölüşmürdü. Menecerlər qurğunun uğurla satılacağına əmin deyildilər. Barnssa, əksinə, özündən və ixtiraçıdan savayı heç kəsin diqqətini çəkməyən bu biçimsiz maşının uğur gətirəcəyinə inanırdı. Barns “Edison diktafonu”nu sata biləcəyinə əmin idi. O, öz xidmətini Edisona təklif edir və razılıq alır və Barns, həqiqətən də diktafonu sata bilir. Özü də bu əməliyyatı o qədər uğurla həyata keçirir ki, nəticədə Edison onunla müqavilə bağlayır. Həmin müqaviləyə görə Barns qurğunu ölkə boyu sata bilərdi. Məhz bu razılaşma nəticəsində məşhur “Edisonun ixtira etdiyi və Barnsın quraşdırdığı” ifadəsi ağızdan-ağıza yayıldı. Onların işgüzar ittifaqı otuz ildən çox müddət ərzində uğurla davam etdi. Nəhayət, Barns illərlə arzuladığını həyata keçirdi – varlandı və cəmiyyətdə öz yerini tutdu. Amma yenə də sadəcə, uğur əldə etmədi. Daha böyük bir iş gördü. Barns sübut etdi ki, hər bir insan DÜŞÜNMEK və VARLANMAQ qabiliyyətindədir.

Açıqı, Barnsın ARZUSUNUN2 ona nə qədər pul gətirdiyindən xəbərim yoxdu. Bəlkə də iki, ya üç milyon. Lakin bu rəqəm ona açılan bilgi qarşısında heç nədir. Məhz fikrin sezilməyən impulsu özünün maddi “əkizinə” çevrilə bilər. Barns, sözün hərfi mənasında dahi Edisonla

partnyorluğunu özü üçün “-uydurub”!<sup>3</sup> O yalnız və yalnız bu barədə fikirləşib. Barnsın “ilkin kapitalı” sadəcə, onun NƏ İSTƏDİYİNİ BİLMƏSİNDƏN VƏ İSTƏDİYİNİ ALMAĞA QƏRARLI OLMASINDAN ibarətdir. Onun bir senti belə yoxuydu. O, orta məktəbi belə bitirməmişdi. Onun cəmiyyətdə qəti mövqeyi belə yoxuydu, daha hansısa təsirdən danışmağına belə dəyməz. Əvəzində onun hansı yolla olursa olsun, qələbə əzmi, təşəbbüsü, inamı və arzusu varıydı. Məhz bu keyfiyyətləri sayəsində o, “bir nömrəli adama” və yer üzünün ən dahi ixtiraçısı ilə partnyora çevrilir<sup>4</sup>.

## XƏZİNƏNİN ÜÇ ADDIMLIĞINDA

İndisə icazənizlə diqqətinizə taleyi tamamilə əks-istiqamətdə cərəyan edən bir insanın hekayətini çatdırım. Onun həm var-dövləti, həm də cəmiyyətdə yeri varıydı, lakin həyatı boyu addımladığı məqsədin üç addımlığında ayaq saxladığından hər şeyini itirir. Məğlubiyyətin ən çox yayılmış səbəblərindən biri insanın müvəqqəti uğursuzluğa düşər olarkən irəlidəki axtarışlardan əl çəkməsidir. Heç birimiz bu səhvdən sığor-talanmamışıq.

“Qızıl qızdırması” günlərində minlərlə başqaları kimi, R.U.Derbini<sup>5</sup> əmisi də tez bir zamanda varlanmaq həvəsinə düşür və o bu məqsədlə Qərbə QIZIL AXTARMAĞA gedir. Derbi əslində yerin altında o qədər də qızıl olmadığı fikrini yaxınına belə buraxmırdı. O, əldə etdiyi sahəyə payalarla sərhəd çəkib, gecə-gündüz külüng çalmağa başlayır. O, istəyində qərarlıydı:

qızıla olan şiddətli həvəsi onun inadkarlığını -yemləyirdi. Beləcə, bir neçə həftəlik məşəqqətli əziyyətinin qarşılığında gözqamaşdıran külçələrlə mükafatlandırılır. Lakin onu yuxarı qaldırmaq üçün Derbiyə texnika lazım idi. O, sakitcə şaxtasını bağlayıb evə, Uilyamsburqa, Merilend ştatına dönür və qohumlarını məsələdən xəbərdar edir. Maşını ala bilmələri üçün birlikdə pul toplayırlar, sonra Derbi və əmisi qızıl yataqlarına qayıdırlar. Beləcə, qızıl külçələri doldurulmuş ilk yük maşını metaləridənin yanına aparılır, süxurun analizi həyata keçirilir; nəticə başgicəlləndirici olur: sən demə, əmi Koloradoda ən zəngin qızıl yatağını tapıbmış! Daha bir neçə bu cür yük maşını – və o yalnız zərərini aradan qaldırmayacaq, həm də varlı bir insana çevriləcək! Əmi çılgınlıqla qazmağa başlayır. Lakin tezliklə qızıl damarının... yoxa çıxması aydın olur. Onlar lap sonunadək qazırlar, amma bir daha qızıla rast gəlmirlər. Onlar yenə də qazmaqda davam edirlər, ümidlərini heç cür üzmürlər, amma söyləri uğursuzluqla nəticələnir. Nəhayət, şaxtadan əl çəkmək qərarına gəlirlər.

Əmi və Derbi texnikanı bir neçə yüz dollara köhnə maşınların alveriylə məşğul olan möhtəkirə satıb, Uilyamsburqa biletlər alırlar. Köhnə maşın alanların çoxu müştərilərinin işləriylə az maraqlanır. Amma bu möhtəkir həmin çoxluğa aid olmur. O, tanış geoloqa zəng edib bəzi hesablamalar aparmasını xahiş edir. Geoloq qızıl yatağını tədqiq edib, orada külçənin bitməməsi qənaətinə gəlir. Sən demə, **DERBİ VƏ ƏMİSİ BİTİRDİKLƏRİ YERDƏN ÜÇ FUT DƏRİNLİKDƏ** yeni yataqlar varmış!

Möhtəkir bu sövdələşmədən milyonlarla dollar qazanır, çünki fürsəti əldən verməzdən öncə mütəxəssislə -məsləhətləşəcək qədər ağıllıydı. Bir incəliyə fikir verin: bu -qazancına görə o, demək olar ki, heç nə ödəməmişdi. Bütün kapital (əmək, texnikanın alınması) başqası tərəfindən qoyulmuşdu. Başladığı işə görə qohum-qardaş və qonşularından pul götürərkən R.U.Derbi çox cavanıydı, borcunun sonuncu dollarını qaytararkən isə artıq ahıl yaşını ötmüşdü.

Hərçənd Derbi ARZUNUN “qızıla çevrilə biləcəyini” kəşf etməklə itkisinin əvəzini çıxı bilər. Bu qənaətə o, həyatların sığortalanması işiylə məşğul olarkən gəlir. Derbi cavanlılığının kədərli əhvalatından dərs ala bilər. Yeni sahədə o, sadəcə bu sözləri tez-tez təkrarlamaqla uğura nail olur: “Nə vaxtsa qızılın üç addımlığında hər şeyi tulladım, lakin indi sığortalarım alınmır deyə, başladığım işi heç vaxt yarıda -qoymaram”.

Vaxtilə Derbinin biznesində yüzdən az adam iştirakçıydı, lakin bu adamlar zamanla milyon dollarlıq sığorta vəsiqəsi satırlar! Beləcə, Derbi

ildən-ilə DÜŞÜNÜR VƏ VARLANIR. O, sığorta biznesindəki uğuruna görə qızıl hasilatındakı uğursuzluğuna borcluydu.

Bu hekayətdən belə qənaətə gəlmək olar ki, hər hansı bir insan uğur qazanmazdan öncə böyük ehtimalla acı peşmançılıq da yaşaya bilər. Biz uğursuzluqla üzləşərkən ən məntiqi hərəkət HƏR ŞEYİ TULLAMAQDIR və çoxları da məhz bu cür hərəkət edir. Lakin 500 ən bəxtli amerikalı özləri mənə şəxsən etiraf edib ki, ən iri qələbələrini məhz bir neçə müvəffəqiyyətsizlikdən sonra qazanıblar. Bəxt çox hoqqabazdır. Geri çəkilməmək və əlini uzadıb bir neçə addımlığında dayanan gözəgörünməz uğurunu götürmək üçün uzaqgörənlik və cəsarət böyük amillərdir.

## 50 SENT DƏYƏRİNDƏ NƏSİHƏT

“Talenin zərbələri universiteti”ndə “elmi dərəcə” və “qızıl qızdırması” dərslərini alandan az sonra Derbinin başına elə bir hadisə gəlir ki, o, “yox”un heç də bütün hallarda “yox” anlamına gəlmədiyinə əmin olur. Bu, Derbinin əmisiylə birgə köhnə dəyirmanı buğda üyüdərkən baş verir. Əmisi bir neçə qaradərili fermerə icarəyə verdiyi iri bir fermanı idarə edirdi. Dəyirmanın qapısı açıqdı və həmin vaxt muzdlulardan birinin qızı içəri keçib qapının kəmərinə dayandı. Uşağı görən əmi kobudcasına çıxır: “Sənə nə lazımdı?” Qız qısaca söyləyir ki, anası onu bura əlli sent dalınca yollayıb. “Sənə heç nə verən deyiləm, – əmi bağırır. – İtil cəhənnəmə!” Qız halını pozmadan cavab verir: “Yaxşı, cənab”, – və yerindən qımıldanmır. Əmi öz işinə davam edir və bir azdan başını qaldıranda qızın hələ də qapının ağzında dayandığını görür. “Axı sənə söylədim ki, itil cəhənnəmə! – yenidən bağırır. – Get burdan, yoxsa səni öz əllərimlə qovacam!” Qız yenidən cavab

verir: “Bəli, cənab”, – və yerində dayanmaqda davam edir. Belə olan təqdirdə əmi bunkerə tökməyə hazırlaşdığı bir kisə buğdanı bir kənara qoyub, çəlləyi başının üzərinə qaldırır və dəhşətli üz ifadəsiylə qıza tərəf yönəlir. Derbinin həyəcandan nəfəsi kəsilir. Əmisinin xasiyyətinə yaxşı bələd olan oğlan qızın geri çəkilməyəcəyi təqdirdə yaxşı heç nəylə qarşılaşmayacağından əmin idi. O vaxtlar uşaqların, özü də kasıb tifillərin özlərini bu cür aparması ağlagəlməz həyasızlıq sayılırdı. Əmi qızın lap tuşuna gələndə balaca qız cəsarətlə irəli addımlayıb düz kişinin gözlərinə baxdı və hündür -səslə dilləndi: “50 SENT ANAMA ÇOX LAZIMDIR!” Əmi ayaq saxlayıb, qızı bir dəqiqə ərzində diqqətlə nəzərdən keçirdi. Sonra əlindəki çəlləyi yerə qoyub cibini eşələdi, yarım dolları çıxarıb qıza uzatdı. Balaca qürurla pulu götürüb, tələsmədən geri çevrildi və az öncə üzərində qələbə çaldığı insanın üzünə belə baxmadan evinə yollandı. Balacanın gedişindən sonra əmi pəncərənin yanındakı yeşiyə çökdü və uzun müddət səmaya baxdı. Üzündə qorxu qarışıq pərəstiş ifadəsi vardı: bu, onun həyatında ən qərribə məğlubiyyətiydi.

Hərçənd Derbi üçün də üzərində düşünləsi məqamlar vardı. O, ömründə ilk dəfəydi ki, qaradərili uşağın ağdərili bir yaşlının öhdəsindən gəlməsinin şahidi olmuşdu. Görəsən, qızçıqaz buna necə nail oldu? Həmin an əmi nələr hiss elədi? Onun qəzəbi bir anın içində hara yox oldu və əmi quzu kimi sakitləşdi? Hansı möcüzə bu uşağı ağasına hakimlik etməkdə yardımçı oldu? Derbi uzun illər bu sualları beynində gəzdirdi, cavabını isə yalnız mənə bu hekayəti nəql edəndən sonra aldı. Maraqlı təsadüf nəticəsində o, bu hekayəti mənə elə hadisə baş verən yerdə – əmisinin fermasındakı dəyirmanın binasında danışdı. Bir də qərribədi ki, qıza qocanın üzərində qalib gəlməsinə kömək edən fenomen üzərində, demək olar, iyirmi beş il işləmişəm.

Biz uçulub-dağılmış, köhnə dəyirməyə oturmuşduq. Derbi hekayətini sona çatdırıb məndən soruşdu: “Bütün bunlar barədə nə fikirləşirsiniz? Onun əmimə asanlıqla qalib gəlməsinə nə rəvac verdi?”

Onun suallarının müfəssəl cavabını haqqında bu kitabda söhbət açacağımız uğurun prinsiplərində tapmaq mümkündür. Mən bu əsərdə qaradərili balaca qızçıqazın özündə -təsadüfən açdığı həmin gücə sahib olmağın yollarını ətraflı təsvir edəcəm. Şüurunuzu açıq saxlayın və sizlərə uşağın yaşlı sahib üzərində çaldığı zəfərin sirləri açılacaq. Bu barədə artıq növbəti fəsildə söhbət gedəcək və bəlkə də siz bunu nəzərdən qaçırmayacaqsınız. İstənilən halda kitabı oxumağa davam edin və belədə

mütləq sərhəd tanımayan qüdrətin yollarını tapmış olacaqsınız. Aydınlanma növbəti fəsildə, kitabın ortasında, ya sonunda özünü büruzə verə bilər. O, istənilən formanı almağa qadirdi: bəlkə də bu, uğurun universal açarı rolunda oynayan yeganə dahiyənə ideya olacaq. Bəlkə də o, sizlərə ən ümumi, ya da əksinə, tam dəqiq cizgilərlə cızılacaq. Siz həyatınızda baş verən hadisələri yenidən xatırlayacaq və bu dəfə ona tamam başqa bucaqdan yanaşacaqsınız. Məğlubiyyətlər və qələbələr, uğursuzluqlar və qeyri-adi müvəffəqiyyətlər – bütün bunlardan tayı-bərabəri olmayan dərs ala, öz uğur formulunuzu müəyyənləşdirə bilərsiniz. Mister Derbiyə zənci uşağın təsadüfən istifadə etdiyi sehrli hakimiyət fenomenini izah edəndən sonra o etiraf etdi ki, özünün 30 illik sığorta agentliyi fəaliyyəti dövründə dəyirmanda baş verən olaya dəfələrlə qayıdıb və hesab edir ki, bir çox uğuruna görə o balaca zənci qızın həmin gün verdiyi dərsə borcludur.

“Hər dəfə, – Derbi boynuna alırdı, – müqaviləsiz qalacağım təhlükəsiylə üz-üzə gələndə qarşımda onun parıldayan iri gözlərini görür və öz-özümə söyləyirdim: “BU SİĞORTANI MÜTLƏQ SATMALIYAM”. Ən maraqlısı odur ki, ən uğurlu sövdələşmələrimi məhz RƏDD cavabı aldıqdan sonra eləmişəm”. O həmçinin üç addımlığında imtina etdiyi qızıl yataqlarını da xatırlayırdı. Onun sözlərinə görə, həmin təcrübə gizli xeyir-dua yükünü daşıyırmış. Bu olay ona qarşısında hansı əngəllər dayanmasından asılı olmayaraq, öz məqsədinə doğru getməyi öyrətdi. “Anladım ki, o uğursuzluğu yaşamalıydım, – Derbi söyləyirdi. – Bu dərs olmadan çətin ki, nədəsə uğur qazana bilərdim”.

Bu hekayət sığorta biznesində karyera quran minlərlə kişi və qadın tərəfindən oxunub. Şübhəsiz ki, hələ bir o qədər də onu oxuyacaq. Onların hər birinə mister Derbinin iki ən əsas dərslərini qulaqlarında sırğa eləməsinə arzulayıram. Məhz bu iki hadisə onun öz qazancını ildə milyon dollara çatdırmasında mühüm rol oynayıb.

Həyat heyvət doğuracaq qədər qeyri-adidir. Bizim bütün yüksəlişlərimiz və enmələrimizin səbəbləri ən bayağı şeylərə dayaqlanır. Mister Derbinin təcrübəsindən gördüyünüz kimi, ayrı-ayrı dönəmlərdə onun başına gələn iki müxtəlif hadisədə fəvqəladə heç nə yoxdur. Lakin bu olaylarda onun taleyinin açarı gizlənmişdi, məhz bu səbəbdən bu qədər əhəmiyyət kəsb ediblər. O, bu faciəli olaylardan düzgün nəticələr çıxara bilib. Bəs hər uğursuzluğunda müvəffəqiyyətin açarını tapmaq iqtidarında olmayan kəslər neyləsin? Məğlubiyyəti fürsətə çevirməyi tədris edən universitetlər hardadır? Bu mühüm suallara cavab vermək üçün əlinizdə



tutduğunuz kitabı yazmışam. Siz cavabı 13 addımda, ya da uğurun prinsiplərində tapacaqsınız, sadəcə, unutmayın ki, hər bir oxucu cavabı özü tapmalıdı. Xatırlayın, düşünün, öz şəxsi təcrübənizi analiz edin və sonunda bu kitabın qiraətiylə yanaşı beyninizdə sizi uğura aparacaq bir ideya mütləq cücərəcək. Bu ideyanı belə səsləndirmək olar: hər kəs qarşısına qoyduğu məqsədə çatmalıdı. Bu kitabda xülasə edilmiş prinsiplər məlum zənginlik və çiçəklənmə vasitələrinin özünəməxsus mahiyyətidir.

Bu prinsiplərin təsvirinə keçməzdən öncə, zənnimcə, bəzi şeyləri bilmək hüququnuz var: PULLAR GƏLMƏYƏ BAŞLAYANDA BU O QƏDƏR SÜRƏTLƏ VƏ ELƏ KÜLLİ MİQDARDA BAŞ VERİR Kİ, İNSANLAR BİLƏİXTİYAR SUAL QARŞISINDA QALIRLAR: BÜTÜN BUNLAR ƏVVƏLLƏR HARDAYDI? Bu danılmaz faktdır, özü də “var-dövlət yalnız inadkarlıqla və uzun müddət çalışanların nəsibidir” sayağı geniş yayılmış fikrin fonunda üstəlik heyretəmiz aktdır. Siz FİKİRLƏŞMƏYƏ VƏ VARLANMAĞA başlayanda, firavanlığın müəyyən məqsədə can atmanızdan start götürdüyünü müşahidə edəcəksiniz. Siz olduqca aşağı vəzifədə çalışa bilərsiniz, ya da ümumiyyətlə, işsiz olarsınız. Fərq eləməz, əgər siz məqsədinizə doğru qəti addımlarla irəliləyəcəksinizsə, zənginliyi mütləq özünü cəlb edəcəksiniz. Siz yalnız özünüzü buna necə kökləməyi öyrənməlisiniz. Ömrümün iyirmi beş ilini minlərlə insanın taleyini öyrənməyə sərf eləmişəm, çünki elə sizin kimi “varlıların necə varlandığını” öyrənmək istəmişəm. Bu uzunmüddətli tədqiqatsız kitabım işıq üzü görməzdi.

Diqqətinizi mühüm bir fakta yönəltmək istəyirəm: Franklin Delano Ruzvelt prezident olanda, 1929-cu ildə başlamış Böyük Depressiya öz pik nöqtəsinə çatmışdı. Sanki bir azdan dünya elə bir xarabazara çevriləcəkdi ki, onun altından qalxmaq heç kəsə nəsib olmayacaqdı. Birdən böhran yoxluğa yuvarlanır. Əgər nə vaxtsa teatra getmisinizsə, orada çilçıraqların tədricən yandığının şahidi olmusunuz. Siz qaranlığın necə işığa çevrildiyini belə sezməyə imkan tapmırsınız. İnsanların beyinlərindəki qorxu da eynilə bu cür – tədricən və sezilmədən yoxa çıxır və əndişəli qaranlıq öz yerini inamlı işığa verir.

Uğurun əsas prinsiplərinə sahib olandan və bizim “sehrli formulamıza” riayət edəndən sonra dəyişikliklərin yalnız maliyyə vəziyyətinizə (o isə günü-gündən yaxşılaşmağa doğru gedəcək) aid olmadığını görəcəksiniz. Hər nəyin ucundan tutmağınızdan asılı olmayaraq, hər şey firavanlığınıza xidmət edəcək – hətta həmin şeyin mənfəətə heç bir

aidiyyatı olmasa belə. Bunun mümkünlüyünə inanmırsınız? Nahaq. Bəşəriyyətin ən faciəli səhvlərindən biri “mümkün deyil” ifadəsiylə dostluğudur. İnsanlara nəyinsə işləməyəcəyinə işarət vuran bütün qanunlar məlumdur. Onlara, həmçinin həyata keçirilməsi MÜMKÜN OLMAYAN hər şeydə aşkardır. Bu kitabsa HƏR ŞEYİN MÜMKÜNLÜYÜNÜ sübuta yetirən qanunları axtaranlar üçün yazılıb. Bu kitab ömrünü məhz yuxarıda qeyd olunan qanuna tabe edənlər üçün qələmə alınıb. İllər öncə əla bir lüğət aldım və ilk etdiyim iş, onun “mümkün deyil” ifadəsi yazılmış səhifəsini cırıb tullamaq oldu. Sizə gülməli görünür? Bununla belə, sizə eynisini təkrarlamağı tövsiyə edirəm.

ALNIZ UĞUR BARƏDƏ

DÜŞÜNƏNLƏRİN bəxti gətirir.

Talesizlik isə MƏĞLUBİYYƏTİ GÖZÜNƏ

ALANLARIN qismətidir.

Bu kitabın məqsədi firavanlığın düsturunu axtaran, MƏĞLUBİYYƏT FİKRİNDƏN UĞUR FİKRİNƏ köklənən hər kəsə kömək etməkdir.

İnsanlara xas olan digər zəif cəhət hər şeyi öz şəxsi təcrübəsinin və təsəvvürlərinin çərçivəsində ölçməkdir. Bilirəm, bəziləri bu kitabı oxuyarkən özlərini əmin edirlər ki, heç kəs sadəcə, DÜŞÜNƏRƏK VARLANA bilməz. Məsələn burasındadır ki, onlar zənginlik anlamına varmağa qadir deyillər, çünki ağılları kasıbçılıq, məşəqqət, imtina və uğursuzluq kimi məfhumlarda ilişib-qalıb. Bu talesizlər mənə boylu-buxunlu asiyalını xatırladırlar. O, bura əsl Amerika təhsili almaq üçün gəlib. Həmin şəxs Çikaqo Universitetindəki mühazirələrə getməyə başlayır. Bir dəfə universitetin prezidenti Uilyam Rayner Harper<sup>6</sup> bu cavan oğlanla tələbə şəhərciyinin binalarının birinin yaxınlığında rastlaşır və ondan amerikalıları fərqləndirən xüsusiyyətin nə olduğunu soruşur. Tələbə dillənir: “Sizin gözləriniz!” Eynisini istənilən ağdərili adam asiyalılar barədə söyləyə bilər.

Biz şəxsi təsəvvürlərimizdən kənara çıxan heç nəyə etibar eləmirik (ya da ən azından, qeyri-adi hesab edirik). Biz səfehçəsinə ətrafımızdakı insanların məhz öz qaydalarımız və məhdudiyyətlərimizə əməl etməli olduqlarını hesab edirik. Şübhəsiz ki, bir başqasının baxışları bizə

“xüsusi” görünə bilər, ÇÜNKİ ONLAR BİZİM ŞƏXSİ BAXIŞLARIMIZDAN FƏRQLİDİR.

Milyonlarla insan Henri Ford kimi olduqca uğurlu sahibkarların nailiyyətlərinə gəndən baxıb, belələrinin müvəffəqiyyətlərinə, ya da dahiyənə qabiliyyətlərinə qibtə edirlər və yalnız yüz mindən biri onların firavanlığının həqiqi səbəbini bilir. Bilir və susur, çünki bu səbəb o qədər sadədir ki, haqqında danışmaq belə gülüncdü.

Bu “dahi sirrin” pərdəsini qaldıracaq bir hadisə nəql edim sizə.

Bir dəfə Henri Fordun ağına hazırda V-8 adıyla məşhur olan və Amerika maşın sənayesində ən uğurlu ixtira sayılan mühərriki istehsalata buraxmaq kimi bir ideya gəlir. Ford bir blokda səkkizsilindrlı mühərrik yaratmaq istəyirdi və bu məqsədlə öz mühəndislərinə layihənin işlənilib-hazırlanması sərəncamını verir. İdeya onlara yazılı şəkildə təqdim olunur, lakin mühəndislər onunla tanış olduqdan sonra belə qənaətə gəlirlər ki, səkkiz silindri bir bloka toplamaq qeyri-mümkündür.

Bundan sonra Ford onlara söylədi: “Hansı yolla olursa olsun, bunu həyata keçirin”. Onlar yenə də öz fikirlərində qaldılar: “Bu mümkün deyil!” Onda Ford mühəndisləri seçim qarşısında qoydu: ya onlar bu mühərriki quracaqlar, ya da işdən qovulacaqlar. Onların seçimi çox məhduddu: işsiz qala bilərdilər. Altı ay keçdi; layihədə heç bir irəliləyiş olmadı. Daha altı ay ötdü, ancaq bu zaman kəsiyi də heç bir nəticə gətirmədi. Mühəndislər mümkün olan bütün yolları sınaqdan keçirdilər, lakin bu yollardan heç biri arzuolunan sonuca aparmadı. Bir il sonra Ford yenidən öz mühəndisləriylə görüşüb, onlara ideyasını həyata keçirməyin yolunu tapdığını xəbər verdi. “Axı bu qeyri-mümkündür!” – onlar fikirlərindən dönmədilər. “İşləyin, – Ford əmr etdi. – Mən bu mühərriki əldə etmək istəyirəm və buna nail olacam”. Onlar axtarışlarına davam elədilər, ta ki elə bil sehrli çubuğun köməyi sayəsində məsələni çözenədək. Fordun QƏTİYYƏTİ yenə qalib gəldi!<sup>7</sup> Bəlkə də olayı dəqiqliklə təsvir edə bilmədim, lakin məğzi məhz belədi. İndi əgər DÜŞÜNMƏK VƏ VARLANMAQ iqtidarındasınızsa, Fordun öz milyonlarına necə çatdığını da bilməlisiniz. Sirr sadədən də sadədir və o siz də daxil olmaqla hər kəsə açıqdır. Ford ona görə müvəffəqiyyət qazandı ki, uğurun prinsiplərindən -xəbərdardı və onu həyata keçirməyi bacarırdı. Bu prinsiplərdən biri – NƏ İSTƏDİYİNİZİ BİLMƏKDİR. Az əvvəl oxuduğunuz hekayəti həmişə xatirinizdə saxlamalısınız, çünki bu hadisədə istənilən nailiyyətin sirli düsturu gizlənilib. Əgər siz Fordu zəngin edən prinsiplərə riayət etsəniz, sonunda öz

nailiyyətləriniz Fordun və digər dahi sahibkarların nailiyyətlərinə bərabər olacaq.

## SİZ ÖZ TALENİZİN HÖKMDARISINIZ, SİZ ÖZ RUHUNUZUN KAPİTANISINIZ

Şair Uilyam Ernest Henli yuxarıdakı peyğəmbəranə sətirləri yazanda bizlərə bir həqiqəti çatdırmaq istəyirdi: hər kəs öz şəxsi taleyinin hökmdarı və ruhunun kapitanıdır. Çünki bizlər öz fikirlərimizi idarə etmək kimi bir hakimiyyətə qadirik. O demək istəyirdi ki, Kainat enerjinin müstəqil formasıdır və bu enerji bizlərin beynimizdə saxladığımız fikirlərə UYĞUNLAŞIR. Biz, həqiqətən də ətrafımızda baş verən fiziki proseslərə TƏSİR EDƏ BİLƏRİK və fikirlərimizi maddiləşdirmək iqtidarındayıq. Əgər şair bizə bu kosmik sirri açıbsa, biz öz taleyimizə necə hakim kəsilməyin, ruhumuzun kapitanı olmağın yollarını bilməliyik. Bu ifadədən belə çıxır ki, Kainatın dolduğu enerji eyni qədər həm dağıdıcı, həm də qurucu fikirlərə tabedir və elə bu səbəbdən bizim kasıbçılıq və məşəqqət barədə fikirlərimiz, həqiqətən də kasıbçılıq və məşəqqəti cəlb edəcək, uğur və zənginlik haqqında fikirlərimizə əksini. Uilyam Henli peyğəmbərcəsinə bizlərə

qabiliyyətimizin, istedadımızın və fürsətlərimizin beynimizə hakim kəsilmiş fikirlərdən asılı olduğunu söyləyir. Fikirlərimiz ətrafımızdakı insanları, şəraiti, qüdrəti, pulları cəlb edən çox güclü maqnitdir. Bu, heç bir insanın sonadək çözə bilməyəcəyi ali sirdir; amma bu ümumdünya qanununa riayət edən kəs həyatını istədiyi cür qura bilər və biz zənginliyə ahib çıxmazdan öncə aqlımızı zənginlik barədə fikirlərə cəmləməliyik, bu fikirlərsə heç vaxt ARZUSUZ ötürmür. Biz şüurlu şəkildə var-dövləti ARZULAMALIYIQ və bu ARZU bizləri ideya doğurmağa və istədiyimizə nail olmaq uğrunda planlar qurmağa məcbur edəcək. Görürsünüz, şairin iki sətrinin arxasında nələr durur? Henri filosof deyildi və elə bu səbəbdən tale və həyat barədə uzun-uzadı mülahizələrə qapanmırdı, o bu ali həqiqəti dahicəsinə iki sətərə köçürə bilmişdi. Beləcə, şair bizlərə sərbəst şəkildə bu universal həqiqətin sərhədlərini çözməyə imkan yaradır.

İndi biz, demək olar ki, zənginliyə aparan və “düşün və varlan” fəlsəfəsinin əsasını təşkil edən on üç addımı tədqiq etməyə hazırıq. Şübhələrinizi və yanlış fikirlərinizi bir kənara tullayın və yadda saxlayın ki, bu kitabdan öyrənəcəyiniz prinsiplər hər hansı bir insanın ixtirası deyil. Onlar milyonlarla dollar qazanmağa müvəffəq olmuş 500-dən çox adamın hekayətlərindən götürülüb. Onlardan çoxu zənginliyə gedən yollarını yoxsulluqdan başlayıb. Bu adamların nə təhsili, nə də sərfəli əlaqələri olub. Lakin onlar uğur prinsipindən istifadə ediblər və bunun sayəsində həyatın insana verə biləcəyi bütün firavanlıqlara nail olublar. Bu prinsipləri həyata keçirməklə istənilən məqsədinizə çatmağa bilərsiniz. Var-dövlətin necə də sürətlə və yüngüllüklə sizə tərəf gəldiyinə heyrlənəcəksiniz.

Lakin növbəti fəslin həsr olunduğu birinci addıma keçməzdən öncə sizə bəzi şeyləri də açıqlamaq istəyirəm. Bilməlisiniz ki, bu fəsildə söhbət açacağımız iki insanın həyatı kimi sizin də axarınızı dəyişəcək tam informasiya əks olunub. Həmin insanları yaxından tanıyıram, elə bu səbəbdən təsvir elədiyim faktların dürüstlüyinə tam cavabdehəm. Onlardan biri mənim iyirmi beş illik dostumdur. Digəri öz oğlumdur. Bu iki müxtəlif insan qeyri-adi zirvələri fəth edib. Onlar öz uğurlarına görə (özləri bunu etiraf ediblər) növbəti fəsildə toxunacağımız prinsipə borcludurlar.

İllər öncə Qərbi Virciniyada, Salem kollecində mühazirə oxuyurdum.<sup>8</sup> Öz mühazirələrimdə mən əsasən, bu prinsipə söykənirdim və tələbələrimdən biri həmin fikrə o qədər varır ki, sonunda hətta həmin fikir onun dünyagörüşünə çevrilir. Həmin cavan oğlan sonralar əla karyera qurdu və hazırda Konqresin üzvü olmaqla yanaşı, milli hakimiyyətdə mötəbər

fiqurdur. Bu kitabın əlyazmasını nəşriyyata göndərməzdən az öncə hazırda amerikalı senator olan o adamdan məktub aldım. O, göndərdiyi məktubda prinsiplə bağlı fikirlərini elə aydın və dəqiq izhar edib ki, həmin məktubun məzmununu kitaba əlavə etməyi qərara aldım. Zənnimcə, bu yazı gələcəyinizlə bağlı düşüncələrinizə əla zəmin yaradacaq və qoy bu məktub növbəti fəslin özünəməxsus girişi olsun.

Əziz Napoleon!

Cəmiyyətə Konqresin üzvü kimi xidmət etdiyim müddətdə çoxlu sayda insanın problemləriylə rastlaşmışam. Ağılıma gələn bir ideyanı sizinlə bölüşmək istəyirəm. Zənnimcə, o, minlərlə kişi və qadına kömək edə bilər. Təklifimin boynunuza bir neçə il gərgin əmək və məsuliyyət qoyacağına görə əvvəlcədən üzr istəyirəm, lakin sizin yer üzündə hər şeydən çox insanlara kömək etmək arzusunda olduğunuzdan xəbərdaram və bu əməyin sizə yalnız gərginlik deyil, həm də məmnunluq hissi gətirəcəyinə əminəm. Siz Salem kollecində mühazirə oxuyanda mən tələbəydim. Öz mühazirələrinizdə siz bizlərə bir prinsipdən söhbət açdınız. Məhz onu həyatda tətbiq etməklə konqresmen vəzifəsinə müvəffəq oldum və hazırda insanlara dövlət səviyyəsində qulluq edə bilirəm. Hesab edirəm ki, bugünkü və gələcək nailiyyətlərimə görə məhz həmin prinsipə borcluyam. Təklifim budu: siz öz kitabınıza bir vaxtlar Salemdə bizlərə oxuduğunuz kursun əsas ideya və tezislərini də daxil etməlisiniz. Beləcə, siz Amerikanın bütün vətəndaşlarına bu prinsipləri həyata keçirmək şansını verərsiniz və məhz amerikalıların yer üzündə ən varlı millət olduğunu sübut edərsiniz. Məşğələləriniz yaddaşıma elə aydın həkk olunub ki, sanki bütün bunlar illər öncə deyil, dünən baş vermişdir. Nə pulu, nə mötəbər dostları, nə də hətta orta təhsili olmadan mümkün həyati yüksəkliklərə çatan Henri Ford haqqında o heyranəmiz hekayəti yaxşı xatırlayıram. Siz mühazirənizi sona çatdıranda bu dahi insana azacıq da olsa yaxınlaşmaq üçün əlimdən gələni edəcəyimi qərara aldım. Yolumda hansı maneələrin duracağı əhəmiyyət kəsb etmir: onsuz da öz məqsədimə çatacam! Hər il minlərlə tələbə məktəb və kollec təhsilini başa vurur. Onlardan hər birinin vaxtilə mənim sizdən aldığım himayəyə ehtiyacı var. Siz onlara da bu açarı verə bilərsiniz – vaxtilə bizə təqdim elədiyiniz kimi. Axı hər kəs öz tale açarının harada gizləndiyini bilmək istəyir. Öz kitabınıza Şəxsiyyətlərin Analitik Xəritələrindən birini daxil etməyiniz əla olardı. Belədə hər bir oxucu həyatında baş verənləri düzgün analiz etməyi öyrənər. Bu xəritələrin sayəsində uğurun harada olduğunu və ona gedən

yolda nələrin dayandığını öyrəndim. Siz oxucularınıza onların səhvlərindən və nailiyyətlərindən ibarət xəritəni göstərməklə, uğur və məğlubiyyətləri arasındakı fərqi qabartmaqla böyük xidmət göstərmiş olarsınız. Bəli, bu tayı-bərabəri olmayan yaxşılıq olardı! Yer üzündə milyonlarla insan seçim etməkdə çətinlik çəkir – və onlardan hər biri sizin nəsihətlərinizi almağa şad olardı. İnsanların hər şeyi yenidən başlamaq məcburiyyəti qarşısında necə çətinliklərə düşər olması sizə yaxşı tanışdı. Onlardan bir çoxu artıq cavan deyil, böyük bir qisminin həyatı, demək olar ki, arxada qalıb – və bu, problemi bir az da dərinləşdirir. Bugünkü Amerikada minlərlə adam ideyanı necə pula çevirməyin yollarını axtarır. Minlərlə insan heç bir kapitalı olmadığı təqdirdə karyeranı necə qurmağın və varlanmağın sirrinə yiyələnmək istəyir. Əgər yer üzündə onlara kömək edəcək bir insan varsa, o da sizsiniz. Kitab çapdan çıxandan sonra öz mübarək əllərinizlə imzaladığınız bir nüsxəni mənə hədiyyə edəcəyinizə böyük ümid bəsləyirəm.

Ən ülvü arzularla

Cenninqs Rendolf 9

Senator Cenninqs Rendolfun öz həyat yolunun başlanğıcında yaşadığı o ülvü hisslər VARLANMAĞA doğru BİRİNCİ addım sayıla biləcək ARZUNUN azman qüdrətinin ilkin dərkidir.

ÖZ MƏQSƏDİNƏ ŞİDDƏTLİ

ÇATMAQ İSTƏYİ xülyanızın zirvələrə

uçması üçün ilkin meydança sayıla bilər.

Bu arzular heç vaxt

etinasızlıqdan, tənbəllikdən və

ambisiya yoxluğundan doğmur.

FƏSİL 1 ARZU

ƏN İSTƏKLİ MƏQSƏDİN BAŞLANGIC NÖQTƏSİ

Zənginliyə doğru ilk addım

EDVİN S.BARNS Oranjdə yük vaqonundan düşərkən, bəlkə də, sərsəri kimi görünürdü, amma kral kimi düşünməsi şəksizdi! Dəmiryol vağzalından Tomas Edisonun ofisinə gedərkən onun beynində yalnız bir təsvir cövlan edirdi – qarşıdakı görüş. O, özünü dahi ixtiraçının qarşısında görür və Edisona əməkdaşlıq təklifini eşidirdi. Bu sözlərin arxasında xahiş yox, tələb dururdu: ona HƏYATININ ƏSAS MƏQSƏDİNİ HƏYATA



KEÇİRMƏYƏ, ARZUSUNU REALLAŞDIRMAĞA, dahi Edisonun partnyoru olmağa şans versin.

Barnsın arzusu dumanlı ümid, ya da ötəri şıltaqlıq deyildi. Bu, yerdə qalan hər şeyin üzərinə qalın pərdə örtən şiddətli, nəbz atan ARZUYDU. Özü də bu arzu aydın və MÜƏYYƏNİYDİ.

O, birdəqiqəlik deyildi; o, Barns dahi ixtiraçının yanına getməyə hazırlaşmazdan qat-qat əvvəl yaranmışdı. O, Barnsın beynində illərdi ki, cücərmişdi. Bəlkə də ilk əvvəl bu arzu cavan oğlanın dəlisovluğundan doğmuşdu, lakin o, Edisonun qarşısında dayananda bu artıq sadəcə, arzu deyildi. Bir neçə il sonra Edvin K.Barns yenidən Edisonun qarşısında dayanmışdı. Bu elə ilk görüşlərindəki məkanıydı – dahi ixtiraçının kabinetini. Amma bu dəfə ARZUSU artıq gerçəkliyə çevrilmişdi. HƏYATININ MƏQSƏDİNƏ çevirdiyi ARZUSU reallaşmışdı. Barnsın var-dövləti və məşhurluğu barədə eşidənlər onu bəxtli sayır və uğuruna paxıllıq edirdilər. Amma bu səfəhlər onun keçmişi haqda heç nə bilmir və elə bu səbəbdən uğurunun səbəbini belə çözməyə çalışmırdılar.

Barns ona görə uğur qazandı ki, qarşısına müəyyən məqsəd qoymuş, bütün fikrini, iradəsini, söylərini yalnız bu istiqamətdə cəmləmişdi. O, Oranja düşdüyü ilk gündən Edisonun partnyoru olmamışdı. O, dahi ixtiraçının firmasında ən adi, ən azmaaşlı işi qəbul etməyə şad olmuşdu, çünki bu ona arzusuna doğru balaca da olsa ilk addımıydı. Barnsın bəxt ulduzu beş il sonra parladı və o, uğrunda yük vaqonunda getdiyi şansını axır ki, əldə etdi. Düz beş il ərzində kiçik də olsa ümid qığılcımı parlamadı. Heç nə onun ARZUSUNUN nə vaxtsa reallaşacağına işarə etmirdi. Barnsdan savayı heç kəs onun Edison imperiyasının nəhəng mexanizmində balaca vintdən daha böyük bir fiqura çevriləcəyinə inanmırdı. Lakin O, ÖZ GÖZLƏRİNDƏ HƏR ZAMAN EDİSONUN PARTNYORUYDU. Dahi ixtiraçı ona “burada işləyə bilərsiniz” söylədiyi vaxtdan.

Zənnimcə, bu hekayət NƏ İSTƏDİYİNİ BİLƏN insanın öz taleyinə necə hakimlik etmək bacarığına əla illüstrasiyadır. Barns öz məqsədinə çatdı, çünki həyatında ən çox istədiyi şey Tomas Edisonun partnyoru olmaq idi. O, məqsədinə çatma planını heç vaxt beynindən çıxarmır və ona dəqiqliklə əməl edirdi. O, ARXASINDAKI BÜTÜN KÖRPÜLƏRİ YANDIRMIŞDI. O, ARZUSUNU maniya səviyyəsindəkə çatdırma bilmişdi. Və nəhayət, bu istək real fakta çevrildi. O, Oranja gələn yük vaqonunda çalxalanarkən heç də bu sözləri söyləməirdi: “Edisonun mənə balaca bir iş verməsini xahiş edəcəm”. O, özünü əmin edirdi: “Edisonu görə kim, bura

onunla müştərək müəssisə qurmaq məqsədilə gəldiyimi deyəcəm”. Barns özünü əgər heç nə alınmazsa, heç olmasa başqa iş tapacağıyla ümidləndirmirdi. O əminiydi: Edisonun ona başlanğıcda nə iş təklif etməsindən asılı olmayaraq, sonunda onlar partnyor olacaqlar. O, geri çəkilməyin yollarını axtarmırdı və Edison onu işə götürməyəcəyi təqdirdə ehtiyat variantlar fikirləşmirdi. O, yer üzündə YEGANƏ bir şey arzulayırdı – o da dahi ixtiraçı Tomas A. Edisonla müştərək müəssisə əldə etmək. Barns özünə söylədi: “Geridə qalan bütün körpüləri yandırıram və istədiyimi əldə etmək üçün HƏYATIMIN QALAN HİSSƏSİNİ XƏRCLƏMƏYƏ hazıram”. Bu cür əhvali-ruhiyyəylə Barnsın geriye yolu yoxuydu. O ya udmalı, ya da məhv olmalıydı. Uğurun sirri də elə bundadır!

Barns barədə düşüncələrə dalarkən çox qədimlərdə baş vermiş bir olayı xatırlayıram. Cəsur sərkərdə bir qərar seçimi qarşısında qalır, amma bu qərar onun növbəti döyüşün uğuruna zəmanət verməliydi. Mühəribənin gedişatı bu döyüşdən asılıydı və heç cür uduzmaq olmazdı. Vəziyyəti -mürəkkəbləşdirən isə rəqib ordunun iki dəfə onunkundan güclü olmasıydı. O, öz əsgərlərinə gəmilərə doluşmağı əmr edir və günəş qüruba endikdən sonra bütün ordunu o biri sahilə, düşmən düşərgəsinə göndərir. Sonra bütün gəmiləri bir yerə toplayıb yandırmağı əmr edir. Alov şahə qalxanda sərkərdə öz ordusuna bu sözlərlə müraciət edir: “Artıq gəmilərimiz yoxdu: onlar alova qərq olub. Bu isə o deməkdir ki, geriye yol yoxdu. Uduzsaq məhv olmalıyıq. Ya qələbə, ya ölüm – başqa yolumuz yoxdur”. Və onlar zəfər çaldılar.

Qələbə qazanmaq istəyən öz gəmilərini yandırmalı və geridəki bütün yolları yandırmalıdır. Yalnız beləcə QƏLƏBƏ ƏZMİ adlanan ruhi vəziyyətə çatmaq mümkündür. İndi sizlərə söhbətin hansı ARZUDAN getdiyi aydın olmalıdır. Bu ARZU yaşama instinktinə yaxın bir məfhumdur. Məhz bu cür ARZU istənilən uğurun əsasını təşkil edir.

Nəhəng Çikaqo yanğınının səhərisi günü1 onlarla kommərsant Steyt Stritdə dayanıb tüstülənən anbarlarına çaşqınlıqla baxırdılar. Onlar hər şeylərini itirmişdilər. İndi mürəkkəb seçim qarşısında qalmışdılar: bu anbarları bərpa edib, Çikaqoda ticarətlərini davam eləsinlər, ya bizneslərini daha firavan iqtisadi durumu olan şəhərə köçürsünlər. Onlar hamılıqla müşavirə keçirib, şəhəri tərk etməyi qərara alırlar. Yalnız bir sahibkar burada qalmağı üstün tutub, əliylə anbarının qalıqlarını göstərib deyir: “Cənablar, bax, bu xarəbazarın yerində dünyanın ən iri anbarını tikəcəm və neçə dəfə yanmağından asılı olmayaraq, onu hər dəfə bərpa edəcəm”.

Bu olay 1871-ci ildə baş verib. Anbar tikilir və həqiqətən də dünyanın ən nəhəng ticarət mərkəzinə çevrilir. Bundan savayı o, bizim ARZU adlandırdığımız ruhi vəziyyətə bir -abidədir. Marşal Fild üçün (bu kommersantı belə adlandırırdılar) ən asanı həmkarlarından nümunə götürmək olardı. Qalanları uğursuzluğa düşər olan kimi, bundan belə Çikaqoda heç bir gələcəkləri olmadığını düşünüb şəhəri tərk edirlər<sup>2</sup>.

Zənnimcə, Marşal Fildi həmkarlarından fərqləndirən cəhət hər birinizə aydındır. Bu elə Edvin Barnsı dahi ixtiraçının korporasiyasında işləyən minlərlə digər cavanlardan fərqləndirən cəhətdir. Bu cəhət firavan yaşayanları bəxtsizlərdən fərqləndirən cəhətdir. Hər bir uşaq böyüyəndən sonra pulun onun qarşısında necə imkanlar açma biləcəyini dərk edib varlanmağı arzulayır. Lakin arzular özü-özlüyündə adama pul gətirmir. İstək yalnız beyində zəlitək ilişib qalmış ARZUYA çevriləndə həyata keçməyə müvəffəq olur. ARZU hər hansı bir məqsədi beynindən çıxarmamaq, ona çatmaq üçün planlar qurmaq və ARZU REALLIĞA çevrilməmiş sakitləşməməkdir.

Varlanmaq ARZUSUNU maliyyə ekvivalentinə çevirən üsul altı praktik addımdan ibarətdir. Onlar yetərincə sadə və əlçatandır.

Birinci. Nə qədər pulunuzun olmasını istədiyinizi dəqiqliklə müəyyənləşdirin. Sadəcə, bunu söyləmək kifayət eləmir: “Çoxlu pul istəyirəm”. Pul hesab xoşlayır – və bu sadəcə, söz deyil, reallıqdır. Siz dəqiq rəqəm bildiyiniz, son qəpiyinədək (Bunun psixoloji tərəfi var, o haqda növbəti fəsildə söhbət açacam.).

İkinci. Əldə edə bilərsiniz pul üçün nə qədər vaxt və əmək sərf edəceyinizi qərarlaşdırın (Unutmayın: “nəyə görə nəsə məlum deyil” ifadəsi mövcud deyil.).

Üçüncü. Arzuladığınız pulu nə vaxt əldə edə bilərsiniz vaxtı dəqiqliklə müəyyənləşdirin.

Dördüncü. Məqsədinizə çatmaq üçün dəqiq plan qurun və onu addım-addım həyata keçirməyə başlayın.

Beşinci. Yuxarıda qeyd olunmuş bütün punktlar kağızda bir kəlməylə ifadə olunmalıdır. Bu kəlmədə aşağıdakılar yazılmalıdır:

1. Rəqəm – əldə etmək istədiyiniz pulun miqdarı;
2. Onları əldə etmək üçün özünüza qoyduğunuz müddət;
3. Sayəsində məqsədinizə çatacağınız plan.

Altıncı. Bu kəlməni gündə iki dəfə uca səslə oxuyun: səhər yataqdan qalxarkən və axşam yatağa uzanarkən. **OXUYARKƏN ELƏ HESAB ETMƏLİSİNİZ Kİ, GUYA, HƏQİQƏTƏN DƏ, BU PULLARIN SAHİBİSİNİZ.**

Bu addımların ardıcıl həyata keçirilməsi çox vacibdir. Xüsusən də, altıncı addım mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Çünki özünü varlı kimi təsəvvür edərkən, enerjinizlə arzuolunan məbləği özünüza çəkmiş olacaqsınız.

Çoxlarınıza reallıqda varlı olmamış özünüzü “zəngin insan kimi hiss etmək” çox çətindir. Bu, həqiqətən də mürəkkəb prosesdir, amma bu, xülyanı ARZUDAN fərqləndirən elə həmin “lakmus kağızıdır”. Əgər siz, doğrudan da, pulları o qədər güclü ARZULAYACAQSINIZSA, sonunda o, sizin -beyninizə həkk olunacaq və bundan belə arzuolunan məbləği rahatlıqla təsəvvürünüzdə canlandırma biləcəksiniz. Məqsəd özünüzü günlərin birində istədiyiniz məbləğə sahib olacağınıza -İNANDIRMAQDIR.

Yalnız şüurlu şəkildə pul istəyən kəs münasib var-dövlət toplaya bilər. Şüurlu deyəndə növbəti anlam nəzərdə tutulur: bütün fikirləriniz ARZUNUZLA o qədər məşğul olmalıdı ki, sonunda özünüzü artıq varlı insan kimi GÖRÜRSÜNÜZ. Deməli, varlı insan kimi düşünür və hərəkət edirsiniz.

Düşüncə prinsipləriylə tanış olmayan və psixi proseslərin baş verdiyini anlamayan adamlar bütün bu hərəkətlərin heç nəylə nəticələnməyəcəyini düşünürlər. Bu kəslər yuxarıda qeyd olunan altı addımı atmağa ürək

etməmiş, heç kəs onlara əksini inandıra bilməz. Ta o vaxtdək ki, onlar özləri bu altı addımı atmış olsunlar. Əgər siz də bu alqoritmin kəsərinə şübhə ilə yanaşırsınızsa, bəlkə həmin üsulu Endrü Karneqinin təklif etməsi faktı sizə nəşə söyləyə bilər. O, poladtökmə zavodunda qara fəhlə kimi işə başlamışdı, lakin bu altı addıma əməl etməklə 100 milyondan artıq var-dövlətə sahib olub. Bəlkə Tomas A. Edisonun cidd-cəhdlə bu altı addımı tədqiq etməsi, sonunda məhz həmin hərəkətlərin istənilən məqsədin reallaşdırılmasında əsaslı rol oynaması qənaətinə gəlməsi sizləri yerinizdən tərpədən.

Bu alqoritm sizdən böyük şey göstərmənizi tələb etmir. Onun həyata keçirilməsi üçün həyati əhəmiyyətli heç nəyi qurban verməməlisiniz. O, sizi qeyri-adi heç nə etməməyə və digərlərinin gözü qarşısında gülünc vəziyyətə düşməyə məcbur etmir. Ən əsası – ona hər kəs, hətta ən az təhsilli şəxs də əməl edə bilər. Bu altı addımın lazım olan nəticəyə -gətirib çıxarması üçün vacib olan yeganə amil – təsəvvürdür. Sizdən, sadəcə, özünüzü varlı GÖRMƏK və HİSS ETMƏK tələb olunur. Sadə bir həqiqəti anlamalısınız ki, həyatda uğur və var-dövlət qazanan hər kəs nə vaxtsa adi bir xülyadan başlayıb. ARZUYA çevrilən xülya. Bu ARZU onları PLAN QURMAĞA, HƏRƏKƏT ETMƏYƏ VƏ TƏSƏVVÜRLƏRİNİ GÜCLƏNDİRMƏYƏ sövq edib. Hər bir iri kapitalın əsasında bu dayanır. Pullar sonra gəlir.

Həmçinin, onu da dərk etməlisiniz ki, ARZUNUZU daima SİZ ÇOXLU PULA SAHİB OLACAQSINIZ fikriylə yemləməsəniz, maliyyə uğurunu əldə edə bilməyəcəksiniz. Unutmamalısınız ki, ta bəşər tarixinin lap başlanğıcından hər böyük lider nə vaxtsa böyük xəyalpərvər olub. Siz hansısa əşyalar real olmazdan öncə onları təsəvvürünüzdə canlandırmağı bacarmalısınız. Təsəvvüretmə elə öncədən görmədir – siz, sadəcə, gələcək olayları mental və ruhani səviyyədə cücərdirsiniz. Əgər təsəvvürünüzdə pul yoxdusa, əmin olun, bank hesabınız da həmişə boş qalacaq.

Dünya tarixində xəyalpərvərlərin hələ bugünkü tək sərhəd tanımayan fərsətləri olmayıb. Səbatsız siyasi ab-hava, bir-birinin ardından gələn iqtisadi böhran daxilən bir çox sınağa və nailiyyətə hazır nəsil yetişdirdi. Artıq yeni eradayıq. Hər bir insanın qarşısında tayı-bərabəri olmayan imkanlar açılır, o cümlədən maliyyə. Dünya iqtisadi qaydaları dəyişilib. Biz DƏYİŞİKLİYƏ UĞRAMIŞ dünyada yaşayırıq və bu dünya istənilən riski, irəliyə doğru hərəkəti mükafatlandırır. Bu gün vaxtilə stabil, həddi bilinən dünyada heç nəyə nail olmayan kəslər uğur əldə edirlər, çünki əvvəllər nəyəşə nail olmaq hər şeyi itirmək təhlükəsiylə müşayiət olunurdu. Stabillik

inkişafı və iqtisadi yüksəlişi iflic edir, özü də bu, ayrı-ayrı insan həyatı qədər bütövlükdə ölkəyə də sirayət olunurdu.

Zənginliyə, təsir gücünə və hakimiyyətə can atan insanlar dəyişilmiş dünyanın adama keçmişdən fərqli meydan oxuduğunu bilməlidirlər. O, yeni ideyalara, yeni nailiyyət üsullarına, yeni liderlərə, yeni ixtiralara, yeni tədris üsullarına, yeni marketinq vasitələrinə, yeni informasiya daşıyıcılarına, yeni əyləncələrə ehtiyac duyur.

Bütün bu çağırışlara ləyaqətlə cavab vermək və yaxşılığa doğru dəyişmiş dünyanın mülklərinə sahib çıxmaq, başqa sözlə desək, qələbə çalmaq üçün insan bir neçə mühüm keyfiyyətə malik olmalıdır – bunlardan ən əsası NƏ İSTƏDİYİNİ AYDIN ŞƏKİLDƏ BİLMƏK və istədiyini ŞİDDƏTLİ ŞƏKİLDƏ ARZULAMAQDIR.

Biz sizinlə əsrlərin dəyişdiyi bir dövəmdə yaşayırıq. Biz təzəlikcə köhnə dünyayla vidalaşib yenisinin doğulmasını müşahidə edirik. Bu yenidoğulmuşu xəyalpərəst-praktiklər lazımdır. Hansılar ki, yalnız xəyal etməklə kifayətlənmir, həm də hərəkətə keçməyi bacarırlar. Xəyalpərəst-praktiklər həmişə sivilizasiyanın aparıcı qüvvəsi olublar.

Əgər siz, həqiqətən də iri pullar arzulayırsınızsa, bunu yadda saxlamalısınız: bütün zamanların həqiqi liderləri gözəgörünməz enerjiden istifadə etməyi bacaranlardır. Mən yenə ARZUDAN söhbət açıram. İdeya doğrulkən fikrə impuls ötürür, fikir aydın forma alır, ARZUSA bu fikir formasını enerjiylə təchiz edir və o, sonunda maddiləşir. Beləcə, fikir göydələnlərə, şəhərlərə, fabriklərə, təyyarələrə, maşınlara, qıssası, həyatı rahat və firavan edən əşyalara çevrilir.

Qeyri-adini qəbul etmək hazırlığı, yeniliyə açıq olmaq – xəyalpərəst-praktikin əsas meyarı budur. Yeni ideyalardan qorxan kəslər nəyəsə başlamazdan öncə məğlubiyyətə məhkumdurlar və bu anlamda da zamanəmiz öz uğur qapılarını yeniliyə can atanların üzünə açır. Hələ heç vaxt XƏYALA bu qədər geniş yer verilməyib (Vəhşi Qərb istisna olmaqla, o vaxtlar öz torpaq payını bir günün içində qazana bilərdin). Əvəzində indi yeniliyə və yaxşılığa doğru dəyişən nəhəng işgüzar, maliyyə və sənaye dünyası mövcuddur.

Var-dövlətə sahib olmaq uğrunda hərəkətlərinizi planlaşdırarkən heç kəsə sizin xəyallarınızı məhv etməyə imkan verməyin. Siz özünüzü nifrət və istehzadan qorumalısınız. Bu yeni dünyadan öz payınızı almaq üçün xəyallarından bugünkü sivilizasiyamız doğmuş keçmişin pionerlərinin

ruhunu özünüə hopdurmalısınız. Məhz bu ruh Amerikanın əsasını təşkil edib – həyatdan ən yaxşısını götürmək ARZUSU. Onlar öz ARZULARI uğrunda bütün imkanlara əl ataraq, azad torpaqda istedadlarının üzə çıxmalarına nail olublar. İcazənizlə sizə həyatını bütünlüklə Naməlum Torpaqları açmağa həsr etmiş Kolumbu xatırladım! Dahi astronom Kopernik Kainatda dünyaların müxtəlifliyini xəyal edib və sonunda onların həqiqətən mövcud olduqlarını sübuta yetirib! Arzusu reallaşandan sonra heç kəs onu “fantazyor” adlandırmağa cürət etməyib. Biz onu bəşəriyyətin dahi dühalarıyla bir sıraya qoyuruq və bu bir daha sübut edir ki, QALİBLƏRİ MÜHAKİMƏ ETMİRLƏR, UDUZANLARI TƏMİZƏ ÇIXARTMİRLAR.

Əgər istədiyinizin düzgün və səmərəli olduğunu düşünürsünüzsə, əgər buna inanırsınızsə, irəli gedin və hərəkətə keçin! Xəyalınızı özünüə götürüb, bütün şübhələri və -təhlükələri arxada qoyun! Sizə bu sözləri deyənlərə qulaq kəsilməyin: “Birdən alınmasa, onda necə?” Bunu söyləyənlər bilməlidir ki, HƏR UĞURSUZLUQ GƏLƏCƏK QƏLƏBƏNİN TOXUMUDUR.

Henri Ford, dilənçi, təhsilsiz cavan oğlan “atsız araba”, özü hərəkət edən araba arzulayırdı. Bu cavan oğlan həyatın onun ayaqları altına “qızıl kisəsi” atmasını gözləmirdi. O, heç kəsdən xeyir-dua istəmirdi, sadəcə, arzusunu reallaşdırmaq üçün hərəkətə keçir. İndi onun arzusunun şahidi dünyanı dolaşır. O öz arzusunu həyata keçirmək üçün başqalarından qat-qat çox səy göstərir, çünki peşman olacağından qorxmur.

Tomas Edison elektrik odun köməyi sayəsində işıq saçan lampa arzulayırdı. O öz arzusunu həyata keçirməyə başlayır və 10 000-dən çox eksperiment uğursuzluğa düçar olsa da, istəyinə çatanaqədək cəhdlərindən əl çəkmir.

#### Xəyalpərəst-praktiklər TƏSLİM OLMURLAR!<sup>4</sup>

Avraam Linkoln qaradərili qulların azad olmasını arzulayırdı və bu arzu onu hərəkətə keçməyə məcbur elədi. Birləşmiş Şimal və Cənub – onun öz arzusunu reallaşdırmağa ömrü çatmadı.

Rayt qardaşları havada uçan maşın arzulayırdılar. Bu arzunun da boş səs olmadığını bilirik.

Markoni səs və görüntüyə elektromaqnit sahənin titrəyişlərini ötürən sistem yaratmağı arzulayırdı<sup>5</sup>. Ömründə heç olmasa bircə dəfə radioya

qulaq asan və televizora baxan kəs onun bütün bunları havayidan arzulamadığını bilir. Amma bundan savayı, Markoninin arzusu bəşəriyyətə daha bir ali xidmət göstərüb. O, kasıb komanı dəbdəbəli malikanəylə yaxınlaşdırıb. O, yer üzünə səpələnmiş xalqları birləşdirib. O, Amerika Birləşmiş Ştatlarının prezidentinə ölkəsinin hər bir vətəndaşına bilavasitə müraciət etmək fürsəti verib. Dostlarının Markonini dəli hesab edib, onu psixiatrik xəstəxanaya yerləşdirmələri bəlkə də sizə maraqlı olar. Belə ki, o, ətrafındakılara siqnalları məftillərin və kommunikasiyanın digər fiziki vasitələri olmadan göndərmək mümkün olduğunu bəyan etmişdi. Xoşbəxtlikdən, bugünkü xəyalpərəstlərə o vaxtkı “yola gətirmə üsulları” tətbiq eləmirlər.

Dünya, sadəcə, yeniliklərə hazır deyil – dünya onlara öyrəşib. O, hər yeni ideya verəni bolluca mükafatlandırır.

“Ən böyük nailiyyət əvvəlcə arzu olub. Qozada polad yatır, quşcığaz yumurtada öz saatını gözləyir; ən qeyri-adi arzuda mələk sayıq qalır. ARZULAR – REALLIĞIN TOXUMLARIDIR”<sup>6</sup>.

Oyanın, ayağa qalxın və özünüzü təsdiq edin! Siz bu dünyanın xəyalpərəstlərisiniz, sizin ulduzunuz ən yüksək nöqtədədir. Minlərlə insanı dəhşətə gətirən dünya iqtisadiyyatının qeyri-stabilliyi əslində istifadə olunmamış fürsət quyusudur. Bu fürsətlər sırasında uzun müddət həsrətində olduğunuz ŞANSINIZ da var. Dünya hazırda keçmişdəki xəyalpərəstlərin imkan xaricində olan imkanlarıyla doludur.

## ÖZ İSTƏYİNƏ ÇATMAQ ARZUSU

xəyalınızın zirvəyə yüksəlməsi üçün

başlanğıc nöqtə rolunu oynayır.

Bu arzular etinasızlıq, tənbellik və

ambisiyasızlıq xaricindədir.

Dünya daha xəyalpərəstləri ələ salmır, onları xəyalpərvər adlandırmır. Əgər bunun belə olmadığını düşünürsünüzsə, Tennesi ştatına gedib TVA şirkətinin nəhəng dambalarına və elektrik stansiyalarına baxmaq bəs edər. Bu, nə vaxtsa sərsəmlik sayılan ideyanın həyata keçməsidir – su enerjisi elektrik enerjisinə çevrilir<sup>7</sup>.



Bəlkə də çoxlarınız həyatda peşmançılıq və uğursuzluqla üz-üzə qalmısınız. Bəlkə də siz müflis olmusunuz – fərqlənməz, maddi, ya mənəvi. Bəlkə bu yara hələ də qanayır və siz özünüzdə ayağa qalxıb davam etməyə güc tapmırsınız. Lakin özünüzi silkələyin və unutmayın – həyatınızdakı bütün faciəli vəziyyətlər sizin möhkəmlənməyinizə xidmət edir. O, üzərində yeni dünya yarada biləcəyiniz yanmaz -kapitaldır.

Bu gün həyatda müvəffəqiyyət qazanan nə vaxtsa lap azdan başlayıb. Onlardan çoxu şəraitlə amansız mübarizə aparmaq məcburiyyətində qalıb və bu mübarizədən qalıb kimi çıxıb. Bütün bu insanların təcrübəsi sübut edir: taleyin dönüş nöqtəsi ən dərin böhran zamanı baş verir, məhz insanın hamı tərəfindən tərk edildiyi və tənha qaldığı zaman.

Con Banyan ingilis ədəbiyyatının şedevri sayılan “Piliqrimin yürüşü” kitabını türmədə olarkən yazıb, burası rəsmi dinə baxışları ucbatından düşmüşdü.

O. Henri Ohayo ştatında, Kolumbiya türməsinə həbs cəzası çəkərkən daxilində gizlənmiş yazıçılıq istedadını kəşf edir. Bu məcburi tənhalıq ona öz daxili “mən”-iylə tanış olmağa və TƏSƏVVÜRÜNÜN dərin qatlarında gizlənmiş xəzinəni tapmağa kömək edir. O, təsvir etməyə başlayanda anlayır ki, canı yox, dahi yazıçıdır. 8

İnsan taleləri gözlənilməzdir! Həyatın bizlərə göndərdiyi sınaqlar həmişə Allahın iradəsiylə baş verir. Bədbəxtliklər, adətən onları bilavasitə öz gizli istedadlarını və dahiyanə ideyalarını açmazdan öncə yaxalayır.

Edison, bu “ümumdünya avara”sı<sup>10</sup>, dahi ixtiraçı və alim fəaliyyətinə adi teleqrafçı kimi başlayıb. O özündə dahiliyi kəşf etməzdən öncə ağır dövrlər yaşayıb.

Çarlz Dikens karyerasına çəkmə yağı qutusuna etiket yapışdırmaqla başlamışdı. O, faciəli sevgi yaşamışdı – bu hiss onun ürəyini yaralamaqla yanaşı, Çarlzı dünya ədəbiyyatının dayaqlarından birinə çevirir. Həmin faciədən “Devid Kopperfild” və digər dahi əsərlər yaranır.<sup>11</sup> Sevgi oxunun daşa dəyməsi, adətən, insanların özünə inamlarını itirməsinə rəvac verir. Belələri bir çox halda içkiyə, narkotikə qurşanır, həyatın dibinə sürüklənirlər. Buna səbəb çoxunun sublimasiya sənətinə yiyələnməməsidir. Ya da güclü emosiyalarını əqli və fiziki nailiyyətlərə yönəldə bilməmələridir. Bu fenomenə növbəti fəsillərdən birində qayıdacağıq.

Elen Keller doğulandan az sonra görmə və eşitmə qabiliyyətini itirir. O, uzun müddət danışmağı bacarmır. Başına gələnlərə baxmayaraq, bu qadın öz adını bəşəriyyət tarixinə qızıl hərflərlə yazır. Onun bütün həyatı sübut edir ki, heç kəs yaşadığı sürəcdə məğlubiyyətə uğramır.

Robert Barns kasıblığa məhkum olunmuş minlərlə uşaqdan biriydi. O, alkoqolik kimi böyüyüb, həyatını sərxoş davada bitirə bilərdi. Amma onun şair ruhu vardı və bu ruh ona başqa, yüksəklərə tuşlanmış, təmiz dünya yaradır və sonunda reallığa çevrilir.

Buler T.Vaşinqton qul ailəsində doğulub, bu isə onun bütün yollarının, o cümlədən ictimai karyerasının yoxluğundan xəbər verirdi. Lakin o, olduqca səbirli və XƏYALPƏRƏST idi. Beləcə, bu qul öz xalqının tarixində iz qoya bildi.

Bu nümunələrin sayı-hesabı yoxdur. Bethoven kar, Milton kor olub, amma onların adı bəşər yaşadığıca yaşayacaq, çünki onlar XƏYALPƏRVƏR olub və öz arzularını həyata keçirə biliblər.

Növbəti fəslə keçməzdən öncə özünüz üçün bir şeyi qərarlaşdırmalısınız – içinizdə ümid, inam, cəsarət və səbir qığılcımını yandırmağa hazırsınızmı? Bütün bunlar kitabın hər səhifəsində söhbət açdığımız uğur prinsipləriylə birgə sizi həyatın ən yüksək zirvələrinə aparacaq. Uğur əldə etmənin üçün həyat sizə lazım olan hər şeyi verəcək, yetər ki, buna HAZIR OLASINIZ.<sup>12</sup>

Nəyəsə HAZIRLAŞMAQLA nəyisə ƏLDƏ ETMƏYƏ HAZIR OLMAQ arasında böyük fərq var. Əgər siz zəngin və bəxtli olmağa hazır deyilsinizsə, heç vaxt ona çata bilməyəcəksiniz. Ruhunuzun əsas hərəkətvericisi, həyatınızın əsas ab-havası İNAM olmalıdır. Adi ümid, ya şıltaqlıq deyil, məhz İNAM. Əşyalara və hadisələrə qərəzsiz yanaşma – inamın əsasıdır. Məhdud, qorxaq ağıl inanmağa qadir deyil.

Unutmayın, insan nə qədər istəyirsə, bir o qədər alır. Siz öz sərhədinizi özünüz çəkirsiniz. O, nə qədər geniş olacaqsə, bir o qədərini əldə edəcəksiniz. Ya da əksinə: həyata olan tələbləriniz nə qədər azdırsa, bir o qədər az alacaqsınız.

## ARZU ANA TƏBİƏTİ NECƏ ALDATDI

Zənnimcə, bu fəslin ən uyğun sonucu həyatımda rastlaşdığım ən qeyri-adi insanın hekayəti olacaq. İlk dəfə onu illər öncə görmüşəm – bu işıqlı dünyaya göz açmasından dəqiqələr sonra. O, həyata tamamilə kar doğulmuşdu. Ona görə tamamilə deyirəm ki, başında qulaq deşiklərindən əsər-əlamət yoxuydu. Həkimlərin hökmü birmənalı və şəksiz idi: uşaq ömrü boyu lal-kar olacaq.

Eşitdiyim hökmə inanmaq istəmədim və həkimlərin fikrinə meydan oxudum. Buna haqqım da çatırdı, çünki haqqında söhbət açdığım körpə mənim oğlum idi. Açıqda heç bir reaksiya verməsəm də, içimdə özüm üçün bir qərar verdim: mənim oğlum danışacaq da, eşidəcək də! Soyuq ağıl körpənin ana təbiətin hökmünə qarşı çıxma bilməyəcəyini və heç vaxt normal olmayacağını söyləyirdi, lakin ürək bu bədbəxtliklə heç cür barışmaq istəmirdi. Mən dəqiq bilirdim: oğlum danışacaq və eşidəcək. Ana təbiətin bu səhvini düzəltməyin mümkün olduğuna qəti əmindim, lakin necə? Bunun bir yolu olduğunu bilirdim və onu tapmaq üçün bütün gücümü sərf etməyə hazırdım. Mən Emersonun ölməz fikirləri üzərində düşünürdüm: “Bədbəxtlik bizə inanmaq üçün verilir. Yalnız həyatın nə söyləmək istədiyini

diqqətlə oxumağı öyrənmək lazımdır. Hər birimizə tuşlanmış xeyir-dua mövcuddur: bircə qulaq kəsilməyimiz yetərlidi ki, düzgün sözü eşidə bilək”.

Düzgün söz? ARZU! Hər şeydən çox oğlumun eşitməyini və danışmağını ARZULAYIRDIM və mən öz arzumdan bir dəqiqə də olsun geri çəkilmirdim. İllər öncə yazmışdım: “Yeganə mövcud olan sərhəd çəkdiyimiz sərhəddir”. Bu cümləni yazdığım andan indiyəcən bir dəfə də olsun onun düzgünlüyünə şübhəylə yanaşmamışam və budur, ilk dəfədi ki, beynimdə bir sual cövlan edir: o düzdürmü? Mən çarpayısında mışıl-mışıl yatan oğluma baxırdım. Bu körpənin eşitmə orqanı yoxuydu. Hətta hansısa yolla onun başına süni eşitmə -aparatu qoşmaq mümkün olsa belə, o, ömürlük əlil qalacaqdı. Bu, hələ ki oğlumun beyninə oturmamış məhdudiyyət idi. Nə edə bilərdim ki? İstənilən halda, oğluma nə cürsə öz ARZUMU yeritməliydim.

Körpə yetərinə böyüyəndən sonra eşitmək ARZUSUNU onun beyninə elə yeridəcəm ki, zamanla təbiət özü bu ARZUNU fiziki reallığa transformasiya edəcək. Beynimdə fırlanan fikirlər bunlardı, lakin bu haqda heç kəsə söyləməirdim. Hər gün ARZUMU bir az da yemləyir və bir saniyə də olsun oğlumun eşitməyəcəyi reallığını yaxınıma buraxmırdım.

Körpə böyüyür və təbii ki, ətraf dünyayla maraqlanmağa başlayırdı. Onun azacıq da olsa eşitdiyini sezirdik. O, körpələrin qığıldamağa başladığı aya çatanda heç bir səs çıxarmırdı, lakin reaksiyalarından onun nəse eşitdiyini hiss edirdik. Mənə elə bu azlıq da bəs edirdi! Özüm kimi əmin idim: əgər o, cüzi də olsa eşidə bilirsə, uşaqda normal eşitmə qabiliyyətini inkişaf etdirmək mümkündür! Elə həmin vaxt ümidimi birə-beş artıran bir şey baş verdi. Həmişəki kimi, kömək heç gözləmədiyimiz yerdən gəldi.

Təsadüfən “Viktrola” markalı köhnə bir patefon aldım. Oğlum ilk dəfə musiqi səsini eşidəndə heyrətə gəldi! Patefon onun sevimli oyuncağına çevrildi. Tezliklə uşağın üstünlük verdiyi musiqi əsərləri peyda oldu, arasında “Tipperiyə uzun yol” da vardı. Bir dəfə oğlum məni düz iki saat dalbadal həmin musiqini qoymağa məcbur etdi! Bütün bu müddət ərzində o, “Viktrola” patefonunun qarşısında dayanıb, dişiylə korpusun ön tərəfini sıxmışdı. Bu qəfil vərdişin səbəbini çox-çox sonralar səslərin “beyinlə qəbul olunması” prinsipindən xəbərdar olanda çözü bildik. Oğlum plastinkaya qulaq asmağı öyrənəndən az sonra daha bir kəşf etdim özüm üçün. Ağzımı onun daxili qulaq kanalı yerləşən yerə yaxınlaşdırıb nəse deyəndə o, məni rahat eşidə bilirdi. Bu kəşf mənə öz ŞİDDƏTLİ ARZUMU necə həyata keçirə biləcəyimi də söylədi. Həmin arada onun hansısa səsi çıxartmağa cəhd edərkən ağrı hiss etdiyi məlum oldu. Bu, yaxşı heç nədən xəbər vermirdi,

lakin İNAMLA MÖHKƏMLƏNDİRİLMİŞ ARZU “mümkün deyil” ifadəsini tanımır.

Oğlumun məni eşidib anladığını öyrənən kimi ona hər vəchlə eşitmək və danışmaq ARZUSUNU təlqin etməyə başladım. Gecələr ona danışdığım nağıllardan xoşu gəldiyini artıq bilirdim. Bu fürsətdən istifadə edib ona elə hekayətlər danışurdım ki, nəticədə eşitmək və danışmaq ARZUSU güclənsin. Bir hekayəm lap çox xoşuna gəlirdi və hər dəfəsində danışdığımı yeni şeylər əlavə edərək, drammatizmi daha da artırırdım. Nəticədə o bir həqiqəti anlamalıydı ki, təbiətin ona vurduğu zərbə əslində hədiyyədi. Hər dəfəsində İSTƏNİLƏN BƏDBƏXTLİK ÖZÜNDƏ BÖYÜK BİR XOŞBƏXTLİK POTENSİALINI GİZLƏDİR prinsipini təkrarlasam da, əslində oğlumun düşdüyü vəziyyətdən necə çıxacağını ağıma belə gətirmirdim. Lakin yenə də mən bu həqiqəti mümkün olan nağıllar vasitəsilə oğlumun beyninə yeridir və zamanla onun öz şikəstliyini şəksiz dəyərə çevirəcəyinə inanırdım.

Soyuq ağıl mənə yer üzündə normal eşitmə qabiliyyətini əvəzləyəcək hansısa bir şeyin mövcud olmadığını söyləyirdi. Lakin İNAMLA möhkəmləndirilmiş ARZU məni ilhamlandırırdı və mən soyuq ağılı uzağa tullayaraq, öz planıma uyğun hərəkət edirdim.

İndi bu eksperimenti illər sonra qiymətləndirərkən mənzərəni aydın görürəm: oğlumun mənə inanması -metodikamdan doğan heyranəmiz nəticələrlə birbaşa bağlıydı. Övladım ona söylədiyim heç bir şeyi şübhə altına almırdı. Beyninə yeritmişdim ki, onun böyük qardaşından qat-qat çox üstünlükləri var və zaman gələcək, özü buna dəfələrlə əmin olacaq.

Vaxtsa gedirdi; tədricən biz onun daha yaxşı eşitdiyini sezməyə başladıq. Bundan başqa, o, şikəstliyinə görə xəcalət də çəkmirdi. Bir neçə ay ərzində onun qəzet satmasına icazə verməmiş üçün razı salmağa çalışdı. Amma arvadım qətiyyətlə bunun əleyhinə idi. Onun fikrincə, küçə kar uşaq üçün həddən artıq təhlükəli idi.

Nəhayət, anasını razı sala bilməyəcəyini anlayandan sonra oğlum təşəbbüsü öz əlinə götürdü. Bir dəfə evdə tək qalarkən mətbəxin pəncərəsindən küçəyə hoppandı. O, qonşu çəkməçidən altı sent borc götürüb, bütün məbləğə qəzet aldı. Onları satıb, qazandığı pula yenidən qəzet aldı. Bu prosesi ta axşam düşünəndək təkrar etdi. Gün ərzində qazancı 42 sent təşkil elədi! Biz evə qayıdanda o artıq mışıl-mışıl yatırdı.

Qazandığı pulları əlində möhkəm-möhkəm tutmuşdu. Arvadım bu səhnəni görəndə ağladı. Oğlumun ilk qələbəsinin göz yaşlarıyla qarşılanması

o qədər də ürəyimcə olmadı. Əvəzində mənim hisslərim tam başqaydı. Ürəkdən gülürdüm, çünki bilirdim: uşağa təlqin etdiyim inam fikri uğurla nəticələnmişdi.

Arvadımı başa düşmək olardı: gözünün qarşısında küçədə pul qazanmaqla hər an risklə üz-üzə qalacaq kar oğlan yatırdı. Mənsə cəsur, şöhrətpərəst, özünə inamlı balaca adam görürdüm. Bu gün onun özünü qiymətləndirməsi 100%-di, çünki bu gün o öz şəxsi işinə başlamışdı və uğur əldə etmişdi.

Hadisələrin bu gedişatı xoşuma gəldi, çünki olanlar övladımın karlığında üstünlük tapmasına şahidlik edirdi və bu üstünlüyü heç vaxt heç kim onun əlindən almayacaqdı. İllər keçdikcə zənnimdə yanlışlığımın bir daha əmin oldum.

Kiçik oğlumun anadangəlmə şikəst doğulması ucbatından onun tərbiyəsi böyük övladımın müqayisədə fərqli yöndə gedirdi. Nəticədə hər biri nailiyyətə doğru tamamilə fərqli yollarla addımlayan iki müxtəlif adam əldə elədim. Böyük qardaş nəşə əldə etmək istəyəndə, sadəcə, döşəmədə uzanır, ayaqlarını yerə döyəcəyir və istədiyini almayınca bağırırdı. Kiçik oğlum nəşə almaq istəyəndə isə pul qazanmaq yolları axtarır və nəticədə öz halal puluyla arzusuna çatırdı. Sonunda bu nailiyyət üsulu onun təbiətinin ayrılmaz bir hissəsinə çevrildi və onun gələcək həyatını müəyyənləşdirdi. Nə qədər qərribə səslənsə də, öz oğlum mənə maneələrin məqsədə çatmaq uğrunda bir trampolin rolunu oynaya biləcəyini öyrətdi. Sadəcə, onları maneə kimi deyil, köməkçi vasitə kimi qəbul etmək lazımdı.

“Balaca kar oğlan” orta məktəbi və kolleci bitirdi. Özü də o, müəllimlərini yalnız lap qulağının dibində qışqırdığı halda eşidə bilirdi. O, kar uşaqlar üçün nəzərdə tutulmuş xüsusi məktəbə getmədi.<sup>14</sup> Mən arvadımla onu normal uşaq kimi böyütməyi və normal məktəbdə təhsil verməyi qərara aldım. Hərçənd məktəb rəhbərliyi buna qarşı çıxmağa çalışdı, lakin biz dediyimizin üstündə durduq və səhv eləmədik.

Kiçik oğlumuz orta məktəbdə oxuyanda ona eşitmə aparatı aldım. Amma bunun heç bir faydası olmadı. Lakin bir dəfə elə olay baş verdi ki, onu övladımın həyatında əhəmiyyətli dönüş nöqtəsi hesab edirəm. Eşitmə aparatları istehsal edən şirkət ona sınaqdan keçirməsi üçün yeni model göndərdi. Oğlum bu aparatdan istifadə etməyə tələsmirdi, belə ki, əvvəlki-cəhdlərindən peşmançılıq hissi çəkmişdi. Amma yenə də günlərin birində eşitmə aparatını çıxarıb, həvəssiz də olsa yıxdı və başına taxdı və budur,

möcüzə baş verdi – ONUN NORMAL EŞİTMƏK ARZUSU REALLAŞDI!  
Ömründə ilk dəfə normal insanlar kimi eşitməyə başladı.<sup>15</sup>

Dünya bir anın içində dəyişdi. Oğlum əvvəlcə ağına belə gətirə bilməyəcəyi səsləri eşitdi. Həyəcan qarışıq heyrətlə telefonun dəstəyini götürüb anasına zəng elədi və onun əsini aydın şəkildə eşitdi! Səhərisi gün müəhazirədə oturub müəllimlərinə qulaq asdı. Əvvəllər onları lap yaxından eşidə bilərdi – bunun üçün müəllimlər var-gücləriylə bağırmalıydılar. O, radionu eşitdi. O, kinolarda nədən danışıldığını öyrəndi. Həyatında ilk dəfə başqalarıyla çətinlik çəkmədən ünsiyyətə girə bildi. Artıq qarşısındakılar onun eşidə bilməsi üçün çıxırmamalıydılar. İndi həqiqətən də, Dəyişilmiş Dünyada yaşayırdı! Biz təbiətin səhviylə barışmadıq və DAİMİ ARZUMUZ ana təbiəti yeganə düzgün vasitə sayəsində öz səhvini düzəltməyə məcbur elədi.

Beləcə, ARZU məhsul verməyə başladı, lakin tam qələbə hələ uzaqdaydı. Oğlan hələ öz çatışmazlığını “təbiətin bəxşisinə” çevirməliydi. Hələ nəyə nail olduğunun fərqi nə tam varmayan oğlan az əvvəl açdığı dünyayla ünsiyyətindən sevincək olub eşitmə aparatını istehsal edən şirkətə məktub yazır. Oğlum məktubunda həvəslə öz təcrübəsindən söhbət açır və bu heyrətamiz aparata görə istehsalçılara dərin minnətdarlığını bildirir. Məktubunu necə yazırsa, nəticədə şirkət rəhbərliyi onu Nyu-Yorka dəvət edir. Burada onu fabrikaçı gətirirlər və baş mühəndislə görüşdürürlər. Oğlum həyatında baş verən qəfil dəyişikliklərdən şövqlə danışır və eyni zamanda ağına gələn qəfil ideyanı onlarla bölüşür. Məhz bu fikir onun bədbəxtliyini üstünlüyə çevirir.

Məsələ burasındadır ki, o öz hekayətini danışmaqla eşitmə aparatlarının mahiyyətinə inanmayan milyonlarla kar adama kömək edə bilərdi. İdeyanın məğzi də məhz buydu. Elə burdaca, zavod divarlarının arasında o, bundan belə həyatını öz təcrübəsini milyonlarla insana çatdırmaq üzərində qurmaq qərarını verir.

O, Nyu-Yorkda qalıb, bir ay ərzində istehsalçı şirkətin marketinq sistemini analiz edir. O, eşitmə qabiliyyətində əskiklik olan insanlarla mümkün ünsiyyət yollarını düşünüb-daşınır. Bütün bunların əsasında ikillik biznes-plan hazırlayır. Oğlum bu planı rəhbərliyə təqdim edəndə yerindəcə onunla müqavilə bağlayıb, planın reallaşması üçün lazım olan hər şeylə təchiz edirlər. Bir müddət sonra onun arzusu reallığa çevrilir. Oğlum şikəstliyi sayəsində öz missiyasını tapır. Bu missiya karlıqdan əziyyət çəkən minlərlə insana praktik köməkdən ibarət olur.

O, eşitmə aparatı istehsal edən şirkətlə işləməyə başlayandan sonra mənə öz məşğələsinə dəvət elədi. Bu dərslərdə onun işçiləri kar adamlara eşitməyi və danışmağı öyrədirdi. Bu cür təhsil forması mənim üçün bir yenilik idi, elə bu səbəbdən dərsə gedərkən beynimdə skeptik fikirlər qövr edirdi. Amma yenə də vaxtımı havayı sərf etməyəcəyimə ümid bəsləyirdim və orda əyani surətdə oğluma təlqin etdiyim ümidi, inamı, səyləri gördüm. Lakin indi də məziyyətlər yüzqat artmışdı, çünki hazırda oğlum normal eşitmək və danışmaq ARZUSUNU yüzlərlə başqa insana ötürürdü. Mən illər öncə övladım Blerə tətbiq elədiyim üsulun digərlərinə necə müsbət təsir etdiyinin şahidi olurdum.

Şübhəsiz ki, əgər vaxtilə arvadım və mən məlum ARZUNU Blerin beyninə yeritməsəydik, oğlum heç vaxt eşidə bilməzdi. Doğulan kimi onu müayinə edən uşaq həkimi oğlumun ömürlük lal-kar qalacağını söyləmişdi. İllər sonra bu problemlər üzrə məşhur mütəxəssis İrvinq Vurxis oğlumu başdan-ayağa müayinə elədi. O, Blerin normal danışib-eşitməsinə heyran qalmışdı. Həkim etiraf edirdi ki, uzun illərin təcrübəsi ona bu cür qüsuru olan adamın danışmaq və eşitmək qabiliyyətindən məhrum olduğunu söyləyir.

Vaxtilə mən Blerin beyninə eşitmək və danışmaq ARZUSUNU təlqin edəndə, bu fikrin impulsuyla birgə ona əlavə qərribə bir güc ötürmüşdüm ki, məhz sonuncusunun sayəsində ana təbiət övladımın beyni ilə xarici dünya arasında “körpü salmış” və sükutun öhdəsindən gələ bilmişdi. Buna hansı yolla nail olmuşdum, bu sirri nə mən, nə də ən yaxşı mütəxəssislər çözə bilmirlər. Amma bildiklərimi və bu balaca təcrübəmi dünyaya çatdırmamaq günah olardı. İNAMLA YOĞRULMUŞ ARZUYA sahib olan kəsin qarşısında heç bir maneə tab gətirə bilməz, bu həqiqəti hər kəsə çatdırmağı özümə borc bilirəm.

Əsl ARZUNUN təbiəti özünü fiziki ekvivalentinə çevirməyin cığırını axtarır tapır. Bler normal eşitmə qabiliyyətini ARZULAYIRDI və o bunu əldə elədi! Onun ARZUSU bu qədər ŞİDDƏTLİ olmasaydı, ömrü boyu qüsuruyla baş-başa qalası olacaqdı. Lakin ARZUSUNUN sayəsində anadangəlmə qüsuru həyatı çağırışı üçün əlverişli mühit yaratdı. Beləcə o, həyatını özü kimi karlara həsr eləmiş oldu. Bundan savayı, ARZUSU ona yaxşı qazanlı iş yeri verdi.

Oğlumun təhtəlşüuruna yeritdiyim “zərərsiz yalan”, onu bədbəxtliyin – taleyin hədiyyəsi olduğuna inandırmaqla -sonunda tamamilə özünü



doğrultdu. Həqiqətən də bu dünyada İNAMLA YEMLƏNMİŞ ARZUNUN yaradacağından gözəli yoxdur və bu hər kəsin əlinin çatacağı bir şeydir.

Uzun illərdi öz problemləriylə yüklənmiş çoxlu sayda kişi və qadınla ünsiyyətdə olmuşam və heç vaxt ARZUNUN HAKİMİYYƏTİNİ bu qədər nümayiş etdirən təsadüflə rastlaşmamışam. Müəlliflər səthi xəbərdar olduqları vəziyyətlər barədə bəzən səhv nəticələr çıxarırlar. Mənim bəxtim gətirdi. Çünki ARZUNUN HAKİMİYYƏTİNİN nə qədər ədalətli olmasını öz üzərimdə sınaqdan keçirmişəm. Bu xoşbəxtliyi oğlumun bədbəxtliyi sayəsində hiss eləmişəm.

Zənnimcə, bu sınaq mənə İlahi tərəfindən göndərilib və indi tam əminliklə söyləyə bilərəm: başımıza gələn bədbəxtliklər ARZUNUN GÜCÜNÜ öz üzərimizdə hiss etmək üçün ən yaxşı vasitədir. Əgər ana təbiət özü arzunun gücü qarşısında baş əyirsə, hər bir insanın onun qanunlarını dəyişməyə qadir olması niyə məntiqi görünməsin ki?!

İnsan fikri necə də qəribə və əlçatmaz gücə malikdir! Biz təbiətdən hər cür məqamı, hər bir insanı, hər əşyanı ARZUNUN öz fiziki ekvivalentinə çevirməsi vasitəsi kimi istifadə edən qanunu dərk etmək iqtidarında deyilik. Bəlkə də nə vaxtsa elm bu sirri çözə biləcək, bəlkə də eləcə izah olunmaz qalacaq.

Mən öz oğluma eşitmək və danışmaq ARZUSUNU təlqin edirdim, çünki istənilən insan danışır və eşidir. Onun ARZUSU reallığa çevrildi. Mən ona öz əsas problemini əhəmiyyətli üstünlüyə çevirməsini ARZULAYIRDIM və bu ARZU təbiət tərəfindən qəbul edildi. Sayəsində bu heyvətamiz nəticənin meydana çıxdığı üsulun özünü təsvir etmək o qədər də çətin deyil. O, tamamilə müəyyən üç şeydən ibarətdir. Birincisi, mən bütün normal insanlar kimi onun eşitmək ARZUSUNU İNAMLA birləşdirdim. İkincisi, uzun illər öz oğluma mümkün olan bütün vasitələrlə bu ARZUNU təlqin etdim. Üçüncüsü, OĞLUM MƏNƏ İNANIRDI.

Mən bu fəslə bitirənə yaxın qəzetlər madam Şuman Heynkin<sup>16</sup> ölüm xəbərini yaydılar. Onun ölümü barədə balaca bir yazı mənə öz oxuma məharətilə məşhurlaşmış bu qadının qeyri-adi uğurunu xatırlatdı. Onun tərcümeyi-halından azacıq söhbət açmaq istəyirəm, çünki onun uğurunun açarı artıq sizə məlum olan ARZUSUYDU.

Madam Şuman Heynk öz karyerasının əvvəlində səsinə qulaq asması üçün Vyana kral operasının müdirinin hüzuruna gəlir. Müdir biçimsiz geyinmiş qızçıqazı süzüb ucadan dillənir: “Siz bu cür geyimlə opera

müğənnisi olmaq istəyirsiniz? Qızçıqaz, mənə diqqətlə qulaq asın: sizdən müğənni çıxmaz. Özünüze tikiş maşını alıb, daha real peşə haqda fikirləşin. SİZ HEÇ VAXT MÜĞƏNNİ OLMAYACAQSINIZ”. Heç vaxt – həddən ziyadə böyük müddətdir! Vyana kral operasının müdürü, şübhəsiz ki, oxumağın texnikası haqda çox şey bilirdi. Əvəzində onun arzusunun gücü barədə heç bir məlumatı yox idi. Əgər bu sirdən agah olsaydı, bu cür kobud səhvə yol verməz və dahiyyə yanlış hökm çıxarmazdı.

Bir neçə il öncə işgüzar partnyorlarımdan biri ciddi xəstələndi. Onun halı günü-gündən pisləşirdi; nəhayət, məsələ cərrahi əməliyyatadək gedib çıxdı. Mən onu cərrahiyyə otağına getməzdən öncə gördüm. Ona qorxu və şübhəylə baxırdım. Xəstəlikdən bu qədər zəif düşmüş adamın mürəkkəb bir əməliyyatdan salamat çıxma biləcəyi inanılmaz idi. Cərrah özü onun sağ çıxacağına inanmırdı. Lakin bu, HƏKİMİN FİKRİYDİ. Bu, xəstənin fikri deyildi. Onu cərrahiyyə otağına aparanda sakit, lakin qətiyyətli səslə dedi: “Narahat olmayın, şef, bir neçə gündən sonra buradan sağ-salamat çıxıb işimin başına dönəcəm”. Ona xəbəyə uzanmağa kömək edən tibb bacısı mənə qüssəylə baxdı. Lakin əməliyyat uğurlu keçdi, mənim dostum sağaldı və bir müddət sonra həqiqətən də işinin başına döndü. Onu xəstəxanadan çıxararkən həkimin otağına daxil olub minnətdarlığımı bildirdim, lakin cərrah başını bulayıb bunları dedi: “Onu yalnız özünün yaşamaq arzusu xilas etdi. Əgər yaşayacağına inanmasaydı, çətin ki, bu əməliyyatdan salamat çıxaydı”.

Mən İNAMLA YEMLƏNMİŞ ARZUNUN gücünə inanıram, çünki bu arzu ciblərində bir qara qəpiyi olmayan adamları zirvələrə qaldırıb. Mən bu gücün adamları ölümün bir addımlığından həyata qaytardığının şahidi olmuşam. Mən bu gücün ən ümitsiz hallarda belə insanlara necə zəfər çaldırdığını görmüşəm! Mən bu gücün anadangəlmə qüsurdan əziyyət çəkən övladıma normal, xoşbəxt, uğurlu həyat bəxş elədiyini görmüşəm.

Bəs ARZUNU necə böyütmək və ondan necə istifadə etmək olar? Bu sualın cavabını növbəti fəsillərdə tapacaqsınız. Mən Amerika tarixində ən dağıdıcı iqtisadi böhrandan və ölkəni bu bataqlıqdan çıxarmağa müyəssər olan gücdən söhbət açacağam. Bu, ARZUNUN gücüdür. Zənnimcə, bu hekayət iqtisadi böhranı öz dərisində yaşayan hər kəs üçün maraqlı olacaq. O kəslər ki, hər şeylərini – pullarını, cəmiyyətdə yerlərini, işlərini itiriblər; o kəslər ki, itirdiklərini geri qaytara biləcəklərinə ümid bəsləmişlər. Bütün bu adamlara bir fikir təlqin etmək istəyirəm: istənilən fəaliyyətdə istənilən

nailiyyət intensiv, kəskin, ŞİDDƏTLİ ARZUDAN doğur və bu ARZU yetərinə müəyyən ola bilər.

Arzunu həqiqətə çevirən təbiət bizə məlum olmayan qərribə və olduqca güclü “mental kimyasından” istifadə edir. Bunun üçün ona GÜCLÜ ARZUNUN impulsu lazım olur – kimə ki “mümkün deyil” ifadəsi tanış deyil, kim ki istənilən bədbəxtliyin reallığına və dönməzliyinə inanmır.

Biz bu möcüzəni çözmək iqtidarında deyilik, lakin xoşbəxtlikdən təbiət bizə ARZUMUZU çatmaq istədiyimiz məqsədə yönləndirməyə imkan yaradıb. Bu imkan Zənginliyə doğru ikinci addımdır, onun adı İNAMDIR.

İNAM özünütəhqin  
sayəsində çata biləcəyin  
şüurlu vəziyyətdir.

## FƏSİL 2 İNAM

### ARZUNA OLAN İNAM VƏ ONUN VİZUALLAŞDIRILMASI

Zənginliyə doğru ikinci addım

İnam – insan ruhunun əsas mühəndisi, şüurun baş kimyaçısıdır. O, “fikrin vibrasiyasıyla” qarışanda, təhtəlşüurda həmin İNAM enerjisini və fikirləri ruh səviyyəsinə ötürən proseslər başlayır, oradansa bu impuls ali səviyyəyə, Allahın dərgahına qalxır, eynən dua zamanında olduğu kimi1.

İNAM, SEVGİ VƏ SEKSUAL CƏZBETMƏ hissi müsbət emosiyaların ən güclüsüdür. Bu hisslər bir-biriylə birləşəndə, onlar fikir vibrasiyalarını elə “rəngləyir” ki, o, anındaca təhtəlşüura çatır və fikir burada ruhun yeganə hərəkətverici qüvvəsi olan mənəvi impulsa çevrilir və sonuncusu Ali qüvvənin cavab impulsunu yaradır.

Sevgi və inam – bizim ruh dünyasına bələdçilərimizdir. Seksə güclü bioloji instinktdir; o, həyatın fiziki tərəfiylə əlaqəlidir. Məhz məlum səbəbdən bu üç hissin qarışması maddi, fiziki dünyayla mənəvi dünya arasında körpü sala bilər.

## ÖZÜNDƏ İNAMI NECƏ YETİŞDİRMƏLİ

Sizə özünütəhqin üsulunun əhəmiyyətini anlamanıza kömək edən bir sirr açacam. Bu üsul ARZUNUN öz fiziki və pul ekvivalentinə çevrilməsində mühüm rol oynayır.

İnam şüurun elə bir vəziyyətidir ki, o, müsbət təsdiqlərin və təhtəlşüura ünvanlanmış əmrlərin təkrarı, başqa sözlə, özünütəhqin sayəsində yaranıb.

Bu təsdiqə bir illüstrasiya əlavəsi kimi onu söyləyim ki, kitabın müəllifsinə bir neçə anlıq fasilə verib, onu hansı məqsədlə oxumanız üzərində düşünün. Siz hansı məqsədə çatmaq istəyirsiniz və bunun üçün ARZUNUZU öz fiziki ekvivalentinə çevirmək istəyirsiniz? Bu pul, əşya və ya cəmiyyətdə hansısa mövqe ola bilər. Özünütəhqinə həsr olunmuş fəsillərdəki

addımlarla (fəsil 3) və təhtəşüurla işə (fəsil 11) əməl edərək, öz şüuraltınızı, həqiqətən də istədiyinizi ala biləcəyinizə İNANDIRA BİLƏRSİNİZ.

İNAMI yetişdirmək metodunun təsviri yetərincə mürəkkəbdir. Bunu yerinə yetirmək izah etmək qədər çətindir. İnam ruhun vəziyyətidir, onu yalnız bu kitabda oxuyacağınız uğurun on üç prinsipinə yiyələndikdən sonra yarada və yetişdirə bilərsiniz. Çünki inam bu prinsipləri könüllü şəkildə qəbul və istifadə etdikdən sonra çata biləcəyiniz vəziyyətdir.

Təkrar etmək, özünütəqlin, təhtəşüurunuzu ünvanlanmış niyyətlərinizin təsdiqi inam vəziyyətinə çatmanın yeganə üsuludur. Zənnimcə, bu üsulun mahiyyətinə sizə bəzi insanların necə cinayətkar olmaları aydın olandan sonra varacaqsınız.

Bu psixoloji xüsusiyyəti məşhur bir kriminalist sezi: “İnsanlar ilk dəfə cinayətlə qarşılaşanda ürəkləri bulanır və onlar bütün ruhlarıyla ona nifrət edirlər. Lakin onlar bir müddət cinayətin necə baş verdiyini izlədikdən sonra ona öyrəşirlər. Əgər onu uzun müddət görürlərsə, cinayət onlar üçün normal hal sayılır və sonunda onlar cinayətkara çevrilirlər”.

Bu mülahizənin mahiyyəti ondan ibarətdir ki, təhtəşüura ötürülən istənilən fikir impulsu, nəhayət, onun tərəfindən qəbul edilir və hərəkətə keçməyə başlayır, daha doğrusu, bu impulsu fiziki plana keçirir. Təhtəşüur fikirləri “doğru” və “səhv”ə ayırmır. Uzun müddət fikirləşdiyiniz hər bir şey sonunda reallığa çevrilir.

Bununla əlaqədar azacıq geri dönün və bir daha HİSSLƏ HƏRƏKƏTƏ KEÇƏN VƏ İNAMLA YEMLƏNƏN FİKRİN təcili fiziki plana keçməsi uğrunda işləməsi təsdiqi üzərində yaxşı-yaxşı düşünün.

Fikirlərin emosional əsasını quran hisslər birinciləri canlandıran və hərəkətə keçirən faktor rolunu oynayır. İnamın, sevginin və seksual cəzbətmənin emosiyaları fikrin impulslarıyla qarışarkən hər birinin ayrılıqda olan təsirindən qat-qat güclüdür. Hərçənd yalnız İNAMLA möhkəmlənən istənilən müsbət, ya mənfi emosiyayla birləşən fikir bu cür təsir gücünə malikdir. Onlar təhtəşüura eyni qədər təsir edib, sizin reallığınızı dəyişə bilər. İndi anlayacağınıza ümid edirəm: təhtəşüur istənilən fikri öz fiziki ekvivalentinə keçirmək iqtidarındadır, fərq eləməz – istər yaradıcı, istər dağıdıcı. Bu həm İNAM, SEVGİ, ARZU, həm də nifrət, hirs, peşmançılıq ola bilər. Milyonlarla insanın keçdiyi və bizim uğursuzluq adlandırdığımız o qərribə təcrübə məhz bununla izah olunur.

Yer üzündə milyonlarla insan kasıb yaşamağa məhkum olunduqlarına və dilənçilik, xəstəlik, işsizlik, məhrumiyyətdən savayı heç nə tanımayacaqlarına İNANIRLAR. Onlar HESAB EDİRLƏR ki, taleləri üzərində heç bir hakimiyyətləri yoxdur. Əslində isə onlar məhz bu İNAMI təhtəlşüurlarına yeritdikləri üçün bu qədər əziyyət çəkmiş olurlar.

Gəlin, yenidən fiziki ekvivalentinə çevirmək istədiyiniz ARZUNUZU daima təhtəlşüurunuzla yeritməklə hansı müsbət nəticələr əldə edəcəyiniz barədə danışaq. Usanmadan ARZUNUZU yemləməklə əvvəl-axır ona çatacağınıza İNAM bəsləmiş olursunuz. İNAM şüuraltınızın hərəkətinə istiqamət verən əhəmiyyətli faktordur. Təhtəlşüurunuzu özünütəhləqlə “aldatmaqda” qeyri-adi və qeyri-real heç nə yoxdur. Bundan əmin ola bilərsiniz: həmin yolla mən öz övladımın şüuraltısını “aldatmışam”.

Bu “yalanın” daha da inandırıcı olması üçün təsəvvür edin ki, ARTIQ ARZULADIĞINIZ HƏR ŞEYƏ SAHİBSİNİZ. Təhtəlşüur həmişə ən sadə və dürüst yollarla fikirləri onun fiziki ekvivalentinə çevirir. Şüuraltınıza yeritdiyiniz və İNAMLA bəslənmiş istənilən əmr tez bir zamanda həyata keçir.

İNAMI istənilən arzu, ya istənilən əmrə qatmaq bacarığı isə təcrübəyə arxalanır. Yalnız daima məşq etməklə, lazım olan nəticəni əldə edə biləcəksiniz. Hərəkətə keçin, -mükəmməlləşin və unutmayın ki, İNAM yalnız bu kitabı oxumaqla yol yoldaşınız olmayacaq. Necə deyərlər, sizdən hərəkət, məndən bərəkət.

Əgər, sadəcə, cinayətə öyrəşməklə cinayətkar olmaq mümkündürsə (bu isə sübuta ehtiyacı olmayan faktdır), hər bir insanın tədricən təhtəlşüuruna hələ lap əvvəlcədən İNAMA sahib olması fikrini yeritməsi də həqiqidir. Şüuraltına atılmış fikir böyüməyə başlayacaq və sonunda, nəhayət, taleyinizin güclü aparıcı qüvvəsinə çevriləcək. Əgər bunu dərk etsəniz, niyə müsbət emosiyaları təşviq etmək, istənilən mənfi emosiyaları isə aradan qaldırmağın əhəmiyyətini bilmiş olacaqsınız<sup>2</sup>.

Müsbət emosiyaların tabeliyi altında olan ağıl bizim İNAM adlandırdığımız ruh yüksəkliyinizə gətirib çıxarır. Müsbət fikirləri üstünlük təşkil elədiyi şüur təhtəlşüura daima uyğun “göstərişlər” göndərir, sonuncususa öz növbəsində onları qəbul edib hərəkətə keçir.

## İNAM ÖZÜNÜTƏLQİN SAYƏSİNDƏ ƏLDƏ EDİLƏ BİLƏCƏK RUHİ VƏZİYYƏTDİR

Əsrlər boyu ilahiyyatçılar və moizəçilər hər vəchlə bəşəriyyətə “inanmağı” təlqin etməyə çalışırdılar<sup>3</sup>. Amma eyni zamanda bu inamı HANSI YOLLA əldə etməyin yollarını göstərmək iqtidarında deyildilər. Onlar demirdilər ki, “inam özünütəlqin nəticəsində əldə edilə biləcək ruhi vəziyyətdir”.

Bu kitab hər bir normal insanın başa düşə biləcəyi dildə hamının heç olmadığı yerdə İNAMI yetişdirmə üsullarından söhbət açacaq. Bunun üçün, sadəcə, özünə sonsuzadək inanmaq yetərlidir.

Bu üsullara yiyələnməzdən öncə sizlərə lazım olanı İNAMIN həyat, hakimiyyət, var-dövlət, hərəkətverici impuls adlı ilahi cövhər olduğunu unutmamaqdır!

Hazırda sizə təqdim edəcəyim müddəaları bir, iki, üç, dörd dəfə oxumaq lazımdır. Onları hər gün uca səslə oxumaq mütləqdir!

İNAM – var-dövlətin əldə edilməsi üçün başlanğıc nöqtədir!

İNAM – heç bir elmin izah edə bilməyəcəyi “möcüzələrin” və sirlərin əsasıdır!

İNAM – BƏDBƏXTLİYƏ qarşı yeganə çarədir!

İNAM – insanın duayla birləşdirərək birbaşa Allaha yönəldə biləcəyi sirli element, sehrli “maddədir”.

İNAM – fikrin vibrasiyasını “qatılaşdıran” və onu mənəvi, daha sonra fiziki ekvivalentə çevirən elementdir.

İNAM – sayəsində İlahi qüvvənin insanın firavanlığına kömək etdiyi yeganə vasitəçidir.

**BU MÜDDƏALARDAN HƏR BİRİ ŞƏKSİZDİR!**

Bütün bunları sübuta yetirməkdən asan heç nə yoxdur. O, özünütəhqin prinsipinin təməlidir. İndisə istəyirəm ki, diqqətinizi özünütəhqin anlayışına yönəldəsiniz və bunun nə olduğunu, ondan necə istifadə edə biləcəyinizi başa düşəsiniz.

Məlumdur ki, hər bir insan öz dediyinə inanır. Özü də bu zaman onun söylədiklərinin həqiqət, ya yalan olması heç bir əhəmiyyət kəsb eləmir. Əgər bir yalanı da uzun müddət təkrarlamış olsaq, sonunda ona da inanacağıq. Biz, sadəcə, özümüzü ona inandıracağıq – biz həqiqətdən də, onun doğru olduğunu HESAB EDƏCƏYİK. Biz DÜŞÜNDÜYÜMÜZDƏN ibarətik. Biz ağılımızı məşğul edən FİKİRLƏRDƏN ibarətik. O fikirləri ki, biz qəsdən beynimizə yeridirik və hansılar ki, bizdə bu və ya digər hisslər oyadır. Bütün bunlar bizi idarə edən, istənilən sözüməz və işimizə aidiyyəti olan dəlillər yaradır.



İndi aşağıdakı məqamı anladığınıza ümid bəsləyirəm:

**FİKİRLƏRİMİZ İSTƏNİLƏN HİSSLƏ BİRLƏŞƏRƏK, “MAQNİT SAHƏSİ” YARADIR, SONUNCUSU OXŞAR FİKİRLƏRİ, ƏŞYALARI VƏ HADİSƏLƏRİ CƏLB EDİR.**

Beləcə, emosiyayla “maqnitləşmiş” fikir, – hansını ki məhsuldar torpağa düşərək yetişən, böyüyən, artan toxuma bənzətmək olar, – sonunda artaraq sonsuz sayda ELƏ HƏMİN NÖV fikir yaradır!

Bəşəriyyətin minillik təcrübəsi, bütün insanların fikri kosmik enerji və müxtəlif cür “siqnallarla” doldurulmuş mühitdən yaranıb. Qravitasiya, maqnit sahələri, kosmik şüalar, infraqırmızı şüalar və X-şüalar, görünən işıq, səs dalğaları, uzun və qısa dalğalar, radio və televiziya dalğaları... Biz sözün hərfi mənasında müxtəlif növ enerjinin titrəyişləriylə doldurulmuş bir dünyada yaşayırıq. Hərçənd bu enerjinin bilavasitə yalnız kiçik bir hissəsini hiss edə bilirik.

Onların arasında hansısa sirli, hələ naməlum və əlçatmaz yollarla ötürülən xüsusi enerji növü var. Mən fikir enerjisini nəzərdə tuturam. Hərçənd fikir – prosesləri beyin hüceyrələrindəki elektrokimyəvi impulslar sayəsində izləyə bilər, elm hələ də fikrin bu cür aydın fiksə edilən fiziki titrəyişlərə çevrilməsini təsvir və izah etmək iqtidarında deyil. Noosfera, ya da insanın yaşayış sahəsi bütün kosmos kimi fikir titrəyişləri, ya da “mental təsirlərlə” doludu, fərq eləməz, istər dağıdıcı, istərsə də qurucu. Əhatə eyni qədər həm qorxu, kasıbçılıq, xəstəlik, uğursuzluq və məşəqqət, həm də sevinc, çiçəklənmə, sağlamlıq, uğur və xoşbəxtlik vibrasiyalarıyla dolu ola bilər. Bu, tamamilə təbiidi, çünki əhatə, musiqi səslərini – yüzlərlə harmonik birləşməni və yüzlərlə insan səsini ötürə bilər. Onlardan hər biri öz fərdi məlumatını daşıyır. Bütün bu səsləri biz həm bilavasitə, həm də televiziya, ya radionun köməyi sayəsində eşidə bilirik.

Bütün bu nəhəng kainatın enerji anbarından insan özünə şüurunda üstünlük təşkil edən fikirləriylə həmahəng olan vibrasiyaları cəlb edir. İnsanın beynində saxladığı istənilən arzu, ideya, plan və ya məqsəd onun qohumlarının, dostlarının və həmkarlarının analoji fikirlərinin vibrasiyalarını cəlb edir və onlar bir tam ətrafında birləşərək tərkibində

insanın yaşadığı əhatəyə çevrilir. Beləliklə, şüur məişəti formalaşdırır, məişətsə öz növbəsində şüuru uyğun hərəkətlərə kökləyir.

İndi sizlərə bir neçə səhifə əvvələ qayıtmağı və yenidən ideya, məqsəd və ya arzu toxumunun təhtəlşüura necə -oturuşduğu barədə oxumağı təklif edirəm. İstənilən ideya, arzu və ya məqsəd şüuraltına bu ideyaların, arzuların, ya məqsədlərin təkrarlanması vasitəsilə ötürülə bilər.

Məhz bu səbəbdən sizləri zaman-zaman əsas məqsədinizin və ya Əsas Həyatı Məqsədinizin müddəalarını kağıza yazmağa, onu əzbərləməyə və hər səhər-axşam ucadan təkrarlamağa inandıracam. Ta o vaxtadək ki, bu firkin vibrasiyaları təhtəlşüurunuzun dərin qatlarına oturacaq. Biz düşündüyümüzdən ibarətik. Bu o deməkdir ki, biz öz mövcudluğumuzu müstəsna olaraq təhtəlşüurumuzda yetişdirdiyimiz fikir vibrasiyalarından qururuq. Ətraf mühitin istənilən mənfi təsirindən qaçmaq qərarını qəbul edir. Hətta ömür boyu bu cür mühitdə böyüsəniz və bundan savayı düşüncə üsulu tanımasanız belə. Öz həyatınızı yenidən qurmaq vaxtı çatıb və buna məhz fikirlərinizi dəyişməkdən başlamalısınız. Öz fikir, təcrübə və bacarıq sandığınızı “açıb-töksəniz”, ən böyük zəifliyinizin özünüdə inamsızlıq olduğunu görəcəksiniz. Bu maneə aşılındır. Özünüdətəqlin vasitəsilə cəsarətsizliyi rahatca cəsarətlə əvəzləyə bilərsiniz. Bu effektdə hər səhər yazı masası arxasına oturub, müsbət fikirlərinizi yazılı və şifahi şəkildə xülasə etməklə, beləcə onları yadda saxlamaqla və əzbərləməklə nail ola bilərsiniz. Ta o vaxtadək ki, bu müsbət fikirlər təhtəlşüurunuzun “əməliyyat sisteminin” ayrılmaz hissəsinə çevrilsin.

## ÖZÜNƏİNAMIN DÜSTURU

Birinci. Mən həyatımın ƏSAS MƏQSƏDİNƏ çatmağa qabil olduğumu bilirəm, buna görə də həmişə özümdən ona -çatmaq üzrə planımı hər gün dayanmadan reallaşdırmağı tələb edəcəm və elə indicə hərəkətə keçməyə başlayacam.

İkinci. Mən anlayıram ki, şüurumda üstünlük təşkil edən fikirlər sonunda həyata keçirdiyim hərəkətlər sayəsində fiziki reallığını əldə edəcək. Bu hərəkətlərə isə mənə məhz fikirlərim sövq edəcək. Buna görə də hər gün 30 dəqiqəmi olmağa hazırlaşdığım insan barədə düşüncələrə sərf edəcəm. Fikirlərimi ARZU və İNAMLA bəsləməklə həmin adamı beynimdə təsvir edəcəm.

Üçüncü. Mən bilirəm ki, özünütəhlükə üsulu istənilən məqsədə çatmağa təkan verə bilər. Mən daima beynimdə öz ARZUMU saxlayacam və bu, sonunda mənə arzumu reallaşdırmaq üçün praktik çıxış yolu tapmağa kömək edəcək. Elə bu səbəbdən hər gün 10 dəqiqə inamımı artırmağa sərf etməyi öhdəliyə götürürəm.

Dördüncü. MƏN HƏYATIMIN ƏSAS MƏQSƏDİNİN müddəasını kağıza qeyd edəcəm və özümə inamım güclənənədək onu ucadan təkrarlayacam<sup>4</sup>.

Beşinci. Çox yaxşı başa düşürəm ki, heç bir var-dövlət və ya cəmiyyətdəki mövqe əgər həqiqət və ədalət üzərində qurulmayıbsa, stabil və topdağıtmaz ola bilməz, elə buna görə də hamıya xeyir gətirməyən işlərdə iştirak etməyəcəm.

Başqalarının güc və qüdrətini cəlb etməklə mütləq irəli gedəcəm. Digər insanlarla əməkdaşlığın necə kömək ola biləcəyini dərk edirəm. Mən həmin insanları onlara xidmət etməyə hazır olmam naminə mənimlə birlikdə işləməyə inandıracağam. Mən nifrətdən, paxılıqdan, qısqanlıqdan, eqoizm və ədəbsizlikdən qurtulacam və özümdə bəşəriyyətə qarşı sevgini tərbiyələndirəcəm, çünki bilirəm: digərlərinə mənfi münasibət mənə heç vaxt uğur gətirməyəcək. Mən başqalarını mənə inanmalarına məcbur edəcəm, çünki özüm özümə və digərlərinə inanacam.

Altıncı. Mən öz şəxsi düsturumun müddəasını tapacam, onu öyrənəcəm və gündə bir dəfə tam İNAMLA ucadan təkrar edəcəm, o, tədricən mənim FİKİRLƏRİMƏ və HƏRƏKƏTLƏRİMƏ təsir göstərəcək, belə ki, sonunda özümdən əmin və uğurlu insana çevriləcəm.

Bu düsturun əsasında heç kəsin çözü bilmədiyi təbiət qanunu durur. Bu, bütün zamanların alimlərini çaşbaş salıb. Psixoloqlar bunu, sadəcə, “özünütəhqin qanunu” adlandıraraq mövcudluq kimi qəbul etdilər. Əslində bu qanunun necə adlandırılmasının elə bir əhəmiyyəti yoxdur. Əsas olanı onun, həqiqətən bəşəriyyət naminə İŞLƏMƏSİDİR. Yetər ki, bu qanun məhvetmə yolunda deyil, quruculuq uğrunda istifadə edilsin. Əgər bu qanun məhv etməyə yönəldilirsə, o elə yaratdığı sürətlə də dağıdır. Onun daxilində çox kədərli və sadə bir həqiqət gizlənir. Belə ki, uğursuzluqla barışan kəs həyatını kasıbçılıq, məşəqqət və məhrumiyyətlə bitirir, çünki həyatının bu cür axarını özünə təhqin edib. Səbəbsə sadədir: İSTƏNİLƏN

**FİKİR ÖZ FİZİKİ EKVİVALENTİNƏ ÇEVRİLMƏYƏ TƏLƏSİR.** Təhtəlşüür kimyəvi laboratoriyadır, bu laboratoriyada bütün fikir və hisslərimizin impulsları qurucu, ya dağıdıcı olmasından asılı olmayaraq fiziki reallığa çevrilir. O, şüurun ona ötürdüyü materialla işləyir. Şüur eyni asanlıqla həm QORXU, həm də CƏSARƏT və İNAMLA bəslənmiş fikri reallıqda əks etdirir.

Tibb tarixi “təlqin edilmiş qətlərlə” doludur. Neqativ fikirlər insanın özünə qəsd etməsində istənilən silahdan effektiv rol oynayır. Orta Qərbdə yerləşmiş şəhərciklərdən birində Cozef Qrant adlı bir bank xidmətçisi direktorun razılığı olmadan bankdan böyük miqdarda pul götürmüşdü. Üstəlik bu pulları uduzmuşdu və borcunu ödəməyə heç bir imkanı yoxuydu. Nəhayət, bank təftişçisinin hesabı yoxladığı gün gəlib çatır. Qrant bankdan qaçmaqla kifayətlənməyib evdən də gedir və yerli mehmanxanada otaq kirayələyir. Onu üç gün sonra tapırlar – Cozef çarpayıda uzanıb dayanmadan təkrarlayırdı: “İlahi, mən bunun öhdəsindən gəlməyəcəm! Mən bu xəcalətdən qurtara bilməyəcəm!” Həqiqətən də, o bir neçə gündən sonra canını tapşırır, hərçənd tamamilə sağlamıydı. Həkimlər bu hadisəni “əqli özünəqəsd” adlandırırlar.

Necə ki, elektrik enerjisi qurucu, ya dağıdıcı məqsədlə istifadə edilməsindən asılı olaraq həm xeyir gətirə, həm də həyati təhlükəli ola bilərsə, eləcə də özünü-təlqin ya sülh və əmin-amanlığa, ya da məşəqqət, məhrumiyyət, hətta ölümə aparıb çıxarmaq iqtidarındadır. Əgər siz öz şüurunuzu QORXU, ŞÜBHƏ və İNAMSIZLIQLA yükləyirsinizsə, özünü-təlqin qanunu bu minuslardan fikir impulsunun öz fiziki ekvivalentinə çevrilməsində uğurla istifadə edir.

**BU İKİ VUR İKİ BƏRABƏRDİR DÖRD QƏDƏR -DÜRÜSTDÜR!**

Külək gəminin birini Şərqə, digərini Qərbə itələyən təki, özünü-təlqin qanunu yelkənlərinizi dolduraraq, onu FİKİR sükanınızın idarə etdiyi istiqamətə aparır.

Əgər siz döyüşdə qətlə yetiriləcəyinizi düşünürsünüzsə, elə belə də olacaq.

Əgər nəyəsə cəsarətinizin çatmayacağını düşünürsünüzsə – bunu heç vaxt etməyəcəksiniz.

Əgər qələbənin həddən artıq çətin olduğunu düşünürsünüzsə, heç vaxt qələbə çalmayacaqsınız.

Əgər uduzacağınızı düşünürsünüzsə, artıq uduzmuşunuz.

Əgər rəqibinizin sizdən güclü olduğunu düşünürsünüzsə – deməli, döyüşsüz təslim olmuşunuz.

Yüksəkliyə çatmaq üçün, yüksəklik haqqında düşünməlisiniz.

Mükafatı əlinizə almazdan öncə onu fikirlərinizə hakim etməlisiniz.

Uğur İNAMLA MÖHKƏMLƏNMİŞ ARZU və FİKİRLƏRDƏN başlayır. Bu isə özünütəhqin qanununun fəaliyyət sahəsində yerləşir.

“Həyatı döyüşlərdə zəfəri heç də həmişə daha güclü və daha sürətli adam çalmır. Əvvəl-axır qələbə ONA İNANAN ADAMA NƏSİB OLUR!”

Kursivlə işarələnmiş sözlərə fikir verin və siz şairin yazdıqlarının həqiqi məğzinə varacaqsınız.<sup>5</sup>

Hardasa xarici həyatınızın alt qatlarında, təhtəşüurunuzda nailiyyət toxumu yatır – və günlərin birində o oyanıb hərəkətə keçərsə, sizləri bəlkə arzulamağa belə qorxduğunuz yüksəkliklərə qaldırar.

Avraam Linkoln nəyə əl atırdısa, məğlubiyyətə uğrayırdı. Onun 40 yaşı vardı. O, Heç yerdən olan cənab Heç nəydi və yalnız faciəli təcrübə onun simasında dünyaya ən dahi rəhbərlərdən birini hədiyyə edir. Bu təcrübə iki emosiyayla – izzət və SEVGİYƏ bağlıdır. O, Enn Rütlec adlı bir qadını sevir. Bu, Linkolnun həyatında, həqiqətən vurğun olduğu yeganə qadındır. O da məlumdur ki, SEVGİ hissi İNAM kimi ruhi vəziyyətin qohumu sayılır, çünki sevgi fikir impulsunu mənəviyyat sahəsinə ötürməyə qadirdir. Uzun illər yüzlərlə dahi adamın həyatını tədqiq etməklə belə bir nəticəyə gəlmişəm ki, qarşılıqlı ər-arvad sevgisi onların taleyinə böyük təsir göstərmişdir. Demək olar ki, ONLARDAN HƏR BİRİYƏ BELƏ OLUB.

Əgər siz İNAMIN qüdrətinin şəksiz sübutunu əldə etmək istəyirsinizsə, bunu tətbiq edən yüzlərlə kişi və qadının təcrübəsini öyrənməyiniz məsləhətdir. Siyahının başında İsa Məsih durur. Xristianlıq –

əslər boyu mövcud olmuş ən ali qüvvədir, belə ki, o, milyonlarla insanın ağına təsir edib. Xristianlıq İNAM üzərində qurulub və elə onun üzərində də dayanır. Özü də bu İNAMI nə bu dinin prinsiplərini satanlar, nə onu təhrif edənlər, nə ondan lazımsız ehkam quranlar, – hansılar ki xristianlığın əsas prinsiplərindən tamamilə uzaqdır, – sarsıtmağa müvəffəq olmayıblar.

İsanın bizim möcüzə adlandırdığımız nəzəriyyəsinin və əməllərinin məğzi İNAMIN təzahürüdür. Bəli, istənilən möcüzə yalnız ruhun İNAM adlı vəziyyəti sayəsində həyata -keçirilə bilər. Əfsus ki, bir çox din xadimi və özünü xristian hesab edən çoxlu insanlar İNAMIN məğzinə vara bilmirlər.

İNAM – üzərində hər bir dahi dinin dayana bildiyi təməl daşdır. Əhdi-ətiqi vəsf edənlərdən biri yazırdı: “Ey möminlər, sevinin, İlahi həqiqət axtaranlara tərif düşür... Ona yeni mahnı oxuyun, Ona bu mahnını vəcdlə oxuyun, çünki düzgün olanı Allahın sözüdür və onun bütün işləri İNAMDIR”.

Həvari Luka bizə belə demişdi: “İNAMLA yüklənmiş Stefan xalq arasında möcüzələr yaradırdı” (Həvarilərin əməlləri, 6:8). İsa Məsihin bu sözləri hər birimizə bəllidir: “Övladım! İnamın səni xilas elədi: dünyaya qayıt və xəstəliklərindən qurtul” (Mark, 5:34).

Qurani-Kərimdə peyğəmbər belə söyləyib: “Allah cənnətin qapılarını yalnız inam sahiblərinin üzünə açır”. Konfutsi isə öz “Analektlər”ində bunları yazır: “İNAMDAN və səmimiyyətdən beşəlli yapışın və sevgi olan yerə hərəkət edin. Bu, ləyaqətini artırmaq və çatışmazlıqların öhdəsindən gəlmək üçün yeganə yoldur”.

“Bhavaqata-Gita”da növbəti mülahizəylə rastlaşa bilərik: “Hər bir insanın İNAMI onun öz təbiətinə düz mütənəsiblik təşkil edir. İnsan inamla yüksəlir. Hər kəs olmaq İSTƏDİYİ cür olur. Yetər ki, ARZUSUNA doğru İNAMLA addımlasın”. Elə oradaca bu sözləri oxuyuruq: “Həqiqi İNAM sahibləri bütün dünyaya hakimdirlər. İnsan İNAMIN sayəsində yüksəkliklərə qalxmaq iqtidarındadır. Əvəzində şübhələrlə dolu inamsız insan məhvə məhkumdur. Şübhələnən birisi üçün kainatın istənilən nöqtəsində nə bu dünya, nə yüksəklik, nə xoşbəxtlik mövcuddur”.

Madam ki, hind eposuna toxunduq, gəlin İNAMIN Mahatma Qandi6 nümunəsində hansı hakimiyyətə sahib olduğunu nəzərdən keçirək. Bu dahi insan öz ardıcılarını “sizin dünyada görmək istədiyiniz dəyişikliyi etməyə” çağırırdı. Onun nümunəsi bəşəriyyət üçün sivilizasiyaya təsir göstərəcək İNAMIN ən heyvətəmiz nümayişlərindən biriydi. Qandi öz zamanəsinin ən

böyük hakimiyyət sahiblərindən biri idi, özü də yalnız vətəninə deyil, həm də bütün dünyada. Özü də bu zaman onun əlində hakimiyyətin zəruri silahlarından heç biri yox idi – pul, hərbi gəmilər, silahlar, ordu və s. Qandi ömrü boyu kasıb olub, onun nə şəxsi evi, nə bir kostyumu olub, lakin bununla belə, o ƏSL HAKİMİYYƏTƏ SAHİB OLUB. Bəs hansı yolla bu zirvəyə çatıb?

O, BU HAKİMİYYƏTİ İNAMDAN YOĞURUB. HƏMÇİNİN, ÖZ QABİLİYYƏTİ SAYƏSİNDƏ BU İNAMI İKİ YÜZ MİLYON İNSANIN BEYNİNƏ YERİDƏ BİLİB.

Qandi bu heyratəmiz qələbəsinə yalnız İNAMI sayəsində nail olub. O qələbəni ki, heç bir hakimiyyət heç bir zaman nə qədər silaha sahib olmasından asılı olmayaraq çatıb bilməyib. Qandi İKİ YÜZ MİLYON İNSANIN EYNİ CÜR DÜŞÜNMƏSİNƏ TƏSİR ETMƏKLƏ bəşəriyyətə qeyri-adi nümunə verib. İNAMDAN savayı hansı bir qüvvə buna qadirdir?

Gün gələcək, həm sahibkarlar, həm də onlara işləyənlər özləri üçün İNAMIN imkanlarını açmağa biləcəklər. Bu, sivilizasiyanın çiçəkləndiyi bir gün olacaq. Bütün dünya az əvvəl baş vermiş iqtisadi böhran sayəsində İNAMSIZLIĞIN biznesin başına nələr açdığının şahidi oldu. Şübhəsiz ki, sivilizasiya dünyanın verdiyi bu dərsdən lazımlı nəticə çıxaran insanlar da doğurdu. Bəşəriyyət bütün ağır dövrlərdə zəncirvari şəkildə paylaşan QORXUNUN sənaye və biznesi necə iflic etməsinin şahidi olub. Lakin bu təcrübə həm də insanları -məhkəmləndirib və tezliklə sənayedə vaxtilə Qandinin dünyanı yenidən bərpa etməsi üçün istifadə etdiyi gücə söykənən nəsil meydana gələcək. Bu liderlər kömür şaxtalarında, metallurgiya zavodlarında, fabriklərdə işləyən, Amerikanın balaca şəhərlərində yaşayan ən adi adamların sırasından çıxacaq.

Biznesin dəyişdirilməsi çox çətin işdir, burada istənilən səhv ağır nəticələrə səbəb ola bilər. GÜC və TƏHLÜKƏNİN balansında qurulan keçmişin üsulları İNAM və ƏMƏKDAŞLIQ prinsipləri tərəfindən sıxışdırılıb çıxarılacaq. İnsanlar böyük həvəslə işləyəcək və daha çox pul qazanacaqlar. Hər bir işçi biznesdən öz payını alacaq – çünki o, bu işə yalnız fiziki əməyini deyil, həm də İNAMINI qoyur, necə ki, sərmayəçi kapitalını biznesin çiçəklənməsinə yönəldir. Amma bunun baş verməsi üçün işçilər tətillərə son qoymalı və imtiyazlarını güc, qalmaqal və təhdid yoluyla qazanmağa cəhd etməməlidir. Bundan başqa, ən əsası, ONLAR ÖZ LİDERLƏRİYLƏ EYNİ NÖQTƏYƏ VURMALIDILAR, SONUNCULARSA ÖZ NÖVBƏLƏRİNDƏ



## MAHATMA QANDININ İSTİFADƏ ETDİYİ PRİNSİPLƏRƏ ÜZ TUTMALIDILAR.

Bizim yaxınlarda yaşadığımız dönm insanları qəlbdən məhrum etmişdi. Sahibkarlar öz işçilərinə iri bir biznes mexanizminin vinti kimi baxırdılar; istənilən sövdələşmənin əsasını vermək deyil, almaq təşkil edirdi. Gələcəyin şüarı İNSAN XOŞBƏXTLİYİ və MƏMNUNLUQ olacaq və bu dünyagörüş cəmiyyətin bütün qatlarına sirayət edəndə sənaye hər zamankından qat-qat iri gəlir gətirməyə başlayacaq. Təhdid və tətillərin bacarmadığını İNAM həyata keçirəcək.

Biz həqiqətən də, inama və əməkdaşlığa ehtiyac duyuruq. Bu həm biznesə, həm də istehsala aiddir. İstehsalçılar və -işgüzar adamlar bu üsula əl atmaqla var-dövlətlərini tez və problemsiz toplaya bilirlər<sup>7</sup>. Hazırda diqqətinizə çatdırmaq istədiyim hadisə söylədiklərimə əla nümunə rolunu oynaya bilər.

İllüstrasiya kimi seçilmiş bu olay XX əsrin əvvəllərində baş verib. O dönmədə ABŞ-ın Poladəritmə korporasiyası yeni yaranmağa başlamışdı. Belə ki, biz tarixi faktlara üz tuturuq, onu da nəzərə almalıyıq ki, hadisələr reallıqda baş verib. Beləcə, siz İDEYANIN necə iri pullara dönməsinin şahidi ola bilərsiniz.

Amerika Birləşmiş Ştatlarının nəhəng Poladəritmə korporasiyası əvvəlcə M.Şvabın beynində İDEYA formasında meydana gəlib və zəngin TƏSƏVVÜRÜ sayəsində obraza çevrilib. Beləcə, ilk əvvəl İDEYA olub. İkincisi, Şvab öz İDEYASINI İNAMLA birləşdirib. Üçüncüsü, o öz İDEYASININ fiziki ekvivalentinə və maliyyəyə çevirmək PLANINI hazırlayıb. Dördüncüsü, o öz planını hərəkətə gətirib, buna universitet klubundakı çıxışı bariz nümunədir. Beşincisi, o öz PLANINI daimi İNADKARLIĞIYLA yerinə yetirib, bir də ki, sonuncusunu ta planı bərqərar olmayanacan öz istədiyindən dönməmək RƏŞADƏTİYLƏ müdafiə edib. Altıncısı, o, yolunu daima ŞİDDƏTLİ ARZUSUYLA işıqlandırır.

Əgər “İri var-dövlətə necə sahib olurlar?” sualını özünüə tez-tez verirsinizsə, ABŞ-ın Poladəritmə korporasiyasının yaranma tarixçəsi faydalı cavab rolunda çıxış edə bilər. İnsanların DÜŞÜNÜB VARLANMASIYLA bağlı nə vaxtsa şübhələriniz yaransa, bu hadisəni yadınıza salın, çünki United States Steel-ın əsasında məhz bu kitabda təsvir olunmuş uğura aparan 13 addım durur<sup>8</sup>.

İDEYANIN tale üzərində hakimiyyətinə dair əla məqalə Con Louell tərəfindən New York World-Telegram qəzetində nəşr olunub. Müəllifin icazəsiylə yazını kitabıma daxil etmişəm.

## MİLYARDLAR BARƏDƏ MÖCÜZƏLİ NAHARDAN SONRAKI TƏBRİK

“1920-ci il dekabrın 12-də axşam saatlarında Beşinci Avenyudakı universitet klubuna milli biznes-elitanın təxminən səksən nümayəndəsi təntənəli axşam yeməyinə yığışmışdılar. Şam yeməyi ölkənin qərbindən gəlmiş cavan bir adama həsr olunmuşdu. Bu möhtəşəm salon hələ heç vaxt bu sayda maliyyə kralını bir arada görməmişdi. Lakin onların yalnız az bir hissəsi baş verənlərin məğzinə varı bilmişdi. Şübhəsiz ki, onlardan heç biri bu axşam Amerika sənayesi tarixinin ən əhəmiyyətli epizodlarından birinin şahidi olacağını ağına gətirmirdi.

Bu qonaqlıq özlüyündə vaxtilə Pittsburqda Çarlz M.Şvabın sahibkarlar C.Edvard Saymons və Çarlz Stüart Snitə göstərdiyi qonaqpərvərliyin cavabıydı. Digər tərəfdən, ziyafət təşkilatçıları daha bir məqsədə xidmət edirdilər: bu otuz səkkiz yaşlı “polad adam”ı Şərq bank cəmiyyətinə göstərmək idi. Onlar Şvabın bütün “alicənab iclası” hansı yönə çevirəcəyindən xəbərsizdilər. Hərçənd mister Şvaba cavab nitqinin o qədər də böyük olmamasıyla bağlı xəbərdarlıq etmişdilər: Nyu-Yorklu “ağ yaxalıqlılar” özgələrinin nitqlərinə etinasızdılar; və əgər bütün bu stilman, harriman və canderbiltlərə -darıxdırıcı görünmək istəmirsənsə, iki dəqiqəylə

-kifayətlənməyin -məsləhətədi, bəlkə də on beş dəqiqəylə. Hətta möhtərəm qonağın sağ tərəfində əyləşmiş Con Perpont Morqan 9 iclasda çox qısa nitqlə çıxış etmək fikrindəydi. Bu olay heç bir ictimai əks-səda doğurmadı və səhərisi gün mətbuat onun barəsində bir sətir belə yazmadı.

Şam yeməyi öz axarıyla gedirdi. İki ev sahibi və onların möhtərəm qonağının boşqabı yeddi, ya səkkiz dəfə dəyişdirilməyə macal tapmışdı; yeməklər məzmunundan heç vaxt heç kəsin xəbəri olmayacaq söhbətlərlə müşayiət olunurdu. İştirakçıların az bir qismi mister Şvabla görüşmüşdülər; onun sərvəti əsas maliyyə dünyasından uzaqda, Mononqahela sahillərində artmaqdaydı. Yeməyin bitməyinə hələ çox varkən onların hamısı (orada iştirak edən “pul ustası” Morqan daxil olmaqla) hərəkətə keçmək üçün güclü bir təkan alırlar; o axşam milyard dollar varisi olan uşaq (ABŞ Poladərilmə korporasiyası) mayalanır.

Bədbəxtlikdən, bu cür dostyana görüşlərdə protokol aparmaq qəbul olunmayıb və Çarlz Şvabın nitqi heç yerdə sənədləşdirilməyib. O öz nitqinin bəzi tezislərini Çikaqo bankirləriylə görüşərkən səsləndirir. Sonralar hakimiyyət ona korporasiyayla razılaşmanı pozmaq tələbi göndərəndə<sup>10</sup> həmçinin bəzi fikirlər irəli sürür. Belə ki, bu, yetərinə qrammatika nöqtəyindən o qədər də hamar olmayan “evdar” nitqi idi (dil incəlikləri heç vaxt Şvabı qayğılandırmırdı; o, məğzi gəlişigözəl sözdən üstün tuturdu), əvəzində iti ağıldan və əyləncəli həcvlərdən xali deyildi. Amma ən əsası – ağzından çıxan sözlər elə həvəsləndirirdi ki, sərvətləri ümumilikdə beş milyarda çatan varlıqlara çox böyük effekt bağışladı.

Şvab 15 dəqiqə əvəzinə düz saat yarım çıxış elədi. İştirakçılar özlərinə gələndə qədər Morqan natiqi pəncərənin yanına apardı və onlar təklildə daha bir saat danışdılar.

O axşam tək Morqan deyil, hər kəs Çarlz Şvabın cazibə qüvvəsini öz üzərində hiss etdi. Amma ən əsası, bu nitq şövqə gətirən söz yığını deyil, polad hasilatının artmasına yönəlmiş yetərinə dürüst proqramıydı. Bəzi sahibkarlar da Morqanı özlərinin polad trestini yaratmaq planıyla maraqlandırmaq istəyirdilər. Bunlar əsasən digər istehsal sahələrindən oğurlanmış ideyalar idi; nümunə kimi biskvit, kauçuk, viski, saqqız, məftil və boru-prokat şirkətlərindən yapışmışdılar. Məşhur başçı və oyunçu U.Geyts cəlğınlıqla Morqanı inandırmağa çalışırdı, lakin sonuncusu ona etibar eləmirdi. Mur, Bill və Cim (Çikaqo birja maklerləri) qardaşları Morqanın lap zəhləsini tökmüşdülər. Ona, sadəcə, darıxdırıcıydı və budur Şvab onu elə yüksəkliklərə qaldırdı ki, buradan ən cəsur maliyyə layihəsinin

uğurlu nəticələrini rahat izləmək olardı. Əgər bu haqda başqası danışsaydı, onu asan mənfəət axtarışında olan dəli sanardılar. Lakin Endrü Karneqinin birinci müavininə qulaq asmağına dəyərdi.

Minlərlə kiçik və heç də həmişə idarəetmədə effektiv olmayan firmaları rəqabətə davamlı zəncirə düzmüş pul magiyası polad istehsalına da təsir göstərdi. Bu, biznesin azartlı köpək balığı Con U. Geytsin sayəsində baş verdi. O, bir neçə bu cür zəncirdən Amerika Steel and Wire Company-nin əsasını qoymağa və Morqanla Milli ilə Poladəritmə korporasiyasını qurmağa imkan tapmışdı. Morqana, həmçinin National Tube və Amerikan Bridge şirkətləri məxsus idi. Mur qardaşları kibrit və kreker biznesindən əl çəkib, “Amerika qrupu” yaratmağa hazırdılar. Bu qrupda Amerikan Steel and Wire Company, Tin Plate Steel Hoop və Sheet Steel şirkətləri birləşməliydilər.

Hərçənd Endrü Karneqiyə məxsus olan nəhəng trestin fonunda yerdə qalan bütün kombinasiyalar və zəncirlər sanki yüzdollarlıq əsginazın yanında xırda pula bənzəyirdilər. Onlar hətta bir korporasiyada birləşsələr belə, Karneqinin bazar mövqesini azca da olsun tərpədə bilməzdilər və Morqan bunu bilirdi. Ekssentrik qoca şotlandiyalıya (söhbət Endrü Karneqidən gedir), həmçinin məlum həqiqət bəlliydi. Karneqi Skibo qəsrinin (Şotlandiyada Dornox çayının sahilində tikilmiş dəbdəbəli saray) möhtəşəm hündürlüyündən Morqanın onun piroqundan tikə qoparmaq cəhdini əvvəlcə rişxəndlə, sonra qəzəblə izləyirdi. Onların söyləri lap həddini aşanda, Karneqi qisas almaq qərarına gəlir. Görəsən, necə? Tamamilə sadəcə: rəqiblərindəki kimi eyni cür sənaye şəbəkəsi yaradır. Bu vaxtacan o, nə məftil, nə boru, nə də dəmir listləriylə maraqlanmırdı. O, şirkətlərə yalnız xammal rolunu oynayan polad satırdı və bundan yetərincə məmnun idi. Bu xammalın sonunda hansı forma alacağı onu qətiyyənlə maraqlandırmırdı. İndi sağ əlinə çevrilən Şvabla tandem yaradaraq, həyasızları divara dirəmək fikrindəydi.

Bax beləcə, Morqan qonağı Çarlz M. Şvabın nitqində bütün problemlərinin cavabını tapır. Mövcud olan trestlərdən ən nəhəngi Karneqi olmadan bir ədəbiyyatçının ifadə etdiyi kimi, “tərkibində qaymaq olmayan qaymaq pudinqə” bənzəyirdi.

Şvab özünün tarixi nitqində nədən danışmışdı ki? O, Karneqinin geniş fəaliyyətinin Morqanın himayəsiylə davam edə biləcəyini ehtimal edirdi (hərçənd bu, ehtimaldan o yana gedə bilməzdi). O, bütün dünyanın polad sənayesini gözləyən gələcək, yenidənqurmanın və ixtisaslaşdırmanın effekti

barədə danışmışdı. O, gəlirsiz istehsalatı məhv etməyə və çiçəklənən təsərrüfatlara diqqət yönəltməyə çağırmış, qənaət edilə biləcək sahələri, məsələn, nəqliyyat xərclərini, menecment və inzibati sektoru müəyyənləşdirmiş və xarici bazarları tutmağı təklif etmişdi.

Amma hər şeydən çox, o, “biznes quldurlarına” səhlərinin nədə olduğunu söyləmişdi. O, belə nəticəyə gəlmişdi ki, quldurların əsas məqsədi monopoliya yaratmaq və biznesdən “yağlı” dividend qoparmaqdı. Şvab çılgınlıqla bu cür yanaşmanı mühakimə edirdi. Bu bəsirətsiz siyasət, onun söylədiyinə görə bazar sərhədlərinin daralmasına gətirib çıxarmışdı, halbuki dünyanın onun genişlənməsinə ehtiyacı vardı! O təsdiq edirdi ki, poladın qiymətinin ucuzlaşması bazarı genişləndirməyə, xammalın istifadəsində yeni üsullar tapmağa və son nəticədə dünya bazarının iri bir hissəsini tutmağa imkan verəcək. Bu gün deyə bilərik ki, Şvab müasir kütləvi sənayenin müjdəçisi rolunda çıxış edib. Hərçənd özü buna şübhə etmirdi.

Beşinci Avenyudakı universitet klubunun banket zalında verilən şam yeməyi sona çatdı; Morqan evinə gedib Şvabın ümidverici təklifləri üzərində fikirləşməyə başlayır. Çarlzsa Pittsburqa qayıdıb Karneqinin polad biznesini himayə edir. Geri və yerdə qalan işgüzarlar öz birja aparatlarının arxasına keçib xəbər intizarında olurlar. Onlar səbirlərini basmaq məcburiyyətində qalırlar. Morqana qonağının “dadlı tikəsini” həzm etmək üçün təxminən bir həftə lazım olur. Morqan “pul kisəsini” heç bir təhlükə gözləmədiyindən əmin olanda Şvabın arxasınca adam göndərir, lakin sonuncusu etiraz cavabıyla həm ciddilik, həm də ehtiyatlılıq nümayiş etdirir. Şvab xəbərdarlıq edir: Karneqi öz şirkətinin prezidentinin Uoll-Strit kralıyla flirtindən heç də şad olmayacaq. Karneqi bu küçəyə heç vaxt ayaq basmayacağına and içmişdi. Belə olan halda Con U. Geyts aracı rolunu öz üzərinə götürməyi təklif edir və söz atır ki, Morqan az əvvəl qonağı olmuş Şvabla “təsadüfən” Filadelfiyadakı Bellevyu mehmanxanasında rastlaşa bilər. Lakin Şvab Filadelfiyaya gələndə Morqan gözlənilmədən xəstələnir və Nyu-Yorkdan tərpənməmək məcburiyyətində qalır və inadkarlıqla çağırılan Çarlz Nyu-Yorka gəlib maliyyəçinin kitabxanasının qapısını döyür.

İqtisadi tarixin bəzi tədqiqatçıları əmindilər ki, Karneqi bu dramanın lap əvvəlindən sonunadək hər şeydən xəbərdar olub və hətta özü növbəti olaylar üçün zəmin yaradıb. Şvabın şərəfinə nahar, onun məşhur nitqi, bazar gecəsində Çarlzla Pul Kralı arasındakı söhbətin – bütün bunların hamısı tədbirli şotland tərəfindən düzülüb-qoşulmuşdu. Bununla belə, tarixçilər haqlı deyillər: hər şey tam tərsinə baş veribmiş. Şvab

sövdələşmənin müzakirəsinə çağırılarkən, “balaca bossunun” (qoca Endrünü xırda gözlərinə görə belə adlandırırdılar) öz biznesinin satmağa necə yanaşacağını bilmirdi. Onu da nəzərə almaq lazımdı ki, Karneqinin bu adamlara münasibəti müqəddəslərin kafirlərə yanaşmasından heç nəylə fərqlənmirdi. Ancaq mister Şvab həlledici döyüşə lazımınca hazırlamışdı. Rəqəm sütunlarıyla dolu altı vərəq kağız Karneqini öz polad istehsalıyla məşğul olan şirkətini satmaq və yeni korporasiya yaratmaqla sayagəlməz gəlir əldə edəcəyinə inandıra bilir. Endrü bu yeni korporasiyanı “metallurgiya sənayesində yeni ulduz” adlandırırdı.

Əslində burada təəccüblənəsi heç nə yoxdur: dörd “biznes köpəkbalığı” bu möhtəşəm planın hər addımı üzərində sutkalarla baş sındırmışdı. Onlar gecə-gündüz işləmişdilər. Layihənin başçısı və “mərkəzi beyni”, heç şübhəsiz, Pulun İlahi Həqiqətinə inanan Morqanıydı. O, özünün aristokratik partnyoru, alim və centlmen Robert Bekonla birgə hesablamaların dəqiqliyini yoxlamışdı. Bu möhtəşəm dördlükdə üçüncü adam Con U.Geytsiydi. Onun oyuna olan azartına nifrət etsələr də, incə məsələlərdə qiymətsiz xidmətlərindən istifadə edirdilər. Dördüncü poladın yaradılması və satışı üzrə ən məşhur mütəxəssislərdən öndə duran Çarlz Şvabın özüydü. Pittsburqerlinin sözləri heç vaxt – nə gərgin sutkalarda, nə də sonra şübhə altına salınmır. Əgər o, şirkətin bu cür pullara dəydiyini söyləyirdisə, deməli, beləydi. O yalnız özünün qeyd etdiyi konsernlərin kombinasiyaya daxil edilməsini qətiyyətlə təkid edirdi. Axı o, sadəcə, əvvəlki şirkətlərin təkrarı olan korporasiya yaratmaq fikrində deyildi və onun məqsədi öz şirkətlərini Morqanın “möhkəm” çiyinlərinə qoymağı arzulayan “dostlarının” acgöz iştahasını doyuzdurmaq deyildi. O öz partnyorlarını inandırmağı bacarır – onlar layihəyə Uoll-Stritin “valrouz” və “karpentye”lərinin göz qoyduqları iri konsernləri salmırlar.

Dan yeri sökülməyə başlayanda, Morqan ayağa qalxıb məmnunluqla qamətini düzəltdi. Plan hazırıydı; bircə ən çətini qalırdı.

“Mister Şvab, necə düşünürsünüz, Endrü Karneqini öz biznesini satmağa razı sala biləcəksinizmi?” – düz Çarlzın gözlərinin içinə baxıb soruşur.

“Mən cəhd edəcəm”, – Şvabın cavabı qısa oldu.

“Əgər onu inandıra bilsəniz, irəli sürdüyünüz bütün şərtləri qəbul edəcəm”.

Hələ ki, hər şey yaxşı gedirdi. Amma əgər Karneqi satışa razı olarsa, bunun müqabilində nə qədər istəyəcək? (Şvab bunun təxminən 320 milyon olduğunu ehtimal edirdi.) Bəs o, ödənişin hansı şəkildə olmasını tələb edəcək? İstiqraz vərəqəsi? Səhm? Bon? Ya da – İlahi! – nəğd pulla?! Hətta ən zəngin təsəvvürə malik olan insan milyardı nəğd pulla təsvir edə bilməzdi.

...Onlar yanvarda Cestçesterdə, Sent-Endrünün buz bağlamış sahəsində qolf oynayırdılar. Yalnız sviter geyinən Endrüyə soyuqdu, Çarli isə həmişəki kimi, dil-boğaza qoymadan qocanı həvəsləndirirdi. O, məişətdən danışır və iş barədə kəlmə belə kəsmirdi. Nəhayət, Karneqinin evində buxarı qarşısında oturub bir qədəh konyak içmək qərarına gəlirlər. Bax, elə həmin an vaxtilə universitet klubunda səksən milyonçunu vəcdə gətirən əminliyiylə, Karneqini geri çəkilməklə qarşısında necə böyük perspektivlər açılacağına inandırır. O, dağ boyda pullardan, qocanın bütün istəklərini on qatıyla qarşılayan yüz milyonlardan söhbət açır. Nəhayət, Karneqi təslim olur. O, kağız götürüb üzərində nəsə bir cızmaqara edir, sonra Şvaba ötürür: “Bu, biznesimizi satacağımız qiymətdir”. Bu rəqəm təxminən 400 milyona yaxındı, elə Şvab da bu qədərinə ümid edirdi. O, Karneqinin biznesini 320 milyon dəyərində qiymətləndirmişdi. Üstəgəl iki ildə əldə ediləcək 80 milyonluq gəlir. Sonradan Morqanla Şvab axşamçağı Trans-Atlantik laynerin göyərtəsindən birgə günəşin qüruba enməsinə tamaşa edərkən sonuncusu deyir: “Gərək sizdən daha yüz milyon dollar qopardaydım!” “Əgər bunu əvvəlcədən istəsəydiniz, indi o, sizin cibinizdəydi”, – Morqan sevinclə söyləyir<sup>11</sup>.

Bu, görünməmiş hadisəydi. Britaniyalı müxbir vətəninə teleqrafla xəbər verirdi ki, polad dünyası bu nəhəng kombinasiyadan heyrətə gəlib. Yelsk Universitetinin prezidenti mister Hadli trestlərə qarşı heç bir repressiyanın “yaxın iyirmi beş il ərzində Vaşinqtonda yeni kralın meydana gəlməsinə” mane ola bilməyəcəyini elan etdi. Məşhur oyunbaz Kin yeni trestin səhmlərini birjaya “axıtmaqla” bu işdən xeyli pul qazanır və öz şəxsi işini açır (bu isə, nə az-nə çox 600 milyon dollarıydı). Heç kəs incik vəziyyətdə qalmadı. Karneqi öz milyonlarını alır, sindikat Morqaninsa “yüksəliş” üçün hələ 62 milyon dollara yaxın pulu qalır və Geytsdən tutmuş Geriyədək “Uoll-Stritdən heç bir oğlan” “yağsız” qalmadı.

Otuz səkkiz yaşlı Şvab öz döyüşünü uddu. O, yeni korporasiyanın prezidenti oldu və bu vəzifəni düz 1930-cu ilədək sürdürdü”.

“İrimiqyaslı biznesin” bu dramatik tarixçəsini ona görə kitaba daxil etdim ki, o, dayanmadan təlqin etdiyim qanuna əla illüstrasiyadı: “ARZU ÖZ FİZİKİ EKVİVALENTİNƏ ÇEVİRİLMƏK İQTİDARINDADIR”!

Yəqin bəziləriniz sadə hissedilməz ARZUNUN öz fiziki ekvivalentinə necə çevrilə biləcəyinə şübhəylə yanaşırsınız. Bu sözləri bəyan edəcək şəkkaklar həmişə tapılacaq: “HEÇ NƏYİ NƏYƏSƏ çevirmək qeyri-mümkündü”. Bütün bu hücumların cavabını Amerikanın polad sənayesi tarixçəsində tapmaq olar.

O nəhəng trest əvvəlcə bir adamın beynində plan şəklində cücərir. Bu plana əsasən, şirkətlər öz poladəitmə zavodlarını yeni korporasiyanın sütununa çevirirlər. Sanki fəvqəladə heç nə yoxdu – plan quran o qədər insan var ki yer üzündə! Amma onun İNAMI, ARZUSU, TƏSƏVVÜRÜ, -İNADKARLIĞI ABŞ polad sənayesi bünövrəsinin əsasını quran kərpiclər oldu. Poladəitmə zavodları, xammalın emalı üçün avadanlıq, hətta pullar – istehsalatın quruculuğu üçün lazım olan hər şey – bu planın reallaşmasında, ümumiyyətlə, heç bir rol oynamırdılar. Bəli, bütün bunlar meydana gəldi – LAKİN YALNIZ İŞ BAŞA ÇATANDAN SONRA. Başqa sözlə, bircə adamın sadə ideyası 600 milyon dollarlıq gəlir gətirdi!<sup>12</sup> O qədər də pis deyil, elə deyilmi?

Bu layihədə iştirak edən hər bir kəsin taleyinin necə olması və hansının öz milyonunu alması bizi maraqlandırmır. Bütün bu hadisədə ən əhəmiyyətli onun bu kitabın təbliğ etdiyi fəlsəfənin dürüstlüyünü və ağlabatan olmasını sübut etməsidir. Çünki bu fəlsəfə başdan-ayağa yuxarıda təsvir olunan hadisənin məzmununu əks etdirir. Bundan başqa, bu üsulun effektivliyini ABŞ Poladəitmə korporasiyasının çiçəklənməsi və on illər boyu Amerikanın ən zəngin və nəhəng korporasiyası olaraq qalması sübut edir. Həmin korporasiyasının sayəsində yüz minlərlə insan iş yeri tapdı, emalın yeni üsulları işlənib-hazırlandı və həyata keçirildi, yeni bazarlar açıldı və istifadə edildi. Bu, Şvabın İDEYASININ əsas və həqiqi qiymətidir (əlbəttə, 600 yüz milyon dolları saymamaqla).

ZƏNGİNLİK həmişə əvvəlcə FİKİR formasında meydana gəlir! Onun həcmi yalnız beynində bu fikir formalaşan insan şüuruyla məhdudlaşır. Lakin İNAM bütün sərhədləri dağıda bilər! HƏYATLA sövdələşməyə hazır olarkən bunu yadınızda saxlayın. Unutmayın: məhz siz qiyməti təyin edirsiniz. Siz, başqa heç kəs. Həmçinin onu yadda saxlamalısınız ki, ABŞ Poladəitmə korporasiyasını yaradan insanı, demək olar ki, heç kim tanımırdı. O, sadəcə, “polad Robinzonu”nda “Beşinci”ydi (Karneqi). Amma



yalnız onun İDEYASI meydana gələnəcən. Bundan sonra o, bir neçə addımla cəmiyyətdə vəziyyətə, hakimiyyətə, məşhurluğa gedən, kənardan çox uzun görünən yolu başa çatdırmış olur. Şvab qüdrətli sehrbazın istedadlı şagirdi sayaqı, İNAMIN qanadları üzərində yüksəkliyə qalxır. Bu İNAMSA ÖZÜNÜTƏLQİN kimi güclü enerjiylə qidalanır.

FƏSİL 3 ÖZÜNÜTƏLQİN  
TƏHTƏLŞÜURA TƏSİR ETMƏ ÜSULU  
Zənginliyə doğru üçüncü addım

ÖZÜNÜTƏLQİN – bütün istək və arzularımızı qidalandıran enerjidir. O, bütün beş insani hissi nizama salır və istiqamətləndirir. Başqa sözlə desək, özünü inandırmaqdır, şərtlərini bu və ya başqa məqsədə nail olmaq üçün özünə qurduğu razılaşmadır. Özünütəlqin şüurumuzun – fikirlərimizin yarandığı hissəsiylə ruhun gizli hərəkətləri və sonrakı fəaliyyətin proqramlaşdırılması baş verən, təhtəlşüur adlandırılan hissəsi arasında bağlayıcıdır. Siz əgər Yunq və Freydin əsərlərini oxumusunuzsa görərsiniz: insan şüuru bir neçə sahəyə bölünüb ki, onlardan ən əsası şüur və təhtəlşüurdur.

Şüurda üstünlük təşkil edən (fərq eləməz, mənfi, ya müsbət) fikirlər əvvəl-axır təhtəlşüurda kök salıb ona təsir etməyə başlayır. Özünütəlqin qanunu beləcə işləyir.

HEÇ BİR FİKİR nə düşündüyünüzdən asılı olmayaraq,

– yaxşı, ya pis, – ÖZÜNÜTƏLQİNİN KÖMƏYİ OLMADAN  
TƏHTƏLŞÜURDA KÖK SALA BİLMƏZ (Biz qəfil ilham pərisindən yaranan fikirləri nəzərə almırıq). Başqa sözlə, beş hissimiz sayəsində yaranan bütün niyyətlərimiz, hisslərimiz və təəssüratlarımız şüur tərəfindən işlənilib-hazırlanır və süzgəcdən keçirilir. Şüurun üst qatında qalan uzun müddət şişirdilir, ölçülüb-biçilir, yalnız bundan sonra təhtəlşüura ötürülür. Şüurun xarici, dərk edilmiş hissəsi hansısa mənada təhtəlşüurun “buraxılış punktu” rolunda çıxış edir. Yalnız siz ora nəyin daxil ola biləcəyinə və həyatınızı formalaşdırmağa başlamasına qərar verirsiniz.

Təbiət insanı elə yaradıb ki, o, xaricdə baş verən hər şey,

– istər hisslər, istər fikirlər, – üzərində MÜTLƏQ NƏZARƏTƏ malikdir. Amma bu, heç də həmişə insanların bu nəzarəti HƏYATA KEÇİRMƏLƏRİNDƏN xəbər vermir. Bir çox halda insanlar, ümumiyyətlə, öz fikir və emosiyalarına nəzarət edə bilmirlər. Çoxlu sayda insanın məşəqqətli və dilənçi həyat tərzini sürməsi də bununla izah olunur.

Təhtəlşüur bağban qulluq etmədiyi halda əlaqə basma biləcək münbit torpaqlı bağ xatırladır. Bizim halda qulluq etmək təhtəlşüurumuza faydalı toxumlar səpməkdir. Əgər əsl bağda bağban kürək və dirmixlə silahlanırsa, “təhtəlşüur bağında” bütün bu alətləri özünütəhqin uğurlu surətdə əvəzləyir. Özünütəhqinin sayəsində təhtəlşüura ya müsbət yaradıcı, ya da neqativ dağıdıcı fikirlər səpmə bilərsiniz. Zəngin təhtəlşüur bağınıza nə səpməyi yalnız özünüz müəyyən edə bilərsiniz.

Arzu etdiyinin altı addımlığında hansı əməllərə əl atmaq lazım olduğu, xatirinizdədirsə, ilk fəsildə geniş təsvir olunub: bunun üçün gündə iki dəfə YAZILI mülahizənizi ucadan oxumalıdır. Bu mülahizədə siz öz ZƏNGİN OLMAQ ARZUNUZU izhar edir, həmçinin sanki onu GÖRÜR və ona SAHİB OLURSUNUZ! Özünütəhqin elə bu deməkdir. Belə etməklə ARZUNUZUN obyektini bilavasitə TƏHTƏLŞÜURUNUZA ötürürsünüz, özü də bunu tam İNAMLA edirsiniz. Bu sadə proseduru təkrar etməklə arzunuzu öz fiziki ekvivalentinə çevirən vərdiş əldə etmiş olursunuz (Bu yalnız pula və maddi firavanlığa aid deyil. Bu üsuldən İSTƏNİLƏN MƏQSƏDƏ ÇATMAQ üçün istifadə edə bilərsiniz. İNADKARLIQLA ARZULADIĞINIZ hər bir şeyi əldə etmək iqtidarındadır).

Elə indicə 1-ci fəsildəki altı addıma qayıdın. Onları yenidən oxuyun, çox diqqətlə oxuyun! Sonra sizə bir neçə fəsil sonraya, 6-cıya keçməyi

məsləhət görərdim. “Təşkilatlanmış planlaşdırma” adlanan bu fəsildə təhtəlşüurunuzun proqramlaşdırılması üzrə dörd təlimat verilib. Birinci fəsildəki altı addımla altıncı fəsildəki dörd təlimatı müqayisə etməklə, onların özünütəhqin qanununa xidmət göstərdiyini görmüş olarsınız.

Elə buna görə də unutmayın: arzunuzun mülahizəsini ucadan söyləyərkən (hənsinin ki, sayəsində təhtəlşüurunuzda “zənginlik hissini”, ya da digər uğuru yetişdirməyə çalışırsınız), siz sadəcə, kağıza yazılmış sözləri oxumamalısiniz. Bu sözlərin sadəcə, təkrarı HEÇ BİR NƏTİCƏYƏ gətirib çıxarmayacaq. Özünütəhqin effekti yalnız ona öz emosiyalarınızı, hisslərinizi və ən nəhayət inamınızı artırırdıqda baş tuta bilər. Emil Koununı məşhur “mən-formulu”nu (“hər ötən günə daha mükəmməl oluram”) milyon dəfə təkrarlasanız belə, əgər bu sözlərə İNAM və HİSSLƏRİNİZİ artırmasanız, heç nəyə nail olmayacaqsınız. Sizin təhtəlşüurunuz əzbərçiliyə reaksiya vermir. O yalnız hiss və inamla bəslənmiş fikirlərlə qarşılıqlı əlaqəyə girir.

Bu o qədər əhəmiyyətli mülahizədir ki, onu oxuduğunuz kitabın hər fəslində təkrarlayacam. Sizə hər dəfə eyni şeyi təkrarlamağı özümə borc bilirəm, çünki çoxunun özünütəhqin qanununu guya həyata keçirdiyi halda arzu olunan nəticələri əldə edə bilməməsinin səbəbi yalnız bununla izah olunur.

Ürəyinizin qoşulmadığı, laqeyd şəkildə təkrarlanan sözlər təhtəlşüura heç cür təsir edə bilməz. Fikirlərinizi emosiyalarınız, ən əsası isə İNAMLA yemləməyi öyrənməyincə, hətta ən xırda effektdə belə nail ola bilməyəcəksiniz.

Qoy əvvəl-əvvəl emosiyalarınızı idarə edə və yönəldə bilməməyiniz sizi ruhdan salmasın. Hər şey daimi səylərinizdən asılıdır. Unutmayın: NƏSƏ MƏLUM DEYİL – deyər bir şey yoxdur. Bu həyatda hər şeyin öz qiyməti var. Arzuna çatmaq bacarığı və təhtəlşüura təsir etmək qabiliyyətinin, həmçinin öz qiyməti var və siz ONU ÖDƏMƏLİSİNİZ. Bu qabiliyyətin qiyməti – İNADKARLIQ və DAİMİ SƏY GÖSTƏRMƏKDİR. Siz burada təsvir olunmuş prinsipləri hər gün yorulmadan həyatınıza tətbiq etməlisiniz. İnanın, qiymət elə budur. Bəlkə də o sizə bəha görünə bilər, lakin həyatınızı yaxşılaşdırmağa doğru istiqamətləndirəcək bacarıq güzəştlə satılmır. Siz onu qiymətindən aşağı ala bilməyəcəksiniz. Hətta çox istəsəniz belə, təhtəlşüurunuzu aldada bilməyəcəksiniz. Məhz bu səbəbdən elə indi qərar verin – uğrunda vuruşduğunuz mükafat (bu dəfə zənginlik nəzərdə tutulur) daimi səylərinizə dəyər? Qərar verin – HEÇ KİM SİZİN ƏVƏZİNİZDƏN BUNU ETMƏYƏCƏK!

Bircə həyatı müdriklik və hesablamalar zənginliyi cəlb etməyə və qoruyub-saxlamağa çatmaz. Onlar çox nadir hallarda köməkçi rolunu oynaya bilər – o da orta qiymətlər qanunu sayəsində.

Amma burada söhbət açdığımız universal üsul orta qiymət qanunundan zərrə qədər də asılı deyil. Bundan savayı, bu üsulun heç bir müstəsna halı yoxdur. O, istənilən insanla eyni cür effektiv işləyəcək. Əgər kimsə bu yolda uğursuzluğa düçar olursa, yüz faiz burada üsulun özü deyil, onun səhv və qeyri-müntəzəm həyata keçirilməsidir. Əgər siz cəhdlərinizi dayanmadan təkrarlasanız, mütləq uğur qazanacaqsınız.

Sizin özünütəhqin qanununu istifadə etmək bacarığınız əhəmiyyətli dərəcədə FİKRİNİZİ ARZUNUZUN ÜZƏRİNDƏ CƏMLƏMƏK qabiliyyətinizdən asılı olacaq. Özü də ta o vaxtadək ki, ŞİDDƏTLİ ARZUNUZ BEYNİNİZDƏN ÇIXMAYAN İDEYAYA çevrilsin.

Birinci fəsildə təsvir olunmuş altı addıma əməl etməyə başlayanda, sizə həmin dəqiqə maksimal FİKRİ CƏMLƏMƏ lazım olacaq. Birinci addımı atan kimi (hansı ki, yadınızdadırsa, sizdən pulun DƏQİQ SAYINI müəyyənləşdirməyi tələb edir) bu rəqəmin daima təsəvvürdə canlanması elə həmin zəruri FİKRİ CƏMLƏMƏ olacaq.

Özü də diqqətinizi sadəcə rəqəmlərin üzərində cəmləşdirməklə kifayətlənməməli, bu miqdarı həm də nəgd pul şəklində təsəvvürünüzdə canlandırmalısınız. Təsəvvürünüzü o dərəcədə inkişaf etdirməlisiniz ki, sonunda pulu ƏYANİ SURƏTDƏ görə bilərsiniz. Bunu, ən azından, gündə bir dəfə edin. Bunun üçün nə lazımdır? Məsələn burasındadır ki, çoxlarınıza (xüsusən də kasıb yaşayanlarınıza) özünü varlı insan kimi təsəvvür etmək çətin başa gəlir (bu isə bildiyimiz kimi, özünütəhqin üçün çox vacibdir). Bu pulları GÖRMƏYƏ başlayanda, sonunda ÖZÜNÜZÜ də ONLARIN SAHİBİ KİMİ HİSS ETMƏYƏ başlayacaqsınız!

Bu kitabda ən əhəmiyyətli, ən qiymətli, ən həqiqisi odur ki, təhtəşüür mütləq İNAM ruhunda edilmiş istənilən “sifarişi” qəbul edir. Lakin bu sifarişlər yalnız onları hər dəfə təkrarlamağa başlayanda həyata keçir. Bu zaman təhtəşüür onların reallaşması üçün yollar axtarır və bu yolların arasından ən qisasını seçir. Siz həqiqətən də, özünüzü həmişə təsəvvürünüzdə canlandırıdığınız pula sahib ola bildiyinizə inandırmalısınız. Hətta təhtəşüürünüz sayəsində pullara da təsir edə bilərsiniz. Onlar sizi məhz şüuraltınızın yönləndirdiyi yolda gözləyəcək. Təhtəşüürünüz özü plan

quracaq və onu şüura ötürəcək. Bu plana əməl etməklə, siz bu pula aparan addımları atmağa başlayırsınız.

İndi biz təhtəlşüurun fəaliyyət mexanizmini araşdırandan sonra firavanlığa çatmanız üçün sizə planlar qurmağın LAZIM OLMADIĞINI anlayırsınız. Sizə hansı səyləri tətbiq edəcəyiniz, hara işləməyə getməyiniz, arzuolunan miqdarı əldə etmək üçün nə ilə məşğul olmağınızı fikirləşmək LAZIM DEYİL. Siz, əlbəttə, bilirsiniz ki, bir çox yerdə sadəcə belə pulları ödəmirlər. Başınızı sındırmayın – bu problemi təhtəlşüurunuzda ötürün. Pul haqda düşüncələrinizi TƏSƏVVÜRÜNÜZƏ yerləşdirin, vizuallaşdırın, gözünüzün önünə gətirin, hiss edin, GÖRMƏYƏ başlayın, bax, onda təsəvvürünüz bu görüntünü təhtəlşüur ötürəcək, o isə öz növbəsində sizə arzu etdiyiniz uğura çatmanıza kömək edən o yeganə planı qurmuş olacaq.

Unutmayın ki, siz sadəcə arzulamamalı, özünüzü ANINDACA bu pulların sahibi rolunda GÖRMƏLİSİNİZ. Hər gün təhtəlşüurunuzu işləməyə məcbur edin, hər gün ona əmr verin və onu sizə lazım olanlardan xəbərdar edin.

Bir də unutmayın ki, siz sayıq olmalısınız. Beyninizə girən hər bir fikrə qarşı son dərəcə diqqətli olun. Bir dəfə onların arasında təhtəlşüurunuzun sizin üçün hazırladığı plan peyda olacaq. Siz anındaca ONU HƏYATA KEÇİRMƏLİSİNİZ. Bəs bu planın məhz təhtəlşüurunuzda yetişmiş olduğunu necə öyrənməli? Onu yaşayanların çoxu həmin planı bir qıgılcım, nurlanma, ilham pərisi kimi təsvir edir. Bu ruhi vəziyyəti İlahidən alınan “əmr” kimi də qəbul etmək olar. Aydınır ki, bu cür əmrlər diqqətdən kənarda qalmamalıdır. Bu planı kağızda qeyd edin və təcili hərəkətə keçin. Onu həyata keçirməkdən imtina etmək uğurunuz üçün böyük əngəl olacaq.

Əgər yadınızdadırsa, birinci fəsildə təsvir edilmiş altı addımdan dördüncüsü beləydi: “Məqsədinizə çatmaq üzrə dürüst plan hazırlayın və onu addım-addım həyata keçirin”. Siz bu məsləhətə dəqiqliklə əməl etməlisiniz. Heç bir vəchlə geri çəkilməyin. Heç nə sizi öz planınızdan imtinaya məcbur etməməlidir. Guya sizin bir arzuyla varlı ola bilməyəcəyiniz barədə kənardan səslənən mühakimələri qulaqardına vurun. Ağlınız həmişə sizi arxaya çəkməyə və nəzərdə tutduğunuz yoldan sapdırmağa çalışacaq. Uğur qazana bilməyəcəyiniz kimi fikirləri bir addım yaxınıza belə buraxmayın. Əks-təqdirdə saysız-hesabsız şübhələrin içində

boğulacaq və əlinizi işdən soyudacaqsınız. Zənginliyə doğru qətiyyətlə və möhkəm addımlarla irəliləmək lazımdır! Əvvəlcədən bütün şübhə və narahatlıqları yolunuzun üzərindən süpürməyi öyrənin.

Vizuallaşdırmanı, yəni gözünüz yumulu halda pulları təsəvvürünüzdə canlandırmağı məşq etməyə başlayanda, onlarla nə edəcəyinizi də təsəvvür etməyi unutmayın. Bəlkə səhmə qoyacaqsınız? Ya öz şəxsi işinizi açacaqsınız? Ya ev, maşın alacaqsınız? Bütün bunları xırda detallarınadək təsəvvür etməyə çalışın. Vizuallaşdırma – xəzinələr mağarasına girmək üçün səsləndirilən “Sim-sim, açıl!” paroluna bənzəyir<sup>2</sup>.

## QISA REZÜME

Bu kitabı oxumaq faktının özü sizin Endrü Karneqinin sirrinə varmaq istəyinizdən xəbər verir. Hətta bu fakt ondan da xəbər verir ki, siz artıq “uğur universitetinin” tələbəsiniz. Beləcə, siz tələbəsiniz və bu o deməkdir ki, sizin gələcəyiniz bütünlüklə tədrisinizdən asılıdır. Əgər söylə oxusanız, bu kitabda verilən bütün göstərişləri çalışqanlıqla yerinə yetirərsəniz, sizin magistr olmağa yetərinəcə şansınız var. Yox, əgər sürünə-sürünə oxusanız, məsləhətləri qulaqardına vursanız, ya da onu öz seçiminizin ümidinə buraxsanız, diplomu heç arzulamayın da. Mövcud olanların ən əhəmiyyətli sayılan bu universiteti bitirmək üçün bütün təlimatlara əməl etməli və ən əsası, bütün bunları İNAMLA etməlisiniz.

Əgər sizin əsas məqsədiniz pulların əldə edilməsi və var-dövlətin toplanmasındadırsa, indi siz özünütədqin qanununun necə hərəkət etdiyini bilməklə əlinizə böyük bir açar götürmüş olursunuz. Hər şey çox sadədir: altı addımı özünütədqinlə birləşdirməlisiniz.

Daha tez hərəkətə keçə bilməyiniz üçün bunun necə edilməsiylə bağlı sizlərə bəzi təlimatlar verirəm.

Birinci. Heç kəsin sizi narahat edə bilməyəcəyi bir küncə çəkilməlisiniz. Vaxtı isə yatmazdan əvvələ, axşama salsanız yaxşı olar. Öz otağınıza keçib çarpayıya uzana bilərsiniz. Üzərində nəyə çatmaq istədiyiniz, hansı məbləği əldə etməyi arzuladığınızı, bu pulları nəyə xərcləyəcəyiniz və bu istəyinizə çatacağınız müddət qeyd edilmiş kağızı əlinizə götürün. Siz sadəcə, bu mülahizəni oxumamalısınız, siz onu, həm də artıq PULLARA SAHİB OLDUĞUNUZU GÖRMƏLİSİNİZ. Bu mülahizəni necə qurmalı? Məsələn, siz beş ildən sonra yarım milyon dollar toplamaq niyyətindəsiniz. Bu o deməkdir ki, düz yarım ildən sonra sizin 500 min dollarınız olmalıdır. Bu pullara siz öz şəxsi mağazanızı açmaq fikrindəsiniz (ya da mağazalar şəbəkəsi). Beləcə, mülahizəniz təxminən belə səslənmiş olacaq: “20..-ci il yanvarın 1-də mənim bank hesabımda 500 min dollar olacaq və bu pullar son beş ildə toplanacaq. Mən bu qədər pula sahib olanda, mağazalar şəbəkəsi açacam. Əminəm ki, düz beş ildən sonra beş yüz min dollar mənim ixtiyarımda olacaq. Mən buna o qədər inanıram ki, onları hətta indi gözlərim qarşısında canlandıra bilərəm. Mən onlara öz mübarək əllərimlə toxuna bilərəm. Bu pullar mənimdi, onlar məni gözləyir. Onlara çatmaq uğrunda planımı həyata keçirmək üçün bütün qüvvəmi səfərbər etməyə hazıram. Bu plan təhtəşüürümdə yetişən kimi, anındaca hərəkətə keçəcəm.

İkinci. Müddəanı o qədər təkrarlayın ki, nəhayət, sonunda arzuladığınızı pulları öz gözlərinizlə görün.

Üçüncü. Müddəanı elə yerdən asın ki, onu hər səhər-axşam görə bilərsiniz<sup>3</sup>. Onun gözə girməyi lazımdı. Məsələn, onu çarpayınızın üzərindən asmaq, ya da vanna otağında güzgünün yan tərəfinə sancmaq olar.

Unutmayın ki, bütün bunlara əməl etməklə özünütəhləqin qanununu hərəkətə gətirmiş olursunuz. Siz öz təhtəşüürünüza sifariş verirsiniz və onu intensiv surətdə işləməyə məcbur edirsiniz. Şüuraltınız günü-gündən məqsədinizə çatmanız uğrunda ən yaxşı və effektiv plan hazırlayır. Unutmayın ki, bu üsul yalnız kapital yığılması üçün işləmir. O, istənilən məqsədə çatmaqda effektiv olur. Bir də yadda saxlayın ki, özünütəhləqin qanunu siz öz müddəanızı emosional şəkildə təkrar etməyə başlayanda işə düşür. Hər söz qəlbinizin dərinliyinə toxunmalıdı. İNAM, həmçinin emosiyadır, özü də insanın hiss edə biləcəyi ən güclü və məhsuldar hissidir.

İkinci fəsildə təsvir olunmuş bütün məsləhətlərə əməl edin. İlk baxışda onlar sizə həddən ziyadə ümumi görünə bilər. Qoy bu sizi narahat etməsin. Nə qədər abstrakt və qeyri-praktik görünməsindən asılı olmayaraq, bu məsləhətlərə əməl edin. Vaxt keçəcək və siz söylərinizin bar verdiyinin şahidi

olacaqsınız. Qarşınızda elə perspektivlər açılacaq ki, gözünüz kəllənizə çıxacaq. Siz özünüzdə bütöv bir kosmos görəcəksiniz, orada sizə lazım olan hər şey var.

Bütün yeni ideyaların şübhəylə qarşılandığına sakit yanaşın. Bu, normaldır. Bu, ötənlərdə də belə olub, elə indi də belədir. İnsanlar yeni heç nəyə etibar etmirlər. Bu həmçinin sizə aiddi. İndi oxuduqlarınız sizə həddən ziyadə qeyri-adi və mənasız görünə bilər, lakin buna fikir verməyinə dəyməz. -Sadəcə, məsləhətlərə əməl edin və tezliklə şübhələriniz ümidlə əvəzlənəcək, o isə zamanla MÜTLƏQ İNAMA çevriləcək və vaxt gələcək, siz əminliklə bu sözləri deyə biləcəksiniz: “Mən öz taleyimin hökmranıyam, mən öz ruhumun kapitanıyam!”

Bütün dövrlərin minlərlə filosofu hər bir insanın öz şəxsi taleyinin hökmranı olduğunu təsdiqləyib, hərçənd bu müdriklərdən heç biri bunun niyə belə olduğunu izah edə bilməyib. Firavanlığımız, maddi vəziyyətimiz niyə bizdən, yalnız bizdən asılıdır? Bu fəsildə siz bəşəriyyəti min illər boyu narahat edən həmin suala cavab tapacaqsınız. Biz, həqiqətən də öz taleyimizin gəmisini idarə və ətraf dünyaya təsir edə bilərik. Çünki biz ÖZ TƏHTƏLŞÜURUMUZA TƏSİR ETMƏ HAKİMİYYƏTİNƏ bürünmüşük və onun sayəsində İlahi Qüvvənin söylədiklərini eşidə bilirik.

Hazırda müəlif etdiyiniz fəsil “Düşün və varlan” adlandırdığımız fəlsəfə binasının təməl daşını təşkil edir. Bu fəsildə təsvir olunan təlimatlara əməl etmək sizin gələcək yüksəlişiniz və çiçəklənməniz üçün olduqca əhəmiyyətlidir. Əgər daima onlara ƏMƏL EDƏCƏKSİNİZSƏ, sizin böyük pullara sahib olma arzunuz sonunda öz fiziki ekvivalentini tapacaq. Siz hətta bu təlimatların sayəsində istənilən məqsədə çatə bilərsiniz. Ürəyiniz istəyən.

ARZULARIN pullara çevrilməsi üzrə işin mahiyyəti sizin özünütəhləqini təhtəhləşüura əsas təsir vasitəsi kimi istifadə etməyinizdədir. Yerdə qalan prinsiplər köməkçi rolunda çıxış edir, onlar olsa-olsa özünütəhləqinin köməkçi alətləridir. Bunu nəzərinizdən qaçırmayın.

Bu təlimatlara sanki balaca bir üzüyola uşaq kimi əməl edin. Sizin İNAMINIZ uşaq İNAMINDAN fərqlənməməlidir. Axı balaca uşaqlar şübhə eləməirlər, onlar, sadəcə, inanırlar.

Kitabı sona çatdırandan sonra bu fəslə bir də qayıdın və növbəti təlimatı yerinə yetirin.



BU FƏSLİ HƏR GECƏ ÇARPAYIYA UZANMAZDAN ÖNCƏ UCA SƏSLƏ OXUYUN. BUNU ÖZÜNÜTƏLQİNİN TƏHTƏLŞÜURUNUZA YERİDİYİNDƏN ƏMİN OLANADƏK TƏKRARLAYIN. FƏSLİ ƏLİNİZDƏ SADƏ QƏLƏMLƏ OXUYUN VƏ SİZƏ DAHA İNANDIRICI, DAHA HƏYƏCANLANDIRICI GÖRÜNƏN SƏTİRLƏRİN ALTINDAN XƏTT ÇƏKİN.

Yuxarıda qeyd olunan təlimatlara əməl edin və tezliklə bütün arzularınız nə qədər möhtəşəm olmasına baxmayaraq həyata keçəcək.

Bu kitabda təsvir olunan prinsiplər, HƏQİQƏTƏN, SİZƏ MƏQSƏDİNİZƏ ÇATMAQDA YARDIMÇI OLACAQ. Onlardan biri xüsusi bilgidir. Amma onun haqda növbəti fəsildə söhbət açacağıq.

İnanıram ki, təhtəlşüurla sıx  
əməkdaşlıq və arzuma qarşısıalınmaz  
inamım gələcək firavanlığımın  
əsasına daxil olacaq aktivlərdir.

FƏSİL 4 XÜSUSİ BİLGİ  
ŞƏXSİ TƏCRÜBƏ, YA DA ŞƏXSİ HƏYATINI MÜŞAHİDƏ  
Zənginliyə doğru dördüncü addım

Bilginin iki növü mövcuddur. Biri ümumi, digəri isə xüsusi bilgilərə aiddir. Ümumi bilgilər miqdarından və keyfiyyətindən asılı olmayaraq, var-dövlətin toplanması üçün az faydalıdır. Ümumi bilgiləri insanlar universitetlərdə alırlar. Bu, həqiqətən də iri həcmli informasiyadır. Lakin universitet bilgiləri insana yalnız yüksək dərəcədə erudisiya verə bilər, burada zənginlikdən söhbət belə gedə bilməz. Əgər bu nöqteyi-nəzərlə razılaşmırsınızsa, professorların güzəranına nəzər salın, onların çoxu kasıb yaşayır, hərçənd onları savadsızlıqda günahlandırmaq axmaqlıq olardı. Məsələ burasındadır ki, -onların peşəsi bilgiləri ötürməkdir, əvəzində bu bilgiləri necə pula çevirmək deyil.

Əgər BİLGİ MÜƏYYƏN MƏQSƏDƏ yönəldilməyibsə, özlüyündə pulu cəlb eləməyəcək (ya da uğuru, necə istəyirsiniz adlandırın). Bunu çox yaxşı

anlamalısınız, çünki bu faktın düzgün çözülməməsi, insanların “bilginin güc” olması deyə fikirləşməsi çoxlu peşmançılıqlara səbəb olub. Bu, heç də belə deyil. Bilgi yalnız potensial gücdür. O yalnız təyinatına görə istifadə olunanda və məqsədə çatmaq uğrunda plana uyğun olanda hakimiyyətə çevrilir.

Məhz bu, istənilən təhsil sistemində, istənilən ölkədə “çatışmayan həlqə”dir. Universitetlər tələbələri çoxlu miqdarda informasiya öyrənməyə məcbur edir, amma əvəzində VAR-DÖVLƏT YIGMAQ ÜÇÜN ALDIQLARI BİLGİNİ NECƏ İSTİQAMƏTLƏNDİRMƏYİ VƏ NECƏ İSTİFADƏ ETMƏYİ ÖYRƏTMİR.

Çoxları Henri Fordun ibtidai sinfi bitirmədiyi üçün təhsilsiz adam olduğunu düşünməkdə yanılırlar. Yalnız Fordu şəxsən tanımayan və “təhsil” sözünün həqiqi mənasına varmayan insanlar bu fikirdə ola bilərlər. Onun mənasını başa düşmək üçün bu sözün etimologiyasına müraciət etmək kifayətdir. O, latın sözü olan educo-dan yaranıb ki, sonuncusunun mənası “aydınlaşdırma, işıqlandırma, inkişaf” deməkdir. Düşünün: təhsil daxili, daha doğrusu, gizli bacarıqların üzə çıxarılması və onların inkişaf etdirilməsidir.

Təhsilli insan çoxlu bilgiyə sahib olan deyil (fərq eləməz, ümumi, ya xüsusi). Əslində təhsilli insan öz bacarığını o qədər inkişaf etdirməlidir ki, sonunda öz taleyini öz arzusuna uyğun qura bilsin. Bu zaman təbii ki, başqalarının maraqlarına toxunmamalı və həmin maraqları pozmamalısınız. Onda elə bu müəyyənləşdirməyə uyğun olaraq, Henri Ford əsl yaxşı təhsil almış insandır.

Birinci Dünya müharibəsi zamanı Çikaqo qəzetlərindən biri Henri Forda qarşı çıxış edən baş məqalə nəşr elədi. O, həmin yazıda, bitərəf epitetlər yağışına tutulmaqla bərabər, “cahil pasifist” adlandırılır. Ford məhkəməyə müraciət edir, qəzetə qarşı iddia qaldırır. O, təkzib tələb edir, özü də etiraz məhz bu xülasəyə qarşı olur. Redaksiyanı müdafiə edən vəkillər məhkəmədə Fordun cahilliyini sübut etməyə çalışırlar. Onlar sözün hərfi mənasında milyonçunu sual yağışına tutur, məhkəməni onun avtomobil biznesindən savayı, hər bir sahədə cahil olduğuna inandırmağa cəhd edirlər. Məsələn, ondan soruşurlar: “Benedikt Arnold kim olub?” ya da “1776-cı il qiyamını yatırtmaq üçün Böyük Britaniya tərəfindən neçə əsgər göndərilib?” Ford sonuncu suala belə cavab verir: “Britaniyalı əsgərlərin dəqiq sayını bilmirəm, amma geri daha az sayda döndükləri dəqiqdir”.

Sual suala calanır, nəhayət, Ford bezir. O daha həyasız hücumla məruz qalanda qabağa əyilib barmağıyla vəkillərdən birini göstərir və söyləyir: “Əgər həqiqətən də sizin gicbəşər suallarınıza cavab vermək İSTƏSƏYDİM, iş otağımdakı masanın düyməsini basar və İSTƏNİLƏN sualıma cavab verəcək mütəxəssis çağırardım. Bu yalnız avtomobil biznesinə deyil, istənilən sahəyə aiddir. İndisə siz cavab verin: NİYƏ öz beynimi lazımsız səfeh məlumatlarla doldurmaliyam? Olmaya məktəbli sayaqı sizin gicbəşər suallarınıza cavab vermək üçün? Əgər ətrafımda istənilən sualıma cavablandıracaq çoxlu sayda bilikli adamlar varsa, buna nə həcət?”

Bu gülləkeçirməz məntiq vəkilləri tərksilah edir. Salonda oturan hər kəs başa düşür ki, cahil insan belə cavab verə bilməz. Bu, yaxşı TƏHSİL ALMIŞ birisinin cavabıydı. Məlumatı haradan almağı və ondan necə istifadə etməyi bacaran insan təhsilli insandır. Avtomobil biznesiylə məşğul olan Henri Forda, həqiqətən də bu dərəcədə geniş sahəni əhatələyən bilik lazım deyildi. Amma o, “beyin mərkəzi” rolunda çıxış edən mütəxəssislər sayəsində bu biliklərə sahibiydi. Ona yalnız bircə şey etmək qalırdı: onları ətrafına toplayıb, biliklərini lazım olan məcraya yönəltmək. Məhz bu qabiliyyəti onu Amerikanın ən varlı adamlarından birinə çevirir. Bilik elə bilikdi və onun kimin başında olması vacib deyil.

Heç olmasa azacıq sağlam düşüncəsi olan hər kəs bu kitabı oxuyarkən məlum illüstrasiyadan yan ötə bilməz. Onun mahiyyətini qiymətləndirməmək mümkün deyil. ARZUNUZU öz pul ekvivalentinə çevirməzdən öncə işləməyə və qazanmağa hazırlaşdığınız sahədə XÜSUSİ BİLGİ almalısınız və burada siz növbəti şeyi müəyyənləşdirməlisiniz. Bir adamın imkanları həmişə məhdud olur. Siz işiniz üçün lazım olan xüsusi bilgiləri fiziki cəhətdən özünüzdə cəmləyə bilməzsiniz. Lakin “beyin mərkəzi”nizi təşkil edən mütəxəssislərin sayəsində bu maneənin öhdəsindən gələ bilərsiniz.

Bir dəfə Endrü Karneqi bəyan edir ki, o, şəxsən polad biznesinin texniki tərəfləri barədə heç nə bilmir. Üstəlik bu sahədən nəşə öyrənməyə belə cəhd etməyib. Polad sənayesində lazım olan xüsusi bilgilərə isə ətrafına yığıdığı BEYİN MƏRKƏZİ sayəsində yiyələnib.

İrimiqyashı var-dövlətin yığılması bütöv və bir insan qrupunun qüvvəsini, iradəsini və aqlını tələb edir. Lakin bircə şey göstərməkdən heç nə çıxmaz – onları bir yerə cəmləyib, daha çox uğur gətirə biləcəyi məcraya yönəltmək lazımdır. Yığılmış var-dövlətin yolu – döyüş planı quran mahir sərkərdənin yoludur. Döyüşü əsgərsiz udmaq mümkün deyil. Var-dövləti

təkliddə yığmaq mümkün deyil. İxtisaslaşdırılmış bilgi – heç də həmişə sərvət ovçusunun əlində olmamalıdır. Lakin sonuncusu əmr verməyi bacarmalıdır – belədə onun döyüşçüləri zəfər çalacaq.

Yuxarıda deyilənlər əla perspektivlər açır və böyük pullar arzulayan, lakin karyera qurmağa hazırlaşdığı sahədə lazımi təhsili olmayan birisi üçün uğura ümid etmək imkanı yaradır.

Tez-tez insanlar məhz təhsilsizlik ucbatından ömürləri boyu natamamlıq kompleksindən əziyyət çəkirlər. Amma paradoks da ondadır ki, yer üzündə yaxşı təhsillərinin onlara heç bir fayda verməməsindən narazı olan çoxlu sayda insanlar mövcuddur. Bilikli insanları bir yerə yığb istiqamətləndirə bilənlərsə eyni zamanda həm birincilərdən, həm də ikincilərdən qat-qat xoşbəxtdirlər. Axı öz ətrafında mütəxəssisləri yığmaqla o, birincilərin biliklərinə sahiblənmiş olur. Əgər siz yetərinə təhsilli olmadığınız üçün uğur qazana bilmədiyinizdən şübhələnirsinizsə, YADDA SAXLAYIN ki, ən əsası biliyi təşkil etmək və lazımi məcraya yönəltməkdir. Sizə yalnız bunu anlamaq kifayət edər və belə olan təqdirdə, həqiqətən, biliyə sahib olan insanlar tapılacaq.

Tomas Alva Edison parta arxasında üç aydan az bir vaxt keçirib. Lakin heç kəs onu cahil adlandıra bilməz və heç kəs söyləyə bilməz ki, o, dilənçi vəziyyətində ölüb.

Henri Ford altı sinif bitirməyə macal tapıb. Lakin o yalnız irimiqyaslı var-dövlətə sahib olmayıb, həm də minlərlə insana iş yeri verib.

Bəşəriyyət tarixi boyunca yığılan məlumatlardan belə bəlli olur ki, XÜSUSİ BİLİK ən əsasıdır. Amma eyni zamanda həm də ən əlçatanıdır! Əgər bu həqiqətə şübhəylə yanaşırsınızsa, istənilən universitetin ödəmə cədvəlinə nəzər salın.

## GƏRƏKLİ BİLİYƏ GÖRƏ ÖDƏMƏK LAZIMDIR

Beləcə, bilməli olduğumuz hər şey xüsusi biliklərə aiddir. Hər şeydən öncə, qazanacağınız sahəni müəyyənləşdirməyə çalışın. Sizə yalnız bu sahədə zəruri olan bilgiler lazım olacaq. Onları haradan götürməli? Sizə götürə biləcəyiniz bir neçə bilik mənbəyinin siyahısını təqdim edirik:

1. Öz şəxsi təcrübəniz və təhsiliniz;
2. Digər insanların təcrübə və təhsilləri  
(sizin “Mütəxəssis ittifaqınız”);
3. Kolleclər və universitetlər;
4. Sivilizasiya biliklərinin toplandığı ictimai kitabxanalar;
5. Kvalifikasiyanı artıran kurslar, axşam məktəbləri, treninqlər və fərdi konsultasiyalar;

## 6. Sənədlər, materiallar, sizi maraqlandıran mövzu üzrə ədəbiyyat.

Bu bilikləri əldə etdikcə onları təşkilatlandırılmalı və praktikada tətbiq etməlisiniz. Bilgi özlüyündə heç bir əhəmiyyət kəsb eləmir. O yalnız hansısa məqsəd üçün istifadə ediləndə qiymətə minir. Bəzən insanların institut diplomuna niyə belə skeptik yanaşması elə məhz bununla izah olunur. Çox nadir halda “diplomlu mütəxəssis” təhsil müəssisəsində aldığı bilgini tətbiq etmək imkanına malik olur.

Əgər hələ yolun lap əvvəlindəsinizsə və yeni-yeni təhsil almağa çalışırınsızsa, fakültə seçməyə tələsməyin. Hər şeydən əvvəl, həyatınızın məqsədini müəyyənləşdirin. Əmin olun ki, girməyə hazırlaşdığınız universitet məqsədinizə çatmaq üçün lazım olan biliyi verəcək. Ta ki, sizə lazım olan biliyi verəcək universiteti tapanacan axtarın.

Daha bir şeyi qavramanız məsləhətdir. Uğurlu adamlar ona görə uğur qazanırlar ki, onlar heç vaxt çatdıqları nöqtəylə kifayətlənmirlər. Onlar bütün həyatları boyu öyrənir və siz də eynisini etməlisiniz. Biznesinizə və ya peşənizə dair xüsusi biliklərinizi daima mükəmməlləşdirməlisiniz. Uğursuzlar, adətən, institutu bitirəndən sonra artıq hər şeyi öyrəndiklərini zənn edib dayananlardır. Universitetlərdə verilən müntəzəm təhsil, sadəcə, ümumi bazadır, məhz onun üzərində xüsusi bilik qalası hörülməlidir.

Dünya dəyişib və bu gün insanın yüksəkliyə qalxması üçün nəhəng bilik tələb olunmur. Günün əsas çağırışı – İXTİSASLAŞDIRMADIR. Bunu vaxtilə mənə Kolumbiya Universiteti müdiriyyətinin əməkdaşı olan Robert P.Mur söyləmişdi.

## İXTİSAS SAHİBLƏRİ AXTARILIR

İşverən firmalar bu gün dar çərçivədə olan konkret bir ixtisasa və hansısa bir sahədə təcrübəsi olan namizədlərə üstünlük verir. Məsələn, müxtəlif profilli mühəndislər, jurnalistlər, arxitektorlar, kimyaçılar... Firmalar təcrübəli peşəkarlardan savayı, sonuncu kursda olan fəal tələbələrə də üstünlük verirlər. İşverənlər cavan adamlarda ən əvvəl şəxsi keyfiyyətlər axtarırlar. Öz qrupunda və ya tələbə şəhərciyində lider olan tələbənin işə düzəlmək şansı qat-qat çoxdur.

Mister Mur mənə söylədi ki, universitetə “kadr axtarışına çıxan” bir çox şirkətlər yalnız akademik müvəffəqiyyətə deyil, şəxsi və ictimai fəallığa da diqqət yönəldir. Nəhəng sənaye şirkətlərindən birinin rəhbəri universitetdə məmur işləyən Robert Mura belə yazırdı: “Hər şeydən əvvəl, bizi digərlərini bir yerə yığıb istiqamətləndirə bilən tələbələr maraqlandırır. Bizi lider başlanğıcı olan parlaq şəxsiyyətlər maraqlandırır. Fərdilik, fəal həyatı mövqe, qətiyyətli xasiyyət bizim üçün təhsildəki uğurlardan qat-qat önəmlidir”.



## PRAKTİKADA DƏRK ELƏMƏK

Ofislərdə, anbarlarda və sənaye müəssisələrində tələbələrin yay praktikasının tətbiqi təklifiylə çıxış edən mister Mur, bunun tələbəyə artıq iki-üç ildən sonra öz ixtisaslaşmasını müəyyənləşdirməyə şərait yaradacağını təsdiqləyir. Belə ki, tələbələrin çoxu təhsil müddətində, sadəcə, “axınla üzürlər”. Bu cür yanaşmanın nəticəsində isə institutu bitirən məzunlar çox ciddi sual qarşısında qalırlar – harada işləməli? Tələbəlik illərində istehsal praktikası cavan adamlara öz həyatı məqsədlərini və prioritetlərini müəyyənləşdirməyə kömək edər.

“Kolleclər və universitetlər bütün insan fəaliyyəti sahələrinin – biznesdən tutmuş elmədək – bu gün, ilk növbədə, mütəxəssislər tələb etməsini ciddiyyə almalıdırlar”<sup>1</sup>. Bunları söyləyən Robert Mur, “təhsil müəssisələrinin bu gün peşəkar və texniki rəhbərliyi həyata keçirən mütəxəssislərə görə birbaşa məsuliyyət daşdığına” əmindir.

Xüsusi biliyin ən əlverişli və etibarlı mənbələrindən biri iri şəhərlərdə mövcud olan axşam peşə kurslarıdır. Qiyabi kurslar əyalətdən gələnlərə də təhsil almaq imkanı yaradır. Bu gün dünyada növbənöv sənət kitabları, metodikaları, kursları, köməkçi materialları mövcuddur ki, insan onların sayəsində istənilən peşə biliyinə malik ola bilər. Heç bir universitet şəxsi

təhsili əvəz edə bilməz. Sonuncusu praktik faydadan savayı, daha bir üstünlüyə malikdi: siz onunla istədiyiniz vaxt məşğul ola bilərsiniz. İşləməyə başlamaq üçün sizə beş il universitet kürsüsündə oturmaq lazım deyil. Siz eyni zamanda həm işləyə, həm oxuya bilərsiniz. Uğur qazanan bir çox adamlar təyyarə və ya qatarla səfərə çıxarkən oxuyurlar: onlar audiokasetlərə yazılmış mühazirələrə qulaq asırlar<sup>2</sup>.

Biz çox vaxt təhsili havayı aldığımızın qədrini bilmirik. Yəqin elə bu səbəbdəndir ki, universitetlərdə aldığımız biliyin yalnız çox cüzi hissəsini yaddaşımızda saxlaya bilirik. Baxmayaraq ki, istənilən tədris müəssisəsi həqiqi bilik xəzinəsidir! İndi pullu təhsilin daha effektiv olmasının səbəbi aydınlaşır. O, ÖZÜNÜ İNTİZAMI tərbiyələndirir – bu keyfiyyət təhsildəki boşluqları doldurmağa kömək edir. Bu zaman insan psixologiyası qanunu işə düşür: pul ödəyən tələbə bunun əksini edəndən qat-qat səylə çalışacaq<sup>3</sup>.

Bunu hələ lap cavanlıqda anlamışam. O zaman reklam üzrə qiyabi kurslara daxil olmuşdum, lakin səkkiz, ya doqquz dərstdən sonra bu işin başını buraxdım. Lakin buna -baxmayaraq, məktəb mənə hesab göndərməkdə davam edirdi. Üstəlik məndən bundan belə oxuyub-oxumayacağımın asılı olmayaraq, bütün kursun haqqını ödəməyi tələb edirdilər! Mən qərara aldım: əgər müqavilənin şərtləri belədisə, pulumu küləyə sovurmamalıyam! Məktəbə qayıdıb kursu sonacan dinlədim. Özü də həmin vaxt hər sözü hopdurub bilikləri mənimsəməyə çalışırdım. Çox-çox sonralar reklam işində öyrəndiklərim gərəyim oldu. Əgər o kurs pulsuz olsaydı, həmin biliklərə yiyələnərdimmi? **LAZIMİ BİLİYƏ GÖRƏ ÖDƏMƏYƏ BORCLUYUQ!**

Bizim ölkəmizdə dünyada ən yaxşı pulsuz təhsil sistemi qurulub. Biz gözəl, işıqlı binalar tikmək, məktəbləri əla idman inventarları, kompüter sistemiylə təchiz, bütün zəruri şeylərlə təmin etmək üçün çoxlu pullar xərcləmişik. Biz yollar tikib nəqliyyat şəbəkəsi yaratmışıq ki, kənd yerində yaşayan uşaqlar məktəbə rahat gedib-gələ bilsinlər. Lakin bu əla sistemin bircə qüsuru var. Bu məktəblər **PULSUZDUR**. İnsan psixologiyasının ən böyük ziddiyyətlərindən biri onların yalnız qiyməti olan şeylərə önəm verməsidir. Pulsuz məktəblər, pulsuz ictimai kitabxanalar yalnız pulsuz olmaları səbəbindən diqqətimizdən kənarda qalır. Məktəb məzunlarının **PUL QAZANMAQ** əvəzinə universitetlərdə təhsillərini davam etdirmələrinin əsas səbəbi də məhz budur. Bu həm də **İŞVERƏNLƏRİN DAİMA KURSLAR, TRENİNGLƏR VƏ DİGƏR PEŞƏKARLIĞI ARTIRAN FORMALAR SAYƏSİNDƏ KVALİFİKASIYALARINI YAXŞILIĞA DOĞRU**

DƏYİŞƏN NAMİZƏDLƏRƏ ÜSTÜNLÜK VERMƏLƏRİNİN əsas səbəblərindən biridir.

İşverən öz sahəsində ambisiyalı olan və bu arzusunu həyata keçirmək üçün bolluca vaxt sərf edən insanların adi -işçilərdən daha çox fayda gətirəcəyini gözəl bilir. Məhz belələri sonunda müəssisələrin rəhbərlərinə çevrilirlər. Bunlar gəlişigözəl sözlər deyil. Bu, yüzlərlə işverənin təsrübəsi əsasında alınmış nəticədir.

İnsan təbiətinə hələ də dərmanı tapılmayan bir xəstəlik xasdı. Bu xəstəliyin adı AMBİSİYA, ya da ŞÖHRƏTPƏRƏSTLİK ÇATIŞMAZLIĞIDIR. Aybaay stabil maaş alan və özünütəhsilə bolluca vaxtı olan insanlar kölgədə çox qalmırlar. Onların mükəmməlliyə can atmaları irəliyə getmələrinə möhkəm təkan verir. Onlar yollarının üzərindəki bütün maneələri süpürüb-atıb zirvələrə yüksəlir və sonunda səylərini FÜRSƏTƏ çevirəcək biriləriylə rastlaşırlar.

Şəxsi və qiyabi təhsil məktəbi bitirdikdən sonra instituta girə bilməyən və işləmək məcburiyyətində qalan şəxslər üçün əla perspektivlər açır. Dəyişikliyə uğramış dünyada iqtisadi şərtlər də sabit qalmayıb. Normal həyat tərzini saxlamaq üçün insanlar yeni qazanc yerləri axtarırlar. Lakin bir çox sənaye və biznes sahəsi universitetlərdə tədris olunmayan xüsusi bilik tələb edir və əgər siz bu biliyə azacıq da olsa sahib deyilsinizsə, işverənin etirazını qıra bilməyəcəksiniz. Elə buna görə də çox vaxt uğurlu karyera insanın peşə fəaliyyətini kökündən dəyişməsi və tamamilə yeni sənətə yiyələnməsiylə başlayır. Əgər indiyədək fəaliyyətdə olduğunuz iş sizə normal qazanc gətirmirsə, bəlkə qarşınızda daha uğurlu perspektivlər açacaq yeni məşğələ tapasınız?

Stüart Ostin Uayer inşaat mühəndisi təhsili alıb, öz ixtisası üzrə uğur qazanmaqda davam edirdi. Lakin Böyük Depressiya başlayanda qapı arxasında qalır. Onun xidmətləri, sadəcə, lazımsız olur: insanlar bir tikə çörəyə möhtac qalmışdılar və indi heç kəs tikinti barədə fikirləşmirdi. Stüart peşəsini dəyişməyi qərara alır və hüquq kurslarına daxil olur. O, vəkil diplomunu alanda Böyük Depressiya hələ də davam edirdi. Lakin Uayer ruhdan düşmür: o, Dallasa gedib korporasiyaların maraqlarını qoruyan vəkil idarəsi açır. Həmin dövəmdə bu ən lazımlı sahəydi və Uayerin müştərilərinin sayı-hesabı olmur.

İnsanlar çox tənbəldirlər. Onlar öz uğursuzluqlarını hər cür bəhanəylə ört-basdır etməyə hazırdırlar, təki tənbelliklərini boyunlarına almasınlar.

Biriləri söyləyir: “Mən təhsilimi artırma bilmirəm, çünki ailəm, uşaqlarım var...”, digərləri yaşlarını bəhanə gətirir. Əgər siz də eyni fikirdəsinizsə, balaca bir sirr açım. Uayer öz taleyini dəyişməyi qərara alanda, onun yaşı qırxı ötmüşdü, özü də ailə başçısıydı. Amma buna baxmayaraq, ən yaxşı vəkil kurslarına daxil olmaq üçün özündə qüvvə tapır. O, elə səylə oxuyur ki, digərləri beş il təhsil aldıkları halda, Stüart bunun öhdəsindən iki ilə gəlir! Artıq “diplomu olduğunu bəhanə gətirib” oxumağa davam etməyən adam ümitsizdir. O, nəyə iddia etməsindən asılı olmayaraq, boz həyat tərzinə məhkumdur. UĞURA GEDƏN YOL – DAYANMADAN ÖZÜN ÜZƏRİNDƏ İŞLƏMƏKDİR.

Sizə olduqca maraqlı bir hekayə danışmaq istəyirəm. Böyük Depressiya zamanı mağazadan bir satıcıyı işdən azad edirlər. Onun az da olsa mühasibat təcrübəsi vardı və satıcı bu işə olan meylini hiss edib kurslara gedir. Beləcə, həmin peşənin xirdalıqlarına yiyələnir, mühasibatın yenilikləriylə tanış olur və özünə balaca bir idarə açır. Özü də bu idarənin həm yeganə işçisi, həm də direktoru olur. O, əvvəlcə vaxtilə işdən qovulduğu dükanla çox az ödəmə müqabilində müqavilə bağlayır, sonra işini böyüdərək yüzlərlə belə dükanla əməkdaşlıq edir. Bu çox əlverişli biznesiydi və tezliklə keçmiş satıcı özünə avtofurqon alıb “təkar üzərində ofis” təşkil edir. Tezliklə onlarla belə “ofisə” sahiblənir və əlinin altında yüzlərlə işçisi olur. Onlar şəhərbəşəhər gəzib xırda ticarətçilərlə işbirliyi qururlar. Bu üsul hər iki tərəfə sərf edirdi: mühasiblərin işi vardı, dükan sahiblərisə əlavə mühasib ştatı açmaqdan azad olurdular.

Xüsusi bilik və üstəgəl təxəyyül – uğurlu və eyni zamanda unikal biznesin açarıdır. Həmin insan çox qısa zaman kəsiyində öz gəlirini qat-qat artırır. Onu işsiz qoyan Böyük Depressiya əslində gizli xeyir-dua rolunu oynayır! Bu uğurlu biznesin əvvəlində İDEYA dururdu və bu işsiz satıcıya həmin ideyanı bəndəniz ötürmüşdü. O özünü yetərinə doğrultduğundan, zənnimcə, digərlərini də sizdən əsirgəməməliyəm.

Ticarətin daşını atıb nəşr məhsullarının topdansaş anbarına rəhbərlik edən satıcıya da eyni ideyanı vermişdim. Ona möhtəşəm bir plan cızıb inandırmışdım ki, əgər bu işin qulpundan yapışsa, qarşısında əla perspektivlər açılacaq. O mənə qulaq asıb söylədi: “Əla ideyadı, amma onu necə həyata keçirəcəyimi bilmirəm”. Başqa sözlə, mühasib peşəsinə yiyələndikdən sonra öz xidmətlərini necə satacağını təsəvvür edə bilmirdi. Bax, onda mənim katibəm (yeri gəlmişkən, çox istedadlı cavan qadın) mənə bir ideya verdi. Onunla birgə özünün “təkar üzərində mühasib biznesini”

yaratmaq istəyənlər üçün plan hazırladıq. Amma ən əsası, kimlərin bu cür xidmətə möhtac olduğunu və onu necə yaxşı satmanın yollarını danışdıq. Bütün söylədiklərimizdən kiçik, olduqca rahat kitabça alındı. Onun sayəsində bu ideyaya şübhəylə yanaşan satıcı öz biznesini açır və tezliklə həyatı boyu əldə edə biləcəyi qazanca sahib olur.

Bu, bir nəfərə hesablanmış gedirdi. Lakin kiminsə əlinə qələm götürüb “öz şəxsi xidmətlərini necə satmalı” başlıqlı dərslik yazması əla olardı. Onun sayəsində hər bir insan istənilən əmək birjasının təqdim edəcəyi işdən qat-qat yaxşısını əldə edə bilər<sup>4</sup>.

Burada təsvir olunmuş ideya bir insanın şübhələrdən qurtulması zərurətindən doğulub. Bu planı qurmuş qadın iti ağla və əla TƏSƏVVÜRƏ sahibdir. O, bu ideyanın əla effekt verdiyini görüb çatdığı nailiyyətdə dayanmır. Şəxsi xidmətlərin marketinqi – yer üzündə minlərlə insanın ehtiyac duyduğu xidmətdir. İlk təcrübəsinin uğurla nəticələndiyini görən katibəm daha böyük enerjiylə işin qulpundan yapışır. O, bu ideyadan kolleci təzə bitirmiş oğlunun probleminin həllində də istifadə edir. Oğlan diplom alsa da, biliyini necə qazanca çevirməyin yollarını bilmirdi. Qadının oğlu üçün qurduğu planı indiyəcən də şəxsi xidmət marketinqinin möhtəşəm etalonu sayıram.

Dərslik təxminən 50 səhifəlik kağızdan ibarətdir. O, əvvəldə oğluna aid bütün məlumatları sistemləşdirmişdi: onun bacarıqlarını, təhsilini, şəxsi keyfiyyətlərini təsvir etmişdi... Orada indi yazmağa ehtiyac duymadığımız bir çox başqa informasiya da verilmişdi. Amma ən əsası, bu dərslikdə onu oğlunun hansı vəzifə və məhz hansı firmada iş alması barədə yazılmışdı. Onlar pilləli strategiya işləyib-hazırlamışdılar – yəni o, bu yeri tutmaq üçün hansı addımları atmalıydı.

Dərsliyi hazırlamaq üçün bir neçə həftəlik gərgin zəhmət lazım olur. Bütün bu müddət ərzində oğlan da boş oturmamışdı. O, demək olar ki, hər gün kitabxanaya gedir və “öz” firması və rəqibləri barədə lazımi məlumat yığırdı. O, bazarı analiz edir və bu analiz əsasında anasıyla birgə gələcək işverən üçün əla təklif paketi hazırlayır. Bu paket əsasında firma bazarda öz mövqeyini əməlli möhkəmləndirə bilər (Bu təkliflər sonradan uğurla həyatda tətbiq olunur.).

Soruşa bilərsiniz: bütün bu böyük səylər bircə iş almaq üçün görülmüşdü? Bu sualın cavabı yeganə qazanc mənbəyi şəxsi xidmət olan milyonlarla kişi və qadını uğura aparan yolun açarıdır.

Cavab qarşınızdadır. ƏLA YERİNƏ YETİRİLMİŞ İŞ ÜÇÜN SƏY GÖSTƏRMƏYİNƏ DƏYƏR! BU QADININ ÖZ ÖVLADI ÜÇÜN HAZIRLADIĞI PLAN OĞLUNA İSTƏDİYİ İŞ YERİNİ ALMAĞA KÖMƏK EDİR. ONU İLK SÖHBƏTDƏN HƏMƏN SONRA İŞƏ GÖTÜRÜRLƏR – MAAŞISA ƏVVƏLCƏDƏN ÖZÜNÜN DÜŞÜNDÜYÜ KİMİ OLUR.

Üstəlik, bu da çox vacibdir – həmin CAVAN OĞLAN SIFIRDAN BAŞLAMIR! ONA İLK ANDANCA RƏHBƏR VƏZİFƏSİ VƏ MAAŞI TƏKLİF OLUNUR! Siz hələ də “bu qədər səy nəyə gərəkdi?” deyə soruşursunuz? İndisə bir fikirləşin, həmin cavan oğlana karyerasını sıfırdan başladığı halda indiki vəzifəsini və maaşını əldə etməsi üçün nə qədər vaxt lazım olacaqdı? Ən azı, on il. Bu da sizə cavab.

Bəşəriyyət insanın öz karyerasını lap sıfırdan başlamaqla pillə-pillə yüksəlməsi fikriylə kökündən yanılır. Buna etiraz edə bilərik. Sıfırdan başlayanların çoxu yüksəyə qalxmağa imkan tapmırlar. Aşağıdan başlayan çox zaman elə aşağıda da qalır. Peşəni “əlifbadan” öyrənməyin heç bir mənfi cəhəti yoxdur. Lakin bunun bir psixoloji tərəfi də var. Məsələ burasındadı ki, “aşağıda” insanın bir neçə pillə yuxarıda görə biləcəyi əla perspektivlər görünmür. Perspektivlərin yoxluğusa irəliyə getmək üçün heç də yaxşı stimül deyil. O, ambisiyaları öldürür. Bizim “stabilitet” adlandırdığımız bekara söz taleyimizlə barışdığımızdan xəbər verir. Həyatda heç bir perspektiv olmayanda, boz günlərə tez alışırıq, bu vərdiş sanki ikinci “mən”imizə çevrilir və sonunda nəyisə dəyişmək cəhdindən birdəfəlik əl çəkirik. Bu, karyera pilləsində yüksəlmək üçün bir neçə pillə yuxarıdan başlamağımıza daha bir səbəbdir. Belə etməklə başqa bir VƏRDİŞİ – perspektivi görməyi və fürsəti “göydə tutmağı” formalaşdırmış oluruq.

Sizə nəyi nəzərdə tutduğumu Den Haplinin5 nümunəsində izah edəcəm. O, kollecdə təhsil aldığı müddət ərzində rəhbəri Knut Rokn olan məşhur “Notr-Dam” futbol komandasının meneceri idi. Böyük ehtimalla dahi məşqçinin nümunəsi ona yüksəklikləri nişan almağı və MÜVƏQQƏTİ UĞURSUZLUĞU HƏMİŞƏLİK ENİŞ KİMİ QƏBUL ETMƏMƏYİ öyrətmişdi. Mən Deni xatırlayanda həm də Endrü Karneqini yada salıram. Bu dahi rəhbər öz cavan menecerlərinə həmişə və hər şeydə ən hündür yerləri tutmağı öyrədirdi. Cavan Haplin biznes üçün ən çətin dönmədə diplom alır. Böyük Depressiya, demək olar ki, əmək bazarını darmadağın etmişdi və milyonlarla insan işsizlər sırasındaydı. Haplin bank sərmayələri və kinofilm istehsalıyla bağlı uğursuz cəhdlərdən sonra eşitmə aparatlarını satmaqdan savayı bir iş tapmır. İSTƏNİLƏN İNSANIN YOLU BELƏ

BAŞLAYA BİLƏRDİ VƏ HAPLIN BUNU BİLİRDİ. Bu bilgi ona öz uğurunu tapmağa kömək edir. O, demək olar ki, iki il o qədər də cəlbedici görünməyən bu işlə məşğul olur və öz vəziyyətini düzəltməyə çalışmasaydı, yəqin ki, uzun illər yerində sayacaqdı. İlk əvvəl o öz şirkətində kommersiya direktorunun köməkçisi vəzifəsinə köklənir və -tezliklə bu vəzifəni əldə etməyə müvəffəq olur. Bir addım onu yetərincə yüksək pilləyə qaldırır və o bu zirvədən daha yuxarıları görə bilir. Amma ən əsası, o elə bir yerə qalxır ki, həmin pillədə FÜRSƏT özü onu seçmək imkanına malik olur. O, eşitmə aparatlarının satışı üzrə rekord vurur və beləcə Dictograph Products Company-nin idarə heyətinin sədri A.M.Andrüs şirkətin işgüzar rəqibi Den Haplinlə şəxsən tanış olmaq istəyir. O, Haplini yanına dəvət edir və söhbətin sonunda Haplin Andrüsün şirkətlərindən birinin yeni kommersiya direktoru vəzifəsinə təyin edilir. Mister Andrüs cavan direktoru sınağa çəkmək üçün üçaylıq Floridaya gedir. Haplini küçüyü suya tullayantək biznesə atırlar: görəsən, batmayacaq ki? O batmır. Knut Roknun “Qalibləri mühakimə etmirlər, uduzanları təmizə çıxarmırlar” şüarı onu bu yeni işində ruhlandırır. Haplin biznesə o qədər güc sərf edir ki, sonunda şirkətin vitse-prezidenti və vaxtilə direktoru olduğu şöbənin baş direktoru təyin olunur. Haplin yarım il ərzində o qədər yüksəlir ki, çoxları bu zirvəyə on illər boyu çata bilməzdilər.

Kimin daha çox tərifəlayiq olduğunu söyləmək çətindir

– inadkar cavan oğlanda liderlik məharətini görə bilən mister Andrüs, yoxsa çatdığı nöqtəylə kifayətlənməyib irəli can atan mister Haplin. Onların hər ikisi ən yüksək təriflərə layiqdi, çünki hər ikisi nadir keyfiyyət sayılan TƏXƏYYÜLƏ sahibidilər. Bu bacarığı Andrüsə cavan adamı vitse-prezident görməyə, Haplinə isə HƏYATA GÜZƏŞTDƏN ƏL ÇƏKİB, AŞAĞIDA UZUN MÜDDƏT QALMAMAĞA kömək edir.

Sizə çatdırmaq istədiyim ən mühüm ideyalardan biri bizlərin, HƏQİQƏTƏN DƏ, İSTƏDİYİMİZ TƏQDİRDƏ İDARƏ EDƏ BİLƏCƏYİMİZ ŞƏRTLƏR SAYƏSİNDƏ ya yüksəkliyə çıxmağa, ya da ən aşağıya yuvarlanmağa qadir olmağımızdı. Həmçinin onu söyləmək istəyirəm ki, uğur da, məğlubiyyət də son nəticədə VƏRDİŞƏ bağlıdır! Den Haplinin məhz ABŞ-ın dahi futbol məşqçisiylə yaxından ünsiyyətdə olmasının onun şüuruna qələbə ARZUSUNU səpdiyindən zərər qədər də şübhələnmirəm. Bu arzu vaxtilə “Notr-Dam” komandasını məşhurlaşdırmışdı. Həqiqətən də, qəhrəmanımızın dünyanın QALİBLƏRƏ məxsus olmasına inanmasında möhtəşəm nəşə var. Haplin mənə Rokn haqqında danışmışdı və mən onun

niyə dünyaca məşhur məşqçi olmasının sirrini bilirəm. Mən bunun sayəsində bütün münasibətlərimizin – həm işgüzar, həm də şəxsi – eyni zamanda həm uğur, həm də məğlubiyyət üçün həlledici faktor rolunu oynaya biləcəyindən qəti əminəm. Oğlum Bler az əvvəl haqqında söhbət açdığım Den Haplinin yanına işə düzəlməyə gələndə bundan tam əmin oldum. Haplin ona rəqib şirkətin vəd etdiyindən iki dəfə az maaş təklif eləmişdi. Oğlumu bu təklifə razı salmaq üçün bütün gücümü və valideyn avtoritetimi işə keçirməli oldum. Axı mən Denin tarixçəsini çox gözəl bilirdim. **ŞƏRAİTƏ MƏĞLUB OLMAYANLARLA YAXIN ÜNSİYYƏTİN İSTƏNİLƏN PULDAN DAHA ƏHƏMİYYƏTLİ OLDUĞUNA** şübhə etmirdim.

Sıfırdan başlamaq – istənilən adam üçün yeknəsəq, darıxdırıcı, əlverişsiz işdir. Məhz bu səbəbdən ən aşağıdan başlayan uğurlardan söhbət açmağa tələsmirdim<sup>6</sup>. Məhz bu səbəbdən bütöv bir biznes sahəsinin əsasını qoyan qadından söhbət açdım sizlərə. Bu biznesin əsasında onun oğlunun karyerasıyla bağlı **PLANIN** əla şəkildə yerinə yetirilməsi dururdu<sup>7</sup>.

Bəlkə də bu fəsli sona çatdırandan sonra bəziləriniz çatmaq istədikləri zənginliyin toxumu olacaq **İDEYANI** əldə elədilər. Amerikanın möhtəşəm var-dövlətinin şitili sadə **İDEYALARDIR**. Məsələn, “Əlli sent” ləqəbli Sklad Vulluortun ideyası o qədər sadəydi ki, çoxları onu ciddiyyə almırdı. Amma bu ideya ona milyonlar qazandırdı. **İDEYALARIN** qiyməti olmur!<sup>8</sup> Bütün **İDEYALARIN** görünməyən tərəfi xüsusi biliklərdir. Təəssüf ki, firavanlığa çata bilməyənlərin çoxuna xüsusi biliklər **İDEYAYLA** müqayisədə daha əlçatandır. İdeyanı doğmaq qabiliyyəti birbaşa surətdə **TƏSƏVVÜR ETMƏK** qabiliyyətiylə əlaqəlidir. Məhz **TƏXƏYYÜL İDEYAYLA** əlbir olub **DÜRÜST PLAN** əsasında zənginliyə gətirib çıxara bilər.

Əgər sizin **TƏXƏYYÜLÜNÜZ** varsa, bu fəsildə sizə danışdığım hekayə onun üçün əla qida olacaq. Əgər siz **TƏXƏYYÜLÜNÜZƏ** güc versəniz, o sizə çatmaq istədiyiniz firavanlığı yaşadacaq **İDEYA** verəcək. Unutmayın ki, **İDEYA** – “uğurun başıdır”, **TƏXƏYYÜLSƏ** – onun “ayaqları”. Xüsusi biliklər bu iki keyfiyyət qədər əhəmiyyətli rol oynamır. Xüsusi bilikləri harada istəsəniz tapa bilərsiniz, amma **İDEYAYLA** qarışmış və **TƏXƏYYÜLLƏ** “qamçı”lanmış olduqda o, **UĞURA** çevrilir.

Hər kəs varlı olmaq istəyir. Çoxları firavanlığa çatmaq üçün cəhdlər edir. Lakin az adam bilir ki, dürüst qurulmuş plan üstəgəl **ŞİDDƏTLİ ARZU** – kapitalın yığılması üçün yeganə etibarlı əsaslardır.



Yeganə mövcud olan sərhədlər –  
insanın özü-özünə  
QURDUĞU SƏRHƏDLƏRDİR.

## FƏSİL 5 TƏXƏYYÜL

### AĞLIN MÜHƏRRİKİ

Zənginliyə doğru beşinci addım

Təxəyyül – bəşəriyyətin bütün ideyalarının yetişdiyi əsl inkubatordur. İmpuls – ARZU təxəyyüldə forma alır və bu forma əvvəlcə təsəvvürümüzdə HƏRƏKƏTƏ keçir. Nə vaxtsa insanın yetişdirdiyi hər şey əvvəlcə onun TƏXƏYYÜLÜNDƏ yaranıb. Sivilizasiyanın bildiyi bütün dövrlərdən məhz bizim dövr təxəyyülün inkişafı üçün ən əlverişlisidi, çünki biz sürətlə dəyişən dünyada yaşayırıq. Hər addımda qarşımıza “təxəyyülümüzü yemləndirəcək və inkişaf etdirəcək qida” çıxır.

Obrazları və hadisələri təsvir etmək bacarığı sayəsində son əlli ildə biz bəşər -tarixindən qat-qat çoxuna nail olmuşuq. Biz təbiətin ən məhrəm sirlərinə varmışıq və bunların hamısı təxəyyülün sayəsində baş verib. Biz quşların yuxularında belə görə bilməyəcəyi sürətlə uçmağı öyrənmişik. Biz elektromaqnitli spektrdən istifadə edərək, onu dünyanın istənilən nöqtəsiylə anındaca ünsiyyət qurmaq vasitəsi kimi xidmət göstərməyə məcbur etmişik. Biz yüz milyonlarla mil aralıda olduğumuz təqdirdə günəşin çəkisini öyrənə və TƏXƏYYÜLÜN sayəsində onun hansı elementlərdən ibarət olduğunu bilmişik. Biz onu da aydınlaşdırmışıq ki, şəxsi şüurumuz fikir vibrasiyalarının həm qəbuledicisi, həm də stansiyasıdır. Hərçənd biz hələ bu yolun lap başlanğıcındayıq və bu kəşflə bağlı bütün perspektivləri dərk etmirik. Biz məsafələri elə sürətlə qət etməyi öyrənmişik ki, indi səhər yeməyini Nyu-Yorkda, naharı isə San-Fransiskoda etmək zərrə qədər də olsun çətin deyil.

Bizi inkişafımızdan saxlayan YEGANƏ REAL MANEƏ – TƏXƏYYÜLÜMÜZÜN MƏHDUDLAŞDIRDIQLARIDIR. Təəssüf ki, biz hələ təsəvvür etmək qabiliyyətimizi istifadə eləməkdə yüksəyə qalxa bilməmişik. Biz, sadəcə, aydınlaşdırmışıq ki, təxəyyül deyilən bir şey var və demək lazımdır ki, ondan bugünkü istifadə üsulumuz mükəmməllikdən çox uzaqdır.

## TƏXƏYYÜLÜN İKİ NÖVÜ

Obrazları təsəvvür etmək qabiliyyətini iki cür ifadə etmək olar. Onlardan biri sintetik, ikincisi isə yaradıcı təsəvvürdür.

### SİNTETİK TƏSƏVVÜR

Təsəvvürün bu növü sayəsində köhnə anlamları, ideyaları, olanları yeni tərzdə bığmaq və onlardan iki kombinasiya tikmək olar. Bu təxəyyül növü prinsipial yeni heç nə yaratmır. O, sadəcə, artıq təcrübəmizdə, təhsilimizdə, müşahidələrimizdə, təəssüratlarımızda olan materialla işləyir. Bu, onun əsas “qidasıdır”. Sintetik təsəvvür ixtiraçılar tərəfindən fəal surətdə istifadə olunur. Yalnız müstəsna hallarda dahilər, köhnə formaların ahəngi istənilən problemi çözməyə imkan yaratmayanda yaradıcı təxəyyülü işə sala bilər.

### YARADICI TƏXƏYYÜL

Təxəyyülün bu növü insan şüurunun ali məişət planı, ya da İlahi Qüvvəylə birləşməsidir. Bu, özlüyündə “Allahla əlaqə kanalıdır”. Bütün “dahiyanə ehtimallar”, “dəlisov ideyalar” və “aydınlanmalar” onun sayəsində alınıb. Məhz yaradıcı təxəyyülün köməyilə insan yeni ideyalar yaratmağa qadirdir. Lakin yaradıcı təxəyyül – yalnız Allahla əlaqə kanalı deyil. Biz onun köməyilə istənilən digər insanın təhtəşüuruyla əlaqə yarada bilərik. Yaradıcı təxəyyül avtomatik işləyir. Onun fəaliyyət prinsipi bu fəsildə ətraflı təsvir olunub. İndi yalnız onu deyə bilərəm ki, bu qabiliyyət insan şüurunun həddən ziyadə intensiv işlədiyi bir vaxtda normal fəaliyyət göstərə bilər. Nümunə kimi şüurun daimi güclü arzu, ya da ehtiras şəklində aldığı stimül çıxış edə bilər. Yaradıcı təxəyyül yalnız ondan daima istifadə olunduğu halda inkişaf edir, necə ki əzələlər onları məşq elətdirərkən möhkəmlənir.

Təxəyyüllə daimi işə hazır olun. Onu da nəzərə alın ki, ARZUNU necə pula çevirmək kimi fəlsəfəni bir və ya bir neçə qısa kəlməylə ifadə etmək mümkün deyil. Bu fəlsəfə yalnız bu kitabda izah olunmuş UĞUR PRİNSİPLƏRİNİ ÖYRƏNDİYİNİZ, MƏNİMSƏDİYİNİZ, İSTİFADƏ ETMƏYƏ BAŞLADIĞINIZ halda sizə tamamilə aydın olacaq.

Dahi sahibkarlar, iri konsernlərin sahibləri, maliyyə imperiyalarının təməlini qoyanlar, həmçinin dahi rəssamlar, musiqiçilər, şairlər ona görə dahi ola biliblər ki, özlərində təxəyyül qabiliyyətini inkişaf etdirməyə müvəffəq olublar.

Həm sintetik, həm də yaradıcı təxəyyül növü yalnız daimi praktika yoluyla inkişaf edir. Az əvvəl qeyd elədiyim kimi, məşqsiz əzələ şışirtmək mümkün deyil. Təxəyyülü hər gün işlətmədən inkişaf etdirmək nonsensdir. Arzu çox vacibdir, yalnız o, sadəcə, impuls, ani fikirdir. O, adətən, dumanlı və keçici olur. O özlüyündə formasızdı və öz fiziki ekvivalentinə çevrilməmiş heç nəyə dəymir. ARZUNU pula çevirmək üçün sizə bir çox halda yalnız sintetik təxəyyül lazım gələcək. Ancaq ona da hazır olun ki, siz yaradıcı təxəyyülün də tələb oluna biləcəyi vəziyyətlərə düşə bilərsiniz. Sizin təsəvvür etmək qabiliyyətiniz bəlkə də bu an sıfır potensiala malikdir. Amma bu o anlama gəlmir ki, sizin, ümumiyyətlə, təxəyyülünüz yoxdur. Əgər o, sizdə həddən ziyadə zəifdisə, deməli, siz ondan olduqca az istifadə edirsiniz, ya da, ümumiyyətlə, yararlanmırsınız. Lakin hər gün İSTİFADƏ ETMƏYƏ başlamaqla onu inkişaf etdirib möhkəmlədə bilərsiniz. Təxəyyül ölə bilməz, amma o, yiyəsi istifadə etmədiyi təqdirdə dərin yuxuya gedə bilər.

Söylərinizi məhz sintetik təxəyyülünüzün inkişafına yönəldin, çünki məhz o, arzunuzun pula çevrilmə prosesində tez-tez istifadə etdiyiniz alətdir. Keçici impulsun firavanlıq -barədə ARZUYA çevrilməsi ciddi və hərtərəfli planlaşdırma tələb edir. Planlar yalnız təxəyyül, ən əsası da sintez bacarığı sayəsində işlənib-hazırlana bilər.

Siz ilk dəfə, çox tələsik şəkildə bu kitabı oxuduqdan sonra indiki fəslə bir də qayıdın və anındaca təxəyyülünüzü plan hazırlamağa məcbur edin – bir-birinin ardından. Bu sizin sonunda ÖZ PULUNUZA gəlib çatmanız üçün işlənib-hazırlanmış addımlar sistemi olacaq. Bu planları necə qurmaq barədə ətraflı göstərişlər, demək olar ki, hər fəsildə verilib. Bu göstərişlərə əməl etməyə başlayın və sizin hissedilməz ARZUNUZUN MÜƏYYƏN forma aldığı an gəlib çıxacaq.

Dayanın!

Öncəki abzası bir daha oxuyun. Aramla, ucadan və aydın şəkildə oxuyun. Sözləri tələffüz edərkən, onun ARZUNUZUN HƏYATA keçməsində ilk addım olduğunu düşünün.

Üzərində gəzdiyiniz torpaq, içində yaşadığınız ev, əyninizə geyindiğiniz paltar, yediğiniz qida, istənilən digər maddi əşya – TƏXƏYYÜLÜNÜZDƏ canlandırıdığınız fikrin təəcəssümüdür. Bundan başqa, görünən dünyanın ibarət olduğu hər şey başlanğıcını kosmik enerjinin seziilməyən və dağınıq hissəciklərindən götürüb.

ARZU fikir impulsunu verir! Fikir impulsu öz növbəsində obraza çevrilir, o isə hərəkət enerjisinə. Sizin KAPİTAL YIĞMAQ ARZUNUZ fikir impulsu verəndə, sizsə bu fikri təxəyyülə ötürəndə, vaxtilə Ana Təbiətin Yer kürəsini və hər maddi formanı yaradarkən getdiyi yolu təkrarlamış olursunuz. Bu yalnız ölü materiyaya deyil, siz də daxil olmaqla canlı orqanizmlərə də aiddir. Bizim hər bir hüceyrəmizdə ilkin FİKRİN impulsları vibrasiya edir. Bəşəriyyətin -dahiyanə ağılları -bizlərə Kainatın yalnız iki elementdən – cisim və enerjiden ibarət olduğunu açıblar. Məhz enerjiylə cismin birləşməsindən bizlərdən hər birinin hiss və müşahidə elədiyi hər şey – göylərdəki ulduzdan tutmuş yediyimiz qidayacan – yaranıb.

İndi anlayırsınız ki, bu kitab təbiətin özünün istifadə etdiyi üsulu bizlərə izah etmək cəhdidir! Siz ARZUNUZU öz pul ekvivalentinə çevirmək üçün hazır, yetərinə effektiv və mükəmməl alətləri götürə bilərsiniz. SİZ BUNU ETMƏYƏ QADİRSİNİZ, ÇÜNKİ ÖZÜNÜZ DƏ BU CÜR YARANMISINIZ.

Gördüyünüz kimi, yeni heç nə təklif eləmirəm. Sadəcə, onu izah etmək istəyirəm ki, bütün canlılar üçün ilkin sayılan qanunlara əsaslanaraq öz firavanlığını qurmaq mümkündür. Lakin əvvəlcə bu qanunlarla tanış olmalı və onlardan İSTİFADƏ ETMƏYİ öyrənməlisiniz. Bu prinsipləri hər dəfə təkrarlamaqla və onları müxtəlif bucaqlardan əsvir etməklə – sayəsində irimiqyaslı var-dövlətlərin yığıldığı sirri çözməyə ümid bəsləyirəm.

Bu sizə qəribə və səmimilikdən uzaq görünə bilər, amma bu sirr heç də SİRR deyil. Təbiətin özü onu bizlərə açır. O, bizləri əhatə edən bütün əşyalar və hadisələrdədir. Üzərində yaşadığımız Yer kürəsi, ulduzlar, planetlər – baxışımızın toxunduğu hər şey özündə bizim sizinlə birgə çözməyə çalışdığımız bu dahi sirri daşıyır. Təbiət bu sirri biologiyanın qanunlarında açır. Belə ki, həmin qanunlara görə balaca bir hüceyrə (o qədər balaca ki, əgər onu iynənin ucuna yerləşdirməyə cəhd eləsən, itib-batar) indi bu kitabı oxuyan İNSANA çevrildi. Razılaşın ki, bu, arzusunun öz fiziki ekvivalentinə çevrilməsindən qat-qat heyranəmizdir!

İndi oxuduqlarınızın əhəmiyyətini bütünlüklə qiymətləndirə bilmirsinizsə, bundan məyus olmayın. Əgər təsəvvürünüzü işə salmağı öyrənməyibsinizsə, bu fəsildə oxuduqlarınızı ilk dəfədənə mənimseyə biləcəyinizə ümid bəsləməyin. Zaman gələcək və siz təbiətin bu əsas sirrinə varacaqsınız.

Bu kitabda təsvir olunmuş prinsiplər və göstərişlər təxəyyülünüzün inkişafında yardımçı olacaq və onda sizə hər şey aydın olacaq. Bunu olduğu kimi qəbul edin və hazırda anladığınızdan uzağa getməyə çalışmayın. Heç bir insan ilk dəfədən bunu anlamağa qadir deyil. Sonralar bu kitabı ikinci, üçüncü, onuncu dəfə təkrar oxuyanda yeni-yeni anlamlara varacağınızı görəcəksiniz. Çoxlu sayda pərakəndə ehtimallar, fikirlər, impulslar sonunda bütövləşəcək. Ən əsası – DAYANMAYIN, bu prinsiplərin sizi uğura aparacağına şübhəylə yanaşmayın. Bu kitabı ən azı ÜÇ DƏFƏ OXUYUN – və onda artıq dayana bilməyəcəksiniz.

## TƏXƏYYÜLDƏN PRAKTİKİ ŞƏKİLDƏ NECƏ İSTİFADƏ ETMƏLİ

İdeya bütün vəziyyətlərin təməli daşdır. İdeya – uğura gedən yoldur. İdeya – təxəyyülün məhsuludur. Gəlin yaradıcılarına çox böyük var-dövlət bəxş edən bir neçə məşhur ideyanı xırdalayaq. Bəlkə də bu tədqiqat bizə hansısa üsul tərzini bəxş edəcək ki, onun da sayəsində firavanlığa çata biləcəyik.

### Sehrli qazança2

Yarım əsr bundan öncə bir qoca həkim ölkənin lap ucqarında yerləşən hansısa şəhərə gəlir. O öz atını aptekin yanında saxlayıb heyvanı dirəyə bağlayır və tələsmədən içəri daxil olur. Orada kassa arxasında oturan cavan adamla uzun-uzadı söhbət edir. O bilir ki, onun nəsibi Vətəndaş müharibəsi

dövründən sonra Cənuba ən böyük fayda verməkdir. Qoca həkim və cavan kassir düz bir saat pıçılداşırlar. Nəhayət, həkim bayıra çıxır və iri bir bağlamayla qayıdır. Bu, köhnə qazança və balaca bir taxta kürək idi. Kassir qazançanı nəzərdən keçirib, jiletinin içəri cibini eşələdi, bir dəstə pul çıxarıb həkimə verdi. Bu, düz 500 dollarıydı – nə az, nə çox, kassirin bütün maaşıydı! Həkim qazança və kürəkdən savayı kassirə bir kağız parçası da verir ki, orada gizli düstur yazılmış olur. Bu kağız parçasındakı sözlər bütöv bir krallığa dəyərdi. Lakin nə kassir, nə də həkim o zaman qazançadan hansı sərvətin çıxacağını bilmirdilər. Qoca həkim aparatı 500 dollara sata bildiyinə görə çox xoşbəxt idi. Bu pullar ona borclarından qurtulmağa və rahat yaşamağa çatardı. Onu anlamaq olardı. Yaxşı bəs bütün qazancını bir tikə kağıza və qazançaya vermiş kassiri necə başa düşməli? Bu nə qazançadı ki, ona görə bütün pullarından keçməyə dəyərdi? Kassir əməlli-başlı risk edirdi. O, ağına belə gətirə bilməzdi ki, Ələddinin sehrli lampasından da qüdrətli olan bu qazança tezliklə nəinki sahibini, hətta digərlərini də qızıl yağışına tutacaq. Əlbəttə ki, kassa arxasında dayanmış bu cavan oğlan olan-qalanını qazança və kağız parçasına verməmişdi. O, İDEYANI satın almışdı! Köhnə qazança, taxta kürək və kağız parçası ümumilikdə təsadüfi əşya dəstəsiydi. Qazança həmin düstura qoca həkimin tapa bilmədiyi komponenti artırma bilən yeni sahibinin əlində sehrli olur.

Çox maraqlıdı? İndisə bu hekayəti yenidən oxuyub təxəyyülünüzü işə salın. Kassirin düstura nə artırdığını ehtimal edə bilərsinizmi? Görəsən, bu qazançanı sehrli edən nəydi? Yadda saxlayın ki, bu hekayətin “Min bir gecə” nağıllarına heç bir dəxli yoxdur. O, tamamilə reallıq idi! Bu kitabda təsvir olunmuş hadisələrin hamısı real həyatdan götürülüb. Bu, bellestrika deyil, bu, İDEYA formasında yaranan faktlar yığınıdır.

Bircə bu ideyadan doğan var-dövləti öz gözlərinizlə görə bilsəydiniz?! Bu, qazançanın içindəkini milyonlarla insana ötürən bütün kişi və qadınlara sərvət gətirməkdə davam edir.

Köhnə qazança bu gün dünyada ən iri şəkər istehlakçılarından biridir. O, şəkər çuğunduru, buğda, qarğıdalı, qarğı və şəkər istehsalında istifadə edilən digər bitkilərin yetişdirilməsiylə məşğul olan minlərlə insanı iş yerləriylə təmin edib. Köhnə qazançaya hər il milyonlarla butulka, kanistr və çəllək lazım olur – və bu da, həmçinin onları istehsal etmək üçün milyonlarla adamı işlə təmin edir. Köhnə qazança bir ordu menecerə, katibəyə, reklamçıya iş verib. Bundan başqa, o, məhsulu təsvir edən bir çox rəssama məşhurluq və firavanlıq gətirib. Köhnə qazança balaca cənub

şəhərini Amerikanın işgüzar mərkəzinə çevirib. Bu biznesin sayəsində həmin balaca şəhərin hər bir sakini birbaşa, ya bilavasitə pul qazanır. Bu ideya dünyanın istənilən sivilizasiyalı ölkəsinə fayda verir və özünə dəyən hər kəsi qızıla qərq edir. Qazançada istehsal olunan qızıl Cənubun mötəbər universitetlərindən birini yaradıb və maliyyələşdirir. Həmin universitetdə minlərlə cavan təhsil alır və karyerasını qurur. Köhnə qazança başqa möcüzələr də yaradıb. Depressiya zamanı minlərlə fabrik, bank və firma müflis olanda, bu sehrli qazançanın sahibi bir ordu kişi və qadına daimi iş yeri verdi. Hamısı da ona görə ki, vaxtilə cavan kassir İDEYAYA inanmışdı. Əgər bu köhnə mis qazançada hazırlanan məhsul dil açıb danışa bilsəydi, o, bizlərə saysız-hesabsız əyləncəli hekayətlər söyləyərdi. Bu hekayələr sevgi, biznes, günü-gündən böyüyən peşəkarlıq barədə olardı.

Mən şəxsən bu hekayələrdən birinə bələdəm, çünki özüm bilavasitə onun iştirakçısı olmuşam. O, cavan kassirin qoca həkimdən köhnə qazançanı və bir parça kağızı aldığı yerin yaxınlığında baş verib. Məhz burada gələcək arvadımla rastlaşmışam və köhnə qazança barədə hekayəni mənə məhz o danışib. Ona evlənmək təklifini edəndə elə həmin möcüzəli qazançada hazırlanmış gözəl içkinin dadına baxırdıq.

Kim olursunuzsa – olun, harada yaşayırsınızsa – yaşayın, nə ilə məşğul olursunuzsa – olun, hər dəfə Coca-Cola yazısını harada görsəniz, bilin ki, bu nəhəng istehsalat imperiyası, milyonlarla iş yeri yeganə bir İDEYADAN əmələ gəlib. Aza Kandler adlı cavan kassirin qoca həkimin düsturuna qatdığı o yeganə komponent TƏXƏYYÜLDƏN savayı bir şey deyildi. Birdəqiqətlik ayaq saxlayıb bu cümlələr üzərində düşünün.

Onu da yadda saxlayın ki, bu kitabda söhbət açılan on üç addımdan biri Kütləvi İnformasiya Vasitələri barəsindədir. Onların sayəsində Coca-Cola haqqında hər bir balaca və böyük şəhərdə, hər bir kənddə və dünyanın bütün yerlərində xəbər tutdular. Bir də fikirləşin ki, nə vaxtsa sizin də ağılnıza hansısa bir İDEYA gələ bilər və o, aptek kassirinin uğurundan qat-qat böyüyünə imza atar.

Həqiqətən də fikir maddidi və bilavasitə dünyaya təsir edərək onu dəyişə bilər.



## MİLYON DOLLARIM OLSAYDI, NƏ EDƏRDİM?

Növbəti hadisə köhnə atalar məsəlini bir daha təsdiqləyir: “Səndən hərəkət, məndən bərəkət”. Onu tez-tez mənim mərhum müəllimim, pastor Frank V.Qansolyus təkrarlayardı. O öz karyerasına Cənubi Çikaqoda missioner kimi başlamışdı. Frank Qansolyus kollecdə oxuyanda bizim təhsil sistemimizin çoxlu sayda qüsurlarıyla rastlaşmışdı və düşünürdü ki, direktor olsaydı, bu qüsurların öhdəsindən gələrdi. Onun ən ümdə arzusu bu cür təhsil ocağına başçılıq etmək idi. Belə bir məktəbdə cavanlara məktəb ehkamlarından uzaq, onun azad şəxsi sistemiylə dərs deyəcəkdilər. Beləcə, o

öz ideyalarını həyata keçirmək üçün kollec yaratmağı qərara alır. Lakin bu iddialı layihəsini həyata keçirmək üçün ona milyon dollar lazımdı! Bu qədər pulu haradan tapmalı? Cavan və şöhrətpərəst pastor gecə-gündüz bu sual üzərində baş sındırırdı. Bu yolda onun bəxtinin gətirdiyini düşünməyin. İlk əvvəl uğur lap cüzi olur. Lakin pastor öz arzusuna sadıq idi. Hər gecə yatağa bu fikirlə uzanır, hər səhər bu fikirlə oyanırdı. Harada olmasına baxmayaraq, ağı yalnız bu fikirlə məşğul idi. O, ideyasını çək-çevir edir, planlar qurur, təsəvvüründə canlandırır, beyninə yeridirdi. Milyon dollar – çox böyük puldur. Bu danılmaz fakt Qansolyusa yaxşı məlumdu. Amma digər fakt da dəqiq idi – real mövcud olan sərhədlər bizim özümüzün -qurduqlarımızdır. Yalnız moizəçi deyil, həm də filosof olan Frank Qansolyus kimi həyatda bəxti gətirənlər istənilən yolun başlanğıc nöqtəsi sayılan MÜƏYYƏN MƏQSƏDƏ malik olublar. O həmçinin bilirdi ki, ŞİDDƏTLİ ARZU öz maddi ekvivalentinə çevrilmək iqtidarındadır. O, bu universal həqiqətləri əla anlayırdı, lakin sayəsində milyon dollar qazanacağı üsulu heç cür fikirləşib tapa bilmirdi. Yəqin bu vəziyyətdə ən rahatı bu niyyətdən əl çəkib özünə belə söyləməkdə: “Bunların hamısı yaxşıdı, ideya da əladı, amma heç vaxt milyon dollar qazana bilməyəcəksən”. Çoxları belə deyərdi, lakin Frank Qansolyus yox. Onun elədiyi o qədər əhəmiyyətli idi ki, sözü özünə vermək istəyirəm.

“Bir şənbə günü öz otağımda oturub planımı reallaşdırmaq üçün lazım olan məbləği necə tapacağım üzərində baş sındırırdım. Bu barədə artıq iki ildə ki, fikirləşirdim, amma praktik olaraq heç nə eləmədim və birdən içimdə nəşə çalxalandı. Anladım: HƏRƏKƏTƏ KEÇMƏYİN VAXTI GƏLİB! Mən zəruri milyon dolları bir həftə ərzində əldə edəcəm. Amma necə? Açıq, həmin an bu məni o qədər də maraqlandırmırdı. Ən əsası, düşündüyüm vaxt ərzində lazım olan məbləği əldə etməkdə. Onu da demək lazımdı ki, milyonun bir həftə ərzində əlimdə olacağından qərribə şəkildə əmindim. Sanki içimdə bir səs bağıırırdı: niyə bu qərarı əvvəldən qəbul etmirdin? Bütün bu müddət ərzində pullar məni gözləyirdi!

Sonrakı hadisələr işıq sürətiylə baş verdi. Qəzetə zəng edib səhərisi gün aşağıdakı məzmununda moizə oxuyacağım barədə elan yerləşdirmələrini xahiş etdim: “Milyon dollarım olsaydı, nə edərdim?” Sonra vaxtı fəvta vermədən masa arxasına keçib moizənin məzmununu yazdım. Yatağa qarşısıalınmaz -inamla uzandım, milyon dolları öz gözlərimlə görürdüm! Səhərisi gün vanna otağına keçib moizəni ucadan oxudum. Sonra dizləri üstə dayanıb dua elədim ki, moizəm bu pulları verə biləcək insanların ürəyinə yol tapsın. Dua zamanı sanki İlahidən vəd aldım – bu pullar tapılacaqdı. Lakin kilsəyə

gəlib kürsü arxasına keçəndə kağızı evdə unutduğumu gördüm! Vəziyyət çıxılmaz idi: kilsənin bütün skamyaları tutulmuşdu və evə qaçıb moizə yazılmış kağızı gətirmək çox geciydi. Yalnız sonradan bu hadisədə İlahi qüvvənin əli olduğunu anladım; mənə kağızdan oxumaq lazım deyildi – Allah özü məni ilhamlandırırdı. İlk cümləmi söyləməzdən öncə gözlərimi yumdum və ürəyimin dərin qatlarına kökləndim. Elə orada ehtiyac duyduğumu tapdım. Mən insan ürəklərinə yol tapacaq sözü tapdım. Danışmağa başlayanda sanki insanlarla deyil, Allahla ünsiyyətə girmişdim. Mən öz ürəyimi açıb-tökdüm. Mən onlara əgər milyon dollarım olsaydı, nə edəcəyim barədə danışdım. Gələcəkdə açmaq istədiyim kollecın təşkilindən söhbət açdım. Burada təhsil alacaq tələbələr müxtəlif elmlərə yiyələnməklə bərabər, öz bacarıqlarını da açacaq və ondan cəmiyyətdə necə yararlanmağın sirlərinə varacaqdılar. Moizəmi bitirib kürsüyə əyləşəndə, adamlardan birinin ayağa qalxıb qapıya tərəf yönəldiyini sezdim. Onun kilsəni tərk edəcəyini düşündüm, lakin həmin adam qapıya deyil, mənim kafedrama tərəf addımlayırdı. Çasıb qalmışdım: görəsən, o nə edəcəkdi? O adam kürsüyə qalxıb sağ əlini qaldırdı və mənə müraciətlə söylədi: “Müqəddəs ata, sizin moizəniz mənə çox toxundu. Siz milyonun olacağı təqdirdə nə edəcəyinizi söyləyəndə sanki həmin kolleci öz gözlərimlə gördüm. Sizə inanıram və inandırırıram ki, bu cür məktəb yarada biləcəksiniz. İnamıma sübut olaraq hamının qarşısında vəd edirəm ki, sizə arzunuzu həyata keçirmək üçün milyon dollar verəcəm. Sabah səhər sizi öz ofisimdə gözləyirəm. Mənim adım Filipp D.Armurdur”4.

Səhərişi gün cavan Qansolyus mister Armurun ofisinə gedir və milyon dolları alır. O, bu pullara Armur Texnoloji İnstitutunu yaradır. Milyon dollar bu gün də az pul deyil. Amma o zaman üçün çox iri pul idi. Heç bir keşiş ömrü boyu bu həcmdə ianə toplaya bilməzdi. Qansolyusun ağına gələn ani fikrisə ona bu pulu qazanmağa kömək etdi. Texnoloji İnstitut və milyon dollar əvvəlcə Qansolyusun beynində fikir formasında meydana gəlmişdi. Onun təxəyyülü bu İDEYAYLA silahlanır, ARZUSA təxəyyülün işini himayə edir və işə salır. Onun şüuru iki il dayanmadan işləyir və sonunda beyni milyon dolları qazanmaq üçün əla plan hazırlayır. Bu fakt üzərində düşünün: **MOİZƏÇİ MÜƏYYƏN QƏRAR QƏBUL ETDİKDƏN SONRA MİLYON DOLLARI SUTKA YARIM ƏRZİNDƏ ƏLDƏ EDİR. QƏTİYYƏTİ ONA PLAN QURMAĞA KÖMƏK EDİR VƏ ONUN BU PLANI DAYANMADAN HƏYATA KEÇİRMƏSİ ARZUOLUNAN NƏTİCƏNİ GƏTİRİR!** Cavan Qansolyusun milyon dollarla bağlı xəyallarında qeyri-adi heç nə yox idi. Çoxları bunu arzulayır və çoxları Frank Qansolyus kimi onu,

həqiqətən əldə etmək istəyir. Ondan əvvəl və ondan sonra minlərlə kişi və qadının ağlından eyni fikir keçib. Lakin onu qalanlarından köklü surətdə fərqləndirən o unudulmaz şənbə günü qəbul etdiyi qəti QƏRARI idi. O özünün qeyri-müəyyən arzusunu müəyyən plana çevirir və özünə söyləyir: “Bu pulları bir həftə ərzində əldə edəcəm!” İlahi qüvvə həmişə nə istədiklərini bilənlərin və qətiyyətlə ona doğru addımlayanların tərəfindədir!

Düşünürsünüz, Qansolyusun hekayəti müstəsna mıdır? Əsla! Sayəsində milyon dollar qazandığı üsul sizin üçün də əlçatandır! Bu universal qanun bu gün Cənubi Çikaqonun hər yerində cavan keşiş vaxtlarında olduğu kimi effektivdir!

Bu kitabda həmin dahiyənə qanunun bütün on üç üsulu təsvir olunub. Burada oxuduğunuz hekayətlərdə – müxtəlif vaxtlarda müxtəlif insanların eyni qanunu tətbiq etməklə uğur qazandıqlarının şahidi olursunuz! Siz də bu kitabdakı bütün göstərişlərə əməl etməklə uğur qazana bilərsiniz<sup>5</sup>.

Siz Aza Kandlerlə Frank Qansolyusun arasındakı ümumiliyi anladınız? Onların hər ikisi bu heyvətəmiz həqiqətdən xəbərdardılar: İDEYALAR MÜƏYYƏN PLANLA İFADƏ OLUNMUŞ MÜƏYYƏN MƏQSƏDİN HAKİMİYYƏTİ ALTINDA NƏĞD PULA ÇEVİRİLƏ BİLƏR.

Əgər indiyəcən də düşünürsünüz ki, zənginlik yalnız düzgünlük və həddən artıq zəhmət tələb edir, siz firavanlıq barədə xəyallarınızı elə yerindəcə basdırma bilərsiniz. Heç bir iri sərvət İNADKAR ƏMƏK bahasına başa gəlməyib. Var-dövlət yalnız bu kitabda söhbət açdığımız müəyyən prinsiplərdən istifadə edildiyi halda gəlir. Sərvət əmək, təsadüf, ya da uğurun nəticəsi deyil. Var-dövlət həmişə İDEYA və ŞİDDƏTLİ ARZUNUN nəticəsidir.

Ümumiyyətlə, ideya həmişə ağıl və təxəyyülü işləməyə məcbur edir. Bütün uğurlu ticarət agentləri bilirlər ki, məhsulu sata bilmədikləri yerdə ideyanı işə keçirə bilirlər. Adi ticarət agentləri bunu bilmirlər, çünki onlar, adətən, vəziyyətdən baş çıxarmaq iqtidarında olmurlar. Ucuz kitablar buraxan bir nəşir digər nəşirlərə milyonlar qazandıran bir kəşf edir. Günlərin birində o anlayır ki, adamlar kitabı məzmununa görə deyil, adına görə alırlar! Piştaxtalarda illərdi toz basmış kitabların sadəcə, adını dəyişməklə o, satışı milyon nüsxəyədək artırır! Özünü də bu zaman məzmununa zərər qədər də müdaxilə eləmir. O, sadəcə, kitabların üz qabığını yeni uğurlu adla əvəzləyir. Elə o vaxtdan həmin nəşir kitabları deyil, adları satır.

Bu gediş o qədər sadədir ki, hətta primitiv görünür. Amma bu, İDEYAYDI! Bu, TƏXƏYYÜLÜN işinin nəticəsiydi!

İdeyalar qiymətsizdir. Onlar heç bir qəti müəyyənləşdirilmiş qiymətə malik deyillər. İdeya müəllifləri özləri qiyməti müəyyən edir və əgər ideya o qiymətə dəyirsə, istədikləri qədər də ala bilirlər<sup>6</sup>.

Kino sənayesi bütöv bir milyonçu ordusu yaradıb. Onlardan çoxu vaxtilə öz ideyaları olmayan adamlar olub. AMMA əvəzində onların başqalarının ideyalarının nəyə çevrildiyini təsəvvür edə bilən təxəyyülləri vardı.

Sərvət barədə istənilən hekayətdə ideya müəllifi və ideya satıcısı bir araya gəlib. Öz məqsədlərinə doğru yanaşı addımladıqları halda həmin hekayət yaranır. Karneqi ətrafında özünün edə bilmədiyi işləri bacaran adamları birləşdirmişdi. O, beyinlərində ideya qaynayan həmin adamları işə götürmüş və onların bu ideyaları həyata keçirmələrinə imkan yaratmışdı. O, var-dövlətə məhz belə sahiblənmişdi. Onunla işləyənlər də əliboş qalmamışdılar.

Milyonlarla insan illərlə həyatın dibində çarpışır və uğurun özü gəlib onları tapacağına boş ümid bəsləyirlər. Bəlkə də belələri var, lakin onlar nə qədərdir? Milyonda bir? Uğur təsadüfdən asılı olmamalıdır, bunu unutmayın! Siz uğurla nəticələnəcək hər fürsətdən, hər ideyadan yararlanmalısınız.

Mən bu cür ideyanı Endrü Karneqidən aldım – və bu, əla fürsətdi. Mən onu kapitalla çevirənədək düz 25 il yemlədim. Karneqi mənə elə prinsiplər öyrətdi ki, uğur fəlsəfəsi məhz ondan doğur. İnsanlar 25 il üzərində əlləşdiyim tədqiqatlardan çıxardığım kəşflərdən artıq yararlanıblar. Bu fəlsəfənin sayəsində minlərlə insan firavanlıq əldə edib. Əvvəlcə isə, sadəcə, boşluq vardı. Əvvəlcə İDEYA vardı, hansını ki bu insanlardan hər biri təxəyyülündə canlandırırıb, həyata keçirə bilib.

Endrü Karneqi mənə öz ideyasını bağışlayanda qələbə üzünü mənə tərəf çevirmişdi. Əgər onda fürsəti görməsəydim, o, uğur olmazdı. **MƏQSƏDİN MÜƏYYƏNLIYI, ONA ÇATMAQ ARZUSU, 25 İL DAYANMADAN TƏDQİQAT** – bütün bunlar yalnız məndən asılıydı. Fikir verin: mənim ARZUM peşmançılıq, məyusluq, müvəffəqiyyətsizlik, tənqid və “havayı vaxt itkisi” barədə daimi xatırlatmalar qarşısında təslim olan adi bir şıltaqlıq deyildi. Bu, **ŞİDDƏTLİ ARZUYDU! BEYİNƏ İŞLƏMİŞ İDEYA!**

Qoca Endrünün ideyası şüuruma hakim kəsiləndə, mən ona hər gün dayəlik etməyə, yemləməyə və bəsləməyə başladım. Mən onu hansısa bir nadir ekzotik çiçəyə qulluq edən kimi bəslədim və o, sonunda tələf olmayıb gözəl bir gülə çevrildi. Mənim ideyam durmadan böyüdü və sonunda məni belə ötdü! İndi artıq o mənim qayğıma qalmağa və var-dövlətimi artırmağa başlayıb. Bütün ideyalar ona qayğıkeşliklə yanaşıldığı halda eyni cür hərəkət edir. Əvvəlcə siz ideyaya həyat verirsiniz, sonra o, sizin həyatınızı əlinə alıb yaxşılığa doğru dəyişir və bu zaman yolunun üstündə olan bütün maneələri süpürüb bir kənara atır!

İdeya – hissedilməz enerjidir, lakin dünyanı idarə edən məhz onlardır. Onların hakimiyyəti onların özünü doğan ağıl hakimiyyətindən qat-qat artıqdır. Onlar öz -yaradıcılarından əsrlər qədər çox yaşayırlar. Xristianlıq nümunəsinə fikir verin. Hər şey bu cür ifadə olunan boş bir ideyadan başlamışdı: “Başqalarıyla sizinlə necə davranmaq istədiyi kimi davranın”. İsa Məsih göylərə qalxır, əvəzində onun ideyaları yer üzündə yayılır və bol məhsul verir. Gün gələcək, xristianlıq İsa Məsihin vəd etdiyi o möcüzəli məhsula çevriləcək. Bax, onda İsa Məsihin ən ŞİDDƏTLİ ARZUSU həyata keçəcək. İDEYA mövcuddur və iki min il ərzində inkişaf edir. Bu cür dahiyənə ideya üçün elə də uzun müddət deyil. O yaşayır və o ölməyib!

Nəyə can atmağınızdan asılı olmayaraq, – istər pula, istərsə də cəmiyyətdə tutacağınız yerə, – ideyanın hakimiyyətini unutmayın. Heç bir iri sərvət İNADKAR ƏMƏK sayəsində yığılmayıb. Əgər var-dövlət adamı tapırsa da, bu kitabda söhbət açdığımız prinsiplər sayəsində baş tutur. Var-dövlət əmək, təsadüf, ya da uğurun nəticəsi deyil. Var-dövlət – həmişə İDEYA və ŞİDDƏTLİ ARZUNUN nəticəsidir.

QALİBLƏRİ mühakimə etmirlər.

UDUZANLARI təmizə çıxarmırlar.

# FƏSİL 6 MÜTƏŞƏKKİL

## PLANLAŞDIRMA

### ARZU OLUNANI REALLIĞA ÇEVİRİRİK

#### Zənginliyə doğru altıncı addım

ARTIQQ BİLİRSİNİZ Kİ, insanın yaratdığı və əldə etdiyi bütün qiymətli şeylər əvvəlcə ARZU şəklində başlayıb və onun reallaşmasında atılan ilk addım TƏXƏYYÜLDÜR, o isə öz növbəsində ARZUNUN reallaşması üçün PLAN hazırlayır.

Siz ilk fəsildə sərvətə doğru gedən yolun birinci mərhələsində həyata keçirməli olacağınız altı praktik addımla bağlı göstəriş almısınız. Əgər yadınızdadırsa, bu addımlardan biri MÜƏYYƏN hərəkət planı qurmaq məqsədilə istifadə olunur. Siz ona əməl etməklə öz məqsədinizə çata bilərsiniz.

Çoxları plan qurarkən bir sıra problemlə qarşılaşır. Onlar nədən başlayacaqlarını və necə davam etdirəcəklərini bilmirlər. Tez-tez bu planları həyata keçmir, çünki həmin planlardakı addımları praktikada reallaşdırmaq mümkün deyil. Bu fəsildə sizlərə yaşamağa qabil, praktik planlar qurmaqla bağlı məsləhətlər verəcəm. Bu da həmin məsləhətlərin -müddəaları:

1. Müttəfiqlərin axtarışı. Siz ətrafınıza sərvət yığmaq üçün plan, ya da plan sistemini həyata keçirməkdə kömək edəcək həmfikir qrupu toplamalısınız. Bu, sizin “beyin mərkəzinizdir” (Bu cür qrupun necə yarandığını öyrənmək üçün 9-cu fəsildə təsvir edilmiş Ağlın Hakimiyyəti prinsipinə müraciət edin.). Bu, ilkin məsləhətdir və onu qulaqardına vurmaq olmaz.

2. Bu həmfikir qrupuna kimin daxil olacağı barədə siyahını tutmazdan öncə əməkdaşlıq edəcəkləri təqdirdə bu adamlardan hər birinə hansı üstünlüklər və xeyir verəcəyinizi qərarlaşdırmalısınız. Heç kəs quru “çox sağ

ol”a işləməyəcək. Əmək heç də həmişə pulla mükafatlandırılmır, lakin heç bir ağılı başında olan insan hansısa işi adekvat kompensasiya olmadan görməyəcək.

3. Öz “beyin mərkəzi”nizlə vaxtaşırı görüşlər təşkil edin. Ən azı, həftədə iki dəfə bir araya gəlin, bəlkə də daha tez-tez, ta o vaxtadək ki, beyninizdə sərvət toplamaq üçün əla ideya bışmış olsun.

4. Qrupun üzvləri arasında HARMONİYA və DOSTLUQ ƏLAQƏLƏRİNİ qoruyub saxlayın. Əgər bunu etmək iqtidarında olmayacaqsınızsa, sizi mütləq məğlubiyyət gözləyəcək. Eyni layihə üzərində işləyən adamlar arasında həmişə ziddiyyətlər baş qaldırır və onların öhdəsindən yalnız mehriban münasibətlər sayəsində gəlmək mümkündür. Harada ki, HARMONİYA yoxdur, orada Ağılın Hakimiyyəti çarəsizdir.

Həmçinin, iki mühüm amili nəzərə almalısınız.

Birincisi, siz bununla HƏYATINIZIN ƏSAS MƏQSƏDİNƏ çatmaq üçün məşğul olmağa hazırlaşırırsınız. Uğur qazanmaq və məğlubiyyətə uğramamaq üçün sizə qüsursuz plan lazım olacaq.

İkincisi. Siz öz təcrübənizi, təhsilinizi, həyat təəssüratlarınızı, ideyalarınızı və təxəyyülünüzü başqalarının təcrübəsi, bilikləri, təəssüratları, ideyaları və təxəyyülləriylə birləşdirməlisiniz. Bütün bu ehtiyatları bir yerə istiqamətləndirmək lazımdır. Bu yol sərvətə gedən yoldur. Var-dövlət toplaya bilən hər kəs məhz bu üsula əməl edib.

Yer üzündə heç bir insan sərvət toplamaq üçün özlüyündə yetərincə təcrübəyə, biliyə, istedad və qabiliyyətə malik deyil. Bütün dünyəvi sərvətlər yalnız başqalarının köməyi sayəsində toplana bilib. Elə bu səbəbdən sizin quracağınız plan digər insanlarla da əməkdaşlığı nəzərə almalıdır. Üstəlik həmin plan yalnız sizin şəxsi sərvətlərinizin artımına deyil, həm də köməkçi rolunu oynayan digərlərinin varlanmasına xidmət etməlidir. SİZİN “BEYİN MƏRKƏZİ”NİZİN HƏR BİR ÜZVÜ BU PLANIN REALLAŞDIRILMASINDA ŞƏXSƏN MARAQLI OLMALIDIR.

Siz, həmçinin unutmamalısınız ki, 99% hallarda insanlar ilk dəfədən ideal plan qurmağa müvəffəq olmayıblar. Bu, demək olar ki, həmişə biri digərini



əvəzləyən plan sırası olub. Ta o vaxtaca ki, həqiqətən də praktik və həyata qabil plan meydana gəlməyib. Elə məhz həmin plan öz yiyələrini arzulanan sərvətə çatdırıb. Bu yoldakı uğursuzluqların səbəblərindən biri – İNADKARLIĞIN azlığı və yeni planların qurulmamasıdır.

Hətta ən ali dahi də praktik plan olmadan normal kapital yığmaq iqtidarında deyil. Planlarınız boşa çıxanda bunu yadınıza salın. Müvəqqəti məğlubiyyəti son uğursuzluğa bağlamayın. Əgər planınız baş tutmayıbsa, deməli, sadəcə, nədəsə səhvə yol vermişiniz. Yeni plan yaradın. Ta uğur qazananacan plan yaratmaqda davam edin.

Tomas Alva Edison 10 000 uğursuz eksperiment keçirib. Bütün silahdaşları ondan üz döndərüb. Onu ələ salırdılar. Lakin təcrübəni təcrübəyə calayan Edison, nəhayət, sonunda daimi işıq saçan elektrik lampasını kəşf edir. Bir təsəvvürünüzə gətirin: o, on min dəfə uğursuzluğa düşər olub! Bu yoldan kim dönməzdi ki? Amma Edison inadkarıydı və nəhayət, onun tərsliyi öz bəhrəsini verir.

Müvəqqəti uğursuzluq həmişə bir anlamı verəcək: siz öz planınızın mükəmməl olmadığını biləcəksiniz. Milyonlarla insan yalnız bir səbəbdən ömürlərini səfillik içində başa vurur: sadəcə, onların maddi firavanlığa çatmaq üçün həyata qabil planları olmayıb.

Henri Ford ona görə milyonçu olmayıb ki, ana təbiət özü onu dahi yaradıb. O, irimiqyaslı sərvəti mükəmməl PLANI sayəsində əldə edib. Forddan qat-qat təhsilli minlərlə insan kasıb yaşayır, yeganə səbəbsə onların DÜRÜST PLANLARININ olmamasıdır.

PLANINIZ nə qədər həyata keçərlidirsə, PUL ARZUNUZ da bir o qədər reallığa yaxındır. Bu hətta birinci sinif şagirdinə belə məlum universal həqiqətdir.

İnsan özü çevrilib qaçmayınca, onu bu addıma təhrik etmək mümkün deyil. İstənilən təslimiyyət əvvəlcə insanın beynində yaranır. Bu müddəanı durmadan təkrarlayacam, çünki uğura gedən yolun tez-tez məğlubiyyətdən keçdiyini yaxşı bilirəm.

Ceyms C.Hill Şərqdən Qərbə dəmir yolunun tikintisi üçün ilkin kapital yığanda müvəqqəti məğlubiyyətə uğrayır, lakin o, yeni planlar qurmaqla bu məğlubiyyəti uğura çevirməyi bacarır.

Henri Ford yalnız öz avtomobil biznesi karyerasının əvvəlində deyil, həmçinin zirvədə olarkən məğlubiyyətə uğrayıb. Əslində məğlubiyyətlər onu

ömrü boyu izləyib, amma o təslim olmayıb, əvəzində daima öz planlarını mükəmməlləşdirməkdə davam edib, nəhayət, bu cəhdləri ona yeni maliyyə zəfərləri qazandırıb.

Biz iri sərvət sahiblərinə baxanda, yalnız onların qələbələrini görürük. Amma biz onların uğura gedən yolda neçə dəfə məğlubiyyətə uğradıqlarını bilmirik. Əgər həmin insanlar heç olmasa bircə məğlubiyyətdən sonra ümidlərini üzsəydilər, onların aqibəti necə olacaqdı?

**“DÜŞÜN VƏ VARLAN” FƏLSƏFƏSİNƏ MÜRACİƏT ELƏMİŞ HEÇ BİR İNSAN MÜVƏQQƏTİ UĞURSUZLUQ OLMADAN MƏQSƏDİNƏ ÇATA BİLƏCƏYİNƏ ÜMİD BƏSLƏMƏSİN.**

Siz uğursuzluğa düçar olanda, bu yalnız planınızın mükəmməl olmadığından xəbər verir. Siz onu yenidən -analiz edib bütün qüsurları aradan qaldırmalı və arzuladığınız məqsədə doğru addımlamalısınız. Əgər siz lazım olan sahələ çatmamış avarları atsanız, deməli, TƏNBƏLSİNİZ. TƏNBƏLSƏ UDA BİLMƏZ: QALİBLƏR ONDAN FƏRQLİ OLARAQ TƏSLİMİYYƏTİ QƏBUL ETMİRLƏR. Bu ifadəni bir kağıza yazıb yatağınızın başından asın – elə edin ki, onu hər səhər və axşam görə bilərsiniz.

Siz öz “beyin mərkəzi”niz üçün həmfikirlerinizi toplamağa başlayanda elə edin ki, seçdiyiniz insanlar uğursuzluğa baş əyməyə vərmişli olmasınlar. Bəziləri elə fikirləşir ki, yalnız PULLAR pul düzəldə bilər. Amma bu, absurddur! Bu cür yalnız sarsaq adamlar fikirləşə bilər. Pullar yalnız ARZUNUN öz fiziki ekvivalentinə çevrilməsidir. Pullar – nəticədir. Nəticədən necə nəticə doğa bilər ki? Pullar özlüyündə heç nədir və Kainatdakı başqa əşyalardan fərqlənmir. Amma onların bir qeyri-adi qabiliyyəti var: “onların qulaqları var”. Onları çağıran kimi qaça-qaça gələcəklər!

# ÖZ İŞİNİZİ SATIN

Bu fəslin qalan hissəsi xidmət marketinqinin yolları və vasitələrinə həsr olunacaq. Başqa sözlə desək, biz “özümüzü satmağı” öyrənəcəyik. Aşağıda rastlaşacağınız məlumat hansısa xidmət göstərməklə qazanc yiyəsi olan hər kəsə qiyməti olmayan bir yardım edəcək. Amma bu məsləhətlər biznesin hansı növüylə məşğul olmasından asılı olmayaraq, həmçinin liderliyə can atan hər kəsə kömək edəcək.

Ağılla işlənmiş plan – istənilən sərvətə çatmaq yolunda uğurun məğzidir. Növbəti səhifələrdə şəxsi xidmət göstərənlər üçün məsləhətlərlə rastlaşacaqsınız. Ümumiyyətlə, onu da bilmək faydalı olardı ki, bütün irimiqyaslı var-dövlətlər İDEYALARIN satışı üzrə şəxsi xidmətlərə bir növ mükafatlandırmadır. Cəbində siçanlar oynayan birisi ideya və şəxsi xidmətdən savayı nə təklif edə bilər ki?

Dünyada iki cür insan mövcuddur. Biriləri LİDER, digərləri ARDİCİLLARDIR. Siz hansına aid olmaq istədiyinizə qərar verməlisiniz. Öz sahənizdə lider olmaq istəyirsiniz, ya ardıcıl olmaqla kifayətlənirsiniz? Bu iki növ arasında fərq çox böyükdü, onların firavanlığı arasındakı uçurum da dərinidir. Ardıcıl heç vaxt liderin bel bağladığı mükafata ümid bəsləyə bilməz, hərçənd, bir çox ardıcılar tərsini fikirləşirlər. Bu, kökündən yanlış fikirdir. Ardıcıl olmaqda utançverəsi bir şey yoxdur. Amma sizin lider olmanız üçün də bir maneə mövcud deyil. Liderlərin çoxu elə ardıcılların arasından çıxıb. Onlar AĞILLI ARDİCİL olduqlarına görə dahi lider pilləsinə yüksəliblər. Yalnız müstəsna hallarda liderinin ardından diqqətlə addımlayan ardıcıl istədiyi zirvəyə çata bilməyib. Ağıllı ardıcıl adından nəylə fərqlənir? Onunla ki, ağıllı ardıcıl LİDERİNİN TƏCRÜBƏSİNƏ YİYƏLƏNMƏYƏ CAN ATIR.

## HƏQİQİ LİDERİN ON BİR ƏSAS KEYFİYYƏTİ

1. Biliyə əsaslanmış ƏYİLMƏZ İRADƏ VƏ CƏSARƏT. Heç bir ardıcıl cəsarətsiz və özünə inanmayan liderin ardından getməz. Bu cür liderin avtoriteti uzun çəkmir.

2. SOYUQQANLILIQ. Öz fikirlərinə və hisslərinə nəzarət etməyi bacarmayan insan başqalarına da nəzarət edə bilməz. Liderin soyuqqanlılığı öz ardıcılılarına əla -nümunədir.

3. KƏSKİN HƏQİQƏT HİSSİ. Ədalət hissi olmadan heç bir lider ardıcılına əmr edə bilməz və hörmətə layiq olmaz.

4. QƏTİYYƏT. Daima öz qərarlarına şübhəylə yanaşan adamlar digərlərini istiqamətləndirmək və təşkilatlandırmaq iqtidarında deyillər.

5. PLANLARIN MÜƏYYƏNLİYİ. Uğurlu liderlər öz planlarını dəqiq qurmalı və onun həyata keçirilməsini diqqətlə izləməlidirlər. Yalnız fəhminə arxayın olan və qarşıdakı addımlarını hesablamayan liderlər sükanı olmayan gəmiyə bənzəyirlər. O, əvvəl-axır qayaya dəyib parçalanacaq.

6. ÖZÜNƏ TƏLƏBKARLIQ VƏ İŞ QABİLİYYƏTİ. Həqiqi liderin əlamətlərindən biri özünə qarşı tələbkarlıq və böyük iş qabiliyyətidir. Əsl lider həmişə ardıcılından daha çox iş görür.

7. RƏĞBƏT DOĞURAN XARİCİ GÖRÜNÜŞ. Pinti, səliqəsiz insan heç vaxt uğurlu lider ola bilməz. Liderlik hörmət doğurmalıdır. Amma lider öz xarici görünüşünə diqqət ayırmazsa, ardıcılıları ona hörmət etməyəcək.

8. MEHRİBANLIQ VƏ FƏRASƏT. Həqiqi liderin həmişə üzü gülər olmalıdır. O, insanlara mehribanlıqla yanaşır. O, həmişə ardıcılılarının problemini çözməyə çalışır.

9. PEŞƏKAR USTALIQ. Liderlərin çoxu məşğul olduqları işi mükəmməl bilir. Onlar üçün xırda heç nə mövcud deyil. Onlar biznesin bütün xırdaqlarına varırlar.

10. MƏSULİYYƏT DAŞIMAQ BACARIĞI. Uğurlu liderlər öz ardıcılarının səhvləri və qüsurlarına görə məsuliyyət daşımağı bacarırlar. Onlar məsuliyyəti başqasının çiyinlərinə qoymurlar. Əgər ardıcılardan biri hansısa işdə savadsızlıq nümayiş etdirsə, liderlər bunu öz səriştəsizliyi kimi qəbul edir və bu boşluğu aradan götürməyə çalışırlar.

11. ƏMƏKDAŞLIQ. Uğurlu liderlər əməkdaşlığın əhəmiyyətini yaxşı bilirlər və bu anlamı öz ardıcılarna çatdırmağa çalışırlar. Liderlik HAKİMİYYƏTƏ çağırır, hakimiyyətsə ƏMƏKDAŞLIQSIZ mümkün deyil.

Liderliyin iki forması mövcuddu. Birincisi, ən effektiv HƏMRƏYLİK LİDERLİYİDİ. Bu zaman ardıcıllar öz liderləriylə səmimi həmfikir olurlar və iradələrinin ziddinə getmirlər. Liderliyin ikinci forması – GÜC LİDERLİYİDİ. Bu zaman ardıcılları liderin ardından getməyə məcbur edirlər. Heç kəs onların razılığını almır. Tarix güc liderliyinin uzunmüddətli olmadığına şahidlik edə bilər. Kral, ya diktatorun nə dərəcədə güclü olmasına baxmayaraq, sonunda onun hakimiyyəti iflasa uğrayır. İnsanlar zalım hökmdara ömürləri boyu tab gətirə bilməzlər.

Dünyada liderlərlə ardıcılaların münasibətlərində yeni era başlayıb. Dünya güc liderliyini məhv edib, yalnız həmrəylik liderliyinə keçməyin tərəfdarıdır. İnsanları zorla özünə işləməyə məcbur edən kəs ya öz baxışlarını dəyişməli, ya da da uğurlu liderin ardıcılarna qoşulmalıdır. Onların, sadəcə, başqa çıxış yolları yoxdur. Bu həmçinin hökmdarlarla onların xalqları, sahibkarlarla onların işçilərinə də aiddir. Gələcəyin liderliyi qarşılıqlı əməkdaşlıq və biznesdən gələn gəlirin bərabər paylanmasıdır. Rəhbərlə işçinin münasibətləri vassallıqdan çox yoldaşlıq üzərində qurulmalıdır. İspaniyalı Filipp, Napoleon, kəşşer Vilhelm, Hitler və Mussolini güc lideri olublar və bu onları fəlakətə sürükləyib<sup>1</sup>. Biznesdə də asanlıqla belələrinə rast gəlmək olar. Belə liderlərin axırı həmişə pis qurtarır. Onları ya devirirlər, ya da öz xoşuna getməyə məcbur edirlər. Əvəzində həmrəylik liderliyi bu cür təhlükəni istisna edir.

Həmrəylik liderliyinin əlamətləri yuxarıda təsvir olunmuş on bir keyfiyyətlə üst-üstə düşür. Özündə bu keyfiyyətləri əxz etdirə bilən insan istənilən fəaliyyət sahəsində lider ola bilər. Bu gün dünyaya meydan oxuyan böhran dünyanın HƏMRƏYLİK LİDERLİYİNƏ kəskin ehtiyac duyması ucbatından baş verib. Amma açığı, köhnə rəhbərlərin dəyişəcəyinə və həmrəylik liderliyinə keçəcəklərinə o qədər də inanmıram.

Həmrəylik liderliyinə ehtiyacsa bu gün həddən ziyadədir. Bu sizin FÜRSƏTİNİZƏ çevrilə bilər!

Biz hər bir uğurlu liderdə zəruri olan keyfiyyətləri nəzərdən keçirdik. Gəlin indi uğursuz liderlərin hansı səhvlərə yol verdiyini nəzərdən keçirək. NƏ ETMƏK LAZIM OLMADIĞINI bilmək nə etmək lazım olduğunu bilmək qədər vacibdir.

İnsanın lider ola bilməməyinin on əsas səbəbi:

1. DETALLARI NƏZƏRƏ ALA BİLMƏMƏKLƏRİ. Effektiv rəhbər hər şeyi xırdalığına qədər hesablayır. O, liderin bütün öhdəliklərini yerinə yetirə bilməməsi daimi məşğul olmaqla ört-basdır etməməlidir. Gözlənilməz problem və ya kritik vəziyyətlə qarşılaşanda o, təcili reaksiya göstərir və məsuliyyəti işçilərinin üzərinə qoymur. Uğurlu lider həmişə vəziyyətə sahiblik edir. Bu, əlbəttə, onu göstərmir ki, rəhbər həmişə işçilərinin “zibillərini təmizləməlidir”. Əksinə, o, səlahiyyəti elə bölüşdürməlidir ki, məsələlərin həlli yetərincə effektiv olsun.

2. “ÇİRKƏLİ İŞİ” GÖRMƏMƏK İSTƏYİ. Həqiqi lider istənilən, hətta ən xırda işi görməyi bacarmalıdır. O, əllərinin çirkə batacağından çəkinməməli və hətta lazım olarsa istənilən işçilərindən birini əvəz edə bilməlidir. “Sizlərdən ən böyüyü qoy ən kiçiyi olsun” – həqiqi liderin birinci hökmü bu olmalıdır.

3. YALNIZ LİDER OLDUĞU ÜÇÜN MÜKAFATLANDIRILMA GÖZLƏNTİLƏRİ. Dünya vəzifəyə görə heç kəsə heç nə ödəmir. Dünya biliyə görə də heç kəsə heç nə vermir. O yalnız insanın bu biliyi necə istifadə etməsinə görə ödəyir.

4. ARDICILLARI TƏRƏFİNDƏN RƏQABƏT QORXUSU. Öz ardıcılıqlarıyla rəqabətdən qorxan lider artıq birinciliyi rəqibinə ötürmüş olur. İstedadlı və cəsarətli lider öz işçilərini elə öyrədir ki, onlardan hər biri rəhbərin rolundan bu və ya başqa məqsədlər üçün istifadə edə bilsin. Lider öz ardıcılıqlarına nə qədər çox verə bilirsə, avtoriteti bir o qədər böyükdür. ARDICIL NƏ QƏDƏR ÇOX BACARIRSA, LİDERİN NƏZƏRDƏ TUTDUĞU İŞ BİR O QƏDƏR USTALIQLA HƏYATA KEÇİRİLİR. Bu, sadə və əbədi

həqiqətdir. Liderin komandası nə qədər təcrübəli olarsa, onların planı bir o qədər tez və uğurlu həyata keçəcək.

5. TƏXƏYYÜLÜN AZLIĞI. Təxəyyülə sahib olmayan rəhbər nə planların qurulmasına, nə vəziyyətin soyuq ağlla qiymətləndirilməsinə, nə də effektiv idarəetməyə qabil deyil.

6. ŞÖHRƏTPƏRƏSTLİK. Müəssisənin uğurunu tək öz adına çıxan lider ardıcılarının tezliklə onu tərk edəcəyinə hazır olmalıdır. Dahi lider ÖZÜ ÜÇÜN EHTİRAM TƏLƏB ELƏMİR. O, bütün nüfuzu öz ardıcılarna ötürür, çünki bilir: səyləri layiqincə qiymətləndirilən işçilər bir neçə qat effektiv işləyəcəklər.

7. SƏBİRSİZLİK. Lider özünü soyuqqanlı apara bilmirsə, ardıcılları ona hörmət etmirlər. Bundan başqa, hövsələsizlik liderin özünün şəxsiyyətini də darmadağın edir.

8. ETİBARSIZLIQ. Əslində bu punkt siyahının lap başında olmalıdır. Etibar edilməyən lider tez bir zamanda ardıcılardan aralı düşə bilər. Əgər lider etibarsızdysa, ona nifrətlə yanaşırlar. Sözüünün üstündə dayana bilməmək – insan həyatının istənilən sahəsində uğursuzluğun əsas səbəblərindən biridir.

9. AVTORİTARLIQ. Effektiv lider avtoritar olmur. O, töhmət yoluyla deyil, mükafatlandırma yoluyla gedir. Hakimiyyətdən sui-istifadə edən lider həmrəylik liderliyindən güc liderliyinə keçmək risklə üz-üzə qalır. Əgər başçı ƏSL LİDERDİSƏ, onun liderliyini hər addımda gözə soxmağına heç bir lüzum yoxdur. Onun keyfiyyətləri özü bunu söyləyir. Mehribanlıq, gözüaçıqlıq, ədalət hissi və peşəkarlıq – insanın lider olmasına əla sübutdur.

10. AD-SANA VƏ RƏSMİYYƏTƏ SEVGİ. Mötəbər rəhbər həmişə əlçatandır. O, əlaltılarından tir-tir əsməyi tələb etmir. O, ciddi, işgüzar həyat tərzi keçirir və əməkdaşları qarşısında dəqiqəbaşı özünü öymür. Ofisinin qapısı həmişə istənilən işçisinin üzünə açıqdır.

Bu on keyfiyyət, daha doğrusu, çatışmazlıq uğursuz liderin əsasını təşkil edir. İflasa uğramaq üçün bu çatışmazlıqlardan birinə sahib olmaq yetərlidir. Bütün siyahını bir də söylə nəzərdən keçirin və bu qüsurlardan azad olduğunuza əmin olun.



# LİDERLƏR HƏR YERDƏ LAZIMDIR

Növbəti fəslə keçməzdən öncə diqqətinizi kəskin şəkildə yeni növ liderlərə ehtiyacı olan bəzi fəaliyyət sahələrinə cəlb etmək istəyirəm. Bəlkə də sizi məhz bu sahələrdə FÜRSƏT gözləyir.

1. Siyasət. Siyasət sahəsində yeni liderlərə – həmrəylik liderlərinə böyük ehtiyac var. Müxtəlif ölkələrdə siyasi böhranlar məhz bununla bağlıdır. Siyasi rəhbərlərin bir çoxu artıq lider deyillər. Onlar, sadəcə, öz işlərini qanun markasıyla maskalayan şantajçı və quldurdular. Onlar vergiləri qaldırır və bununla da sənayeni ixtisara salırlar, çünki sahibkarlar həddən ziyadə vergilərin öhdəsindən gələ bilmirlər.

2. Bank biznesi. Maliyyə sahəsindəki rəhbərlər, demək olar ki, bütünlüklə müştərilərin etibarını itiriblər. Bankirlərin özləri islahatlara ehtiyac yarandığını boyunlarına alırlar.

3. Sənaye yeni növ lidersiz sözün hərfi mənasında zərər verir. Köhnə formasiya rəhbərləri istehsalatı inkişaf etdirmək və yeni texnologiyalar tətbiq etmək əvəzinə biznesdən mümkün qədər çox pul çıxarmaqla məşğuldurlar. İşçilərin istismarı keçmişdə qalmalıdır.

4. Gələcəyin kilsə xidmətçiləri öz kilsələrinin təşkilinə daha böyük diqqət ayırmalı və ora gələnlərin iqtisadi və şəxsi problemlərini çözmələrində yardımçı olmalıdırlar.

5. Tibb, hüquq və təhsil sahələrinin də yeni liderlərə ehtiyacı var. Yeni təhsil dalğası xüsusən liderlərin yoxluğundan əziyyət çəkir. Təhsil sistemində işləyən rəhbərlər təhsil prosesini elə təşkil etməlidirlər ki, məktəblilər və tələbələr ilk növbədə BİLİKLƏRİNİ PRAKTİKADA TƏTBİQ ETMƏYİ öyrənsinlər. İstənilən müəllim öz məşğələlərinin böyük bir hissəsini NƏZƏRİYYƏYƏ deyil, PRAKTİKAYA həsr etməlidir.

6. Jurnalistika. Bugünkü Kütləvi İnformasiya Vasitələri heç də tam obyektiv və müstəqil deyil. KİV-in, həqiqətən də, cəmiyyətin carçısına çevrilməsi üçün onları reklamdan və ödənməmiş ideyaların irəliləməsindən azad etməlidirlər. Sarı mətbuat, ümumiyyətlə, mövcudsuzluğa gömülməlidir, belə ki, ədəbsiz və yalançı nəşrlər insan şüurunu yoldan çıxarır<sup>4</sup>.

Bu sahələr özündə yeni dalğa lideri olmağa qabiliyyəti çatan hər kəs üçün saysız-hesabsız fərsətlər gizlədir. Dünya dayanmadan dəyişir. Bu o deməkdir ki, dünyada vəziyyətin dəyişməsinə tez reaksiya verən Kütləvi İnformasiya Vasitələrinin özləri dəyişikliyə hazır olmalıdır. Bu kitab həmçinin kütləvi informasiya vasitəsidə və mən ümid edirəm ki, mən ümid edirəm ki, onun sayəsində dünyanın bu gün insana atdığı çağırışları və bununla əlaqəli olan çağırışları yetərinə qiymətləndirə biləcəksiniz.

Bu kitabda təsvir olunmuş uğur prinsipləri öz bacarıqlarını, istedadlarını, biliklərini və qabiliyyətlərini uğurla işə keçirə bilmiş minlərlə kişi və qadının hekayətinin uzun illər boyu tədqiqatından bəhs edir. Bu prinsiplər kiminsə beyninin məhsulu deyil. Onlar həyatdan götürülüb, elə buna görə də həmin prinsiplərə etibar etmək olar.

## İŞ AXTARMAĞIN BEŞ YOLU

Uğura gedən yolun lap başlanğıcında olanlar tez-tez iş axtarışında problemlərlə üzləşirlər. Sizə şəxsi xidmətlərinizi təklif etməyin beş etibarlı yolunu göstərəcəm.

**1. İŞƏDÜZƏLTMƏ BÜROSU VƏ KADR AGENTLİKLƏRİ.** Bu cür agentlikləri seçərkən onun etibarına diqqət ayırın, göstərdiyi xidmətlərin nə qədər effektiv olduğunu öyrənməyə çalışın. Hesabatlarla tanış olun – bu agentliyin sayəsində neçə adam iş tapıb.

**2. QƏZETLƏRDƏ, JURNALLARDA, KATALOQLARDA ELANLAR.** İşədüzəltməylə bağlı şöbələrə elan verin və özünüz də iş təklifləri olan səhifələri nəzərdən keçirin. Diqqətli olun və işverənin özü haqda verən məlumatı yoxlamağa çalışın. Öz şəxsi reklamınızı hazırlayarkən, yaxşısı budur, mütəxəssisə müraciət edin.

**3. ŞƏXSİ MƏKTUBLAR VƏ REZÜME YOLLAMA.** Siz öz rezümelərinizi sizin profilinizə ehtiyacı olan şirkətlərin rəhbərlərinə göndərə bilərsiniz. Rezümə bütün qaydalara uyğun hazırlanmalıdır. Əgər rezümeni poçtla yollayırsınızsa, ona **ÖZ İMZANIZI ATMALISINIZ**.

Rezümeni hazırlayarkən ekspertlə məsləhətləşməyinizə dəyər (informasiyaların göndərilməsiylə bağlı göstərişlərə baxın).

**4. TANIŞLAR VASİTƏSİLƏ İŞ AXTARIŞI.** Əgər bu mümkündürsə, tanışlarınızdan, ya müştərilərinizdən -zəmanət almağa cəhd edin. Bu üsul xüsusən, konkret vəzifəyə tuşlanmış və xırdalıqlara xərclənməyən kəslər üçün -yaxşıdır5.

5. ŞƏXSİ MÜRACİƏT. Bəzi hallarda namizədin işverənin özüylə danışıması məsləhətdir. Müsahibədən öncə firmaya bütöv bir sənəd paketi (rezüme, tərcümeyi-hal, zəmanət, əvvəlki iş yerindən ərizə) göndərmək zəruridir. Bu, rəhbərin sizin namizədliyinizi öz köməkçiləriylə müzakirə etməsi üçün lazımdır (bəzi firmalarda işə götürməklə direktorlar şurası məşğul olur).

# EFFEKTİV REZÜME HAZIRLAMAQ ÜÇÜN SƏKKİZ QAYDA

Rezümə necə gəldi hazırlanmamalıdır. Ona hər hansı bir vəkili öz çıxışını hazırladığı kimi yanaşın. Əgər bu cür sənədlərin hazırlanmasında o qədər də səriştəli deyilsinizsə, kadrlar üzrə mütəxəssisə müraciət etməyiniz məsləhətdir. Əgər rəhbər namizədin öz xidmətlərini satmaq iqtidarında olduğunu görürsə, bu cür işçinin firmanın istənilən məhsulunu reallaşdırma biləcəyinə inanır.

Rezümə növbəti səkkiz punktdan ibarət olmalıdır:

1. Təhsil. Hansı təhsil müəssisələrini bitirdiyinizi qısa və eyni zamanda ətraflı şəkildə təsvir edin. Həmçinin -dərəcə və ixtisasınızı qeyd edin. Niyə məhz bu fakültəni seçdiyinizi əsaslandırma da bilərsiniz.

2. İş təcrübəniz. Əgər bundan əvvəl haradasa işləmişinizsə, mütləq həmin iş yerlərini, tutduğunuz vəzifələri sadalayın (xronoloji ardıcılıqla). Bu punkta xüsusi diqqət ayırın. Təcrübənizi normal şəkildə təsvir etdiyinizdən yetərincə əmin olanadək bu punktu bir neçə dəfə yenidən yazın.

3. Zəmanət və resenziyalar. Namizəd əvvəlki iş yerlərindən zəmanət məktubu və resenziyalar təqdim etdikdə, bu, işverənin çox xoşuna gəlir. Elə bu səbəbdən öz rezümenizə aşağıdakı məktubları da qoymağı unutmayın: 1) əvvəlki icarədarından, 2) müştərilərdən, 3) müəllimlərdən, 4) fikirlərinə ehtiramla yanaşılan mötəbər insanlardan.

4. Şəkil. Rezümədə mütləq sizin şəkliniz olmalıdır. Nəzərə alın ki, foto yaxın vaxtlarda, özü də peşəkar tərəfindən çəkilməlidir.

5. Arzuolunan vəzifə və əməkhaqqının ölçüsü. “İstənilən işə razıyam” ifadəsindən qaçın – bu, heç də yaxşı təəssürat yaratmır. İcarədar sizin heç bir ixtisasınızın olmadığını düşünə bilər.

6. İxtisasınızın əsaslandırılması. Bu vəzifəni tutmaq üçün, həqiqətən də, yetərinə peşəkar olduğunuzu -əsaslandırın. Bu, **REZÜMENİZİN ƏN ƏHƏMİYYƏTLİ PUNKTUDUR**. O, haqqınızda istənilən məlumatdan daha çox danışır.

7. Sınaq müddətinə razılıq. Bir çox hallarda sizə hansısa müddət işgüzar və şəxsi keyfiyyətlərinizi müəyyənləşdirmək üçün **ÖDƏMƏSİZ** (bir həftə, bir ay, ya da bir neçə ay), ya da cüzi maaşla işləməyi təklif edəcəklər. Bu punkt çoxlarını çaşbaş salır, lakin praktika göstərir ki, bir çox hallarda mütəxəssisi sınaq müddətindən sonra daimi işə götürürlər. Əgər **ÖZ PEŞƏKARLIĞINIZDAN ƏMİNSİNİZSƏ**, sınaqdan orxmamalısınız. Yeri gəlmişkən, sınaq müddətinə razılaşmaq işverənə sizin bu vəzifəyə ciddi kökləndiyinizdən xəbər verir. Əgər sizi sınaq müddətinə götürəcəklərsə, böyük ehtimalla, işinizin qarşılığında maaş alacaqsınız. Sizin məqsədiniz – rəhbərliyi öz gücünüzdən əmin olduğunuza və sınaq müddətindən sonra mütləq işə götürüləcəyinizə inandığınızı anlatmaqdır.

8. Firmanın məşğul olduğu biznesin bütün incəliklərinə vardığınızı nümayiş etdirin. Bunun üçün saatlarla kitabxanada oturmalı və həmin firma, onun rəqibləri barədə mümkün olan məlumatları toplamalısınız. Siz işverənə bütün məsələlərdə səriştəli olduğunuzu göstərməlisiniz. Əgər, həqiqətən də, işdən baş çıxardığınıza inandıra bilsəniz, o özü sizi işə götürməkdə maraqlı olacaq.

Unutmayın ki, ən inandırıcı rezümə sizə işi ala biləcəyinizə zəmanət verə bilməz. Amma onu yaddan çıxarmayın ki, qələbə sizi yalnız ona yaxşı hazırladığınız təqdirdə gözləyir. Ətraflı, arqumentləşdirilmiş rezümə uğurun tən yarısıdır. Elə bu səbəbdən onu hazırlamağa vaxtınızı və gücünüzü əsirgəməyin. Sahibkarlar, həqiqətən də, ixtisaslı işçilərdə maraqlıdırlar: axı uğur birbaşa düzgün əməkdaş seçməklə əlaqəlidir. Buna görə də onlar öz təbəçiliyində olanlar barədə hər şey bilmək istəyirlər və siz

özünüz haqda ətraflı məlumat verməyi bacarmalısınız. Rezümenizi diqqətlə hazırlamağın daha bir səbəbi var. Rezümenin peşəkar səviyyədə hazırlanması sizin çalışqan və məsuliyyətli olduğunuzu göstərəcək. Mən bir neçə rezümə görmüşəm ki, onları ustalıqla hazırlayan yiyələri hətta müsahibə olmadan belə birbaşa işə götürüblər!

Siz öz rezümenizi yazanda ona elə başlıq qoyun ki, gözə girsin. Məsələn: "Blank Kompani İnkorporeyted" şirkətinin müdir köməkçisi vəzifəsinə namizəd Robert K.Smitin peşəkar keyfiyyətləri barədə tam məlumat". Əmin olun ki, bu cür başlıq işverənin diqqətini çəkəcək və sizin rezümenizi digərlərindən fərqləndirəcək.

Öz rezümenizi ən yaxşı kağızda nəşr edin. Şəklinizi rezümenin səhifələrindən birinə yapışdırın. Onu iri bir zərfin, ən yaxşısı, gözəgəlimli qovluğun içinə qoyun. Bu qovluğu ya kuryerlə göndərmək olar, ya da şəxsən şirkətə gətirib katibəyə təhvil vermək.

Uğurlu ticarət agentləri ilk təəssüratın əhəmiyyətini yaxşı dərk edirlər. "Üstümü unlu görüb, adımlı dəyirmançı qoydular", – bu da təmiz həqiqətdir! Sizin rezümeniz sizin ticarət agentinizdir. "Ona yaxşı kostyum geyindirin", başqa sözlə, ona elə görünüş verin ki, ehtimal etdiyiniz işverəniniz bu rezüməni digərlərinin içindən seçə bilsin. Bundan başqa, özünüzü təqdim etmək bacarığınız sizin fərdiliyinizdən xəbər verir. Savadlı yazılmış və səliqəylə tərtib edilmiş rezümenin sayəsində nəzərdə tutduğunuzdan da yaxşı iş tapa bilərsiniz. Əgər siz kadr agentliyi ilə iş axtarırsınızsa, onların məhz sizin yazdığınız rezümədən istifadə edəcəklərinə əmin olun, ya da həmin idarənin mütəxəssisləri yuxarıdakı meyarlara cavab verən rezümə düzəltdirmiş olsunlar.

# RƏYİNİZCƏ OLAN İŞİ NECƏ TAPMALI

Hər bir insan hansısa işi digərlərindən daha çox sevir. Hər kəs istədiyi işlə məşğul olmağa və bunun qarşılığında yaxşı pul almağa can atır. Rəssam şəkillərini çəkir, xarrat öz mebelini düzəldir, yazıçı kitablarını yazır. Kimin ki təşkilatçılıq istedadı və kommersiya fərasəti var, sahibkarlığa gedir və öz şəxsi işini açır. Amerikanın danılmaz dəyərlərindən biri də odur ki, burada öz zövqünə uyğun istənilən iş tapa bilərsiniz. Kənd təsərrüfatıyla məşğul olmaq istəyən fermer, alver etmək istəyən ticarətçi ola bilər. Bu, istənilən fəaliyyət sahəsinə aiddir.

Ürəyinizcə olan iş tapmaq üçün növbəti addımlara əl ata bilərsiniz:

Birinci. Siz rezümedə yalnız gələcəkdə almaq istədiyiniz vəzifənizi deyil, reallaşdırmaq istədiyiniz -öhdəliyi də DÜRÜST MÜƏYYƏNLƏŞDİRMƏLİ və İŞARƏLƏMƏLİSİNİZ. Əgər şirkətdə bu cür vəzifə və öhdəliklər yoxdursa, böyük ehtimalla, sizin rezümeniz bu işin meydana gəlməsi üçün rəvac ola bilər.

İkinci. Rəhbərliyi altında işləmək istədiyiniz şirkəti və ya rəhbəri müəyyənləşdirin.

Üçüncü. Şirkət və onun rəhbərləri barədə tam məlumat toplayın. Şirkətin kadr siyasətini və onların əməkdaşlarının hansı sürətlə karyera düzəltdiklərini öyrənmək pis olmazdı. Əməkdaşlarının illərlə pillədə yüksələ bilmədiyi şirkət sizə lazım deyil.

Dördüncü. Bütün qabiliyyətlərinizin, istedadlarınızın, təcrübənizin, ixtisasınızın əsaslı analizini keçirin. İŞVERƏNƏ NƏ TƏKLİF EDƏ BİLƏRSİNİZ. Faydalı ola biləcəyiniz bütün sahələri və iş yerlərini göstərin.



Beşinci. İş barədə unudun. “Hökmən iş düzəlməli olacağını unudun!” İnsanlara real surətdə nə verə biləcəyinizə diqqət ayırın.

Altıncı. Bütün ideyaları, səmərəli təklifləri, biznesinizin inkişafı və irəliləməsi üzrə planları qələmə alın. Onları lazımi cür tərtib etməyi, başlıq seçməyi və çeşidlərə ayırmağı unutmayın.

Yeddinci. İdeya və planlarınızı elə avtoritetli adama göstərin ki, o öz növbəsində onları qiymətləndirə və -rəhbərliyə təqdim edə bilsin. Hər bir rəhbər ideya təklif etmək qabiliyyətində olan insanlara maraqlıdır. Təxəyyülə və ambisiyaya malik olan insan hər cür şirkətdə iş tapa bilər.

Bütün bu addımların atılması bir neçə gün və hətta həftə apara bilər. Hazırlığa vaxt əsirgəməyin. O, qat-qat əvəzini qaytaracaq. Əgər özünüzü “sata” bilsəniz, bu, məqsədinizə gedən yolu bir neçə il azaldar.

Uğuru yarı yoldan başlayan hər bir insan buna ciddi-cəhdlə və uzun müddət hazırlaşmış (əlbəttə ki, kral varisləri istisna olmaqla).

# XİDMƏTLƏRİN SATILMASININ YENİ ÜSULU

“Tabelikdə olanlar”

“həmfikirlərə” çevrilir

Öz bacarıq və təcrübəsini əlverişli satmaq istəyən hər kəs onu da nəzərə almalıdı ki, son illər rəhbərliklə təbəçilikdə olanların münasibətlərində böyük dəyişikliklər baş verib.

Şəxsi xidmətlərin satışında “qızıl qaydası” deyil, “qızıl qayda”<sup>6</sup> üstünlük təşkil edən amil olacağını ehtimal etmək üçün yetərli əsaslar var. Sahibkarla onun işçiləri arasındakı münasibətlər işgüzar partnyorluq əsasında qurulacaq ki, burada aşağıdakılar bərabər iştirakçı rolunda çıxış edəcəklər: 1) sahibkar, 2) işçi, 3) işlədikləri cəmiyyət. İşverənlə əməkdaş arasındakı qarşılıqlı əlaqələrin yeni üsulu “özünü satmağa” yeni yanaşma tələb edir. Siz özünüzü rəhbərinizin “həmkarı” rolunda görməli və dərk etməlisiniz ki, sizin əsas məqsədiniz MÜŞTƏRİLƏRƏ EFFEKTİV QULLUQDUR. Keçmişdə icarədarlar və işçilər sanki öz aralarında alver edirdilər və hər kəs özü üçün əlverişli olan saziş bağlamaq istəyirdi. Sonunda sazişi ÜÇÜNCÜ TƏRƏF – MÜŞTƏRİLƏR ÖDƏYİRDİ<sup>7</sup>. İşə düzələrkən yadda saxlamalısınız ki, ZAMAN DƏYİŞİB<sup>8</sup>. Bu dəyişikliklər biznesin və sənayenin bütün sahələrində, ən əsas da xidmət sahəsində əks olunub. “Əgər müştəri narazıdırsa, deməli, pis müştəridir” şüarı “müştəri həmişə haqlıdır!” şüarıyla əvəzlənib. “Lütfkarlıq” və “iltifat” istənilən biznesin<sup>9</sup> rəmzinə çevrilib. Hər işçinin həqiqi rəhbəri onun müdiri deyil, xidmətlərinin istehlakçısıdır. Sonunda həm müdir, həm tabelikdə olan XİDMƏT GÖSTƏRDİKLƏRİ istehlakçıdan asılıdırlar. Əgər onlar öz öhdəliklərini yetərinə yaxşı yerinə yetirməsələr, sadəcə, qazancdan məhrum olacaqlar<sup>10</sup>.

Böyük Depressiya zamanı kömür sənayesinin tənəzzülə uğramasının səbəblərini aydınlaşdırmaq üçün bir neçə ay Pensilvaniya ştatının kömür rayonlarında oldum. Bir neçə nəticə çıxardım ki, onların da arasında ən mühümü şaxta sahibləri və müdirlərinin acgözlüyüydü. Kömür biznesi həmkarlar ittifaqlarının həddən ziyadə tələbləri və müdirlərin acgözlüyü

ucbatından, demək olar ki, dağılmışdı. Nəhayət, onlara çatdı ki, bu cür siyasət nəticəsində NEFT SƏNAYESİNİN YARANMASI ÜÇÜN ƏLA ŞƏRAİT YARADIBLAR.

“Günahın mükafatı ölümdür!” İncili oxuyanlar bunu bilirlər, lakin çox az adam onun mənasına varır. İndi yaxın bir neçə ildə Amerika və bütün dünya bu başlıq altında moizəni dinləyəcək: “ÖZ SƏPDİYİ TOXUMUN MƏHSULUNU YEYƏN İNSAN TARİXİ”.

Dünyanın bir çox ölkəsində eyni zamanda başlayan iqtisadi böhran sadə bir təsadüf ola bilməz. Yer üzündə hər şeyin bir SƏBƏBİ var. Heç nə ÖZ-ÖZÜNƏ olmur. Hazırkı böhranın səbəbi insanın firavanlığı havayı almaq vərdişinin nəticəsidir, yəni ƏKMƏDƏN BİÇMƏK ARZUSU. Mən zərrə qədər də şübhə eləmirəm ki, indiki böhran (böyük ehtimalla, yer üzündə baş verən ən ağır böhran) yeməyə məcbur olduğumuz “məhsuldur”. Bu, bizim ədalətsiz hərəkətlərimizin nəticəsidir. Biz tarlanı əkməmişik, amma məsələ bundadır ki, toxumları düz seçməmişik. İstənilən fermer təsdiqləyər ki, əgər tarlada qanqal əkmisinizsə, oradan buğda çıxmayacaq. Amerikada uzun müddətdir ki, insanlar heç nə vermədikləri halda çox şey almaq istəyiblər. Demək olar ki, hər biri minimal ödəmə etməklə çox şey əldə etmək kimi bir sənətlə məşğul olublar. Öz xidmətlərini, istedadlarını və şəxsi keyfiyyətlərini satmaq üçün əmək bazarına çıxan hər kəs bunun üzərində yaxşı-yaxşı baş sındırmalıdır. Nəzərə alın ki, düşdüyümüz vəziyyət öz hərəkətlərimizin nəticəsidir. Sənaye, biznes və maliyyənin idarə olunduqları prinsiplər elə öz şəxsi həyatımızı da idarə edir!

## İFADƏ OLUNMUŞ ÜÇ UĞUR

Uğurlu marketinqin əsasları bir çox kitablarda yetərinə ətraflı təsvir olunub. Siz mütləq bu elmə yiyələnməlisiniz, əks-halda özünüzü heç vaxt “uğurlu şəkildə sata” -bilməyəcəksiniz. Axı özünü nümayiş elə marketinqin özüdür. Hər bir insan marketinqin bu növüylə tanış olmalıdır. Özünü nümayişin KEYFİYYƏTİ və onu hansı ƏHVALİ-RUHİYYƏYLƏ keçirməyiniz sizin şəxsi qiymətinizi müəyyənləşdirir və yaxşı yer qazanmaq şansınızı artırır (ya da azaldır). Öz şəxsi xidmətlərini effektiv satmaq üçün (effektivsə daimi müştərilərin olması, yaxşı qiymətə satılması, əlverişli şəraitin mövcudluğudur) “Keyfiyyət, kəmiyyət və əməkdaşlıq ruhu” adlı düstura əməl etmək lazımdır. Xidmətin KEYFİYYƏTİ müştərilərin KƏMİYYƏTİNİ artırır, XİDMƏT RUHUSA yalnız satıcını deyil, alıcını da məmnun edir. Siz yalnız bu düsturu yadda saxlamamalı, onu HƏM DƏ ÖZ VƏRDİŞİNİZƏ ÇEVİRMƏLİSİNİZ!

Söhbətin nədən getdiyini anladığınızdan əmin olmaq üçün gəlin bu düsturun tərkibini ayrı-ayrılıqda analiz edək.

1. Xidmət KEYFİYYƏTİ sizin öz xidmətlərinizi maksimal effektiv üsulla təqdim etdiyinizi və daima öz peşəkar ustalığınızı mükəmməlləşdirdiyinizi göstərir.

2. Xidmət KEYFİYYƏTİ sizin heç bir işdən imtina etmədiyinizi və sizə müraciət edən hər bir müştəriyə xidmət göstərdiyinizi bildirir. Çoxlu sayda müştəriyə effektiv xidmət göstərmək üçün təcrübəylə gələn müəyyən vərdiş lazımdır.

3. Xidmətin RUHU öz xidmətlərinizi hansı əhvali-ruhiyyəylə təqdim etdiyinizi göstərir. Əgər işinizdən, həqiqətən, məmnunsunuzsa, bu sizin işinizə harmoniya gətirəcək və müştərinə həmçinin məmnun qalmağa -məcbur -edəcək. Zənnimcə, bu, düsturun ən vacib hissəsidir. Məsələ burasındadır ki, nə KEYFİYYƏT, nə də KƏMİYYƏT sizi daimi müştərilərlə

təmin edə bilməz. Məhz xidmət RUHU sizin uğurunuzu, yeri gəlmişkən, həm də mükafatınızı müəyyənləşdirir. Endrü Karneqi şəxsi xidmətlərin uğurlu marketinqinin əsasını təşkil edən amilləri təsvir edərkən, bu punktu xüsusilə qeyd edib. O, təkrar-təkrar diqqəti tələbat və HARMONİYAYA yönəldirdi. O təsdiqləyirdi ki, əgər işçilərindən kimsə öz işindən məmnun deyildisə, nə qədər peşəkar və təcrübəli olmasından asılı olmayaraq, fikirləşmədən onunla sağollaşardı. Karneqi tabeliyində olanlardan öz işini sevməyi tələb edirdi. Karneqi, həqiqətən də, işindən məmnun qalan əməkdaşına əla şərait yaradır və karyera pilləsində yüksəldirdi. Məhz buna görə onun ətrafına yığılan adamlar heyrətamiz nəticələr əldə etmiş və varlanmışdılar. Bu punkta uyğun gəlməyənlərsə sonunda yerlərini daha harmonik namizədlərə verirdilər.

Həqiqi liderin 11 keyfiyyətinə qayıdın. “Lider xoşagəlimli xarici görünüşə malik olmalıdı” ifadəsini tapın. İndi anlayırsınız ki, niyə məhz belə, başqa cür yox? Məsələ burasındadır ki, bu amil ƏHVALİ-RUHİYYƏ yaratmağa rəvac verir və lazımi xidmət RUHU yaradır.

Əgər sizin xarici görünüşünüz insanları özünə ÇƏKİRSƏ, bu xüsusiyyətiniz xidmətinizdə axsayan KEYFİYYƏT və KƏMİYYƏTİN yerini doldura bilər. Öz peşəkar vərdişlərini daima mükəmməlləşdirməklə keyfiyyəti artırmaq olar; uyğun keyfiyyətlə müştərilərin kəmiyyəti öz-özünə artacaq, lakin heç nə XOŞAGƏLİMLİ XARİCİ GÖRÜNÜŞÜ ƏVƏZLƏYƏ BİLMƏZ.

## SİZİN QIYMƏTİNİZ NƏ QƏDƏRDİR?

Gəliri özünü təqdim etmək bacarığıyla müəyyənləşdirilən insan sənaye məhsulları və ərzaq satan satıcı kimidir. “Şəxsiyyətlərin bazarında” məhsul və xidmət bazarındakı tək EYNİ QANUNLAR HÖKM SÜRÜR. Bunu şəxsi xidmətlərini satan kəslər daha yaxşı bilməlidirlər. Bilavasitə şəxsi xidmətləri (şəxsi xidmətlər deyərkən biz adamlarla sıx ünsiyyət quran istənilən biznesi nəzərdə tuturuq: sığorta, turist və s.) hesabına qazanan adamlar tez-tez belə hesab edirlər ki, onlara heç də bazarın digər seqmentləri üçün nəzərdə tutulmuş qaydaları bilmək vacib deyil. Bu, kökündən yanlış fikirdir. Satış qanunları bütün bazar üçün eynidir. Yeni işəmi düzəldirsiniz, sığorta paketləri, ya səyahət turlarımı satırsınız, heç vaxt unutmamalısınız ki, siz hər şeydən əvvəl, adamlarla ünsiyyətə girirsiniz. Daha çoxunu söyləyim: məhz bu qanunauyğunluğun kəşfi sahibkarları və həmkarlar ittifaqlarını yeni ünsiyyət üslubunu işləyib-hazırlamağa məcbur elədi. Bu üslubda üçüncü tərəfin də – ONLARIN XİDMƏT ELƏDİKLƏRİ CƏMİYYƏTİN, ya da xidmətlərinin istehlakçılarının maraqları nəzərə alınır.

“Başçı”ların və “rüşvətxor”ların dönəmi keçmişdə qaldı. Götürməyə alışanları verməyə can atanlar əvəzləməlidilər. “Gəlirlərin sıxılması” üsulu ümitsiz şəkildə köhnəlib, gələcəkdə onun yeri yoxdur. Gələcəyin biznesinin istifadə edəcəyi üsullarsa əməkdaşlıq və qarşılıqlı qazanc üzərində -qurulmalıdır.

Əməyinizin indiki qiyməti sizin gətirdiyiniz gəlirə uyğundur. Öz işinizin qiymətini bilmək üçün illik gəlirinizi -16,667-ə vurun – adətən, siz gətirdiyiniz gəlirdən 6% qazanırsınız. Beləcə, sizə həqiqi gəlirinizin yalnız 16%-i nəsisib olur. Deməli, böyüməyinizin yeri var. Sizdən tələb olunan yeganə şey maaşınızın 6% deyil, 100% olacağını beyninizə yeritməkdir.

Qazancınızın artması birbaşa sizin öz əqli bacarığınızı və istedadınızı nə dərəcədə əlverişli sata biləcəyinizdən asılıdır. Malik olduğunuz bacarıqlarınız, xasiyyətinizin keyfiyyəti – nə milli valyutanın dəyişməsindən, nə də dünyada və ölkədəki iqtisadi şəraitdən asılı olmayan yeganə kapitaldır. Bu, heç vaxt qiymətini itirməyəndi, bu kapitalla nə oğrular, nə də dəyişən qanunlar təhlükə doğura bilməz. Pullar əgər arxasında effektiv əqli qabiliyyət dayanmırsa, heç nəyə dəymir.

# İNSANLARIN MƏĞLUBİYYƏTİNİN OTUZ ƏSAS SƏBƏBİ

Bizi nə saxlayır?

Həyatımızın əsas faciəsi odur ki, minlərlə insan səmimi-qəlbdən uğura nail olmaq istəyirlər, lakin onların bütün cəhdləri iflasa uğrayır. Özü də faciəli olan uğursuzluq faktı deyil, bu həyatda uğursuzların qaliblərdən milyon dəfə çox olmasıdır!

Uğurlu hadisələrlə yanaşı, 98% halda iflasa uğrayan yüzlərlə kişi və qadının başına gələnləri analiz eləmişəm. Burada həmin hadisələrdən heç olmasa birini təsvir etməyə lüzum görmürəm, çünki kitabımın məqsədi öyüd-nəsihət vermək deyil. Mən uğursuz hadisələri ona görə tədqiq eləmişəm ki, insanların bütün cəhdlərini boşa çıxaran səhvləri üzə çıxara bilim. Belə bir nəticəyə gəlmişəm ki, uğursuzluğun 30 əsas səbəbi var. Bu siyahını son dərəcə diqqətlə oxuyun və hər bir maddənin üzərində ayrıca baş sındırın. Bu amillərlə hər bir insan rastlaşa bilər, deməli, onlar həm də bilavasitə sizə aiddi. Beləcə, sizinlə uğurun arasında dayanan nədi?

İnsanların məğlubiyyətinin əsas otuz səbəbi

1. Arzuolunmayan irsiyyət. Çox az faiz insanlar var ki, beyin qüsurlarıyla anadan olurlar. Beləcə, onların əqli qabiliyyətləri uğurlu karyera qurmağa maneçilik törədir. Bəzi hallarda bu cür insanlar başqa, daha inkişaf etmiş insanlarla əməkdaşlıq edərək uğur qazana bilirlər. Sözsüz ki, əgər beyin qüsuru patoloji xarakter daşıdırsa. Bu YEGANƏ səbəbi heç cür aradan qaldırmaq olmaz.

2. Məqsədin yoxluğu. Heç bir, hətta ən qabiliyyətli və istedadlı insan həyatda müəyyən məqsədi yoxdursa, uğura bel bağlaya bilməz. Hər halda, ünsiyyətdə olduğum 99% uğursuzun heç bir məqsədi yoxdu. Zənnimcə, bu, UĞURSUZLUĞUN ƏN ƏSAS SƏBƏBİDİR.

3. Ambisiyaların yoxluğu. Əgər insan öz karyerasına etinasızdırsa, onun uğur pilləsində yuxarı qalxa biləcəyinə şübhəylə yanaşıram. Şöhrətpərəstlik – güclü stimuldur və əgər sizdə bu keyfiyyət yoxdusa, nəyəsə nail olacağınız böyük sual altındadır.

4. Təhsilin azlığı. Təhsil məsələsinə biz “Xüsusi bilik” fəslində ətraflı baxmışıq. Bu maneəni çox asanlıqla aşmaq mümkündür (və aşılmalıdır da!). Həyat göstərir ki, ən təhsilli insanlar bütün nailiyyətlərinə görə özlərinə borclu olan insanlardır. Şəxsi təhsil bilikdə istənilən boşluğu aradan qaldırmağa qadirdir. Bildiyiniz kimi, təhsilli insan heç də qoltuğunun altında kollec, ya universitet diplomu olan kəs deyil. Təhsilli adam **ÖZ BİLİYİNİ NECƏ TƏTBİQ ETMƏYİ** bilən kəsdir.

5. Şəxsi intizamın çatışmazlığı. Şəxsi intizam, özünə nəzarət – uğurunuzun əsasıdır. Biznes, ya sənayeni idarə etməyi öyrənməzdən öncə özünüzü idarə etməyi bacarmalısınız. Soyuqqanlılıq çox mürəkkəb elmdir, amma o olmadan uğura ümid bəsləməyin adı yoxdur. Əgər özünüzü ələ almağı bacarmırsınızsa, bunu sizin əvəzinizdən başqaları edəcək.

6. Sağlamlıq. Sağlamlıq bu həyatda ən qiymətli şeylərdən biridir. Əgər xəstəsinizsə, heç bir uğur, heç bir pul sizi sevindirməyəcək. Əlbəttə ki, ağır anadangəlmə xəstəliklər, ya da hansısa avtomobil qəzası, bədbəxt hadisə nəticəsində şikəstliklər olur. Amma insanların çoxu yenə də öz sağlamlıqlarına nəzarət etmək iqtidarındadır. Orqanizmin pozulmasının əsas səbəbləri: 1) həddən ziyadə çox yemə və zərərli ərzağın işlədilməsi; 2) məyusluq – yalnız pis şeylər barədə fikirləşmək vərdişi; 3) nizamsız cinsi əlaqələr, ya da seksual pozğunluqlar; 4) hipodinamiya

– fiziki aktivliyin çatışmazlığı: 5) təmiz havanın azlığı.

7. Çətin uşaqlıq. “Əgər qələmi əyri basdırsanız, ondan düz ağac bitməyəcək”. Cinayətkarların çoxu başlarına gələn bədbəxtliklərə görə çətin keçən uşaqlıqlarını və pis tərbiyə şəraitini günahkar bilirlər.



8. Ləngitmə. Bu, uğursuzluğun ən geniş yayılmış səbəblərindən biridir. Biz çox zaman öz işlərimizi “ehtiyat yeşiyə” qoymağı xoşlayırıq. O isə əslində ən yaxşı ideyaların, planların və niyyətlərin basdırıldığı tabutdu. İnsanların çoxu həyatda ona görə istədiklərinə çatma bilməyiblər ki, həddən artıq uzun müddət “əlverişli an” gözləyiblər. Əgər siz də öz işlərinizi “yaxşı günlərə” saxlamağı xoşlayırsınızsa, bu qızıl qaydanı yadınıza salmağın yeri var: “Əlverişli anı gözləməyin: o, heç vaxt gəlməyə bilər!” Elə indicə hərəkətə keçin – sonunda həm lazımı adamlar, həm əlverişli an, həm də uğurlu şərait tapılacaq.

9. İnadkarlığın azlığı. Uğursuz hekayətlərin çoxunu bir cümləylə ifadə etmək olar: “Sağlığında başlayıb, ölümündə bitirdi”. Əvvəldə hər kəs enerji və nikbinliklə silahlanır, lakin çoxları onuncu addımı atmamış geri çəkilir. İnsanlar ilk uğursuzluqla qarşılaşan kimi əllərini işdən soyutmağa meyillidirlər. İNADKARLIĞISA heç nə əvəz edə bilməz. Uğura iddia edən insan ilk növbədə bu keyfiyyətə malik olmalıdır. Əgər durmadan İNADKARLIQ nümayiş etdirsəniz, müvəqqəti məğlubiyyətin, nəhayət, gücdən düşüb yerini uğurla əvəzlədiyini görəcəksiniz. Məğlubiyyət İNADKARLIQLA ayaqlaşma bilməz.

10. Aravuran xasiyyət. Ara vurmağı, qeybət eləməyi, deyinməyi xoşlayan adamlar heç vaxt uğura nail ola bilməzlər. İnsanlar onlardan, sadəcə, qaçırlar – burada karyeradan söhbət belə gedə bilməz. Uğur yalnız başqalarıyla dil tapmağı bacaran insanları izləyir. Pis xasiyyəti olan birisiylə əməkdaşlıq etmək çətin məsələdir.

11. Seksual xoşagəlimliliyin azlığı, ya da onu idarə edə bilməmək. İnsan bioloji və genetik elə yaradılıb ki, seksual həvəs onu irəli getməyə məcbur edən ən güclü stimuldur. Seksual enerjinin transformasiyası, ya da SUBLUMASIYA – istənilən məqsəd üçün istifadə edilə biləcək güclü hərəkətvericidir.

12. Azart və yüngül yolla pul əldə etmək arzusu. Oyuna ehtiras və çoxlu pul qazanmaq həvəsi milyonlarla insanı faciəli vəziyyətə salıb. Buna əla şahid – 1929-cu ildə Uoll-stritin dağılması hadisəsidir. Minlərlə insan səhmlərlə fırıldaqdan pul qazanmaq istəyəndə heç nəsiz qalmaq riskiylə üz-üzə oldular.

13. Qətiyyətsizlik. Düzgün qərar seçib, əvəzində onun ardından gedə bilməyən insanları zəif adlandırırlar. Lakin mənim fikrimcə, əsl zəiflər, ümumiyyətlə, heç bir qərar qəbul edə bilməyənlərdir. Qətiyyətsizlik və ləngitmə – eyni bağın məhsuludur. Əgər birisi işlərini “arxa yeşiyə” atırsa, deməli, o

qətiyyətsizdir. Özü də belələri uğura doğru ilk addımı atmaqda da ləngiyirlər. belələri sizi lap dibə dartmamış, onlardan qurtulun.

14. Qorxu. İnsanları tez-tez irəliləməyə qoymayan amillərdən biri də qorxudur. Sonrakı fəsillərdə QORXUNUN ALTI ƏSAS NÖVÜ təsvir olunub.

15. Uğursuz nikah. Bu, zənnimcə, uğursuzluğun ən geniş yayılmış səbəbidir. Ərlə-arvad arasındakı münasibət insanın sosial həyatında güclü iz buraxır və karyerasına mənfi təsir göstərir. Əgər ərlə arvad arasında sevgi və qarşılıqlı razılaşma yoxdursa, onda hər ikisinin karyerasında tezliklə çatlar əmələ gələcək. Bundan savayı, bədbəxt nikah ambisiyaların yoxluğunun səbəblərindən biridir (maddə 3-ə baxın).

6. Həddən ziyadə ehtiyatlılıq. “Kim risk eləmir, o, şampan şərabi içmir!” İstənilən işdə riskdən bir pay olmalıdır. Ümumiyyətlə, risk eləməyən insan həmişə başqasının artığına möhtac qalacaq. Həddən ziyadə ehtiyatlılıq – coşğun riskin tərs üzüdür. Bu ifratların hər ikisindən qaçmaq lazımdır. Ağıllı riskə ona görə haqq qazandırılır ki, həyat başdan-başa şansla doludur.

17. Biznes üzrə partnyorları və ya əməkdaşları düzgün seçməmək. Bu həmçinin müəssisənin iflasa uğramasının tez-tez rast gəlinən səbəblərindən biridir. Lazımlı adamların düzgün seçimi birbaşa sizin şəxsi keyfiyyətlərinizdən asılıdır. Necə deyirlər, tay tayını tapır. Uğurlu və cazibədar adamlar özləri kimi istedadlı və uğurlu adamları çəkir. Yeri gəlmişkən, iş yerini seçərkən gələcək rəhbərinizi də diqqətlə nəzərdən keçirin. Müşahidələr göstərir ki, -tabelikdə olanlar, adətən, öz rəhbərlərinin davranış tərzini və üslubunu yamsılayırlar. Beləcə, İşveçrənin şəxsi keyfiyyətlərini qiymətləndirin və bu insana oxşayıb-oxşamamağına dəydiyini müəyyənləşdirin.

18. Mövhumat və yanlış fikir. Nə qədər gülməli səslənsə də, mövhumat indiyəcən də uğursuzluğun səbəblərindən biri sayılır. Əslində bunu başa düşmək olar: axı mövhumat qorxunun bir formasıdır. Əgər adam

mövhumatçıdırsa, bu onun nadanlığından və məhdudluğundan xəbər verir. Uğurlu insanlar yeni ideyalardan qorxmurlar.

19. Ürəyincə olmayan iş. Heç kəs istəmədiyi işdə müvəffəqiyyət qazana bilməz. Karyera düzəltməzdən öncə qarşınızda duran ən ümdə məsələ – düzgün peşə seçimidir. Uğur yalnız öz işini, həqiqətən də, ürəkdən sevən insanları tapır.

20. Fikrini bir yöndə cəmləyə bilməmək. Hər şeydən başı çıxan diletantlığın əlamətidir. Fikrinizi yalnız BİR ŞEYDƏ CƏMLƏYİN.

21. Öz xərclərinizə nəzarət edə bilməmək. Bədxərclik – YOXSULLUĞUN ƏSAS SƏBƏBLƏRİNDƏN biridir. Elə bu gündən özünüzdə müntəzəm qənaət vərdişini tərbiyələndirin. Bunu eləmək çox sadədi: hər ay maaşınızın bir hissəsini kənara atın (idealda 15%-dən 20%-dək, ən azı, 5%). Bu pulları banka yerləşdirin. Bu yalnız sizi qənaət etməyə öyrətməyəcək – bankdakı pullar sizin şəxsi STABİL FONDUNUZ olacaq. Bankdakı hesab -özünüzdən əmin olmaq üçün əla bəhanə olacaq. Haradasa artıq pulunuzun olmasını bilmək sizi hər qarşınıza çıxan təkliflə razılaşmaq məcburiyyətindən sığortalayacaq. Sizin seçim azadlığınız olacaq, çünki hətta bir müddət işsiz qalsanız belə, acından ölməyəcəksiniz.

22. Ruh yüksəkliyinin azlığı. Hər bir işə ruh yüksəkliyi ilə başlamaq lazımdır. Əgər öz işinizdə maraqlı olmayacaqsınızsa, başqasını heç cəlb edə bilməyəcəksiniz. Unutmayın ki, ruh yüksəkliyi yoluxucudur. Bu cür insanlar çətinlik çəkmədən nəinki ətraflarına adam toplayır, həm də arxalarından aparırlar.

23. Səbirsizlik. Başqasının fikrinə səbirli olmayan insan nadir hallarda uğur qazanır. Səbirsizlik insanın inkişafdan dayandığına işarə edir. Səbirsizliyin ən dağıdıcı formaları dini, irqi və siyasi fikir ayrılığıyla bağlıdır.

24. Nəfsini saxlamamaq. Acgözlük, alkoqolizm, narkomanlıq, seksual əxlaqsızlıq insanın mahiyyətini yeyir. Bu qüsurlardan əziyyət çəkən adam yararlı şəxsiyyət ola bilməz. Yararsız insansa heç vaxt uğur əldə edə bilməz.

25. Əməkdaşlıq edə bilməmək. Digərləriylə əməkdaşlıq etmək istəməyən adamlar çox şeyi əldən verirlər! Tək əldən səs çıxmaz. Bu, istənilən rəhbərə məlum həqiqətdir.

26. Qazanılmamış sərvət. Bu, var-dövlətini özü qazanmayan kəslərə aiddir (məsələn, varlı valideynlərin varisləri). Pulu qazanmaq lazımdır! Asan əldə edilən asan da yoxa çıxır. Bu, dilənçilikdən də betərdir.

27. Fırıldaqcılıq. Biznez düzgün olmalıdır. Saflıq və düzlükdən yüksək heç nə yoxdur. Bu keyfiyyətləri heç nəylə əvəzləmək olmaz. Bəzən həyat bizi yalan danışmağa məcbur edir. Lakin həmişə və şüurlu şəkildə yalan danışanlar heç vaxt həqiqi uğur əldə etməyəcəklər. Necə deyirlər, yalan ayaq açar, yeriməz. Yalançı adam həmişə etibarını və hətta azadlığını itirməklə ödəyir.

28. Lovğalıq və şöhrətpərəstlik. Bu keyfiyyətlər digərlərinin uzaq durması üçün bir siqnaldır. Şübhə və şöhrətpərəstlik – uğurun qəbiristanlığıdır.

29. Faktlar əvəzinə ehtimallar. İnsanların çoxu bəxtəbəxt hərəkət etməyə üstünlük verir. Məlumatı toplamaq və faktları analiz etməyə tənbəllik göstərmək müvəffəqiyyətsizliyə gətirib çıxarır. Uğursuzluq başqasının ağılıyla hərəkət edənləri də gözləyir. Başqalarının mühakimələrinə və qeybətlərinə arxayın olan insan uğurdan danışa bilməz.

30. İlk kapitalın yoxluğu. Bu bir çoxlarının öz işinə başlama bilməməsi üçün ciddi səbəbdır. Amma bu vəziyyətdən çıxış yolu var. Əgər öz şəxsi biznesinizi açmaq üçün lazımı qədər pulunuz yoxdusa, bir müddət başqa sahibkara işləyə bilərsiniz. Əgər yaxşı ad qazana bilsəniz, bank kreditinə ümid bəsləyə bilərsiniz.

Uğur qazana bilməməyinizin 30 səbəbi bunlardır. Bu siyahıya 31-ci maddəni də artırma bilərəm. Bu nömrə altında şəxsən sizə uğur qazanmaqda mane olan səbəbi yazma bilərsiniz.

Sizə zaman-zaman bu siyahıya qayıtmağı və hər maddəni ayrılıqda analiz etməyi məsləhət görərdim. Bu siyahını fikrinə hörmətlə yanaşdığınız yaxın bir adamınıza göstərsəniz, ikiqat faydalı ola bilər. Belə ki, ondan bu siyahıya uyğun sizi qiymətləndirməyi xahiş edə bilərsiniz. Biz özümüz barədə çox şey bilmirik. Biz ətrafdan seçilən qüsurlarımızı illərlə görməyə bilərik. Ən qədim aforizmlərdən birində deyir: “Özünü tanı!” İstənilən adam, hətta ən balaca dükan sahibi satdığı mal barədə hər şeyi bilməlidir. Uğur bazarında siz özünüzü “satırsınız”, deməli, yenə bu “mal” barədə hər şeyi bilməlisiniz. Siz bütün zəifliklərinizdən və çatışmazlıqlarınızdan xəbərdar olmalı, onları aradan qaldırmağı bacarmalısınız. Siz bacarıqlarınızın həddlərini, iş qabiliyyətinizi və nəyin sizi özünüzdən çıxara biləcəyini öyrənməlisiniz. Siz həmçinin öz güclü tərəflərinizi bilməlisiniz, axı siz öz qabiliyyətinizi satırsınız. Bütün bunları isə yalnız özünüzü ciddi-cəhdlə analiz etdikdən sonra bilərsiniz.

Sizə olduqca mötəbər bir şirkətə işə düzəlmiş bir cavan adamın başına gələnləri danışmaq istəyirəm. O, personal üzrə menecerə çox yaxşı təsir bağışlayır. Müsahibə birçə xoşagəlməz məqamı nəzərə almamaqla, demək olar ki, ideal keçir. Menecer cavan adamdan nə qədər maaş istədiyini soruşanda sonuncusu dəqiq rəqəmi bilmədiyini söyləyir (siyahının məqsədin yoxluğu maddəsinə baxın). Onda menecer söyləyir: “Yaxşı, biz sizi birhəftəlik sınaqla işə götürürük. Bu müddət bitdikdən sonra sizə layiq olduğunuz maaşın qədərini -söyləyəcəyik”. Sizcə, həmin cavan adam nə etdi? O imtina elədi! İmtinası təxminən belə səsləndi: “Məni sizin şərtləriniz qane eləmir, çünki ƏVVƏLKİ İŞ YERİMDƏ MƏNƏ LAYİQ OLDUĞUMDAN ÇOX MAAŞ VERİRDİLƏR!”

Maaşın artmasıyla bağlı danışdıqlara girməzdən, ya da başqa yerdə iş axtarmazdan öncə ƏMİN OLUN Kİ, ƏSLİNDƏ SİZ İNDİ ALDIĞINIZDAN ÇOXUNA LAYİQSİNİZ.

İndi sahib olduğunuzdan çox İSTƏMƏYİNİZDƏ təəccüblü və tərifli heç nə yoxdur. Lakin çoxlarını qabiliyyətinə və bacarığına görə ƏDALƏTLİ MAAŞ İSTƏMƏK qorxudur. Maliyyə iddianızın sizin cəmiyyətə gətirəcəyiniz faydayla müəyyənləşən FAKTİK QİYMƏTİNİZLƏ heç bir əlaqəsi yoxdur.

# “ŞƏXSİYYƏTİN İNVENTARLAŞDIRILMASI”

Özünü barədə cavab verməli  
olduğunuz iyirmi səkkiz sual

İllik özünüanaliz – şəxsiyyətin effektiv marketinqinin əsasıdır. Bu, sənayenin illik inventarizasiyasına bənzəyir. Bundan başqa, illik özünüanaliz sizin inkişafınızı (ya da gerilədiyinizi) göstərir. İdealda səhvlərin və çatışmazlıqların sayı AZALMALI, nailiyyət və ləyaqətlərin sayı isə ÇOXALMALIDIR. Yerində saymaq qeyri-mümkündür. Sizlərdən hər biri ya irəli gedir, ya da geri. Özünü illik “inventarizasiya” sizin nə qədər irəli gedə bildiyinizi, ya da əksinə, gerilədiyinizi dürüst göstərəcək. Şəxsiyyətin effektiv marketinqi həтта uğurlarınız azacıq olsa belə, yalnız irəli getməyi tələb edir. İllik özünüanaliz, həmçinin sizin “kursu korrektə etməyiniz” üçün lazımdır. Gələn ilə plan hazırlayarkən, siz “özünüinventarizasiyanın” nəticələrini hesaba almalı və ona uyğun addımlarınızı yeyinlətməlisiniz. Aşağıdakı suallar sizə özünüzü “qablaşdırmağa” imkan yaradacaq və özünüzü aldatmaqdan qoruyacaq. Bu sorğunu nəşr edin və hər il ona qaydın.

## “Şəxsiyyətin inventarizasiyası” anketi

1. Bu il planlaşdırdığım hər şeyi etmişəmmi? Bir il öncə qarşıma qoyduğum məqsədə çatmışammi? (Hər il həyatınızın baş məqsədini seçməlisiniz.)

2. Öz peşəkar səviyyəmi artırma bilmişəmmi? Bütün gücümle işləməyə cəhd etmişəmmi? Ustalıgımı və təqdim elədiyim xidmətlərin KEYFİYYƏTİNİ artırmışammi?

3. Maksimal sayda MÜŞTƏRİYƏ xidmət etmişəmmi? Qarşımda açılan fürsətlərdən yararlanmışammi?

4. Digərləriylə həmişə güləriz və mehriban davranmışammi? Öz isimlə həvəslə məşğul olmuşammi? Digərlərini də bu işə maraqlandıra bilmişəmmi?

5. İşlərimi və planlarımı “uzun siyirmədə” gizlətmışəmmi? Əgər gizlətmışəmsə, bunlar nə planlardır və onların reallaşdırılmaması mənim uğuruma necə təsir göstərib?

6. Öz xarici görünüşümə diqqət ayırmışammi, xoşagəlimli olmağa çalışmışammi? Bu necə ifadə olunub?

7. Bütün işləri, planları və niyyətləri öz məntiqi sonucuna apara bilmişəmmi? Başa çatmayan işlərim, yarı yolda atılan layihələrim qalıbmı?

8. QƏTİYYƏTLİ olmuşammi? Həmişəmi MÜƏYYƏN QƏRARLAR çıxara bilmişəmmi?

9. “Altı əsas qorxuyla” mübarizə aparmışammi? Əgər aparmışamsa, konkret hansı vəziyyətlərdə?

10. Hansı hallarda həddən ziyadə qorxaqlıq nümayiş etdirmişəm, hansı hallardasa, əksinə, soyuq aqlımı itirərək risk etmişəm?

11. Biznes üzrə partnyorlarım, ya da əməkdaşlarımla münasibətim necə olub? Qarşılıqlı razılaşmaya həmişə nail ola bilmişəmmi? Əgər müvəffəq olmamışamsa, NİYƏ?

12. Həmişəmi FİKRİMİ öz məqsədimdə cəmləyə bilmişəm? Enerjimi havayı xərcləməmişəm ki?

13. Digərlərinin fikirlərinə yetərincə açıq və dözümlü -olmuşammi?

14. Öz ünsiyyətcilliyimi artırma bilmişəmmi? Əgər artırmışamsa, necə?

15. Səbirsiz olmamışam ki? Qüsurlardan birinə meyilli olmamışam ki?  
(uğursuzluğun səbəblərinin siyahısı, maddə 24.)

16. LOVGALIĞI və ŞÖHRƏTPƏRƏSTLİYİ açıq-aydın ifadə etmədim  
ki?

17. Partnyorlarımla mənə olan münasibəti dəyişibmi? Onlar mənə  
daha çox HÖRMƏT ETMƏYƏ başlayıblar, ya əksinə? Bu, necə aşkar oldu?

18. Mənim mülahizələrim və QƏRARLARIM nəyə əsaslanmışdı? Mən  
bəxtəbəxtə arxayın deyildim ki? Nəticələrim həmişə faktik məlumata  
əsaslanmayıb ki?

19. Bədxərclikdən uzaq dura bilmişəmmi?

20. BOŞ YERƏ nə qədər güc və vaxt sərf eləmişəm?

21. Zərərli vərdislərdən azad olmaq və çatışmazlıqlarımı aradan  
götürmək üçün hansı addımları atmalıyam?

22. Nə vaxtsa qeyri-qanuni işlər görməmişəm ki? Əxlaqımda  
məqsədlərimə zidd hərəkətlərə yol verməmişəm ki?

23. LAZIM OLANDAN ÇOX VERƏNDƏ və DAHA KEYFİYYƏTLİ  
xidmət göstərəndə, əvəzində mükafatım nə olub?



24. İnsanlara qarşı ədalətsiz olmamışam ki? Əgər olmuşamsa, hansı hallarda?

25. Əgər mən özümün şəxsi müştərim olsaydım, xidmətimdən razı qalardımı?

26. Məşğul olduğum iş, həqiqətənmi, mənim xoşuma gəlir? Əgər belə deyilsə, niyə?

27. Bütün müştərilər və alıcılar mənim işimdən razı qalıblarmı? Əgər qalmayıblarsa, səbəb nə olub?

28. “Uğur şkalası” üzrə öz şəxsi reytingimi necə dəyərləndirə bilərəm? Bu məlumatları necə əsaslandırma bilərəm?

Sonuncu maddənin xüsusilə obyektivliyə ehtiyacı var. Bir çoxları özlərini lazım olandan çox qiymətləndirməyə meyillidir. Bu maddəni başqası doldursa, daha yaxşı olar (əlbəttə, əgər həqiqətin gözüne dik baxmağa cəsarətiniz varsa).

İndi siz bu fəsildəki vacib məlumatı oxuyandan (ümid edirəm) və mənimsəyəndən sonra zənnimcə, “özünüzü necə satmaq” barədə həyata keçə biləcək bir plan işləməyə hazırsınız. Bu fəsildə “Şəxsiyyətin marketinqi”nin əsasında dayanan hər bir prinsipi maksimal adekvat təsvir etməyə çalışdım. Bunlar liderin əsas əlamətləri, uğursuzluğun ən geniş yayılmış səbəbləri və özünüzü analiz edib qiymətləndirmək üçün suallardır.

Öz kitabıma bütün bu geniş məlumatı ona görə yerləşdirmişəm ki, onlar varlanmağı arzulayan hər kəs üçün -vacib -şərtlərdir. Axı uğura gedən yol uğurlu özününiyyətsiz mümkün deyil. İş yerini itirən, müflis olan, ya yeni pul qazanmağa başlayanın bircə kapitalı var, o da özüdür. Sərvətin qarşılığında yalnız öz qabiliyyətinizi, istedadınızı, xasiyyətinizi, biliyinizi və bacarığınızı təklif edə bilərsiniz. Yolun hansı hissəsində sizi uğur gözlədiyini

bilmək üçün nəyə malik olduğunuzu bilmək vacibdir. Bu fəsildə toplanmış məlumat istənilən işdə liderliyə can atanlar üçün də əhəmiyyətlidir. Daha çox satışla məşğul olmaq istəyənlərə, ya da istənilən sənaye və biznesə rəhbərlik etmək arzusunda olanlara qiymətlidir. Bu fəsli oxumaq xidmət sahəsində işləyənlərə (xüsusən də əgər bu xidmətlər bilavasitə müştərilərlə ünsiyyətlə bağlıdysa) faydalı olacaq. Əminəm ki, onu, həmçinin personal seçiminə cavabdeh olan rəhbərlər də qiymətləndirəcək.

## PULLAR SİZİ GÖZLƏYİR! AMMA HARADA?

Sizinlə artıq yolun yarısını keçdik. Biz on üç addımdan altısına baxdıq. İndi bu sualın yeri var: bu uğur prinsiplərini harada, hansı fəaliyyət sahələrində tətbiq etmək olar? Müasir dünya insana var-dövlət, ad-san və uğur qazandıracaq çoxlu yollar təklif edə bilər. Əgər bu kitabı oxuyursunuzsa, sizin hər qanuna əməl edən vətəndaşının fikir və hərəkət azadlığı olan bir ölkədə yaşadığınızı ehtimal edə bilərəm. İnsanların çoxu bu azadlığın heç onda birini belə istifadə etmirlər. Görəsən, niyə? Yəqin ona görə ki, çoxlarınız xoşbəxtlikdən quldarlıq və totalitarizmin nə olduğunu bilmirsiniz. Bəs bizim hansı azadlığımız var? Bizim söz, vicdan, siyasi seçim, məşğələ, biznes, ya peşə, pul qazanmaq və **ALMAĞA İMKAN ELƏDİYİMİZ İSTƏNİLƏN MÜLKİYYƏTİ ALMAQ**, yaşayış yerini seçmək, nikah, iş yerini seçmək və dəyişmək, dünya boyu səyahət, ərzaq seçimi və **İSTƏDİYİMİZ ŞEYİ ARZULAMAQ VƏ İSTƏDİYİMİZ ŞEYƏ CAN ATMAQ** azadlığımız var. Hətta prezident belə olmaq azadlığımız var.

Mən malik olduğumuz azadlıqların hamısını sadalamadım. Amma bu qısa siyahı belə hər birimizin ən yüksək əyarlara **ŞANSIMIZ** olmasından xəbər verir.

Bu şans xüsusən də Amerikada yaşayanlarda yüksəkdir. Amerika, həqiqətən də, dünyada ən azad ölkədir. Amerikanın istənilən vətəndaşı üçün əlçatan olan nemətlərin bir neçəsini sadalamağa icazə verin. Məsələn, orta statistik bir amerikalı ailəsi götürüb, onların hansı **İMKANLARA** malik olduqlarını hesablayın.

Birincisi, bu, qıdadır. Fikir və hərəkət azadlığından sonra insan üçün ən vacib olanı **QIDA, GEYİM və YAŞAYIŞ YERİDİR**. Bizim azad ölkəmizdə orta statistik ailə dünyada istehsal olunan istənilən qidانی seçmək iqtidarındadır. Gəlin balaca bir Amerika şəhərciyində yaşayan, dörd nəfərdən ibarət ailənin səhər yeməyinin təxmini qiymətini hesablayaq.

Orta Amerika ailəsinin səhər yeməyi neçəyədir?

Portağal şirəsi (Floridadan) .....	56 sent
Qarğıdalı lopaları (Kanzasdan) .....	44 sent
Çay (Çindən) .....	20 sent
Banan (Cənubi Afrikadan) .....	28 sent
Qızardılmış çörək (Kanzas unundan) .....	19 sent
Təzə yumurta (yerli quş fabrikindən) .....	18 sent
Qənd (Yuta və ya Texasdan) .....	01 sent
Marqarin (İllinoysdan) .....	16 sent
Süd (yerli süd zavodundan) .....	74 sent
Cəmi –	\$2.76

Dünyada az ölkə tapılar ki, orada dörd insan sağlamlıq üçün lazım olan səhər yeməyini bir nəfərə 69 sentə əldə eləsin! Nəzərə alın ki, bu sadə səhər yeməyi yer üzünün müxtəlif nöqtələrindən “yığılıb”. Çin, Cənubi Amerika, Yuta, Kanzas, İllinoys – onlardan hər biri bu balaca şəhərceyin dörd sakininin yaxşı səhər yeməyi yeməsi üçün öz ərzaqlarını təqdim edib və bütün bunlar o qədər də yuxarı maaşı olmayanlar üçün əlçatandır. Özü də nəzərə alın ki, bura yalnız ərzağın deyil, həm də onların çatdırılması, üstəlik federal, dövlət və şəhər vergiləri daxildir!

İkincisi, YAŞAYIŞ YERİ. Haqqında söhbət açdığımız ailə istiliyi təbii qazla təmin olunan, tamamilə elektricləşdirilmiş, daimi isti və soyuq suyu gələn rahat bir mənzildə yaşayır və buna görə ayda yalnız 800 dollar ödəyir. Daha balaca şəhərcikdə və kənd yerində elə həmin mənzil ayda 685 dollara başa gələcək.

Onların səhər yeməyinə yedikləri tostlar cəmi-cümlətən 15 dollara alınmış elektrik tosterində hazırlanıb. Mənzilin yığışdırılması heç bir çətinlik törətmir, çünki orada güclü tozsoran var, vanna otağında və mətbəxdə həmişə isti və soyuq su gəlir. Ərzaq ehtiyatı iri buxanası olan soyuducuda saxlanılır. Ev sahibəsi saçlarını elektrik feniylə qurudur,

paltarlarısa avtomatik paltaryuyan maşınında yuyur. Bu cihazların işlənməsi o qədər asandı ki, ev işləri heç bir çətinlik törətmir. Ər saqqalını elektrik ülgüclə qırır. Evdə gecə-gündüz çoxlu sayda proqramları əks etdirən televizor var. Proqramları dəyişmək üçün ər-arvada heç yerindən belə qalxmaq lazım gəlmir: məsafədən idarə edən pult həmişə əllərinin altındadı. Bu mənzildə çoxlu sayda başqa rahatlıqlar da var, lakin saydıqlarımız hər bir amerikalı ailənin necə rahat şəraitdə yaşadığını əyani surətdə göstərmək üçün yetərlidir.

Üçüncüsü, GEYİM. Amerika Birləşmiş Ştatlarının istənilən şəhərində orta tələbatı olan hər bir qadın zövqünə uyğun ildə 1500 dollarlıq paltar geyinə bilər. Bu rəqəm kişilərə də aiddir. Biz yalnız üç əsas tələbatdan söhbət açdıq: qida, yaşayış yeri və geyim. Orta amerikalı vətəndaşına digər firavanlıqlar da əlçatandır və bütün bunlar onun ölkəsinə xərclədiyi səkkizsaatlıq iş rejiminin qarşılığındadır! Bütün bu firavanlıqların arasında nisbətən ucuz qiymətə maşın almaq da daxildir. Amerikalı vətəndaşların mülkiyyəti istənilən ölkə vətəndaşının mülkiyyətindən yaxşı qorunur. Onlar pullarını banka qoya bilərlər və bu zaman hətta seçdikləri bank iflasa uğradığı təqdirdə dövlət onların itkilərini kompensə edəcək. Əgər amerikalı vətəndaş dünyanın hansısa ölkəsinə səyahət etmək istəyirsə, ona nə viza, nə də pasport lazım deyil. Onlar istədikləri vaxt istədikləri yerə gedə bilərlər. Onlar maşınla, təyyarəylə, avtobusla, qatarla, ya gəmiylə səyahət edə bilərlər, hər şey onların ciblərindəki pulqabının qalınlığından asılıdır.

# BÜTÜN BU MÖCÜZƏLİ BƏXŞİSLƏRƏ GÖRƏ NƏYƏ BORCLUYUQ

Biz siyasi xadimlərin tez-tez Amerika vətəndaşlarının zövq aldıkları bütün bu firavanlıq və azadlıqları necə sadaladıqlarının şahidi oluruq. Bu daha çox siyasi liderlərin bizim səsimizə ehtiyac duyduqları zamanlara təsadüf edir. Mən heç bir gizli məqsədə qulluq etmədən, heç bir şəxsi səbəbim olmadan, başqa ölkələrlə müqayisədə Amerikaya daha çox azadlıq və sərvət toplamaq imkanı yaradan bu möcüzəli mənbənin dürüst analizini verməyə çalışacam.

Mənim bu mənbəni göstərməyə və bu GÖZƏGÖRÜNMƏZ GÜCÜN təbiətini izah etməyə haqqım var, çünki iyirmi beş ildən çoxdur ki, həmin GÜCÜ təşkil edən insanlarla şəxsən ünsiyyətdə olmuşam. Bəs bu möcüzəli mənbə nədir? Bizim sirli və səxavətli xeyriyyəçimiz kimdir?

Onun adı KAPİTALDIR!

KAPİTALIN guya yalnız milyonçulardan ibarət olduğunu zənn edənlər kökündən yanılırlar<sup>14</sup>. Kapital, ilk növbədə, cəmiyyət üçün maksimal fayda verə biləcək pulların xərclənməsi yollarını axtaran və planlarını cızan yaxşı təhsil almış, intellektual adamlardan ibarətdir. Bəs bu adamlar kimlərdir? Bunlar alimlər, müəllimlər, texnoloqlar, ixtiraçılar, mühəndislər, şərhçilər, reklamçılar, ekspertlər, məntiqçilər, mühasiblər, vəkillər, rəhbərlər – bir sözlə, xüsusi biliklərə malik və bu bilgiləri sənaye və biznesin müxtəlif sahələrində tətbiq edən bütün kişi və qadınlardır.

Onlar elm və sənayenin müxtəlif sahələrini təşkil edir, eksperiment keçirir və ixtira edirlər. Onlar kolleclər, -xəstəxanalar, ucuz məktəblərin əsasını qoyur, yaxşı yollar tikir, qəzetlər nəşr edir, televiziya və radionu idarə edir, hökuməti saxlayır və inkişafa təkan verən milyonlarla başqa şeylərin qayğısına qalırlar. Qısası, həqiqi kapitalistlər – “millətin beynidir”, çünki məhz onlar təhsil, maarif və inkişafın əsasını təşkil edən parçadırlar. Ağilla-başla xərclənməyən pullar həmişə təhlükə mənbəyidir. Lakin lazımınca xərcləndikləri halda onlar bütöv bir sivilizasiyanın əsasını da təşkil edə bilər (ən əsasını!). Əgər kapital maşınları, gəmiləri, dəmir yollarını, yük maşınlarını və üstəlik onları idarə edən bir ordu işçi və meneceri təmin etməsəydi, sadə amerikalı ailəsinin sadə səhər yeməyi adambaşına 69 sentə başa gəlməzdi.

TƏŞKİL OLUNMUŞ KAPİTALIN əhəmiyyətini ciddiliylə qiymətləndirmək üçün təsəvvürünüzdə sizin təkbaşına həmin amerikalı ailəni səhər yeməylə təmin etmək məcburiyyətində qaldığınızı canlandırın.

Onların masalarının üzərində çay olması üçün siz Çinə, ya da Hindistana səfər etməliydiniz – o qədər də yaxın yolçuluq deyil! Əgər təyyarə, gəmi, ya dəmir yolları olmasaydı, siz mənzil başına necə çatardınız? Bəlkə üzə-üzə?..

Şəkər əldə etmək üçün siz Yutadakı şəkər çuğunduru tarlalarına, ya da Luiziana və Texasa səfər etməliydiniz. Lakin ora çatsanız belə, qəndsiz qayıtmaq riskiylə üz-üzə qala bilərdiniz, çünki şəkərin istehsalı üçün çoxlu səy və pul lazımdı, biz hələ şəkər çuğundurunun təmizlənməsini, qablaşdırılmasını və daşınmasını söyləmirik.

Yumurta yeganə ərzaqdı ki, onu xüsusi əziyyət çəkmədən əldə edə bilərdiniz, çünki yumurtaya hər şəhərciyin ətrafında yerləşən istənilən quş fabrikində rast gəlmək olar. Əvəzində portağal suyuyla problemləriniz ola bilər. Siz masanın üzərinə dörd stəkan portağal suyu qoymaq üçün Floridanı başdan-ayağa gəzməli olacaqsınız. Dörd tikə çörək tapmaq üçün daha bir səyahət Kanzasa, ya da digər çörək vilayətinə etməlisiniz. Amma bu da rahat olmayacaq, çünki taxıl yığan maşınlar, taxıl anbarı və taxıl üyüdən kombinatlar, çörək bişirmə sexləri – bunların hamısı TƏŞKİL OLUNMUŞ KAPİTALIN fəaliyyətinin nəticəsidir. Qarğıdalı lopalarını unutsanız yaxşıdır: onların istehsalı həddən artıq uzun və bahalı prosesdir. Nəhayət, ən sonunda bir neçə banan tapmaq üçün Cənubi Amerikaya baş çəkməliydiniz. Geriyə qayıdanda şəhərciyə yaxın fermaya gedib süd, bəlkə də yağ əldə edə bilərdiniz. Axı marqarinsiz ötüşməli olacaqsınız: çünki onun istehsalı üçün, həmçinin KAPİTAL lazım olacaq. İndi, nəhayət, ailəniz səhər yeməyi yeyə bilər. Görürsünüz, ailənizi 69 sentlik səhər yeməylə təmin etmək üçün nə qədər tər tökməli oldunuz? Sizə bu cəfəng görünür, eləmi? Amma əgər kapitalist sisteminə malik olmasaydıq, təsvir olunmuş prosedur bütün ailəni səhər yeməyi üçün zəruri olan ərzaqlarla təmin etmək üçün yeganə mümkün üsul olardı. İndisə təsəvvürünüzdə dəmir yollarının, gəmilərin, sənaye xətlərinin tikintisi və xidməti, ticarət mərkəzlərinin açılması üçün xərclənən pulların qədrini canlandırın. Milyardlarla dollar! Təsəvvürü alt-üst edən rəqəm əslində həm də səhər yeməyinin REAL qiymətidir. Özü də bura çatdırılma məsələnin yalnız bir hissəsidir. Hansısa bir şey çatdırılmadan öncə əkilməli, becərilməli və qablaşdırılmalıdır. Bu, əlavə milyard tələb edir – işçi tutmaq, cihaz almaq, anbar tikmək,

marketing sistemi qurmaq üçün. Gəmilər, dəmir yolları, aviaxətlər, ticarət şəbəkələri özü-özünə yaranmır. Onlar TƏXƏYYÜLÜ, İNAMI, SƏYİ, QƏTİYYƏTİ, İNADKARLIĞI olan adamların çalışqanlığı, ixtiraçılıq qabiliyyəti sayəsində sivilisasiyanın tələbatına cavab kimi meydana gəlir! Məhz bu insanlar kapitalist adlanırlar. Onların yaratmaq, qurmaq, nail olmaq, cəmiyyətə qulluq etmək, pul qazanmaq və sərvət yığmaq kimi arzuları var. Onlar yalnız ÖZ QÜVVƏLƏRİNİ, SƏYLƏRİNİ VƏ QABİLİYYƏTİLƏRİNİ ƏSİRGƏMƏDİK-LƏRİNDƏN, nail olduqları sərvətə də layiq olurlar və mükafat onlardan yan qaçmır! Sonda onu deyə bilərəm ki, bu kapitalistlər çoxumuzun KİV sayəsində tanıdığımız həmin adamlardılar. Onlar həmin adamlardı ki, radikallar, şantajçılar, siyasətçilər və həmkarlar ittifaqlarının rəhbərləri “yırtıcılar”, “Uoll-stritin ağ yaxalıqlıları” və “kapitalistlər” adlandırırlar. Mən sizi heç də hər hansı bir sosial qrupun tərəfinə çəkmək istəmirəm və hansısa iqtisadi sistemə səs verməyə çağırıram. Mən sahibkarlarla həmkarlar ittifaqlarının arasındakı mübahisənin arasına girmək istəmirəm. Onlar ömürləri boyu iş şəraiti və maaş məsələsində didişirlər. Mənim planıma elə bir qanun layihəsi daxil deyil ki, sayəsində kapitalistlər, ya sahibkarlar əlavə imtiyaz əldə edə bilsinlər.

Kitabımın məqsədinə əsrin düz iyirmi beş ilini və həyatımın yarısını sərf eləmişəm. Bu məqsəd insanlara necə varlı olmağı öyrətməkdir.

Kapitalist sisteminin iqtisadi üstünlüklərini izah etməklə mən ikili məqsədə xidmət eləmişəm. Birincisi, var-dövlət arzulayan kəs bu sistemin həyat qabiliyyətini etiraf etməli və məhz bu sistemin çərçivəsi daxilində hərəkət edəcəyinə hazır olmalıdı. Çünki firavanlığa gedən yol məhz ondan keçir. İkincisi, sizə kapitalın həqiqi şəklini təsvir etmək istəyirdim, çünki bütün bu siyasətçilərin və demaqoqların kapitalı necə eybəcər şəkildə göstərdiklərini gözəl bilirəm. Onlar insanları qəsdən çətinliklərdən yayındırır (əslində bu çətinlikləri elə özləri də yaradıblar) və bütün səhvlərində kapitalistləri günahlandırırlar.

Amerika – azadlıq ərazisidir, çünki kapitalist ölkəsidir. O, dünya xəritəsində kapitalın köməyi sayəsində peyda olub və onun nemətlərindən istifadə edən hər kəs, var-dövlət toplayan və karyera quran hər bir insan bilməlidir ki, TƏŞKİL OLUNMUŞ KAPİTAL olmasaydı, nə sərvət, nə də karyeradan danışmağına dəyməzdi. On illər ərzində müxtəlif siyasətbazların, şantajçıların, həmkarlar ittifaqlarının, həddən artıq vicdanlı



keşislərin işi-gücü kapitalı günahlandırmaqdı, özü də bu günahlandırma bir sözlə ifadə olunurdu: “Uoll-strit”. Bu o qədər ümumi bir yerə çevrildi ki, Böyük Depressiya dönməndə həmin ucuz siyasətbazların və qiyamçı həmkarların tərəfinə keçən çoxlu sayda məmur və hətta hökumət üzvləri gördük. Onların məqsədi sənaye Amerikasını dünyanın ən varlı ölkəsinə çevirən sistemi boğmaqdı. Bu inkar virusuna o qədər mötəbər adam tutuldu ki, onların birgə söyləri onsuz da mürəkkəb olan vəziyyəti bir az da çətinləşdirdi. Məhz onlar Amerikadakı ən ağır böhranın bu qədər uzun çəkməsində günahkardılar. Milyonlarla adam iş yerlərini itirdi, çünki onların iş yerləri millətin əsasını təşkil edən kapitalist sistemi sayəsində mövcud idi.

Nəhayət, Amerika sənayesinə “ov mövsümü” başlayacağını gözləyən tamahkar adamlarla hökumətin ittifaqı seçicilərə belə bir qanunvericilik təklif etdi. O, PULLARIN SƏNAYEDƏN ÇIXARILACAĞINA imkan yaradacaqdı və beləcə Depressiya məsələsi çözləcəkdə. Onlar bundan artığını düşünə bilməzdilər. Halbuki çıxış yolu ƏMƏYİN TƏŞKİL OLUNMASI VƏ MAAŞLARIN DÜZGÜN BÖLÜŞDÜRÜLMƏSİYDİ. Həqiqətdə bütün bu xadimlər gözəl başa düşürdülər ki, kapitalın talan edilməsi ölkəyə kömək etməyəcək. Onların məqsədi öz ciblərini layiq olmadıqları, qazanmadıqları pullarla doldurmaqdı! Bu gün də yer üzündə milyonlarla kişi və qadın BAŞQASININKINA SAHİB ÇIXMAQLA məşğuldular. Kimsə sənaye prosesini bilərəkdən ləngidir ki, AZ İŞLƏSİN VƏ ÇOX ALSIN (bu, həmkarlar fəaliyyəti adlanır). Kimsə, ümumiyyətlə, işləməkdən boyun qaçırır və hökumətin ona SOSİAL YARDIM ayıracağını gözləyir. Ən maraqlısı odur ki, onlar, həqiqətən də, bunu alırlar!15

Əgər kimsə firavanlığı bir qrup adamın AZ ƏMƏK MÜQABİLİNDƏ ÇOX MAAŞ alması tələbində görürsə, əgər siz də hökumətdən saysız-hesabsız yardım TƏLƏB EDƏNLƏRDƏNSİNİZSƏ, özü də bu zaman barmağınızı belə tərپətmək istəmirsinizsə, əgər siz də lazımi siyasi xadimlərin qarətçi qanunlar yaratması üçün səsinizi satanlardansınızsa, əgər siz bu cür adamsınızsa, onda sakit yata bilərsiniz: heç kəs sizdən sözlərinizə və hərəkətlərinizə görə məsuliyyət daşımanızı tələb etməyəcək, çünki bura AZAD ÖLKƏDİR, BURADA HƏR KƏS İSTƏDİYİ KİMİ DÜŞÜNƏ BİLƏR və hər kəs avaralana-avaralana da normal yaşaya bilər. Amma bu halda da lovğa və boşboğazların öyündükləri və az bir qismin anladığı AZADLIQ sözünün tam həqiqi mənasını anlamalısınız. Siz bilməlisiniz: bütün bu azadlıqlar və fürsətlərə yalnız KAPİTALIN SÖYLƏRİ SAYƏSİNDƏ nail olunub. Əgər siz özünüz heç nə etmək istəmirsinizsə və

kapitalistlərin qurduğu -sistemdə həyatınız boyu parazitlik etmək fikrindəsinizsə, az-çox babat yaşaya bilərsiniz. Lakin ömrünüz boyu var-dövlət və uğur nədi bilməyəcəksiniz.

Kapitalı yığmağın və firavanlığa çatmağın yalnız bir yolu var. Bu yol bütün gücünüzü, bacarığınızı və söylərinizi cəmiyyətə xidmətə sərf etməyi ehtimal edir. Heç bir həyat qabiliyyətli sistem milyonlarla insanın əqli və fiziki söyləri olmadan, yalnız pul hesabına yaradıla bilməz. İQTİSADİYYAT QANUNU adıyla məşhur olan mühüm bir prinsip mövcuddur! Bu qanunu heç kim ləğv edə bilməz, çünki o, bütün həmkarların liderlərindən və siyasət xadimlərindən güclüdür. O, heç bir sosial qrupa tabe deyil. Onu sarsıtmaq olmaz, ona təzyiq etmək qeyri-mümkündür. Onu almaq və ya öz xeyrinə dəyişmək olmaz. Bu qanunun HƏR YERİ GÖRƏN GÖZLƏRİ VƏ ƏLA MÜHASİBAT SİSTEMİ var ki, orada bütün insani xidmətlərin hesabatı aparılır. Bu qanunda hər bir insanın “iş” var və layiq olmadığı şeylə əldə etmək istəyənlərin də “iş” var. Əvvəl-axır hər bir insanın yanına “auditorlar” gəlir və bu “işə” baxırlar. Orada nə olmasından asılı olaraq, həyat hərəyə öz “dividendini” verir.

“Uoll-strit”, “İri kapital”, “Kapitalizmin vəhşi diş ağartması” – bu sistemi necə adlandırdıqları fərq eləməz, o, bizə AZADLIĞIN AMERİKA NÖVÜNÜ bəxş edib. Sahib olduğumuz bütün bu nemətləri bu universal qanunun – İQTİSADİYYAT QANUNUNUN hakimiyyətini anlayan, hörmət edən və tanıyan adamlar yaradıb! Bu insanlar öz həyatlarını həmin qanuna uyğun qurur və var-dövlət sahibi olur, firavanlığa çatırlar. Sizin maliyyə vəziyyətiniz birbaşa bu qanuna əməl etməyinizdən asılıdır. Əgər onu tanımaq istəmirsinizsə, heç bir var-dövlətə çatmayacaqsınız. Kapitalistləri istismarçı və cani adlandıranlar həm də ona görə kökündən yanılırlar ki, kapitalizm yalnız Uoll-stritdən ibarət deyil. Bu, Amerikada yaşayan adamlardır, bu, Amerikanın özüdür. Onu da deməliyəm ki, kapitalın əldə edilməsi üçün Amerikadan savayı çətin ki, hansısa başqa bir ölkənin bu qədər sonsuz fürsəti olsun. Əlbəttə ki, hər bir ailədən fərasətsiz çıxıb, bizim ölkədə də ətrafdakına xor baxanlar az deyil. Bu ölkəni sevməmək, onun iqtisadi sistemini tanıımaq, onun imkanlarından və hakimiyyətindən razı qalmamaq onların hüququdur. Bundan başqa, onların digər hüquqları da var – RƏDD OLMAQ HÜQUQU! Azadlıq və düzgün olmayan yolla var-dövlət əldə etmək üçün dünyada çoxlu sayda digər ölkələr var<sup>16</sup> (çünki düzgün yollar onlar üçün deyil, əks-halda çoxdan Amerikada zəngin olardılar). Yalnız Amerika istənilən vicdanlı vətəndaşın arzuladığı var-dövləti əldə etmək üçün bütün imkanları və azadlığı təqdim edə bilər.

Ovçu ova gedəndə o, quş çox olan yerləri seçməyə cəhd edir. Kimsə var-dövlət axtaranda o da eyni qaydaya əməl edir. Əgər siz zənginlik arzulayırsınızsa, ölkənin mümkün olan imkanlarından istifadə etmək şansını əldən qaçırmayın<sup>17</sup>, çünki həmin ölkənin vətəndaşları o qədər varlıdı ki, kosmetika və saçburma vasitələrinə ildə 30 milyard dollar xərcləyirlər. Kapitalist sisteminə qəsd etməzdən öncə ikiqat fikirləşin, axı bu ölkənin vətəndaşları hər il səhər qəzetlərinə 25 milyard, kitablara 31 milyard, səsyazmaya 14 milyard və kinofilmlərə 54 milyard dollar xərcləyirlər. Vətəndaşları hər il restoranlarda 115 milyard, barlarda 13,3 milyard dollar xərcləyən ölkəyə diqqətlə baxın! Vətəndaşları böyük məmnuniyyətlə oyuncaqlara 34 milyard, bağlarına və gül bağçalarına 38 milyard, idman mallarına 74 milyard xərcləyən ölkəni tərk etməyə tələsməyin. Vətəndaşları 91 milyardlıq mebel alan, 167 milyardlıq paltar geyən, kimyəvi təmizləmə və paltaryumaya 22 milyard xərcləyən, məişət texnikasına 87 milyard və mərhumlarını layiqincə basdırmaq üçün 14 milyardlarından keçən ölkəyə SƏDAQƏTLİ QALIN.

Siz unutmamalısınız ki, bunların hamısı sərvətin yığılmasının əlçatan mənbələrindən yalnız bəziləridir. Mən Amerikada mövcud olan nəhəng istehsalatçı bazarının yalnız bir neçə segmentini xatırlatdım. Siz yadda saxlamalısınız ki, bu malların və xidmətlərin istehsalı, nəqliyyatı və marketinqi HƏR AY MİLYARDLARLA DOLLAR qazanan və bu milyardları öz ehtiyaclarına xərcləyən MİLYONLARLA KİŞİ VƏ QADININ müntəzəm məşğuliyyətlərini təmin edir. Onu da qulaqlarınızdan sırğa edin ki, hər gün həyata keçən bütün bu nəhəng mal və xidmət mübadiləsi kapital yığmağa can atanların FÜRSƏTLƏRİNİ ARTIRIR. Bütün bunları bizim AMERİKA AZADLIĞIMIZ verir. Heç kəs sizi və ya başqasını uğura gedən yoldan saxlaya bilməz. Əgər sizin istedadınız, təhsiliniz və təcrübəniz varsa, iri sərvət sahibi ola bilərsiniz. Daha az qabiliyyətli adamlar nisbətən az var-dövlətə iddia edə bilirlər. Amma bu ölkənin istənilən vətəndaşı azacıq şəxsi səyi qarşılığında layiqli həyat əldə edə bilər və siz burada yaşayırsınız! Uğur əldə etmək üçün istifadə edə biləcəyiniz İMKANLAR sizdən əvvəl doğulub. Sadəcə, əlinizi uzadıb onu götürün. Yolunuzu seçin, plan qurun, onu həyata keçirin və İNADKARLIQLA məqsədinizə doğru gedin. Qalanlarını “kapitalist Amerika” edəcək. Siz, həqiqətən də, bu KAPİTALİST AMERİKASINDAN tamamilə asılısınız. O Amerika ki, HƏR BİR VƏTƏNDAŞININ UĞUR VƏ FİRAVANLIĞINA ZƏMANƏT VERİR. HƏR ŞEY BU VƏTƏNDAŞIN HƏMİN UĞURA NƏ QƏDƏR ŞƏXSİ SƏY QATACAĞINDAN ASILIDIR. Bizim iqtisadi sistemimiz hər kəsə bu hüququ

verir. Amma o, HEÇ NƏYƏ GÖRƏ NƏSƏ vəd edə bilməz, çünki bu sistemdə İQTİSADIYYAT QANUNU hökm sürür. Biz bilirik ki, o, heç bir şey qoymayan birisinin qazanılmamış sərvətə çatmasına imkan vermir. İQTİSADIYYAT QANUNU – təbiətin qanunudur! Bu qanunu pozanları mühakimə edəcək heç bir ali məhkəmə mövcud deyil. Qanun ədalətlidir: o, qanunu pozanları cərimələyir və ona əməl edənləri mükafatlandırır. O, bir adamın və ya bir qrup insanın iradəsindən asılı deyil. Onu ləğv etmək olmaz. O, göylərdəki ulduz kimi daimidi və qismən ulduzların idarə olunduğu gücə tabe olur.

Bu qanuna riayətdən imtina etmək olarmı? Əlbəttə, olar! Amerika azad ölkədir, burada bütün insanlar eyni hüquqa malikdirlər, o cümlədən İQTİSADIYYAT QANUNUNU saya almaya bilərlər. Amma nəticədə nə baş verəcək? Qorxulu heç nə olmayacaq – o vaxtadan ki, yetərinə böyük bir qrup insan bu qanunu dəyişməyə qərar verməyəcək və hakimiyyəti güclə ələ almağa çalışmayacaq. Bax, onda YAXŞI İNKİŞAF ETMİŞ HƏBSXANA VƏ DÜŞƏRGƏ SİSTEMİYLƏ SİLAHLANMIŞ DİKTATOR PEYDA OLACAQ! Xoşbəxtlikdən, Amerikada heç vaxt belə bir şəraitlə rastlaşmamışıq. Amma başqa ölkələrin misalında bu cür sistemin necə işlədiyini yaxşı bilirik<sup>18</sup>. Zənnimcə, öz şəxsi təcrübəmizdə bu sistemin dəhşətlərini yaşamağa dəyməz. Şübhə eləmirəm ki, biz öz SÖZ AZADLIĞIMIZ, FƏALİYYƏT AZADLIĞIMIZ VƏ SƏRVƏTƏ ÇATMAQ UĞRUNDA SƏY AZADLIĞIMIZLA yaşamağa -üstünlük -veririk. Hökumət məmurları dövlət xəzinəsini seçicilərin səsələrinə xərcləməklə iqtisadiyyata böyük zərbə vurmuş olurlar. Lakin cəza qaçılmazdı və bu fırlıdağa xərclənmiş hər sentin qarşılığında onlar iri faiz ödəməli olacaqlar. Əgər bu xadimlərin özləri borclarını qaytarmasalar, faiz onların övladlarına və nəvələrinə, hətta “üçüncü, dördüncü nəsəl” keçəcək. Heç kəs cəzadan qaça bilməyəcək<sup>19</sup>. Özlərini həmkarlar ittifaqlarının işçiləri adlandıran şəxslər bəzən şantaj və mitinqin köməyi sayəsində öz maaşlarını artırma və işçi saatlarını azalda bilirlər. Lakin onlar İQTİSADIYYAT QANUNUNUN ziddinə gedə bilmirlər. Sahibkar və ya işçi olmasından asılı olmayaraq, şeriff həmişə cinayətkarı tapacaq. Son altı il ərzində, 1929-1935-ci illərdə Amerikanın bütün vətəndaşları, kasıblar da, varlılar da şeriff ədaləti bərqərar edəndə nə baş verdiyini müşahidə etmişdilər<sup>20</sup>. Olduqca xoşagəlməz mənzərədir! Havayı yaşamaq və BAŞQASININ PİROQUNDAN TİKƏ UMANLARIN başına bax, bu oyunlar gəlir. QORXUNUN DÜNYAYA HAKİM KƏSİLDİYİ bu altı sarsıdıcı ili yaşayan hər kəs İQTİSADIYYAT QANUNUNUN varlıdan və kasıbdan, zəifdən və güclüdən, xəstədən və sağlamdan, qocadan və cavandan amansızcasına cərimə aldığı unuda

bilməz. Ümid edirəm ki, aralarında bu dəhşəti bir daha yaşamaq istəyən tapılmaz. Mən bu nəticəyə həmkarlarımızın arzuladığı bir iş günü ərzində gəlməmişəm. Bu nəticələr – 25 illik ehtiyatlı analizin xülasəsidir. Mən bu illər ərzində Amerikanın nə vaxtsa rastlaşdığı ən uğurlu adamların üsullarını analiz edərək həmin nəticələrə gəlmişəm. Bunlar zirək, əməksevər, cəsarətlə düşünən adamlardır. Məhz belə insanlar hər zaman millətin əsasını təşkil ediblər. Məhz onlar azad sahibkarlığın dahisini yaradıblar. Amerika həyat tərzinə görə məhz onlara minnətdar olmalıyıq. Bu insanların cəhdləri bizlərə Böyük Depressiyanı aşmağa, dağılmış iqtisadiyyatı bərpa etməyə və Amerikani dünyanın ən çiçəklənən dövlətinə çevirməyə kömək elədi. Bu adamların sahib olduqları ən əhəmiyyətli keyfiyyətlərdən biri – sərvətə doğru yeddinci addım sayılan QƏTİYYƏTDİ. Diqqətimizi elə indi bu addıma yönəldəcəyik.

İlahi qüvvə həmişə nə istədiklərini  
dəqiq bilən və BUNU hər vəchlə  
almağa qətiyyətlə köklənən  
adamların tərəfindədir!

# FƏSİL 7 QƏRAR

## LƏNGİMƏ ÖLÜMƏ BƏRABƏRDİR!

### Zənginliyə doğru yeddinci addım

Müvəffəqiyyət əldə edə bilməyən bir çox adamın hekayətlərinin DƏQİQ ANALİZİ göstərir ki, QƏTİYYƏTİN AZLIĞI onların uğursuzluğunun əsas səbəblərindən biridir (6-cı fəsildə “Uğursuzluğun otuz səbəbi”nə bax). Bu, əsassız bəyanat deyil. Bu, faktdır. QƏTİYYƏTİN birbaşa əksi olan ləngitmə bizim ümumi düşmənimizdir, onu hər bir insan aşmalıdır. Siz kitabı sona çatdıranda sürətli və düzgün QƏRARLAR çıxarmaq qabiliyyətinizi yoxlamaq şansı əldə edəcəksiniz. Sizin nə dərəcədə sürətlə HƏRƏKƏTƏ KEÇMƏYİNİZ nə dərəcədə QƏTİYYƏTLİ olmağınızdan xəbər verəcək. Milyonlara sahib olan bir neçə yüz insanın şəxsi hekayətlərinin analizi göstərir ki, bu adamlardan hər biri ANİ QƏRAR QƏBUL ELƏMƏK VƏ ÇOX AZ HALLARDA ONLARI DƏYİŞMƏK vərdişinə malik olub.

Pul yığa bilməyən hər kəs istisnasız olaraq həddən artıq gec qərar qəbul eləmək (əgər ümumiyyətlə, bunu bacarırlarsa) və tez də onu dəyişmək vərdişinə malikdirlər.

Henri Fordun əla keyfiyyətlərindən biri onun tez bir zamanda qərar qəbul eləməsi və çox az hallarda onları dəyişməsiydi. Onun xüsusiyyəti o qədər aşkarıydı ki, Forda inadkar imicini belə qazandırmışdı. Məhz tərsliyi onu məşhur “T” modelli avtomobilini düzəltməyə məcbur edir (sonradan bu maşını “dünyada ən eybəcər maşın” adlandırmışdılar). Məsləhətçiləri avtomobilin görünüşünü dəyişməsinə inandırmağa çalışsalar da, o məhz bu modeli buraxır. Bəlkə də bu və ya başqa hallarda Fordu inadkarlığı idarə edirdi, amma biz, şübhəsiz, bilirik ki, Henrinin tərsliyi və getdiyi yoldan dönməməsi ona zərərdən qat-qat çox fayda gətirmişdi.

Özünə ləyaqətli həyat təmin edə bilməyənlərin çoxu başqalarının fikrinə çox açıqdılar. Onların həyata baxışları bütövlüklə qəzetlərin, televiziyanın, qonşuların qeybətlərinin, siyasətçilərin və digər ictimai

şəxsiyyətlərin söylədiklərinin təsiri altında formalaşır. Onlar anlamırlar ki, “özgə fikir” – dünyada ən dəyərsiz maldır. Hər bir insanın onu qəbul etməyə hazır olan hər kəsi yemləməyə bir kisə fikri var. Əgər başqalarının sizə təsir etməyinə imkan yaratsanız, xüsusən də QƏRAR QƏBUL ETMƏK kimi ciddi bir məsələdə – onda heç bir işdə uğur əldə edə bilməyəcəksiniz. Xüsusən də ARZUNUZUN ÖZ PUL EKVİVALENTİNƏ çevrilməsi məsələsində. Üstəlik əgər siz daima digərlərinin fikirlərinin təsiri altında olacaqsınızsa, bir azdan, ümumiyyətlə, heç bir şəxsi ARZUNUZ olmayacaq.

Bu kitabda təsvir olunmuş bütün prinsiplərə əməl etməyə başlayanda yalnız öz fikrinizə əsaslanmağa çalışın. Öz qərarlarınızı qəbul edin və yalnız özünüz lazım biləndə onu dəyişin. Ümumiyyətlə, başqalarının sizin işinizə burun soxmasına şərait yaratmayın. Onları məşğul olduğunuz işlərdən agah etməyin. İstisna yalnız “beyin mərkəzinizə” edilə bilər. Burada da unutmamalısınız ki, “beyin mərkəzinizin” üzvləri planlarınızı və söylərinizi bütünlüklə bölüşməlidir. Elə bu səbəbdən partnyor seçimində son dərəcə diqqətli olun. Əməkdaşlığa yalnız SİZİN NİŞAN ALDIĞINIZ ŞEYLƏRƏ TUŞLANAN ADAMLARI cəlb edin.

Xüsusən işlərinizi qohumlarınız və dostlarınızla bölüşməkdən qaçın. Məhz onlar sizə gözləmədiyiniz anda badalaq gələ bilərlər. Həyatın göstərdiyi kimi, qohumlar və dostlar yaxınlarının etdiklərinə ən çox şübhəylə yanaşanlardır. Onlar sizi sözün hərfi mənasında biri o birinə ziddiyyət təşkil edən məsləhətlər və masqaralarla yükləyərlər. Heç təəvvürünüzdə belə gətirə bilməzsiniz ki, nə qədər kişi və qadın yaxınlarının onların özlərinə olan inamları sındırmaları ucbatından ömürləri boyu natamamlıq kompleksilə yaşayıblar.

Sizin öz ağılınız, öz təcrübəniz və öz şəxsi fikriniz var. ONLARA ARXALANIN və öz şəxsi qərarlarınızı çıxarın. Əgər sizə özgələrinin köməyi və ya məsləhəti lazım olarsa, onlardan neytral, düzgün məlumat almağa çalışın. Onlara bütün kartlarınızı açmayın. Sadəcə, faktları toplayıb, sakitcə onları analiz edin və bu analizin əsasında QƏRAR QƏBUL EDİN.

Özünü bilikli göstərmək istəyən bir çox boşboğazlar, ümumiyyətlə, heç nə bilmirlər, ya da çox səthi bilirlər. ÇOX DANIŞAN, adətən, AZ İŞ GÖRÜR. Onlara oxşamağa çalışmayın. Az çərənləyin, çox iş görün. “Qulaqlarınızı şəkləyin, ağızınızı qıfıllayın”. Yalnız belədə özünüzdə sürətli QƏRAR ÇIXARMAQ vərdişini tərbiyələndirə bilərsiniz. Əgər siz qulaq asmaqdan çox danışırırsınızsa, təkcə faydalı məlumat almaq imkanını əldən qaçırmırsınız, həm də hər an sizi aşağı çəkməyə hazır olan insanların qarşısında

PLANLARINIZI və MƏQSƏDLƏRİNİZİ açıb tökmüş olursunuz, çünki onlar sizə paxıllıq edirlər.

Unutmayın ki, hər dəfə bilikli adamın qarşısında ağzınızı açarkən ona bildiyiniz və BİLMƏDİYİNİZ hər şeyi açıb tökmüş olursunuz. Mühakimələrdə xəsislik və susqunluq – əsl müdrikliyin əlamətidir. Onu da nəzərə alın ki, ünsiyyət qurduğunuz hər bir insan sizin kimi sərvət sahibi olmaq arzusundadır. Əgər planlarınız barədə sağa-sola səs salmağa başlasanız, günlərin birində MƏQSƏDİNİZƏ BAŞQASININ YİYƏLƏNDİYİNİ VƏ ÇATDIĞINI görəcəksiniz. Onda başınızı tutmaq və niyə belə olduğu sualını özünü vermək gec olacaq. Buna görə də elə indicə ilk qərarınızı çıxarın – QULAQLARINIZI ŞƏKLƏYİN, DİLİNİZİ DİŞLƏRİNİZİN ARXASINDA GİZLƏDİN.

Qoy növbəti həcv sizə xatırlatma rolunu oynasın. Onu iri hərflərlə kağıza yazıb, hər gün görə biləcəyiniz bir yerdən asın:

ÖZ NİYYƏTLƏRİN BARƏDƏ YALNIZ ONLAR REALLAŞANDAN SONRA XƏBƏR VER.



# AZADLIQ, YA ÖLÜM!

Tez-tez insan qərarları əməlli-başlı cəsarət tələb edir. Onlar hətta bu qərarları qəbul edənlərə həyatları bahasına başa gələ bilər. Tarix bu cür nümunələrlə doludur. Onlar xalqların talelərini dəyişib və sivilizasiyanın inkişafına təsir ediblər. Linkoln amerikalı qullara azadlıq verən “Bərabər hüquq barədə bəyannamə” qəbul edəndə, bu aktın minlərlə dostunu və siyasi tərəfdarını ona qarşı çevirəcəyini gözəl bilirdi. O bilirdi ki, bu qərarın qəbul edilməsi döyüşdə vuruşan minlərlə əsgərin ölümü deməkdi. Ən nəhayət, bu bəyannamə Linkolna həyatı bahasına başa gələ bilərdi. O, bunu görürdü və bununla belə, dediyindən dönməmək üçün yetərincə cəsarətə malikdi.

Sokrat güzəştə gedib inamından dönmək əvəzinə cəhənnəmi qəbul etməyə qərar verir. Bu qərarı çıxarmaq üçün inanılmaz cəsarət sahibi olmaq lazımdı. Lakin bu, “tarixin əqrəblərini” min il irəli çəkir və insanlara fikir və söz azadlığı verir.

General Robert E.Linin ittifaqdan çıxmaq və Cənubun müdafiəsinə durmaq qərarı cəsarətli addımdı, çünki Li bunun ardından özünün və minlərlə digərinin ölümünün gələ biləcəyini gözəl anlayırdı.

Lakin Amerikanın tanıdığı ən dahi qərar 1776-cı il iyulun 4-də əlli altı mötəbər insanın bir sənədə qol çəkməsiydi. Bu sənəd ya amerikalılara azadlıq gətirəcəkdi, ya da onların hər birini dar ağacına göndərəcəkdi! Çoxları bu sənəd barədə eşidib, amma çətin ki, ondan özləri üçün dərs ala biliblər. Hərçənd bu fakt bizlərdən hər birinə nəsə öyrədə bilərdi. Hamının 4 iyul tarixindən xəbəri var, lakin olduqca az adam bu taleyüklü qərarı çıxarmağın necə təhlükəli olduğuna varır. Biz tariximizi yalnız məktəbdə keçdiklərimizdən tanıyıırıq. Biz azadlıq uğrunda vuruşanların adlarını və bu döyüşlərin vaxtını bilirik, biz Velli Forc və Yorktaunu xatırlayıırıq; biz Core Vaşinqton və Lord Kornuelisi yaddaşımıza həkk eləmişik. Amma bu adların arxasında nələrin dayandığı bizə məlumdurmu? Bizə, demək olar ki, o GÜC barədə heç nə məlum deyil. Məhz həmin GÜC Vaşinqtonun ordusu Yorktauna çatmazdan öncə bizə azadlıq bəxş edib. Biz Amerikanın tarixini oxuyuruq və səhvən zənn edirik ki, Core Vaşinqton ölkəmizin əsasını qoyan atamız olub və azadlığımızı məhz o qazanıb. Əslində isə Vaşinqton sadəcə,

İlahi qüvvənin əlində bir alət olub, çünki onun ordusunun qələbəsi Lord Kornuelis təslim olmazdan öncə təmin olunmuşdu. Lakin bu, heç də Vaşinqtonun xidmətlərinin qiymətini azaltmır. Mənim məqsədim sizin diqqətinizi onun qələbəsinin real səbəbi olan GÜCƏ yönəltməkdir. Əgər bu dərsliklərin müəllifləri faktlardan və tarixlərdən azacıq kənara çıxıb, xalqımıza azadlıq bəxş edən o GÜCDƏN az da olsa söhbət açmırlarsa, bu qələbə nəyə dəyir ki? Bu əsl faciədir, çünki Amerikaya azadlıq verən məhz o GÜCDÜR. İstənilən insan uğura gedən yolda maneələri aşmaq üçün ondan istifadə edə bilər. İstənilən məqsədin öz qiyməti var və hər kəs onu ödəməyə hazır olmalıdır.

İndicə xatırlatdığımız tarix hər birimiz üçün o qədər əhəmiyyətlidir ki, mən bu GÜCÜ yaradan hadisələr barədə qısaca da olsa danışmaq istəyirəm. Hər şey 1770-ci il martın 5-də Bostonda başladı. Britaniyalı əsgərlər küçələrdə keşik çəkib, qarşılarına çıxan hər kəs üçün təhlükə mənbəyi rolunu oynayırdılar. Müstəmləkəçilərin etirazı günü-gündən böyüyürdü, onlar əsgərlərə daş və söz atmağa başlamışdılar. Nəhayət, -komandir əmr verdi: “Süngülər... silahlar... döyüşə!” Qanlı döyüş başlandı, çoxları qətlə yetirildi, yerdə qalanlar yaralandı. Bu münaqişə şəhəri vələləyə saldı. Hiddət öz zirvəsinə çatdı. Qərar qəbul etmək üçün təcili Əyalətlərin Şurasını topladılar (bunlar müstəmləkəçilər arasında nisbətən mötəbər adamlarıydı). Onlardan ikisi çıxış elədi – onların adları Con Henkok və Semuel Adams idi – ADLARI ƏBƏDİYYƏTƏ QOVUŞSUN! Onların odluluqlu nitqləri bir niyyətə qulluq edirdi: britaniyalı əsgərləri Bostondan qovmaq lazımdır!

İki adamın ağılının məhsulu olan bu QƏRARA diqqət kəsilin. Onu azadlığın əvvəli adlandırmaq olardı – indi biz bu AMERİKA AZADLIĞINDAN zövq alırıq. Onu da unutmayın ki, bu iki kişinin QƏRARI İNAM və CƏSARƏT tələb edirdi, çünki həmin adamlar onu qəbul edərkən yalnız özlərinin deyil, həm də minlərlə digərinin həyatlarını riskə atırdılar.

Bu iclasda Semuel Adamsa vilayətin qubernatoruna müraciət etmək və britaniyalı əsgərlərin Bostondan çıxarılması tələbiylə çıxış etmək tapşırılır. Tələb yerinə yetirilir: ordu Bostonu tərk edir. Amma hər şey hələ təzə başlayırdı. Bu olay bütün sivilizasiyanın yolunda bir dönüş nöqtəsinə çevrilir. Tarixdə tez-tez belə olur: əhəmiyyətsiz hadisə ardından irimiqyash fəlakət gətirir. Amerika inqilabını və Birinci Dünya müharibəsini xatırlatmaq yetərlidi. Bu bəlkə də qəribə, hətta ağlasığmaz görünür, lakin yalnız biz bütün bu fəlakətlərin arxasında hansısa hadisələrin deyil, bir qrup

adamın beynində yaranan və sonra da QƏBUL EDİLƏN QƏRARLARIN durduğunu görürük. Bizlərdən bəzilərimiz ölkəmizin əsasını qoyan atalarının Henkok, Adams və Riçard Henri Li olduğunu bilir.

Li tarixin iştirakçısına ona görə çevrilib ki, Semuel Adamsla birgə (onlar sıx ünsiyyət saxlayırdılar və yazışırdılar) öz ölkələrinin adamlarının firavanlıqlarıyla bağlı eyni təhlükələr və ümidlər ifadə edirdilər. On üç müstəmləkə arasında yazışma ideyası Adamsa məxsusdur. O ərərar alır ki, səyləri birləşdirib bütün müstəmləkələrin fəaliyyətlərini uzlaşdırmaq lazımdır – məhz onda lazım olan məqsəd əldə ediləcək. 1772-ci ilin martında, bostonlu müstəmləkəçilərlə britaniyalı əsgərlər arasındakı münaqişədən düz iki il sonra Adams Əyalətlərin Şurasında bu ideyanı dilinə gətirir. Hər bir müstəmləkədən “Britaniya Amerikası Müstəmləkələrinin inkişafı üçün dostluq və əməkdaşlıq məqsədiylə” yazışmanı həyata keçirən müxbirlər təyin edilir. Bu hadisəni yadınızda yaxşı saxlayın! Bu sizə və mənə azadlıq verən o dahi GÜCÜN birləşməsinin əvvəliydi. “Beyin mərkəzi” yaradılır. O, üç nəfərdən ibarətdi: Adams, Henkok və Li.

Beləcə, yazışma üzrə komitə təşkil olunur. Qeyd edək ki, bu hadisə “beyin mərkəzinin” bütün müstəmləkələrin vətəndaşlarına təsirini təmin elədi. Bu akt hiddətlənmiş müstəmləkəçilər tərəfindən İLK TƏŞKİL OLUNMUŞ PLANLAŞDIRMAYDI. İttifaq gücdür! Həmin günədək müstəmləkələrin vətəndaşları britaniyalı əsgərlərlə mübarizə aparsalar da, onların hərəkətləri qeyri-mütəşəkkildi. Bu onlara heç bir nəticə gətirmirdi. Onların ədalətli qəzəbləri ümumi “beyin mərkəziylə” birləşməmişdi. İnsanların ürəklərini bir müəyyən QƏRARA yönəldən və birdəfəlik Britaniya hakimiyyətinin öhdəsindən gələn bir qrup adam yoxuydu. Ta ki Adams, Henkok və Li birləşməyənəcən. Lakin britaniyalılar da boş oturmurdular. Onların hərəkətləri də, həmçinin PLANLAŞDIRILMIŞDI və “beyin mərkəzi” tərəfindən idarə olunurdu. Özü də onların müstəmləkə vətəndaşları üzərində şəksiz üstünlükləri vardı: britaniyalıların tərəfində pul və təşkil olunmuş ordu vardı. Kral general Tomas Qacanı Xatçinsonun yerinə Massaçusets ştatının qubernatoru vəzifəsinə təyin eləmişdi. Qubernatorun ilk addımlarından biri öz adamını Semuel Adamsın yanına göndərmək və hədə-qorxuyla müxalifətin müqavimətinə son qoymaqdı. Baş verənlərin mahiyyətinə varmaq və ab-havanı hiss etmək üçün Fentonla (elçinin adı bu cürdü) Adams arasında söhbəti sizlərə təqdim edirik.

Polkovnik Fenton: Qubernatorun tapşırığıyla sizə çatdırmalıyam ki, başçılıq elədiyiniz müxalif qüvvələri geri çəkəsiniz. Bu həm də sizin marağınızdadı. Sizin hərəkətləriniz Əlahəzrətin narazılığına səbəb olub. Yadınıza salmaq istəyirəm ki,

sizin elədikləriniz VIII Henrinin qanununun təsiri altına düşür. Bu qanun əyalətin qubernatoruna xəyanətkarlara qarşı istədiyini eləmək hüququ verir. Qubernator sizə ağılnızı başınıza yığmağa və KURSUNUZU GERİ ÇƏKMƏYƏ çağırır. Belədə nəinki böyük imtiyazlar qazanacaqsınız, həmçinin kralla sülh bağlamış olacaqsınız.

Beləcə, Semuel Adamsın iki yolu vardı. O QƏRARA ALMALIYDI: ya müxalifəti devirib britaniyalılardan ənam almaq, ya da MÜQAVİMƏTİ DAVAM ETDİRMƏKLƏ ASILMAQ TƏHLÜKƏSİYLƏ ÜZ-ÜZƏ QALMAQ! Həllədiçi məqam gəlib çıxır. Ləngimək olmazdı. Adamsın qəbul elədiyi QƏRAR onun həyatı bahasına başa gələ bilərdi. Çoxlarının bu cür qərar qəbul etməyə cəsarəti çatmazdı. Çoxu qubernatora ikibaşlı cavab verərdi və onun da sonu təslimiyyət olardı. Çoxluq, amma Adams deyil! O, polkovnik Fentondan öz -cavabının sözbəsöz qubernatora çatdıracağı vədini alır.

Görün Adams nə söyləmişdi: Qubernator Qacaya çatdırın ki, mən çoxdan Kralların Krallarıyla sülh bağlamışam. Heç bir başqa fikir məni ölkəmin taleyinin asılı olduğu ədalətli işdən döndərə bilməz. QUBERNATORA MƏSLƏHƏTİM BUDUR: BİZİ HİDDƏTLƏNDİRMƏYİN, ONSUZ DA YETƏRİNCƏ QƏZƏBLƏNMİŞİK!

Zənnimcə, şərlər burada artıqdır. Bu insanın xasiyyəti haqda öyrənmək istədiyimiz hər şey bu sözlərdə ifadə olunub.

Bu kəskin cavab qubernator Qacaya çatdırılanda, o, acığından zəncir çeynəyir və müstəmləkə sakinlərinə yazılı surətdə müraciət edir: “Əlahəzrətin adıyla hər kəsə vəd edirəm ki, kim silahını yerə qoysa bağışlanacaq və o, rahatca öz əvvəlki işlərinə qayıda bilər. Bu, Semuel Adams və Henkona aid deyil, onlar o qədər ağır cinayətlər törədiblər ki, edamdan savayı heç nəyə layiq deyillər”.

Beləcə, Adams və Henkok divara sıxılırlar. Hiddətlənmiş qubernatorun hədələri onları başqa bir daha riskli QƏRAR çıxarmağa məcbur edir. Onlar az-çox sədaqətli davamçılarını başlarına yığıb təcili gizli iclas keçirirlər. Hamı bir araya yığılanda Adams qapını açarlayır, açarı cibinə qoyur və otaqdakılara müstəmləkə sakinlərinin konqresini açıq elan edir. O, bir də söyləyir ki, LAZİMİ QƏRAR ÇIXARILMAYANA QƏDƏR HEÇ KƏS OTAQDAN ÇIXMAYACAQ.

Qızğın müzakirələrə start verilir. Bəziləri ehtiyatlı olmağa çağırır və bu cür radikalizmin pis qurtaracağını söyləyirlər. Digərləri seçilən yolun düzlüyünə şübhə edir və Kralla qarşı bu cür aşkar çıxmağın zamanı çatmadığını söyləyirdilər. Lakin bu qapılar arxasında hər cür qorxudan azad İKİ ADAM vardı (axı onların itirməyə heç nələri yoxuydu!). Onlar - uduzmağı ağıllarının ucundan belə keçirmirdilər.

Onların inamı və inadkarlığı digərlərini də yola gətirir və qəti qərar alınır. Onlar qərara gəlirlər ki, yazışma üzrə komitənin köməyi sayəsində ilk qitə konqresi çağıracaqlar. Vaxt və yer də təyin edilir – 5 sentyabr 1774-cü il, Filadelfiya.

Bu vaxtı unutmayın. O, 1776-cı il iyulun 4-dən az əhəmiyyətli deyil. Əgər qitə konqresi çağırmaq QƏRARI qəbul edilməsəydi, azadlıq bəyannaməsindən söhbət belə gedə bilməzdi. Yeni konqresin ilk iclası öncəsi ölkənin başqa tərəfində tamam başqa bir adam “Britaniya Amerikasının vətəndaşlarının hüquqlarına ümumiləşdirilmiş baxış” adıyla məşhur olan digər sənəd üzərində işləyir. Virciniyadan olan bu adamın adı Tomas Cefferon idi. Onun Lord Denmorla (Virciniyada kralın nümayəndəsi) münasibətləri Adamsla Henkonun qubernator Qacanın münasibətləri qədər gərgin idi. Bu sənədin nəşrindən az sonra Ceffersona Krala qarşı cinayət işlətdiyinə görə cəzalandırılacağı xəbəri verilir. Bu hədədən ilhamlanan Ceffersonun silahdaşlarından biri Patrik Henri məşhur ifadə işlədir: “Əgər bu, xəyanətdisə, qoy sonacan olsun!”

Məhz bu cür adamlar – hakimiyyətsiz, ordusuz, pulsuz

– ilk qitə konqresini yaradırlar. Bu konqresin iclası müntəzəm olaraq iki il ərzində davam edir. Nəhayət, 1776-cı il iyunun 7-də Riçard Henri Li kürsüsündən ayağa qalxıb bəyan edir: “Cənablar, bütün məsuliyyətimlə bəyan edirəm ki, Birləşmiş Müstəmləkələr azad və müstəqil ölkələrin ittifaqına çevrilməli və Britaniya Krallığının hakimiyyətindən qurtulmalıdır. Amerika ştatlarının Böyük Britaniyadan istənilən siyasi asılılığı sonunadək aradan qaldırılmalıdır”.

Onun söylədiklərinin müzakirəsi elə coşğun və uzun sürdü ki, Linin səbri tükəndi. Bir neçə günlük debatdan sonra -yenidən ona söz verildi və o, aydın səsle bəyan etdi: “Cənab sədr, təklifim neçə gündür ki, müzakirə olunur. Siz etiraf etdiniz ki, bu kurs yeganə düzgün yoldur. Cənab, söyləyin, biz nəyi gözləyirik? Niyə hələ də fikirləşirik? Amerika Respublikasının anadan olduğu o xoşbəxt gün nə vaxt gələcək? Gəlin bu yeni dövlətə elə indicə həyat verək. Həmin dövlət işğalçı deyil, sülhpərvər olacaq. Avropanın baxışları bizə dikilib. Köhnə dünya bizdən azadlıq nümunəsi gözləyir. Bu azadlıq vətəndaşların rifahına xidmət edəcək və istibdadın sonuna çıxacaq!”

Li ailəsində baş verən fəlakət ucbatından qərarı gözləmədən konqresi yarımçıq tərk etmək məcburiyyətində qalır. O, bütün səlahiyyətlərini dostu Tomas Ceffersonun üzərinə qoyur. Sonuncusu onların ümumi ideyası uğrunda son nəfəsinədək mübarizə aparacağına söz verir. Tezliklə konqresin sədri (Henkok) Ceffersonu komitənin başçısı seçir. Bu komitə Azadlıq Bəyannaməsini yazmalıydı.

Komitə bu tarixi sənədin yazılarını uzun müddət işləyib hazırlayır. O hazır olanda hamıya aydın olur ki, konqresin qəbul etdiyi təqdirdə bu sənədə İMZA ATAN HƏR KƏS ÖZ HÖKMÜNÜ ÇIXARMIŞ OLACAQ – müstəmləkə Böyük Britaniyaya uduzduğu halda. Beləcə, sənəd hazırlanır və iyunun 28-də onun məzmunu konqres qarşısında oxunur. Daha bir neçə gün müzakirələrə və düzəlişlərə gedir – və budur 1776-cı ilin 4 iyunu gəlib çatır. Həmin gün Cefferon iclas nümayəndələri qarşısında dayanıb ən CİDDİ QƏRARI çıxarır.

“Bir ölkənin vətəndaşları onları digər ölkəylə bağlayan siyasi zənciri qırmağa və müstəqilliyini elan etməyə hazırlaşarkən, gözünü ona dikmiş dünya qarşısında onu bu addıma atan səbəbləri izah etməyə məcburdur...”

Cefferon sözünü bitirəndə sənəd yekdilliklə qəbul olunur. Əlli altı nümayəndə onu imzalayır. Onlardan hər biri üçün bu QƏRAR ƏN ƏHƏMİYYƏTLİYDİ. Lakin bu QƏRAR elə bir millət yaratdı ki, o, dünyanın yerdə qalan millətlərinə qərar qəbul etmək hüququ verdi.

Yalnız bu cür sarsılmaz İNAMLA qəbul edilmiş qərarla insanlar bütün problemləri çözə və istənilən qələbə qazana bilərdilər. Bu yalnız siyasətə aid deyil, bu, maddi və mənəvi zənginliyə çatmaq üçün də keçərlidir. Unutmayın!

Nəticəsi Azadlıq Bəyannaməsi olan hadisələrin mahiyyətinə varın və bu gün yerdə qalan millətlərə meydan oxuyan xalqın sadəcə əlli altı nəfərdən ibarət “beyin mərkəzinin” qəbul elədiyi QƏRARDAN yarandığından əmin olun! Bir faktı da qulaqlarınızdan sırga edin ki, məhz onların QƏRARI Vaşinqtonun ordusunun uğuruna zəmanət vermişdi, çünki hər bir əsgər bu qərarın ruhuyla döyüşürdü. O, məğlubiyyət nədi bilməyən mənəvi GÜCÜYDÜ. Onu da qeyd edin ki (öz xeyrinizə), millətə azadlıq verən GÜC qarşısına müəyyən məqsəd qoymuş istənilən insana kömək edən qüvvədir. Bu GÜC məlum kitabda təsvir olunmuş uğurun 13 prinsipindən ibarətdir. O, Azadlıq Bəyannaməsinin əsasında yerləşir. Onlardan beşi göz deşir: ARZU, İNAM, İNADKARLIQ, BEYİN MƏRKƏZİ, TƏŞKİL OLUNMUŞ PLANLAŞDIRMA.

Siz bu kitabın fəlsəfəsini anlamaqla bərabər şiddətli ARZUYLA himayə olunmuş fikrin öz fiziki ekvivalentinə çevrilmək xüsusiyyətinə malik olmasını da qəbul etmiş olursunuz. Bu fikrin ən yaxşı sübutu elə indicə danışdığım tarix, ya da ABŞ Poladəritmə korporasiyasının yaranmasıdır. Bu üsulun sirrinə varmağa cəhd edərkən onda nəsə bir möcüzə -axtarmayın. Tapmayacaqsınız. O, Təbiətin daimi qanunları əsasında yaranıb. Bu qanunlar İNAMI və CƏSARƏTİ olan hər kəsə əlçatandır. Onlar sizə istənilən işdə yardımçı olacaq: millətinizə -azadlıq gətirmək

istəyirsiniz, ya sərvət toplamaq fikrindəsiniz, ya da hansısa digər alicənab məqsədə tuşlanmışsınız.

Sürətli və dürüst QƏRAR qəbul etməyi bacaran kəslər şəxsiz ki, nə istədiklərini bilirlər və bunu əldə edirlər. Həyatın bütün sahələrində liderlər təcili və qəti QƏRARLAR çıxarırlar. Məhz buna görə də onlar liderlərdi. Dünyanın hərəkətləri və söylədikləri onların nəyə can atdıqlarını bilmələrindən xəbər verən insanları yüksəklərə qaldırmaq kimi bir vərdişi var.

QƏTİYYƏTSİZLİK – hələ uşaq yaşlarından başlayan zərərli vərdiştir. Bu vərdiş əvvəlcə ibtidai və orta məktəbi, sonra kollec və universiteti bitirən, amma hələ də MÜƏYYƏN məqsədləri olmayan uşaqlarda özünü bariz nümayiş etdirir. Bütün müasir təhsil sistemlərinin əsas zəif nöqtəsi onların uşaqlarda MÜƏYYƏN QƏRARLAR çıxarmaq vərdişini yaratmamalarıdır.

Kolleclərin hansısa ali təhsil müəssisəsinə girmək arzusunu anlaqsız çatdıran abituriyentləri qəbul imtahanına buraxmamaları çox faydalı olardı. Əgər hər bir ibtidai sinif şagirdi QƏRAR ÇIXARMAĞA məcbur edilsəydi və beləcə olduqca faydalı bir vərdişə yiyələnmiş olsaydı, ikiqat əla nəticə əldə edilərdi.

Hələ məktəb partasından qazanılan QƏTİYYƏTSİZLİK vərdişi cavan adamı institutda da, gələcək karyerasında da izləyir. Əgər o, ümumiyyətlə, hansısa ali təhsil müəssisəsinə qəbul olunmağa və sonradan iş tapmağa qabildirsə. Çoxları məktəbi güc-bəlayla başa vurub ilk qarşılarına çıxan işin qulpundan yapışırlar. Hamısı da içlərində kök salmış -QƏTİYYƏTSİZLİK ucbatından. Qəpik-quruşa işləyən hər yüz adamdan doxsan səkkizi düşdükləri vəziyyətə görə hələ uşaq vaxtlarından QƏRAR QƏBUL EDƏ BİLMƏDİKLƏRİNƏ VƏ HƏYATLARINI PLANLAŞDIRMADIQLARINA “borcludurlar”.

QƏRARLARIN QƏBUL EDİLMƏSİ həmişə bu və ya başqa dərəcədə cəsarət tələb edir. Bir düşünün, Azadlıq Bəyannaməsinə imza atan o əlli altı kişi hansı qətiyyət sahibiydi. Axı onlar bu QƏRARA öz həyatlarını qoymuşdular! MÜƏYYƏN QƏRARLAR ÇIXARMAĞA qabil olan kəslər ürəklərincə olan iş tapırlar və tuşlandıqları yüksəklikləri əldə edirlər. Onlar İQTİSADI SƏRBƏSTLİK, maliyyə azadlığı, var-dövlət, cəmiyyətdə yüksək mənsəb əldə edirlər. Bütün bunlar hər kəs üçün əlçatandır, amma MƏQSƏDLƏRİNİ PLANLAŞDIRMAYAN VƏ QƏRAR ÇIXARA BİLMƏYƏN kəslər bunu yaddan çıxarmalıdılar. Varlanmaq istəyən adam bunu Semuel Adams müstəmləkələrə azadlığı arzulayan tək şiddətlə arzulamalıdır.

“Təşkil olunmuş planlaşdırma” adlı 6-cı fəsildə sizə “özünü necə satmaq” barədə ətraflı məlumat verilmişdi. Orada rəhbəri necə seçmək və məhz arzuladığınız işi əldə etmək haqqında tam məlumat əldə etmək olardı. Əgər heç bir MÜƏYYƏN QƏRAR QƏBUL ELƏMƏSƏNİZ, onların əsasında öz şəxsi planınızı yaratmasanız, bu planı İNADKARLIQLA yerinə yetirməyə başlamasanız, – bütün bunlar Zənginliyə doğru səkkizinci addımdı, – bu təlimatların heç bir qiyməti olmaz. Zənginlik onu arzulayanı tapmır. O yalnız ŞİDDƏTLİ ARZU nəticəsində gəlir. Özü də bu ARZU MÜƏYYƏN PLANA salınmalı, sonuncususa İNADKARLIQLA yerinə yetirilməlidir.

Hər bir məğlubiyyətdə  
potensial uğur toxumu yatır!



# FƏSİL 8 İNADKARLIQ

## İNAMA TƏKAN VERƏN DAİMİ SƏY

### Zənginliyə doğru səkkizinci addım

ARZUNUN öz pul ekvivalentinə çevrilməsi prosesində, zənnimcə, ən əhəmiyyətli iş İNADKARLIQDIR. İnadkarlığın əsasınısa İRADƏNİN GÜCÜ təşkil edir. İradənin gücüylə arzunun birləşməsi insana sayəsində hər şeyə nail ola biləcəyi enerji verir. İri var-dövlət sahibləri barədə belə bir səhv fikir mövcuddur ki, bu cür adamlar soyuqqanlı və rəhmsiz eqoistlərdi, öz mənfəətləri üçün istənilən iyrəncliyə hazırdırlar. Sadəcə, bu adamların arzuyla möhkəmləndirdikləri güclü iradələri var. İradəylə arzunun ittifaqı İNADKARLIQ yaradır ki, sonuncusu da həmin adamlara öz məqsədlərinə çatmağa yardım edir.

Çoxları Henri Fordu soyuq və zalım sayırdılar. Onun bütün planlarını hörmətə layiq İNADKARLIQLA yerinə yetirməsi bu cür səhv başa düşülürdü. İnsanların çoxu üfüqdə uğursuzluq əlaməti görünən kimi məqsədlərini göyərtədən aşağı tullamağa və ağ bayraq qaldırmağa hazırdır. BÜTÜN YANLIŞ VƏ MANEƏLƏRƏ baxmayaraq, başladığı işi davam etdirməyə az adamın cəsarəti çatır. Onlar öz məqsədlərinə çatmaq üçün inadkarlıqla irəli gedirlər. Elə buna görə də həmin azların adları hamıya məlumdur: Ford, Karneqi, Rokfeller, Edison və həyat məktəbini qızıl medalla bitirən digər uğurlu adamlar. Firavanlığın sarayı “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin on üç prinsipi üzərində qurulub. Çoxlu pul arzusunda olan kəs onları qəbul etməli və İNADKARLIQLA həyata keçirməlidir. Uğura gedən yolda bu prinsipləri əldə rəhbər tutmağı qərara almısınızsa, uğura gedən yolda ilk altı addım (1-ci fəslə baxın) İNADKARLIĞINIZIN ilk sınağına çevriləcək. Əgər siz artıq MÜƏYYƏN MƏQSƏDİ və ona çatmaq üçün MÜƏYYƏN PLANI OLANLARDAN deyilsinizsə, bu təlimatları yerinə yetirmək günü-gündən çətin olacaq. İnadkarlığın yoxluğu – məğlubiyyətin səbəblərindən biridir. Minlərlə insanın təcrübəsi göstərir ki, bu çatışmazlıq onlardan hər birinə məxsusdur. Bu zəiflikdi və onu qətiyyətin köməyi

sayəsində aşmaq olar. Özünüzdə inadkarlığı asan, ya çətin tərbiyələndirməyiniz birbaşa sizin ARZUNUZUN GÜCÜNDƏN asılıdır.

ARZU – yüksəkliyə gedən yolun təməl daşdır. Bunu heç vaxt unutmayın. Bilavasitə arzular bilavasitə nəticələr doğurur. Zəif od suyu qaynada bilməyəcək, çünki o, yetərinə istilik vermir. Əgər sizin qətiyyətiniz azdısa, siz bu çatışmazlığı arzunuzun oduyla alışıdır bilərsiniz. İndi tez bu fəslə başa -çatdırın. Sonra 1-ci fəslə qayıdıb təcili uğura gedən altı addımla bağlı təlimatları yerinə yetirin. Bu təlimatları necə yerinə yetirməyiniz var-dövləti nə qədər çox ARZULAMAĞINIZDAN asılıdır. Əgər siz çoxlu pul sahibi olmaq istəyirsinizsə, amma bununla yanaşı, onlarsız da xoşbəxt olacağınızı düşünürsünüzsə, deməli, sizin kapital əldə etmək üçün zəruri olan “varlı şüurunuz” yoxdur. Firavanlıq yalnız xoşu gələn tilova düşən balıqdır. Var-dövlət barədə fikirlərlə doldurulmuş ağıl məhz bu tilovdur. Əgər siz şiddətli şəkildə pul arzulayırsınızsa və bütün günü onları necə əldə etmək barədə düşünürsünüzsə, onlar özləri sizə can atacaq. Bu kitabda siz şüurunuzu lazımi istiqamətə yönəldən zəruri alətlər tapacaqsınız.

Əgər yetərinə QƏTİYYƏTLİ olmadığınızı bilirsinizsə, 9-cu fəsildə təsvir olunmuş təlimatlara diqqət yetirin. Həmfikirlərinizi ətrafınıza toplayın. Öz şəxsi “beyin mərkəzinizi” yaradın və bu qrupun birgə səyi nəticəsində özünüzdə QƏTİYYƏTLİLİK keyfiyyətini inkişaf etdirin. Qətiyyətin inkişafı üçün sizə həmçinin “Özünütəhqin” (fəsil 3) və “Təhtəşüür” (fəsil 11) fəsillərindəki məsləhətlər də kömək edə bilər. Onları vərdiş halını alana və təhtəşüurunuzda ARZUNUZUN tam obrazı yaranana qədər yerinə yetirin. Təhtəşüür – yatmağınızdan, ya oyaq olmağınızdan asılı olmayaraq, gecə-gündüz dayanmadan işləyən “xəyallar fabriki”. Təhtəşüür iş düşən kimi qətiyyətin azlığı artıq sizi dayandırmayacaq. Prinsiplərin tətbiq edilməsində təsadüfi səylər lazımlı effekt verməyəcək. NƏTİCƏ əldə etmək üçün bu prinsiplər damarlarınızdan axan qana keçməyənəcən onlara əməl etməlisiniz. Var-dövlət güc hesabına başa gəlmir, əvvəlcə siz onu təbii bir şey kimi qəbullanmağı öyrənməlisiniz. Bu, “varlı şüuru” əldə etmək üçün yeganə yoldur.

DİLƏNÇİLİK daima ağılında onu saxlayanların nəsibidir. PULLARSA onun haqqında fikirləşənləri tapır. Qanun birdir və o, istənilən tərəfə işləyir. DİLƏNÇİ ŞÜURU VARLI ŞÜURU OLMAYAN YERDƏ MEYDAN SULAYIR. Yerlər heç vaxt boş qalmır – bunu unutmayın! Dilənçilik psixologiyası alaq ot kimi səpilməyə ehtiyac duymur. Əvəzində varlı psixologiyası hər bir mədəni bitki kimi qulluğa və qayğıya ehtiyac duyur. Nadir halda kimsə varlı şüuruyla doğulur. Lakin onu

yetişdirmək və maddi dünyanın sizə bəxş elədiyi nemətlərdən ömür boyu zövq almaq olar.

Siz deyilənlərin ciddiliyinə varmalısınız – və onda siz firavanlığa çatmaq üçün İNADKARLIĞIN əhəmiyyətini anlayacaqsınız. İNADKARLIQ olmadan başlamazdan öncə məğlubiyyətə uğrayacaqsınız. İNADKARLIQLA nə olursa olsun, qalib gələcəksiniz. Əgər nə vaxtsa kabuslara məruz qalmısınızsa, İNADKARLIĞIN qiymətini biləcəksiniz. Siz soyuq tər içində oyanırsınız, nəfəs almağa çətinlik çəkirsiniz, ayağa qalxıb pəncərəni açmaq istəyirsiniz... Lakin heç bir əzələnizi tərپədə bilmirsiniz. Onda başa düşürsünüz ki, bədəniniz üzərində nəzarətinizi bərpa ETMƏLİSİNİZ. Siz iradənin gücünə barmaqlarınızı tərپədirsiniz. Nəhayət, bir əlinizi o birinə yaxınlaşdırmağa müvəffəq olursunuz. Siz qan dövranınızı bərpa etmək üçün əllərinizi bir-birinə sürürsünüz. Tədricən ayaqlarınızın əzələləri və bütün bədəniniz üzərində nəzarətinizi bərpa edirsiniz. Beləcə, kabusun hakimiyyətindən yaxanızı qurtarmağa müvəffəq olursunuz. Donub qalma iradənin İNADKAR səyi sayəsində aradan qaldırılır. Elə bu cür, həmçinin əzələnin süstlüyündən yaxa qurtarmaq olar. Siz addım-addım şüurunuzun yeni-yeni sahələrini iradənin nəzarəti altına almaqla öz tənbelliyinizin öhdəsindən gəlməlisiniz. Əvvəlcə yavaş-yavaş hərəkətə keçəcəksiniz, sonra sürəti artıracaqsınız. Nəhayət, sonunda ağılınız üzərində hakimiyyəti tam bərqərar edəcəksiniz! İNADKAR olun – əvvəl-əvvəl nə qədər çətin olsa belə, İNADKARLIĞINIZ HESABINA MÜTLƏQ QALIB GƏLƏCƏKSİNİZ! Əgər, həqiqətən də, yararlı adamlardan “beyin mərkəzi” yaratmağa müvəffəq olsanız, İNADKARLIĞINIZIN inkişafı üçün onlardan hər birindən istifadə edə bilərsiniz. İri var-dövlət sahiblərinin çoxu bu vərdişə ona görə yiyələniblər ki, öz “beyin mərkəzləri” qarşısında ÖHDƏLİKLƏRİ olub. Onlar şüurlu şəkildə özlərini elə vəziyyətə salıblar ki, istər-istəməz İNADKAR ola bilsinlər.

İNADKARLIĞI HEÇ NƏ ƏVƏZLƏYƏ BİLMƏZ! Heç bir başqa keyfiyyət onu kompensə etmək iqtidarında deyil! Həmişə özünü xatırladın – və onda ilk, ən çətin addımların öhdəsindən gələ biləcəksiniz. Kim ki özündə İNADKARLIQ VƏRDİŞİNİ yetişdirə bilibsə, deməli, uğursuzluqdan sığortalanıb. Yollarında nə qədər xoşagəlməzlik olursa olsun, onlar əvvəl-axır istədikləri zirvəyə çatmağa biləcəklər. Kənardan elə gələ bilər ki, sanki bu adamların gizli bələdçiləri var və sonuncusu onların iradələrini möhkəmlətmək üçün qəsdən yollarına müxtəlif sınaqlar çıxarır. Bütün maneələri aşmağa bilən kəs “Bravo! Sənin bunu edəcəyini bildirdim!” sədaları altında finiş keçir. Gizli bələdçi İNADKARLIQ SINAĞINI KEÇMƏYƏN HEÇ KƏSİ ZİRVƏYƏ BURAXMIR. Bu testi keçməyənlər uğurun kölgəsində qalırlar. Lakin heç nəyə baxmayaraq irəli addımlayan kəslər İNADKARLIQLARI qarşılığında var-dövlət, hakimiyyət, cəmiyyətdə yüksək

pilləylə mükafatlandırılır. Hərçənd, etiraf etməliyəm ki, onların ən böyük mükafatı -bunlar deyil. Bu insanların aldıkları baş mükafat HƏR MƏĞLUBİYYƏTDƏ POTENSİAL UĞUR TOXUMUNUN YATMASINI bilməkdir!

Amma bu qaydanın da istisnası var. Mən İNADKARLIĞIN məntiqiliyini bütünlüklə dərk edən bir neçə nəfər tanıyıram. Bunlar istənilən məğlubiyyətlərini HEYRƏTAMİZ İNADKARLIQLA uğura çevirən adamlardır. Onlar istənilən uğursuzluqda qələbənin toxumunu tapmağı bacaran, bu toxumları səpərək vaxtı çatanda bol bəhrəsini görənlərdir! Həyatı sanki beysbol oyunu kimi izləyərkən ilk geymdən (oyun) sonra meydanı tərk edən çoxlu sayda “oyunçu” görürük. Yalnız bir qismi hesab xeyirlərinə olmasa belə, oyunu sona çatdırır. Amma bu hesab onların heç də uduzması anlamına gəlmir. Bu hesab yalnız onların söylərini ikiqat, üçqat artırmaq lazım olduğunu və istənilən halda qələbəni əldə etmələrini söyləyir. Xoşbəxtlikdən, bu cür adamlar geri çəkilmək nədir bilmirlər.

Biz qalibləri təbrik edirik, lakin bir şeyi GÖRMÜRÜK. Mən o görünməz və eşidilməz, amma DƏFEDİLMƏZ GÜCDƏN danışırım. Bu güc sahibləri istənilən şərait qarşısında baş əymirlər. Bu gücün adı nədir? Onun adı İNADKARLIQDIR. Əgər siz ona sədaqətli olacaqsınızsa, o sizi insanın arzulaya biləcəyi hər şeylə mükafatlandıracaq. Əgər siz İNADKAR deyilsinizsə, ən yüngül döyüşü belə uda bilməyəcəksiniz.

Mən bu sətirləri yazarkən təsəvvürümdə uzaq sirli Nyu-Yorkun Brodveyi, “Puç edilmiş ümidlərin qəbiristanlığı” və “İmkanların ön qapısı” canlanır. Dünyanın hər yerindən insanlar bura məşhurluq, firavanlıq, hakimiyyət, sevgi – uğuru xatırladan hər şeyi tapmaq ümidiylə gəlirlər. Onların sayı-hesabı yoxdur və zaman-zaman Brodveyin yeni qalibi -dünyaya -məlum olur. Lakin Brodveyi ani hücumla almaq mümkün deyil. Siz dəhşətli dərəcədə istedadlı, hətta dahi olsanız belə, əgər məğlubiyyətinizi boynunuza alsanız, o sizi tanımayacaq. Brodvey yalnız DAĞIDICI HESABA BAXMAYARAQ MEYDANI TƏRK ETMƏKDƏN İMTİNA EDƏNLƏRİ qızıla qərq edir.

Brodveyi ala bilən kəs bircə sirri bilirdi. Onun adı İNADKARLIQDIR! Bu sirr Fanni Herstə2 “Böyük ağ yol”u əldə etməyə kömək edir. O, 1915-ci ildə Nyu-Yorka öz yazıçılıq vergisini sərvətə çevirməyə gəlir. Bu çevrilmə çox gec, əvəzində DÜRÜST başa gəlirdi! Miss Herst düz dörd il “Nyu-Yorkun səkilərini” öz təcrübəsiylə dərk edir. O, gecə-gündüz işləyir və ÜMİD EDİRDİ. Ümidi boşa çıxanda o demirdi: “Yaxşı, Brodvey, mən təslim oluram. Sən zəfər çaldın”. O deyirdi: “Yox, Brodvey, mən təslim olmayacam. Sən istənilən adamı rədd edə bilərsən, lakin mənə yox! Sən mənə getməyə məcbur etməyəcəksən!”

“Yesteday İvning Post” nəşriyyatı onun əlyazmasını düz 36 dəfə rədd edir və sonunda, nəhayət, buz sınır və onun ilk hekayəsi çap edilir. Başqası onun yerində bir neçə imtinadan sonra səylərinin boşa çıxdığını görüb tutduğundan əl çəkərdi. Onun “Nyu-Yorkun səkiləri”sə zəfər çalanacan dörd il “Yox” sədaları altında rəqs eləmək məcburiyyətində qalır və sərvət gəlir. Buz əriyir, gözəgörünməz bələdçi Fanni Hersti sınağa çəkir və qərara alır ki, bu qadın mükafatı qazanıb. O zamandan uzun müddət keçib. İndi nəşirlər onun qapısı önündə itələşirlər. Pullar sözün hərfi mənasında başından yağır. Onlar o qədər çox idi ki, sayıb qurtara bilmirdi. Kinematoqraflar onun əsərini ekranlaşdırmağa başlayanda isə pullar sel kimi yağdı. “Böyük gülüş”ün ssenarisinin müəlliflik hüququ -

100 min dollara satın alındı! O dövrdə heç bir ssenaristə bu qədər pul vermirdilər. Bu kitabın satışı onun var-dövlətini bir neçə dəfə artırdı.

İndi siz İNADKARLIĞIN məğlubiyyəti necə qələbəyə çevirdiyinin əyani şahidi oldunuz. Fanni Herstin hekayəti heç də müstəsna deyil. Var-dövlətə sahib çıxan kəslər əvvəlcə İNADKARLIQ əldə edirlər. Brodvey hər bir dilənçiyə bir fincan qəhvəni əsirgəməz, yalnız var-dövlət axtaran əvvəlcə İNADKARLIĞA sahib çıxmalıdı.

Əgər Keyt Smit indi bunu oxusaydı, o, yəqin ki, belə deyərdi: “Amin!” O, uzun illər ərzində dəvət olunduğu hər yerdə oxuyardı, – istənilən ödəmənin qarşılığında (hətta ödəmə olmadan belə), istənilən meydanda, istənilən tamaşaçının qarşısında, istənilən musiqiçilərlə. Brodvey onu çağırırdı. O, bu qadına demədi: “Gəl və götür!” O söylədi: “Əgər götürə bilərsənsə, gəl və götür!” Və o, həqiqətən də, onu götürdü – uzun sürən mübarizəylə, nəhayət, günlərin birində Brodvey təslim olub söyləyir:<sup>6</sup> “Yaxşı, sən zəfər çaldın. Əgər mənim şillələrim səni qorxutmursa, öz qiymətini söylə və get ciddi-də ciddi işlə!” Miss Smit öz qiymətini adlandırır! Qiymət isə az deyildi – o, bir həftəyə çoxlarının bir ildə qazandığından çox pul əldə edir!<sup>3</sup> Həqiqətən də, İNADKAR olmağına dəyərdi!

Bu da sizə böyük əhəmiyyət kəsb edən fakt: VOKAL VƏ ARTİSTLİYİ KEYT SMİTDƏN BİR NEÇƏ DƏFƏ YÜKSƏK OLAN MİNLƏRLƏ MÜĞƏNNİ HƏYATIN KƏNARINDA QALIR. Çoxları Brodveyə gəlib. Çoxları ondan yaxşı oxuyub. Lakin gözəgörünməz bələdçi onları sınağa çəkib ikinci növ kimi kənara atıb. Çünki onlar yetərinə cəsarətli olmayıblar. Bax, buna görə Brodvey onların öhdəsindən belə asanlıqla gəlib.

İNADKARLIQ – olsa-olsa yalnız vərdişdir. İstənilən vərdiş kimi, o da yetişdirilə bilər. Hər bir vərdiş kimi, inadkarlığın da öz əlamətləri var. Mən

onlardan səkkizini seçmişəm, çünki məhz bu səkkizi mənə daha əhəmiyyətli görünüb.

İnadkarlığın səkkiz əlaməti:

1. MƏQSƏDİN MÜƏYYƏNLİYİ. Nə istədiyini bilmək, bəlkə də, inadkarlığın inkişafında ən əhəmiyyətli addımdır. Aydın məqsəd, hətta ən tənbel adamları belə bir çox maneələri aşmaqda kömək edir.

2. ARZU. Bu hər kəsin hiss edə biləcəyi bir şeydir. Sadəcə, öz arzunuzu lazım olan “yanma hərarətinə” çatdır-malısınız.

3. ÖZ GÜCÜNƏ İNAM. Özünəinam planları həyata keçirməyə və işi sona çatdırmağa kömək edir. Əminliyi 3-cü fəsildə (“Özünü-təhqin”) təsvir olunmuş prinsipin köməyi sayəsində inkişaf etdirmək olar.

4. PLANLARIN MÜƏYYƏNLİYİ. Təşkil olunmuş, dürüst planlar, hətta zəif tərəfləri olsa belə inadkarlığı inkişaf etdirə bilər.

5. DƏQİQ BİLİK. Qurduğunuz planın həyat qabiliyyətli olduğunu bilmək inadkarlığın yaranmasına təkan verir. Əksinə, şübhələr, “havalarda uçmaq” irəli getmək arzusunu yerindəcə boğur.

6. ƏMƏKDAŞLIQ. Həmfikirələrinizlə ünsiyyət, planların müzakirəsi, birgə addımların atılması inadkarlığın inkişafında yardımçı olur.

7. DİQQƏTİN CƏMLƏNMƏSİ. Müəyyən məqsədə fikri yönəltmə həmçinin inadkarlığı yaradır.

8. VƏRDİŞ. İnadkarlıq – müəyyən fikir tərzinin nəticəsidir. Əgər sizin şüurunuz inadkarlıq barədə fikrə öyrəşirsə, o, sonunda təbiətinizin bir hissəsinə çevriləcək.

Qorxu virusu ən təhlükəli virusdur. Lakin o, məcburi cəsarətlə çox effektiv şəkildə müalicəyə tabe olur. Orduda xidmət edən hər kəs bunu bilir. İNADKARLIĞI məşq eləməzdən öncə bir daha “şəxsi keyfiyyətlərinizin inventarizasiyasını” keçirin və inadkarlığınızın yetərinə olub-olmadığını yoxlayın. Öz şəxsiyyətinizi maddə-maddə analiz edin və səkkiz əlamətdən hansının sizdə olmadığını qeyd edin. Özünüanaliz hərəkət etmə gücünüzü artıracaq kəşflər etməkdə yardımçı olacaq.

# QƏTIYYƏTSİZLİYİN ON ALTI ƏLAMƏTİ

Qətiyyətsizlik – inadkarlığın əks tərəfidir. Qətiyyətsizliyin istənilən əlaməti sizin uğura gedən yolunuzda qarşısızalmaz maneəyə çevrilə bilər. Aşağıda verilmiş siyahıda yalnız --

16 əlamət deyil, qətiyyətsizliyin təhtəşüürdə gizlənən psixoloji prinsiplərini də tapmış olacaqsınız. Siyahını diqqətlə oxuyun və eyni zamanda analiz edin. ƏGƏR SİZ, HƏQİQƏTƏN DƏ, KİM OLDUĞUNUZU VƏ NƏYƏ QADİR OLDUĞUNUZU BİLMƏK İSTƏYİRSİNİZSƏ, bu zəruridir.

Zənginliyə can atan hər kəs bu on altı zəifliyin öhdəsindən gəlməyi bacarmalıdır.

1. İnsanın nə istədiyini aydın şəkildə anlamamaq arzusu.

2. Səbəbli-səbəbsiz yubanma. Adətən, yubanmanın min cür səbəbi var: havaydan deməyiblər ki, istəyən imkan axtarır, istəməyənsə bəhanə.

3. Xüsusi biliyin əldə edilməsində marağın olmaması. İnkişaf etməmək arzusu. Fikrin ətaləti.

4. Məsuliyyəti başqalarının üzərinə atmaq vərdişi.

Öz hərəkət və qərarlarına görə cavab verə bilməmək (buna da milyonlarla “obyektiv” səbəblərlə bəraət qazandırılır).

5. Vəziyyətdən çıxış yolu tapmaq əvəzinə hər uğursuzluğuna bəraət qazandırmaq vərdişi.



6. Özündənrazılıq. Bu xəstəlikdən qurtulma vasitələri azdır və onlar o qədər də effektiv deyillər. Özündənrazının, demək olar ki, uğur qazanmaq şansı yoxdur.

7. Bütün hallarda güzəştə getməklə ifadə olunan etinasızlıq. Halbuki bu zaman mübarizəni davam etdirmək və öz dediyinin üzərində durmaq lazımdır.

8. Öz səhvlərində başqalarını günahkar bilmək və uğursuzluğu son məğlubiyyət kimi qəbul etmək.

9. Hərəkətə keçmək üçün başdansovdu STİMULLARIN seçimindən irəli gələn zəif arzu.

10. Elə ilk uğursuzluqdaca tabe olmaq (altı qorxudan birinə əsaslanaraq).

11. Yazılı formada təqdim olunan TƏŞKİL OLUNMUŞ PLANLARIN azlığı. Planları ona görə yazmaq zəruridir ki, onları zaman-zaman analiz etmək olsun.

12. Tələsməmək. Uğur tez-tez adamın burnunun altından sivişib qaçır və insan onu tutmağa macal tapmır. Həmişə tonusda olmaq lazımdır. Belə olan təqdirdə talenin təqdim elədiyi fürsəti qaçırmamaq mümkündür.

13. ARZU əvəzinə XÜLYALAR.

14. Zənginliyə can atmaq əvəzinə YOXSULLUQLA barışmaq. Ambisiyaların yoxluğu.

15. Asan yolların axtarışı, HEÇ NƏ VERMƏDƏN ALMAQ CƏHDİ. Bu, adətən, azartlı oyunlara, ya da fırıldağa ehtiras şəklində ifadə olunur.

16. İnsanları yalnız başqaları tərəfindən ələ salınacağından ehtiyatlanaraq, planlarından əl çəkməyə məcbur edən TƏNQİD QORXUSU. Bu düşmən siyahının başında dayanmalıdı, çünki onu heç cür yuxarı qatlara çıxarmaq mümkün deyil – o, təhtəşüurun lap alt qatlarında yaşayır (qorxunun əsas altı növünə baxın).

Qətiyyətsizliyin bu sonuncu əlamətini xüsusilə nəzərdən keçirmək lazımdır. İnsanların çoxu öz qohumlarına, dostlarına və cəmiyyətə, ümumilikdə, öz talelərinə yalnız bir səbəbdən dağıdıcı şəkildə təsir etməyə imkan verirlər: onlar tənqiddən qorxurlar. Saysız-hesabsız adam nikahda bədbəxtdir. Lakin zəhlələri getdikləri insanla bir dam altında yaşayır və ömrünün sonunadək əziyyət çəkirlər. Səbəb sadədir: onlar boşanacaqları halda təqib olunacaqları tənqiddən çəkinirlər (Bu vəziyyətə düşən istənilən kəs “həyatın digər döyüşlərini də udur”, çünki bədbəxt ailə həyatı istənilən ambisiyanı və uğur arzusunu məhv edir.). Məktəbi bitirən milyonlarla şagird təhsilini davam etdirmir, çünki tənqiddən qorxur. Milyonlarla kişi və qadın, hansı yaşda olmasına baxmayaraq, qohumlarının onların talelərini sındırmasına imkan verirlər, çünki tənqiddən qorxurlar (Qohumluq bağları heç də insanın şəxsi həyatını əlindən almamalıdı, bunu unutmayın!). İnsanlar biznesdə risk etməkdən çəkinirlər, çünki partnyorları tərəfindən tənqid ediləcəklərindən qorxurlar – və sonunda iflasa uğrayırlar! Tənqid qorxusu UĞUR ARZUSUNDAN qat-qat çoxdur onlarda. Bir çox insan özləri üçün “aşağı plank” qurur, ya da ürəklərincə olmayan peşə seçirlər, çünki qohumları və tanışları tərəfindən tənqid olunacaqlarından qorxurlar.

Endrü Karneqi iyirmi ilimi uğur fəlsəfəsinə həsr etməyi təklif edəndə ağılımdan keçən ilk fikir insanların nə deyəcəkləri olmuşdu. Onun təklifi mənə həddən ziyadə yüksək məqsəd kimi görünmüşdü. Bu, mənim ömrüm boyu arzuladığımdan qat-qat böyükdü. Beynimdə qıgılcım kimi saçan şübhə özünə bəraət qazandırmağa başladı – bunu nə üçün etməməliyəm. Amma bu, həqiqətdə QORXUNUN HAYQIRTISIYDI. İçimdə hansısa soxulcan oturub mənə söyləyirdi: “Sən bunu edə bilməzsən. Bu sənin üçün çox möhtəşəm bir iş olardı! Bunu etməyə sənin ömrün çatmaz! Bəs sən nəylə yaşayacaqsan? Qohumlar, dostlar, tanışlar nə deyəcək? Bir də ki, bu qədər yüksəyə tuşlanmağa cəsarətin çatarmı? Sən fəlsəfədən nə anlayırsan ki? Səni barmaqla göstərəcəklər, sənə dəli deyəcəklər!”

Mənim şüurumda bu və buna bənzər fikirlər dolaşırdı. Sanki bütün dünya mənə qarşı çıxaraq, mister Karneqinin təklifindən imtina etmək məcburiyyətiylə qarşı-qarşıya qoyurdu. Beləcə, iki gözəl fürsət əldə ləmişdim. Onlardan biri mister Karneqidən, digəri öz şəxsi şüurumdan gəlirdi. Mən elə buradaca qorxunu öldürə bilərdim – və onun üzərimdə hakim olmasına imkan verməzdim.

Sonralar, mən tədqiqatıma başlayanda və minlərlə insanın hekayətini analiz edəndə aşkar etdim ki, İDEYALARIN ÇOXU DOĞULANDACA ÖLÜR, ÇÜNKİ MÜƏYYƏN PLANLAR VƏ TƏXİRƏSALINMAZ HƏRƏKƏTLƏRLƏ QİDALANMIR. İdeyanın doğulmasından sonrakı ilk dəqiqələr onun sonrakı həyatı üçün çox əhəmiyyətli idi. O, nə qədər çox yaşayırsa, daha çox sağ qalmaq şansı var. TƏNQİD QORXUSU – yeni doğulan ideyaların qatilidir. Onlar eləcə də PLANLARŞDIRMA və HƏRƏKƏT dərəcəsinə çatmadan ölürlər.

Çoxları belə hesab edir ki, var-dövlət, cəmiyyətdə yer və çiçəklənmə əlverişli şərait hesabına başa gəlir. Burada həqiqətdən bir parça var, lakin çox balaca bir hissə! Tamamilə bəxtə arxayın olan adamları peşmançılıq gözləyir, çünki bir amili nəzərdən qaçırmış olurlar. Belə ki, insan özü əlverişli şəraiti yarada bilər!

Böyük Depressiya dönməndə komik U.K.Filds bütün pullarını itirir və cibində bir qara qəpiyi belə qalmır. O, ömrü boyu məzhəkələrdə oynamışdı. Bu janr onsuz da aktuallığını itirmişdi, Depressiya zamanısa heç kəsə gerek deyildi. Bundan başqa, o artıq cavan deyildi, 60 yaş sizə havayı gəlməsin. İnsanlar bu yaşda özlərini qoca sayırlar. Lakin Filds təslim olmur. O, səhnəyə qayıtmağı elə şiddətlə arzulayırdı ki, kinoya çəkilməyə razı olardı, özü də pulsuz-parasız. Başına gələnlər azmış kimi, yıxılıb boynunu sındırır. Çoxları onun yerində hər şeyi tullayar və növbəti cəhdlərdən İMTİNA edərdilər. Lakin Filds İNADKARIYDI. O bilirdi ki, davam etsə, əvvəl-axır uğur ona çatacaq və o, zənnində yanılmaz! Kim onun uğurunun təsadüf olduğunu söyləyə bilər ki?4

Həmin vaxt Çeri Dresser “həyatın dibinə” düşür, nə pulu olur, nə də işi. Filds kimi onun da 60-a yaxın yaşı olur. Lakin o, bir-birinin ardından cəhdlər edir və bu qadının da İNADKARLIĞI qazanır! O, elə bir zəfər yaşayır ki, bu qələbəyə heç cavanlar belə ümid edə bilməzdilər!5

1929-cu ildə Fond Birjası iflasa uğrayanda Eddi Kantor bütün yığdıqlarını itirir. Onun bir qara qəpiyi belə qalmır, əvəzində

İNADKARLIĞI və cəsarəti tərk etmir. O, bu iki köməkçisiylə birgə (iti gözlərini saymasaq) 10 000 həftəyə bərabər gəlir əldə edir!6 Əgər həqiqətən də, sizin İNADKARLIĞINIZ varsa, heç bir başqa istedadla sahib olmanıza ehtiyac yoxdur! İnsanın bel bağlaya biləcəyi yeganə qismət özünün yaratdığı taledir. Bu tale İNADKARLIQ hesabına gəlir. Onun təməl daşı – məqsədin müəyyənliyidir7.

Yolunuza çıxan ilk yüz adamı götürün və onlardan həyatda nəyə çatmaq istədiklərini soruşun. Doxsan səkkizi bu suala cavab verməkdə çətinlik çəkəcək. Əgər siz təkid etsəniz, bəziləri sakitlik deyəcək, digərləri pul, üçüncüləri məşhurluq və hakimiyyətə işarə edəcək, dördüncülər sosial tanınma arzulayacaq, qalanları təmin olunmuş həyat istəyəcək. Lakin onlardan heç biri bütün bunları nə vaxt əldə edə biləcəklərini müəyyən şəkildə söyləyə bilməyəcək, ya da heç olmasa təxmini PLAN qura biləcəkləri barədə bir şey söyləməyəcəklər. Var-dövlət xülyalardan əmələ gəlmir. O yalnız ARZU və İNADKARLIQLA yemlənmiş müəyyən planlar hesabına peyda olur.

# NADKARLIĞI NECƏ ƏLDƏ ETMƏLİ

İNADKARLIĞI vərdişə çevirmək üçün olduqca sadə dörd addım mövcuddur. Onları yerinə yetirmək üçün bir neçə dəqiqəlik səy bəs edər.

Bu da həmin addımlar:

1. ŞİDDƏTLİ ARZUYLA YEMLƏNMİŞ MÜƏYYƏN MƏQSƏD.
2. MÜƏYYƏN PLAN VƏ ONUN HƏYATA KEÇMƏSİ ÜÇÜN FASILƏSİZ HƏRƏKƏT.
3. BÜTÜN MƏNFİ VƏ TƏNQİDİ TƏSİRLƏRDƏN MÜDAFİƏ OLUNMUŞ ŞƏXSİ FİKİR. Kənar təsirlərə qohumların, dostların və tanışların məsləhətləri də daxildir.
4. OXŞAR PLANLARI VƏ MƏQSƏDLƏRİ OLAN BİR VƏ YA BİR NEÇƏ HƏMFİKİRLƏ DOSTLUQ İTTİFAQI.

Bu dörd addım sizin uğurunuz üçün həlledici ola bilər. O, cəmiyyətin hər qatından olan insan üçün əlçatandır. “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin məqsədi bu dörd addımın həyata keçirilməsi üçün vərdişin əldə edilməsidir.

Bu dörd addım – sizin iqtisadi talenizin idarə vasitəsidir.

Bu dörd addım sizi azadlığa və müstəqilliyə aparacaq.

Bu dörd addım sizi ürəyiniz istəyən zənginliyə aparıb çıxaracaq.

Bu dörd addım sizin uğurunuzu o dərəcəyə çatdıracaq ki, həm məşhurluq, həm də ad-san qazanacaqsınız.

Bu dörd addım hər nəyin ucundan yapışırsınız – yapışın, sizə əlverişli şərait yaradacaq.

Bu dörd addım xəyalları gerçəyə çevirmək iqtidarındadır.

Bu dörd addım QORXUNU, MƏYUSLUĞU və ETİNASIZLIĞI silib-süpürür.

Bu dörd addımı atmağı öyrənən və onu vərdişə çevirə bilənləri əla mükafat gözləyir. Beləcə, siz özünüzdə istənilən şərait “sifariş edə” və istənilən qiyməti söyləyə bilərsiniz. Missis Uollis Simpsonun sevgisinin təsadüf, ya bəxşis olduğunu bilmirəm, amma bu dörd addımın nəticəsi olması dəqiqdir<sup>8</sup>. Onun arzusu o qədər böyükdü ki, həmişə imkanlar axtarmağa məcbur edirdi. Onun ən mühüm zərurəti sevgiyə olan -tələbatıydı. Həyatda nəyin daha əhəmiyyətli olduğunu düşünün. İsa Məsih söyləmişdi – SEVGİ. İnsanlar tərəfindən süni şəkildə yaradılmış qaydalar, tənqid, şər-böhtan, “sərfəli nikahlar” deyil, SEVGİYDİ. Uollis Simpson Uels şahzadəsiylə qarşılaşmazdan öncə bu sirrə bələdiydi. O, iki dəfə uğursuzluğa uğramışdı, lakin təslim və peşman olmamışdı, cəsarətini toplayıb axtarışlarına davam etmişdi. “Özünə inan və xoşbəxtlik gündüz gecəni əvəzləyən kimi tənhalığın öhdəsindən gələcək. Sən kimi gəldi aldada bilərsən, yalnız özündən başqa”. Bu qadının qaranlıqdan işığa çıxışı çox yavaş və mürəkkəb olmuşdu. Amma o gedirdi, əvvəl-axır öz xoşbəxtliyini tapacağına inanaraq gedirdi! O qalib gəldi, halbuki yoluna aşılmaz maneələr qoymuşdular. Kim olursunuzsa – olun, nə xəyal edirsinizsə – edin, Uollis Simpsonu və ondan ötrü taxt-tacından keçən kralı xatırlayın. Bu sevgi İNADKARLIĞIN heyretəmiz nümunəsidir. Bu, bütün dünya üçün dərstdir!

Bəs XX əsrin ən böyük şəxsi faciələrindən birini yaşamış kral Edvard necə? Bəlkə siz hesab edirsiniz ki, o, sevdiyi qadın üçün həddən artıq çox şeydən keçib?<sup>9</sup> Onun özündən savayı, heç kəs bu suala cavab verə bilməz. Biz yalnız ehtimal edə bilərik. Biz yalnız onun kral doğulduğunu və öz taleyini seçmək hüququnun olmadığını bilirik. Onun hər şeyi vardı – var-dövləti, hakimiyyəti, məşhurluğu, nəslə-nəcəbəti. Siyasətçilər və dövlət xadimləri onun özü kimi adlı-sanlı şahzadə xanım ilə evlənəcəyini söyləyirdilər. O, öz tayını seçməliydi, çünki kral ailəsində doğulmuşdu və tacını da özü kimi adlı-sanlı ailədən çıxmış qadının doğacağı varisə ötürməliydi. Edvard 40 ildən artıq bir müddət “etməli” xacını çiyində daşıyır və nəhayət, taxt-tacı alır. Bəziləri deyəcəklər: “Kralın nəyi çatmırdı ki? -Məgər onun rahat və firavan yaşaması üçün hər şeyi yoxuydumu?” Məsələ burasındadır ki, onu ömrü boyu zəhərləyən bir şey vardı. Bu, iç

boşluğuydu və onu sevgidən savayı heç nəylə doldura bilməzdi. Onun ən böyük ARZUSU sevməkdi. Hələ Uollis Simpsonla qarşılaşmadan illər öncə də yalnız sevginin onu xoşbəxt etmək iqtidarında olduğunu bilirdi<sup>10</sup>. Kral Edvardın sevdiyi qadınla birgə yaşamaq naminə Britaniya tacından imtina etməsi QƏRARI ondan böyük cəsarət tələb edirdi. Mister Şans onun xoşbəxtliyinə öz qiymətini qoymuşdu – amma kim bu qiymətin həddən artıq yüksək olduğunu deyə bilərdi ki? Hersoq Vindzoru SEVMƏK ARZUSUNA görə tacından əl çəkməsində günahlandırılanlar unutmazınlar ki, kral Uollis Simpsonla münasibətlərini gizli də saxlaya bilərdi. O özündən əvvəlki yüzlərlə kral kimi gizli əlaqələr qura bilərdi və bu zaman NƏ KİLSƏ, NƏ DƏ CƏMİYYƏT ONU HEÇ NƏDƏ GÜNAHLANDIRMAZDI<sup>11</sup>. Lakin onun sevgisi təmiz və dəriniydi. O, bu sevgini hər şeydən çox ARZULAYIRDI. Həyat bu sevgiyə öz qiymətini qoymuşdu və kral onu ödədi<sup>12</sup>. Bu gün insanlar hersoq Vindzor və Uollis Simpsonla fəxr edirlər. BİZ ONLARIN NÜMUNƏSİNDƏN istənilən məqsədimizə çatmaq üçün istifadə edə bilərik<sup>13</sup>.

İNADKARLIQ insanları hansı mistik güc sahibi edir ki? Olmaya bu sehrli enerji ağılı, bədəni və ruhu qidalandıraraq, insanı fəvqəlyüksək qabiliyyətlərə doğru aparır? Niyə İlahi qüvvə digərlərinin silah qoyduğu yerdə mübarizəsinə davam edənlərin tərəfində olur? Niyə Allah həтта bütün dünyanın ona qarşı durmasına rəğmən öz istədiyini tələb edənlərlədi?

Bu və buna bənzər suallar Henri Fordsayağı adamların tarixçələrini tədqiq edərkən beynimdə fırlanırdı. Onlar sözün hərfi mənasında heç nədən iri miqyaslı sənaye imperiyası qururlar. Onun malik olduğu yeganə kapital İNADKARLIQDI. Ya da Tomas Alva Edison – onun üçaylıq məktəb təhsili vardı, lakin bu ona dünyanın ən dahi ixtiraçısı olmağa maneçilik törətmir. O, öz İNADKARLIĞINI fonografa, kinoproyektora, elektrik işığına və yüzlərlə digər faydalı ixtiraya çevirməyi bacarmışdı. Mənə uzun illər ərzində mister Edisonu və mister Fordu şəxsən tanımaq xoşbəxtliyi nəsib olub. Elə buna görə də əminliklə söyləyə bilərəm ki, heç bir digər keyfiyyət, heç bir istedad, həтта dahilik İNADKARLIĞI əvəzləyə bilməz. Əminəm ki, bu dahi insanlardan heç biri öz İNADKARLIĞINI dünyanın ən böyük var-dövlətinə dəyişməzdi.

Sizlərdən hər biriniz peyğəmbərlərin, filosofların və dini islahatçıların həyatına baş vuraraq, onların öz həqiqətlərini niyə müdafiə etdiklərini qərəzsiz şəkildə tədqiq edə bilərsiniz. Bu əməyi üzərinə götürən insan belə bir nəticəyə gələcək ki, yalnız İNADKARLIQ, səylərin bir yerə cəmlənməsi və

MƏQSƏDİN MÜƏYYƏNLİYİ onların nailiyyətlərinin əsasını təşkil edib. Məhəmməd peyğəmbərin misalına nəzər salın. Onun həyatını analiz edin, peyğəmbəri başqa sahələrdə, – istər sənaye, istərsə də maliyyə, – müvəffəqiyyət əldə eləmiş insanlarla müqayisə edin. Sizcə, ümumi heç nə tapmayacaqsınız? Yanılırsınız! Onların ümumi keyfiyyətləri var – İNADKARLIQ!

Əgər sizə İNADKARLIQ kimi o güclü keyfiyyətin sirli gücünün nə olduğu maraqsız deyilsə, Məhəmməd peyğəmbərin tərcümeyi-halını oxuyun. Mən sizə Bem Essadın kitabını götürməyinizi məsləhət görərdim. “Nyu-York Gerald Tribyun”un müxbiri Tomas Saqru bu heyvətəmiz kitabın qısa xülasəsini verib. Müəllifin razılığıyla kitabxanaya tələsməyənlər üçün DAİMİLİYİN ən çox heyvətəmiz nümunələrindən birini təqdim edirəm.



# SONUNCU DAHİ PEYĞƏMBƏR

(Tomas Saqrunun xülasəsi)

Məhəmməd peyğəmbər olub, amma o bir dənə də olsun möcüzə yaratmayıb. O, mistik olmayıb, onun heç bir təhsili olmayıb. Həyatının çox hissəsini adi adam kimi yaşayıb: onun missiyası qırx yaşında başlayıb. Məhəmməd Allahın onu peyğəmbər seçdiyini bəyan edəndə, hamı onu ələ salmışdı. Uşaqlar ona gülürdülər, qadınlarsa palçıq atırdılar. Onu doğma şəhəri Məkkədən sürgün edirlər, ardıcılırlarına ərzaq və digər mallar satmağa qadağa qoyurlar. Onlar Məhəmmədin ardından səhraya gedirlər. Onun moizələri on illər boyu dilənçilikdən savayı heç nə gətirmir. Lakin bu müddət bitdikdən sonra Məhəmməd Ərəbistanın rəhbəri, Məkkənin hakimi və yeni dinin banisi olub. Bu din Dunaydan Pireneyədək yayılır. Bu ruhlanmanın üç tərəfi vardı: sözün qüvvəsi, duanın qüvvəsi və insanın Allahla yaxınlığı.

Onun taleyi lap əvvəlcədən həll olunmuşdu. Məhəmməd Məkkədə yoxsul bir ailədə doğulmuşdu. Sonradan bu şəhəri “Dünyanın yolayrıcı” adlandırırlar. Dünyanın dörd tərəfindən ziyarətçiləri başına yığan Kəbə daşı məhz burada yerləşir. Məhəmmədin uşaqlıq illərində həmin şəhər karvan yollarının kəsişməsində yerləşən varlı ticarət şəhəriydi. Uşaqları -bədəvilərin tərbiyələndirməsi üçün səhraya -göndərirdilər. Məhəmməd də istisna deyildi. At südüylə bəslənən peyğəmbər güclü və sağlam böyüyür. O, əvvəlcə qoyun otarır, sonra karvanbaşının dul qadınının yanında işləməyə başlayır. Məhəmməd bu qadının karvanlarıyla bütün Şərqi gəzir, müxtəlif din sahibləriylə görüşür. O, xristianlığın müxtəlif sekta və cərəyanlara bölünməsinə öz gözləriylə görmüşdü. Məhəmmədin iyirmi səkkiz yaşı tamam olanda Xədicə (dul qadının adı beləydi) ona ərə gedir. Onların nikahları hiyləgərlik hesabına başa gəlir: qadın atasının onun sadə bir çobana ərə getməsinin əleyhinə olacağını bilirdi, elə buna görə də onun razılığını sərxoş vəziyyətindən istifadə edərək alır. Məhəmməd on iki il mötəbər, varlı və uğurlu ticarətçi həyatı sürür. Günlərin birində o, səhraya yollanır və Quranın ilk surəsiylə qaydır. O, Xədicəyə söyləyir ki, Cəbrayıl özü peyda olub, onun Allahın elçisi olduğunu bəyan edib. O, şair deyildi və söz söyləmək qabiliyyətindən məhrumdu. Amma Quranın istənilən surəsi dünyanın ən yaxşı şairlərinin yaratdıqlarını üstələyir! Bu, ərəblər üçün möcüzəydi. Onlar üçün şairlik vergisi yer üzündə ən möhtəşəm hadisəydi,

şairsə hər şeyə qadir olardı. Yalnız Quran, sadəcə, mükəmməl şeiriyyət deyildi. O söyləyirdi ki, bütün kişilər Allah qarşısında bərabərdir, bütün dünyaya yeganə demokratik dövlət olmalı və İslam adı altında birləşməlidir. Bu, qəddar siyasi cəfəngiyatdı! Bunun da üzərinə Məhəmmədin Kəbənin daxili həyatında “məskən salmış” 360 bütü dağıtmaq istəyini gətirin! Bu istəyinə görə onu şəhərdən qovurlar. Bütlər Məkkənin əsas gəlir mənbəyi idi – səhrada yaşayan bütperəstlər onlara itaət etməyə gəlirdilər. Beləcə, Məhəmmədi şəhərdən qovurlar. Dostları və -səbiq işgüzar partnyorları ondan üz döndərirlər. Bax, elə onda o, səhraya çəkilib yeni dini bütün dünyaya yaymağa başlayır. İslam hərəkətini dayandırmaq mümkün deyildi. Məhəmməd səhraya tək gedir, geriyəsə qələbə uğrunda canından keçəcək nəhəng orduyla qayıdır. Məhəmməd yəhudiləri və xristianları yeni dinə qoşulmağa çağırır. Yəhudilərlə xristianlar onun ardınca getsəydilər, İslam bütün dünyanı fəth edərdi. Amma xoşbəxtlikdən, belə etmirlər. Bədbəxtlikdənsə Məhəmmədin yeniliyini – qansız müharibəni qiymətləndirmirlər. Peyğəmbərin ordusu Yerusəlimə daxil olanda bir nəfər də olsun başqa din inancısı qətlə yetirilmir. Xaç yürüşləri zamanısa xristianlar nə müsəlman qadınlarına, nə də uşaqlara rəhm etmirdilər. Amma yenə də bəzi xristianlar müsəlmanlardan nəsə öyrənirlər. Bu, İNADKARLIQDIR.

Məhəmmədsayağı peyğəmbərlər, Tomas Edison, Henri Ford və Endrü Karneqisayağı sahibkarlar və ixtiraçılar, Semuel Adamssayağı siyasi liderlər, Fanni Herst, Keyt Smit və U.S.Fildsayağı yaradıcı şəxsiyyətlər, Uollis Simpson və hersoq Vindzorsayağı sevgililər – müxtəlif dövənlərdə və müxtəlif ölkələrdə yaşayan bütün bu adamlar bizə Zənginliyə gedən səkkizinci addımın – İNADKARLIĞIN gücünü nümayiş etdirirlər. İnadkarlıqsa bütün maneələrə, fikir ayrılıqlarına və bədbəxtliklərə rəğmən daima irəli getməkdir.

İNADKARLIQDAN İNAM doğur. İNAM – uğursuzluğa qarşı yeganə maneədir. İNAM – yüksəkliyə gedən yolun başlanğıcıdır. İNAM – ilahi gücün köməyindən yararlanmaq üçün yeganə vasitədir.

İnsan aqlın gücünə sahib olduğu halda  
dünyadakı ən ali hakimiyyəti ələ alır!

## FƏSİL 9 BEYİN MƏRKƏZİ

### HƏRƏKƏTEDİCİ GÜC

#### Zənginliyə doğru doqquzuncu addım

İNADKARLIQDAN İNAM doğur. İNAM GÜC verir. GÜC zənginliyə çatmaq üçün UĞUR gətirir.

PLANLARI HƏYATA KEÇİRMƏK ÜÇÜN GÜC yoxdursa, o, ətalətli və faydasızdır. Bu fəsil sayəsində insanın uğur əldə etmək üçün zəruri GÜCƏ sahib olduğu prinsipə həsr olunub.

GÜC nədir? O “təşkil olunmuş və ağılla istiqamətləndirilmiş BİLİKDİR”. Güc yalnız o zaman faydalı olur ki, ARZUNUN öz kredit-pul ekvivalentinə çevrilməsi üçün yetərli olan TƏŞKİL OLUNMUŞ səyə çevrilir. TƏŞKİL EDİLMİŞ səy – iki və ya daha çox adamın YEGANƏ MƏQSƏDƏ tuşlanmış hərəkətləri sayəsində alınmış səydir.

PULUN TOPLANMASI ÜÇÜN GÜC ZƏRURİDİR! YİĞİLMİŞ PULLARIN SAXLANMASI ÜÇÜN DƏ GÜC LAZIMDIR!

İcazənizlə sizə gücün necə əldə olunduğunu izah edirəm. Əgər gücün təşkil olunmuş bilik olduğunu aksiom kimi qəbullansaq, onda bu biliyin öz mənbələri olmalıdır. Beləcə.

#### BİLİYİN ÜÇ ƏSAS MƏNBƏYİ:

1. KAINAT İDRAKI. Biliyin bu mənbəylə yaradıcı təxəyyülün sayəsində əlaqə saxlamaq olar (5-ci fəsildəki təlimatlara baxın).

2. TOPLANMIŞ TƏCRÜBƏ. Söhbət yalnız sizin həyat təcrübənizdən deyil, bəşəriyyətin əsrlər uzunluğunu mövcudluğu boyu yığdığı təcrübədən gedir. Əlbəttə ki, heç bir insan bu qədər biliyi əhatələmək iqtidarında deyil. Lakin istənilən halda hər biriniz onun kitabxanalarda qorunan müəyyən bir

hissəsindən yararlanmağa bilərsiniz. Bu təcrübənin əhəmiyyətli hissəsini məktəblərdə, kolleclərdə, universitetlərdə tədris edirlər.

3. EKSPERİMENTLƏR VƏ TƏDQİQATLAR. İnsanlar elm və həyatın digər sahələrində minlərlə yeni ixtiraları sistemləşdirir, təsnif və analiz edirlər. Bu sizin hər zaman müraciət edə biləcəyiniz həmin mənbədir. Bu mənbədən yararlanmaq üçün sizə, həmçinin yaradıcı təxəyyül lazım olacaq.

Beləcə, lazımi bilikləri əldə etmək üçün bu üç mənbədən birinə müraciət edə bilərsiniz. Məhz bu bilik GÜCƏ çevrilə bilər. Yetər ki, o, müəyyən PLANA salınsın və siz HƏRƏKƏTƏ keçə bilərsiniz.

Biliyin üç əsas mənbəsinin ağıllı analizi göstərir ki, yalnız öz təcrübənizə arxalanıb PLAN qursaydınız, çoxlu çətinliklərlə üzləşərdiniz. Bu cür planları var-dövlət toplamaq üçün HƏRƏKƏTƏ keçirmək çox çətinidir. Siz öz şəxsi təcrübənizi elementar gündəlik çətinliklərin aradan qaldırılmasında istifadə edə bilərsiniz. Amma əgər uzaq məqsədlərə tuşlanmış planlarınız varsa, ən müxtəlif və ümumi məlumatdan istifadə etməlisiniz ki, bunun üçün də yuxarıda qeyd olunmuş üç mənbəyə üz tutmalısınız. Bu mənbələrin, öz növbəsində, başqa mənbələri də var ki, onlar adamlardır. Elə buna görə də siz həmfikirilər tapmalısınız. Əməkdaşlıq – biliyin GÜCƏ çevrilməsi üçün yeganə üsuldur.

## “BEYİN MƏRKƏZİ”NİN KÖMƏYİ SAYƏSİNDƏ GÜCÜ NECƏ ALMALI

Biz sizinlə artıq “beyin mərkəzi”nin vacibliyi barəsində danışmışıq. İndi onu dəqiq müəyyənləşdirməyin vaxtı çatıb. “Beyin mərkəzi” “İki və ya daha artıq adamın müəyyən məqsədə çatmaları üçün biliklərini birləşdirməsi və uzlaşdırması”ı kimi müəyyənləşə bilər. Heç bir insan bu prinsipə əməl etməyəcəyi təqdirdə güc əldə etməyə ümid bəsləyə -bilməz.

1-ci fəsildə verilmiş təlimatlar ARZULARIN öz pul ekvivalentinə çevrilməsi üçün həyata keçirilən PLANLARIN yaradılması üçün nəzərdə tutulub. Əgər siz bu təlimatları ağılla və İNADKARLIQLA yerinə yetirirsinizsə, – özü də tək deyil, “beyin mərkəzi”ylə ittifaqda, – məqsədiniz hələ onu dərk etməyə macal tapmamış reallaşacaq.

“Beyin mərkəzi”nin istifadə olunması prinsipinin əsasında duran o nəhəng imkanları yaxşı dərk etmək üçün gəlin məsələnin hər iki tərəfinə – həm iqtisadi, həm də psixoloji tərəfinə baxaq. İqtisadi tərəf aydındır. İnsanlar əməkdaşlıq və qarşılıqlı yardım üçün birləşəndə, müştərək fəaliyyətlərini TAM HARMONİYAYLA həyata keçirəndə, bütün güclərini, qabiliyyətlərini və vaxtlarını yeganə bir məqsədə sərf edəndə, istədikləri firavanlığa yetə bilirlər. Onlardan heç biri uduzmuş vəziyyətdə qalmır. Hər bir nüfuzlu sərvətin əsasında həmfikirələrin ittifaqı durur. Bu dahi həqiqəti dərk etsəniz, maliyyə vəziyyətiniz bir neçə dəfə artacaq.

Məsələnin psixoloji tərəfini dərk etmək qat-qat çətindir. Psixi proseslər görünməzdir, onlar mənəvi həyatın qanunlarıyla baş verirlər. Bu qanunlarsa maddi dünyanın qaydalarından fərqli olaraq, bəşəriyyətə o qədər də məlum deyil. Növbəti müddəanın məğzinə varmağa çalışın: “Əgər iki insan öz əqli və mənəvi güclərini yeganə bir məqsəd ətrafında birləşdirərlərsə, onlara daha bir gözəgörünməz güc qoşula bilər ki, onu da ALİ DƏRRAKƏ adlandırmaq olar”. Siz o faktı da qeyd almalısınız ki, kainat yalnız iki elementdən – enerji və maddədən ibarətdir. Bu, sübut olunmuş elmi faktdır. Hər bir məktəbliyə də məlumdur ki, maddə molekulalara, atomlara, protonlara, neytronlara, elektronlara bölünə bilər. Maddənin bir-birindən izolə olunmuş ayrı-ayrı hissələri var ki, onlar da eksperimental yolla tədqiq olunublar. Bununla yanaşı, enerji vahidləri də mövcuddur. İnsan şüuru – mənəvi təbiətə məxsus enerji formasıdır. İki insan şüuru HARMONİYA RUHUNDA bir ümumi iş ətrafında birləşəndə

hər bir şüurun mənəvi enerjisi “beyin mərkəzi”nin psixi fazasını təşkil edən ittifaq yaradır. Endrü Karneqinin hekayətini tədqiq etdiyim ilk günlərdən mənim diqqətim “beyin mərkəzi”nin “iqtisadi tərkib” prinsipinə yönəlmişdi. Məhz bu prinsipin kəşfi həyatımın işinin seçiminə görə məsuliyyət daşıyırdı.

Mister Karneqinin “beyin mərkəzi” onun MÜƏYYƏN MƏQSƏDLƏ ətrafına yığdığı əllyə yaxın adamdan ibarətdi. İstənilən maliyyə uğurunun tarixçəsini tədqiq edin və əmin olun ki, kapital yığmağa müvəffəq olmuş hər kəs şüurlu və ya şüuraltısıyla bu prinsipdən istifadə edib.

Var-dövlət əldə etmək üçün istifadə olunan

güc heç bir başqa yolla alın bilməz!

ENERJİ – təbiətin inşaat materialıdır. Bu özlüyündə elə bir “kərpiclərdir” ki, onlardan Kainatın istənilən maddiyyatını – insanların, heyvanat və bitki aləminin digər formalarını tikirlər. Sayəsində enerjinin cismə çevrildiyi proses yalnız təbiətin özü tərəfindən anlaşılandır. Təbiətin istifadə elədiyi bu inşaat blokları bəşəriyyət üçün də əlçatandır. Bizim, həmçinin “inşaat enerjimiz” var – bu bizim FİKİRLƏRİMİZDİR! İnsan beynini balaca bir elektrik stansiyasıyla müqayisə etmək olar. O, “Kainatı bürüyən gözəgörünməz güc” adlandırıla biləcək enerjini özünə çəkir. Bu enerji hər bir cismin atomuna keçə bilir – bura, həmçinin insan beyninin atomları daxildir – və bütün kosmosu doldurur<sup>2</sup>. O da məlumdur ki, elektrik batareyaları zənciri bir batareyadan daha çox enerji verir. İnsan beyni eyni prinsiplə işləyir. İki və ya daha çox insanın uzlaşmış əqli səyləri bir beyindən daha çox fikir enerjisi hazırlayır. Atalar sözünü yadınıza salın: “Bir baş yaxşıdır, iki – daha yaxşı”. Bu müqayisə bizə “beyin mərkəzi” prinsipinin sirrinin GÜCDƏ olduğunu göstərir. Buradan çıxan nəticə bizləri “beyin mərkəzinin” əsası olan psixoloji prinsipi çözməyə imkan verir: iki və ya daha çox insan harmonik şəkildə birləşib yeganə məqsədə tuşlanarlarsa, bu əqli “batareyaların” hazırladığı “zəncir” həmin qrupun hər bir üzvünə əlçatan olur.

Henri Ford öz işgüzar karyerasına başlayanda onun qarşısında yoxsulluq, savadsızlıq və cahillik adlı maneələr durmuşdu. O, inanılmaz az bir müddətdə – cəmi 10 il ərzində! – bütün bu maneələri aşmağa müvəffəq olur. Ford 25 il ərzində Amerikanın ən varlı adamlarından birinə çevrilir. Bəlkə də bu sürətli yüksəlişin yozumu Fordun Tomas Edisonla yaxınlaşmasındaydı?! İndi yəqin bir insanın fikirlərinin digərinə necə təsir

etdiyini anlayırsınız? Daha bir addım irəli gedin və bir fakta fikir verin ki, Fordun mühüm nailiyyətləri ətrafına Harvi Fayrstoun, Con Barrouz və Lüter Berbank (onlardan hər biri ali təhsilli olub) kimi həmfikiriləri toplayandan sonra baş tutub. Bu da GÜCÜN yalnız həmfikirilər ittifaqında mümkün olmasına daha bir əyani sübutdur<sup>3</sup>. Çox az adam Fordun öz dövrünün işgüzar və sənaye dünyasının ən bilikli rəhbərlərindən biri olduğuna şübhəylə yanaşar. Onun sərvətişə heç bir şəkk doğurmur. Əgər Fordun yaxın dostlarının (onlardan -bəzilərinin adını artıq çəkmişik) karyerasının necə olduğunu da öyrənsəniz, növbəti müddəanı da anlayarsınız: “İnsanlar yeganə məqsəd uğrunda birləşdiklərində digərlərinin xasiyyət və DÜŞÜNMƏK ÜSLUBUNU özlərinə həkk edirlər”. Henri Ford anadan olduğu gündən yoxsulluğa, dilənçiliyə, savadsızlığa və cahilliyə məhkum olmuşdu. Lakin o, aqlını təhsilli, istedadlı, ağıllı adamların beynilə birləşdirir və onların “əqli vibrasiyalarının” şəxsi şüurunun bir hissəsinə çevrilənədək özünə hopdurur. Ford özünün Edison, Berbank, Barrouz və Fayrstounla ittifaqı sayəsində şəxsi “beyin cismini” bu dörd istedadlı insanın təcrübəsi, biliyi və mənəvi gücüylə birləşdirir. O nə etdi ki? O, bu kitabda təsvir olunmuş üsulların köməyiylə “beyin mərkəzi” prinsipindən istifadə elədi.

Bu prinsip sizin üçün də əlçatandır.

Mən artıq Mahatma Qandi barədə danışmışam. Ehtimal edirəm ki, nə vaxtsa Mahatma Qandi haqqında eşidənlər onun sadəcə qeyri-adi, pis geyimli, elə hey, Britaniya hökumətini bezdirən hindli olduğunu düşünürlər. Lakin həqiqətdə Qandi heç də qeyri-adi olmayıb, əslində o, DÖVRÜNÜN ƏN MÖTƏBƏR ADAMI OLUB. Bunu ona Allah təki inananların sayından da bilmək olar. Bəlkə də o, yer üzünün ən mötəbər insanlarından biri olub. Onun hakimiyyəti sezilməsə də, əsl hakimiyyət olub. Zənnimcə, onun milyonların aqlına bu qədər təsir GÜCÜNƏ malik olmasının sirrini çözmək sizə də maraqlı olardı. Bunu bir neçə sözylə izah etmək mümkündür. O, bu GÜCƏ 200 milyon insanın öz əqli, fiziki və mənəvi bacarıqlarını YEGANƏ BİR MƏQSƏD ətrafında birləşdirməklə nail olub. Qıssası, Qandi MÖCÜZƏ yarada bilib, çünki 200 milyonluq kütlənin HARMONİYA ruhunda uzun müddətli əməkdaşlığına müvəffəq olub. Əgər siz bu faktın möcüzəli təbiətinə şübhəylə yanaşırsınızsa, İSTƏNİLƏN İKİ İNSANI müəyyən zaman kəsiyində harmoniya ruhunda əməkdaşlıq etməyə məcbur edin. Müəssisəyə (fərq eləməz, balaca, ya böyük) sahib olan hər bir insan işçiləri uzaqdan da olsa HARMONİYANI xatırladan əhvali-ruhiyyəylə işləməyə məcbur etmənin necə çətin olduğunu gözəl bilir. Biliyin əsas

mənbələrinin siyahısında ilk yeri KAINAT ŞÜURU tutur. İki və ya daha çox insan müəyyən məqsədə çatmaq üçün HARMONIYA ruhunda birləşirsə, onlar məhz KAINATIN ŞÜURUNA üz tuturlar. Çünki o yalnız biliyin deyil, həm də GÜCÜN ən qüdrətli mənbələrindən biridir. Bu mənbəyə dahi öz təhtəşüuruyla müraciət edir. Bu mənbədən hər bir əzəmətli lider güc alır. GÜC əldə etmək üçün biliyin o biri iki mənbəyi, – “toplanmış təcrübə” və “eksperimentlər və tədqiqatlar” – insanın beş hissindən daha etibarlı deyil. Hisslərə heç də həmişə etibar etmək olmaz. LAKİN KAINATIN ŞÜURU HEÇ VAXT SƏHVƏ YOL VERMİR. Növbəti fəsillərdə mən sizə KAINATIN ŞÜURUYLA əlaqə saxlamağa kömək edən üsulları təsvir edəcəm.

Bu kitab hansısa dinin katexizisi deyil. Bu kitabda təsvir olunmuş nailiyyətə çatmanın fundamental prinsipi insanın mənəvi həyatına birbaşa, ya bilavasitə müdaxilənin cəhdi kimi qiymətləndirilməməlidir. Bu kitabın bir məqsədi var, o da oxucunu MÜƏYYƏN PUL ARZUSUNUN öz fiziki ekvivalentinə çevrilməsini öyrətməkdir.

Oxuyun, DÜŞÜNÜN və VARLANIN. Tezliklə kitabın sonuna çatacaqsınız və uğurun bütün prinsipləri sizə vahid sistem kimi aydın olacaq. İndi, sadəcə, bu prinsipin -ayrı-ayrı fəsillərdə təsvir olunmuş hissələrini öyrənirsiniz. Pullar etibarsız və ələ keçməzdirlər. Onlara aşıq öz məşuqunu əldə etmək üçün etdiyi cəhdləri işə salmaqla çatmaq olar. Cavan oğlanı sevdiyi qızı yola gətirməyə məcbur edən GÜC elə bizlərin pula çatmaq üçün işə keçirdiyimiz həmin GÜCDÜR. Bu GÜC öz növbəsində İNAMLA birləşməlidir, İNAMSARZUYA qarışmalıdır. ARZU öz növbəsində İNADINDAN əl çəkməməlidir. Bütün bunlar MÜƏYYƏN PLANLA yögrularaq HƏRƏKƏTƏ keçməlidir. Məhz bütün bu proseslərdən sonra pul sel kimi axmağa başlayır. Həyatı iki axara bölmək olar – biri yuxarı, var-dövlətə axdığı halda, digəri əksinə, aşağı – yoxsulluğa və məşəqqətə aparır. Birinci axara düşənlər FİRAVANLIĞA çatır, ikinci axara düşənlərsə YOXSULLUĞA yuvarlanırlar.

Sərvət sahibi ola bilən hər kəs bu iki axarın mövcudluğundan xəbərdardır. Bu axarlar FİKİR ENERJİSİDİR. Müsbət fikirlər firavanlığa can atan axar yaradır, neqativ fikirlərsə yoxsulluğa yuvarlanan axar yaradır<sup>4</sup>. Bu kitabı mütləq edən hər bir oxucu hansı axara qoşulmasının insanın öz əlində olduğunu öyrənir. Bu anlaşma onu da deyir ki, İSTƏNİLƏN kəs var-dövlət ARZULAYA bilər (çoxları elə belə də edir). Lakin az bir qisim bilir ki, MÜƏYYƏNLƏŞDİRİLMİŞ PLAN üstəgəl ŞİDDƏTLİ ARZU firavanlığa çatmaq üçün yeganə etibarlı vasitədir. Əgər siz



birdən (şüurlu, ya qeyri-ixtiyari şəkildə) yoxsulluğa doğru yönələn axara düşərsənsə, istənilən bu axardan çıxma biləcəyinizi və zənginliyə doğru gedən axara qoşulacağınızı anlamalısınız. Sizin avarlarınız – “Düşün və varlan” və bu kitabda təsvir olunmuş prinsiplərdir. Lakin onları müntəzəm surətdə həyata keçirdiyiniz təqdirdə sizə xidmət etmiş -olacaqlar. -Sadəcə, oxumaq, ya da ara-sıra onlardan istifadə etmək heç bir effekt verməyəcək. Siz bu avarları əlinizə götürüb, həyatınızın qayığını sərvət axarına doğru yönəltməlisiniz.

Bəziləri ömürləri boyu iki axar arasında var-gəl edirlər. Onlar gah var-dövlət sahibi olur, gah da onu itirirlər. Son illər dünyanı başına almış iqtisadi böhran milyonlarla insanı firavanlıq axarından çıxıb yoxsulluğa yuvarlanmağa məcbur edib. Bu milyonlardan çoxu yenidən sərvət sahibi olmaq üçün dəridən-qabıqdan çıxırlar. Bu kitab xüsusilə onlar üçün yazılıb. Yoxsulluq və varlılıq tez-tez yerlərini dəyişir. Tez-tez dəyişən iqtisadi şərtlər bu həqiqəti çoxdan dünyaya açıqlayıb, lakin insanların çoxu böyük ehtimalla bu dərsi tezliklə -unudacaq.

Yoxsulluq könüllü surətdə var-dövlətin yerini tutmağa hazırdır (əslində elə bunu da edir). Sərvət yoxsulluğun yerinə keçəndə, – bu, adətən, öz-özünə baş vermir, – o, düşünülmüş və reallaşdırılmış PLANLAR sayəsində həyata keçir. Yoxsulluğun planlara ehtiyacı yoxdur. Yoxsulluq özünü həyasızcasına və amansız aparır, sərvətsə utana-utana və hürkə-hürkə gəlir. Onu qazanmaq lazımdır. Lakin BEYİN MƏRKƏZİ sayəsində GÜC ƏLDƏ etməyi öyrənməyənlər və Sərvətə gedən Onuncu addımı atmayan kəslər firavanlığa çatmayacaqlar. Bu addım bizlərə sublimasiyanın sirlərini və seksual enerjinin yaradıcılığa çevrilməsini öyrədir.

# FƏSİL 10 SUBLİMASİYA

## SEKSUALLIĞIN YARADICILIĞA ÇEVRİLMƏ SİRRİ

### Zənginliyə doğru onuncu addım

“Sublimasiya” sözü “dəyişiklik, transformasiya, enerjinin bir vəziyyətdən digərinə keçməsi” anlamını verir.

Seksual enerjinin emanasiyası insanın ruhunu yaradır. Bizim aşılmaz cahilliyimiz üzündən seksuallıq insan təbiətinin yalnız fiziki tərəfiylə assosiasiya edilir. İnsanların çoxu seksual biliklərini düzgün şəkildə almadıqlarından, diqqətin seksin fiziki aspektləri üzərində cəmlənməsi insanların ağılında güclü, bəzi hallarda isə patoloji çəpik yaradıb. Seksuallıq bu qədər birtərəfli qəbul olunmamalıdır. Onun üç əsas funksiyası var. Bunlar:

- 1) insan nəslinin davam etdirilməsi;
- 2) fiziki və emosional sağlamlığın mühafizə edilməsi;
- 3) sublimasiya yoluyla “bacarıqsızlığın” “dahiyə” çevrilməsidir.

Seksuallığın funksiyalarından biri olan sublimasiya çox asan və sadə izah oluna bilər. Bu o deməkdir ki, ağıl fiziki məmnunluqdan digər planlı fikir səviyyəsinə keçir. Bu heç də nikahsızlıq andı və təbii instinktlərin boğulması anlamına gəlmir. Sublimasiya fiziki sevgidən və seksin özündə daşdığı bütün ləzzətlərdən imtina deyil. Sublimasiyaya insanın seksual enerjisinin artığı aiddir.

Seksual cəzbətmə – insan instinktləri arasında ən güclüsüdür. O, insan həyatının digər tərəflərini üstələmirsə və normal hədudlarda həyata keçirilirsə, hər kəsə sağlamlıq və özünəinam bəxş edir. Seksual cazibədən xəbərdar olanlar (müsbət, yaradıcı mənada) onu lazımi məcraya yönəldə bilərlər. Məsələn, şövqün, təxəyyülün, cəsarətin, iradə gücünün, inadkarlığın və yaradıcı enerjinin inkişafı üçün seksual yaxınlıq arzusu tez-tez o qədər güclü olur ki, bəziləri onun uğrunda həyatlarından və azadlıqlarından belə keçməyə hazırdırlar. Əgər bu arzunun “ünvanını dəyişsək”, onu başqa məqsədə yönəltsək, bu məqsədə yetmənin əsası o qədər güclü olacaq ki,

insanın həm cəsarəti, həm inadkarlığı, həm də gücü peyda olacaq. Seksual enerjiyə istənilən növünə çevrilə bilər. Bu sublimasiya ədəbiyyatda və incəsənətdə geniş tətbiq olunur. Sublimasiya insanlara istənilən işdə, o cümlədən sərvətin əldə edilməsində yardımçı olur. Seksual cazibənin transformasiyası, əlbəttə ki, güclü iradə tələb edir. Amma məqsəd buna dəyər! Seksual məmnunluq arzusu anadangəlmə və təbiidir. Bu, insanın əsas instinktlərindən biridir və onu sonacənə basmaq, nə də aradan götürmək olar. Lakin onun başqalarını üstələməyinə, hökmranlıq etməyinə də imkan yaratmaq olmaz. Hər bir insanın reallaşdırma biləcəyindən qat-qat çox seksual enerjisi var. Bu, insan nəslinin kəsilməməsi üçün zəruridir. Bəs bu enerjinin artığını hara verməli? Onu, sadəcə, insan şəxsiyyətinin özünü ifadə edə biləcəyi digər formalara yönəltmək lazımdır. Bu, sadəcə, “artıqlıq” problemini həll eləmir, həm də bədəni, şüuru və ruhu zənginləşdirir. Əgər seksual enerji sublimasiya etməsək, o, fiziki yaxınlıqla çıxış etməyə çalışacaq.

Çayın qarşısını müəyyən zaman kəsiyində kəsmək olar, amma o, əvvəl-axır özünə yol tapacaq. Bunu seksuallığa da aid etmək olar. Onu müəyyən müddət basıb arxa plana atmaq olar. Lakin təbiət özü onu üzə çıxarmağın yollarını axtaracaq. Əgər o bir müddət hansısa yaradıcı cəhdə transformasiya ediləcəksə, boğulmuş seksual enerji patoloji forma ala bilər. Amma öz seksual meylini, həqiqətən də, yaradıcı enerjiyə çevirə bilənlər yüksəkliklərə nail olublar.

İyirmi beş illik tədqiqatım məni iki əhəmiyyətli faktın kəşfinə gətirib çıxardı.

1. Ən uğurlu adamlar – öz seksual enerjisini transformasiya edənlər və sublimasiyanın sirrini açanlardır.

2. Var-dövlət əldə edənlər, ədəbiyyat, incəsənət, memarlıq, elm və sənaye sahəsində nailiyyətlər qazananlar öz güclərini romantik hisslərdən əxz ediblər.

Mən ötən minilliklərdə yaşamış minlərlə görkəmli adamın tərümeyi-halını vərəqləmişəm. Bu adamların uğurlarının tarixçələri onların hamısının yüksək seksuallığa malik olduqlarına şahidlik edir.

Seksual enerji – heç bir maneə tanımayan qarşısızalmaz gücdür. Kim ki bu gücdən xəbərdardır, elə bir enerji yayır ki, onun qabağını heç kəs ala bilmir. Bu

həqiqəti qəbul edin və o zaman həmin müddəanın əhəmiyyətini anlayacaqsınız. Başa düşəcəksiniz ki, seksual enerjinin sublimasiyası sizi bəşəriyyətin dahiləriylə bir araya gətirə bilər. Seksuallıq insanın yaradıcı qabiliyyətinin sirrini açır. Cinsi hormonların hazırlanmasına cavab verən orqanları kənarlaşdıran kimi insanı əsas fəaliyyət mənbəyindən məhrum edəcəksiniz<sup>2</sup>. Bundan əmin olmaq üçün axtalanmış heyvanları müşahidə etmək yetərlidir. Öküz, buldoq və ya pişik bu cür əməliyyatdan sonra tamamilə əhliləşdirilmiş və sözbəxan olurlar. Seksual pozğunluq kişini məhv edir, o, süst və iradəsiz olur, gözlərindəki alov sönmür, həyatsa boz və kədərli çalar alır. Bu həmçinin qadınlara da aiddir.

# ŞÜURUN ON STİMULU

İnsan şüuru onu entuziazm, yaradıcı təxəyyül, şiddətli arzu və s. kökləyən stimullara cavab verir. Şüurun daha həvəslə hay verdiyi on stimuldur:

1. Seksual əlaqə arzusu.

2. Sevgi.

3. Məşhurluq, hakimiyyət və ya maliyyəni şiddətli arzulama.

4. Musiqi.

5. Eyni cinsdən olanların yaxın dostluğu.

6. Mənəvi və ya iqtisadi yüksəliş uğrunda birləşmiş iki və ya daha çox adamın harmonik əməkdaşlıq üzərində qurulmuş ittifaqı ("beyin mərkəzi").

7. Kədər, təqibin və ya güdmənin birgə yaşanması.

8. Özünütəhqin.

9. Qorxu.

10. Narkotiklər və alkoqol.

Gördüyünüz kimi, seksual əlaqə arzusu insan şüurunu həyəcanlandıran və hərəkətə məcbur edən stimullar siyahısında birincidir. Bu 10 stimuldan səkkizi təbii və yaradıcıdır. Sonuncu ikisi dağıdıcıdır. Bu siyahı sizlərə tədqiqat aparmaq və şüuru həyəcanlandıran əsas stimulları bir-biriylə müqayisə etmək üçün verilib. Zənnimcə, siz də seksual cazibənin ən intensiv və qüvvətli olmasıyla razılaşacaqsınız. Bu müqayisə sizlərin seksual enerjinin transformasiyasının, həqiqətən də, orta əqli bacarığı olan insanı dahiyə çevirdiyini anlamanız üçün zəruridir. Gəlin “dahinin” kim olduğunu müəyyənləşdirək.

Bir ağıllı nə vaxtsa söyləyib ki, “dahi – uzun saçlar daşıyan, nəylə gəldi qidalanan, tənha yaşayan və başqaları üçün gülüş obyektinə olan kəsdir”. Bu cür təyin yəqin ki, bəzi uğursuz lətifələrsayağı üzə nəzakətli təbəssüm doğuracaq. Dahini dəqiq şəkildə bu cür təyin etmək olar: “Dahi – əqli fəaliyyətin intensivliyini artırma və söylərini adi insan ağılı üçün imkansız olan ALİ BİLİYƏ sərbəst şəkildə müraciət etmək yönündə söyləri cəmləmə üsulunu tapan insandır”.

Bu təyinetmə üzərində baş sındıran kəs öz qarşısına çoxlu suallar qoyacaq. Birinci sual belə olacaq: “İnsan adı birisi üçün imkansız olan ALİ BİLİK mənbəyinə necə çatı bilər?” Növbəti sual: “ALİ BİLİYİN bu mənbələri barədə ətraflı öyrənmək olarmı? BU MƏNBƏLƏR hansılardır? Onlara necə çatmaq olar?”

Hər iki suala cavab vermək üçün sizə bu kitabda edilmiş bəyanatlardan bir neçəsini nümunə gətirim. Ya da ən azından, elə sübutlar deyəcəm ki, özünüz bu bəyanatların ağıllı olmasına inanacaq və qarşınıza qoyduğunuz suallara özünüz cavab verəcəksiniz.

Dahiyanəliyi altıncı hissənin sayəsində inkişaf etdirmək olar. İnsanların, həqiqətən də, altıncı hissənin olması indi artıq sübut edilmiş faktdır. Bu, yaradıcı təxəyyüldür. İnsanların çoxu ömürləri boyu yaradıcı təxəyyül bacarığına müraciət etmirlər. Bu qabiliyyətdən istifadə edənlərsə çox vaxt ekstremal vəziyyətə düşənlər, ölümlə dirim arasında olanlardır. Çox az sayda adam yaradıcı təxəyyüldən ŞÜURLU, MƏQSƏDYÖNLÜ şəkildə və EHTİYATLA istifadə edirlər. Bu bacarıqdan onun xüsusiyyətinə vararaq istifadə edən dahiyə çevrilir. Yaradıcı təxəyyülü insanın ALİ İDRAKLA birbaşa əlaqə qurma qabiliyyəti kimi də müəyyənləşdirmək olar.

İstənilən dinin başında duran peyğəmbərlik, təbiətin əsas qanunlarının kəşfləri, bəşəriyyət tərəfindən edilmiş bütün heyratamız ixtiralar yalnız yaradıcı təxəyyül sayəsində ərsəyə gəlib. Şüurda aydınlanma adlandırdığımız vəziyyət yarananda, bu bizə bir neçə mənbədə gəlir. Onlardan bir neçəsini sizlərə təqdim edirik:

1) Ali idrak;

2) həyatın bütün təəssüratlarının, fikirlərinin və hisslərinin qorunub-saxlandığı təhtəşüur;

3) elə indicə söylədiyi, ya etdiyi bir şeylə sizi hansısa fikrə sürükləyən digər insanın şüuru;

4) bütün həyat təəssüratları, fikirləri və hissləri qorunub-saxlanan digər insanın təhtəşüuru.

Birinci, üçüncü və dördüncü mənbələr bizə hansısa sirli proses nəticəsində açılır. Həmin prosesi nə ağımız, nə də hissimizlə dərk edə bilmirik. Onun necə baş verdiyini yalnız ehtimal edə bilərik. Lakin heç vaxt bizim ehtimallarımız dəqiq sübutlara malik olmayacaq. Yəqin bizlərə yalnız bir şey məlumdur: bu mənbələr Yerin Günəş ətrafında fırlanması tək əbədi və dəyişilməzdir və ideyaların alına biləcəyi **DİGƏR MƏNBƏLƏR MÖVCUD DEYİL**.

Şüur adi əqli səviyyədən qat-qat intensiv işləməyə başlayanda, yaradıcı təxəyyül işə keçir. Şüur hansısa bir müəyyən dalğada yetərincə uzun müddət "titrəməlidir". Əqli fəaliyyət bir və ya yuxarıda qeyd elədiyimiz həmin 10 stimuldan yemlənəndə, bu, insanı adi şüur üfüyündən yuxarı qaldıra bilər. Adi düşüncə tərzindən yuxarı qalxan insan elə azad və sürətli fikir dalğası alır ki, aydınlanmanın ardı-arası kəsilmir. Bütün bunlar insan fəaliyyətinin istənilən sahəsi üçün ədalətlidir. Yaradıcı təxəyyül həm elmi ixtiralar, həm də işgüzar, ya da istehsalçı həyatın gündəlik problemlərinin həkki üçün istifadə oluna bilər.

İnsan şüurun istənilən stimulu sayəsində “düşüncənin üfüqü üzərinə” qalxanda, onun qarşısında bir neçə min metr hündürlükdən təyyarədən yerə baxan insanın izləyə biləcəyi mənzərə açılır. Onun baxışlarına aşağıdan heç cür izləyə bilməyəcəyi tarlalar, meşələr, çaylar və dənizlər açılır. Düşüncənin bu yüksək səviyyəsində yerləşən insan öz ideyaları üçün heç bir maneəylə qarşılaşmır. Onu məhdudlaşdıran, qorxudan, yayındıran hər şey qat-qat aşağıda yerləşir. Bizim gündəlik şüurumuz üç əsas tələbatı həll etməklə məşğuldur – qida, yaşayış yeri və geyim. Şüurunda yaradıcı təxəyyülü işə düşən insan təpələr, meşələr və çaylar təyyarədə uçan insandan uzaq olan qədər zəruri tələbatlardan uzaqdır.

Bu FİKİR UÇUŞU zamanı yaradıcı təxəyyül insana hərəkət azadlığı verir. O, altıncı hissənin yolunu təmizləyir, başqa sözlə, Ali İdrakla əlaqə kanalı yaradır. İnsanlar başqa heç bir şəraitdə ağıllarına gəlməyəcək ideyalara həssas olurlar. Altıncı hissə – adi insanla dahi arasında keçən sərhəddir. Bu yaradıcı bəxşiş nə qədər çox istifadə olunursa, insan bir o qədər bəsirətli olur. O, şüurundan və ya təhtəlşüurundan kənar fəvqəltəbii təbiətə malik impulsları daha çox qavramağa başlayır. Bəşəriyyət bu proses sayəsində yeni ixtiralar, aydınlatmalar və ehtimallar alır. İstənilən insan özündə bu impulsları mənimsəmək qabiliyyətini inkişaf etdirə bilər. Vəcdan bu altıncı hissənin təzahürlərindən biridir. Dahi rəssamlar, musiqiçilər, yazıçılar və şairlər məhz daxildən gələn bu “sakit səsə” diqqət kəsilmə verdişini əldə edə bildikləri üçün dahi olurlar. Bu zərifdən zərif səs elə yaradıcı təxəyyülün özüdür. Bu fakt zəngin təxəyyül sahiblərinə məlumdur. Dahi yaradıcıların çoxu boynuna alıb ki, ən yaxşı ideyaları məhz aydınlıq vəziyyətlərində onları tapıb.

Məşhur bir natiq günlərin birində özü üçün qeyd edir ki, gözlərini yumarkən və təxəyyülünə təkən verərkən daha yaxşı çıxış edə bilər. Ondan nə üçün nitqinin ən çılğın hissəsində gözlərini yumduğunu soruşanda belə cavab verir: “Ona görə belə edirəm ki, bu zaman sanki qərribə bir aydınlanma hissi keçirirəm və sözlər özü gəlib məni tapır”. Amerikanın ən məşhur və uğurlu maliyyəçilərindən birinin hansısa əhəmiyyətli qərar çıxarmazdan öncə bir neçə dəqiqə gözlərini yummaq verdişi vardı. Niyə belə etməsi sualına belə cavab verir: “Yalnız yumulu gözlərlə Ali Biliyə yaxın ola bilirəm”<sup>3</sup>.

Həkim Elmer R.Geyts (Merilend ştatı) 200 patentli üsul ixtira edib ki, onların çoxu şəxsiyyətin açılması və yaradıcı qabiliyyətlərin inkişafı üçün müxtəlif psixoloji sistemin əsasını təşkil edib. Öz sahəsində dahi mütəxəssis



olmaq istəyən hər kəsə onun üsulları çox maraqlı gələ bilər. Həkim Geytsin özü, heç şübhəsiz, dahilər sırasındadır; o, həqiqətən də, dahi alim olub, hərçənd, onun adı digərləri qədər də məşhur deyil.

O, öz laboratoriyasını “şəxsi kommunikasiyaların kabineti” adlandırırdı<sup>4</sup>. Bu o qədər də böyük olmayan ərazi, demək olar ki, səs keçirmirdi. İçəri heç bir günəş şüasının keçməməsi üçün bütündeşiklər səylə tutulmuşdu. “Kabinetdə” yalnız bircə dənə stul və balaca bir masa vardı. Geyts bu masanın üzərində bir yığın kağız saxlayardı. Həkim Geyts adi üsulla qarşısında duran məsələni çözməyəndə öz kabinetinə çəkilər, yeganə lampanı söndürər və meditasiya etməyə başlayardı. O, öz diqqətini MƏLUM ixtiralara YÖNƏLDƏR (o cümlədən özünün etdiyi ixtiralara) və YENİ, HƏLƏ MƏLUM OLMAYAN kəşflər edənəcən bu vəziyyətdə qalardı.

Bəzən o, on beş dəqiqə tənhalığa qapılar, bəzənsə “meditasiya” saatlarla çəkərdi. O, bir dəfə “kabinetində” üç saat keçirdiyini danışardı – və bütün bu üç saat ərzində əlindəki qələmi buraxmamışdı. O, coşqun təxəyyülə dalmış, yaradıcı fikir axınına qoşulmuşdu və bu elə sürətlə baş vermişdi ki, beynində qövr edənləri kağıza belə köçürməyə güclə macal tapmışdı. Sonradan öz qeydinə baxanda onların heç bir analoqu olmayan prinsipləri təsvir etdiyini anlayır. Bu fərziyyələr onun axtarışlarında yeni perspektivlər açır və bundan savayı, hazırda üzərində işlədiyi vacib problemləri çözürdü.

Yalnız “şəxsi kommunikasiyaların kabineti” sayəsində həkim Geyts öz iki yüz patentli ixtiralarını edə bilər. Bu ixtiralardan hər birinin əsasında nə vaxtsa başqa alimlərin irəli sürdüyü, lakin sübut edə bilmədikləri ideyalar dururdu. Siz Birləşmiş Ştatların Patent bürosuna getməklə bu hekayətin həqiqiliyinə əmin ola bilərsiniz.

Həkim Geyts ideyalarını “yumurtlamaqla” pul qazanırdı. O, bir çox görkəmli adamlar və korporasiyalarla işləyirdi. Amerikanın ən iri sənaye sindikatlarından biri onun “oturuşlarının” hər saatına ödəmə edirdi və bu, yetərinə böyük məbləğ idi.

Adi insani bacarıqlarımız bizə sərhədi keçməyə imkan -vermir. Həmin sərhəddən o yana yeni bacarıqlar açılır və bunlar illərin təcrübəsindən irəli gəlir. Özü də təcrübə dünyanı subyektiv qavramanın nəticəsidir və elə bu səbəbdən istənilən məsələdə ona arxalanmaq səhv hərəkət olardı. Yaradıcı fəhm sayəsində əldə edilmiş ideyalar daha inandırıcı və dəqiqdir, çünki onlar bizim adi düşüncələrimizdən qat-qat etibarlı mənbələrdən törəyir.

Dahiylə adi ixtiraçı arasındakı əsas fərq odur ki, dahi yaradıcı təxəyyül qabiliyyətindən istifadə etdiyi halda, ixtiraçı sadəcə, hamıya tanış olan reallığı rəngarəng etməyə çalışır. Əsl ixtiraçı alimlər (Edison və Geyts kimilər) həm sintetik, həm də yaradıcı təxəyyülü işə salırlar. Bu belə baş verir. Əvvəlcə alim “faktları yığır”: bütün məlum ideyalara və prinsiplərə baxış keçirir, analiz edir, onları uyğunlaşdırır, dərinləşdirir, bir yerə cəmləyir. O, hələ ki sintetik təxəyyülün müstəvisində yerləşir (hansı ki məlum prinsipləri uyğunlaşdırır və sintez edir). Əgər bu, qarşısına qoyduğu məsələni çözmürsə, o, biliyin digər mənbələrinə üz tutur, yəni yaradıcı təxəyyüldən istifadə edir.

İnsanların bu mərhəmə xəzinəyə baş vurması üçün hamıya yeganə bir üsul mövcud deyil, çünki hər kəs fərdidir və hər kəs özünə yol açır. Beləcə, dahinin iş qaydaları belədir:

1. DAHİ “ÖZ AĞLINI” ELƏ QICIQLANDIRIR Kİ, NƏTİCƏDƏ BEYNİ ADİ ADAMLA MÜQAYİSƏDƏ İNTENSİVLİYİN DAHA YÜKSƏK SƏVİYYƏSİNDƏ İŞLƏYİR. Bunun üçün müxtəlif stimullardan istifadə olunur (stimulların siyahısı yuxarıda verilib), onlar hər kəs üçün fərdidir.

2. DAHİ ÖZ DİQQƏTİNİ MƏLUM FAKTLARDA, İDEYALARDA VƏ PRİNSİPLƏRDƏ CƏMLƏYİR. Bütün bunların hamısı onun kəşfinin əsasını təşkil edir və o, öz təxəyyülündə bütöv bir tablону quraşdırır. O, bu şəkli təhtəşüuru qavrayanacan saxlayır. Bu baş verən kimi o boşalır və aydınlanma qığılcımını qaçırmamaq üçün öz ağını İSTƏNİLƏN fikirlərdən azad etməyə çalışır.

İdeyalar bəzən gəlir, bəzənsə yox. Bu, sizin yaradıcı fəhminizin, ya da altıncı hissinizin nə dərəcədə inkişaf etməsindən asılıdır. Sürətli nəticələr gözləməyin. Səbirli olun. Tomas Edisonu xatırlayın. O, lampanı kəşf edəndək 10 mindən çox müxtəlif kombinasiyanı təcrübədən keçirmişdi! Elə fonografi də ixtira edəncən bir bu qədər cəhdə bulunmuşdu.

Yaradıcı təxəyyülün mistika deyil, reallıq olduğunu sübut edən çoxlu sayda etibarlı sübut var. Bütün bu sübutlar elmin, insəcənətin, biznesin və siyasətin müxtəlif sahələrində aparıcı mütəxəssislərə çevrilmiş insanlar tərəfindən təqdim olunub. Özü də bu insanların geniş ali təhsilləri olmayıb. Bunun bariz nümunəsi həqiqi möhtəşəmliyə çatmış Linkolndur. Sadəcə, o,

öz yaradıcı təxəyyülünə etibar etməkdən çəkinmirdi. Bu bacarığı Enn Rütleclə qarşılaşarkən baş qaldıran sevgi hissiylə bərabər açılır. Bu bir daha təsdiqləyir ki, sevgi (və ya seksual) emosiyalar dahiyənə aydınlanmaya səbəb ola bilər.

Tarixin səhifələri oxşar nümunələrlə doludur. Bir çox dahi öz möhtəşəmliyinə sevgi sayəsində nail olub. Sevgi ehtirası tez-tez əqli qabiliyyəti o dərəcədə oyandırır ki, sevən insan özü üçün yeni ilham mənbələri açır. Bu cür adamlardan biri Napoleon Bonapart olub. O, Jozefinaya (Napoleonun -birinci arvadının adı beləydi) vurulduğu illərdə qüdrətli və qarşısı alınmazıydı. Lakin “soyuq ağı” işə düşən kimi və Napoleon ondan ayrılmağa qərar verən kimi möhtəşəmliyi tezliklə əriyib gedir. Onun məğlubiyyəti və Müqəddəs Yelena adasına sürgün edilməsi sevimli qadınından ayrılmasının nəticəsiydi.

Əgər ədəb normaları əl-qolumu bağlamasaydı, sevginin qanadları sayəsində yüksəkliklərə qalxmış onlarla məşhur adamın adını çəkə bilərdim. Lakin sevgiləri aparıcı gücünü itirəndən sonra iflasa uğramış və hər şeyini – hakimiyyətini, var-dövlətini, cəmiyyətdə yerini itirmiş yüzlərlə adam da tanıyıram. Napoleon bu siyahıda nə birinci, nə də sonuncudur.

# İNSAN ŞÜURU STİMULLAŞDIRILAN BİLƏR VƏ STİMULLAŞDIRILMALIDIR!

Seksual cazibə məlum stimulların ən qüdrətli və güclüsüdür. Bu möhtəşəm güc – əgər sublimasiya enerjisi düzgün istiqamətləndirilibsə – şüuru genişləndirə və nə məişət xırdalıqlarının, nə də gündəlik həyatı çətinliklərin olmadığı ali səviyyəyə yüksəldə bilər. Onlar, sadəcə, bu hündürlükdən görünməzlər.

Dahilər bu qanunu özləri üçün açmış bildiklərinə görə dahi adlandırılırlar. Yerdə qalanlarsa seksual cazibəni “öz birbaşa təyinatına” uyğun istifadə edəblər və beləcə adi insan olaraq qalıblar.

Mən müxtəlif insanların tərcümeyi-hallarından müxtəlif faktları xatırlayıram. Bu faktlar həmin insanların yüksək -seksuallığa malik olduqlarından xəbər verir. Onların dahiyanəliyi seksual cazibələrinin düzgün sublimasiyasının nəticəsidir. Bu siyahıya diqqət yetirin, bəlkə adlar sizə tanış gələr.

CORC VAŞİNQTON

NAPOLEON BONAPART

UİLYAM ŞEKSPİR

AVRAAM LİNKOLN

RALF UALD EMERSON

ROBERT BERNES

ALBERT HABBARD<sup>5</sup>

TOMAS CEFFERSON

ALBERT X.GERİ<sup>6</sup>

OSKAR UAYLD

VUDRO VİLSON

CON X.PATERSON<sup>7</sup>

ENRDÜ CEKSON

ENRİKO KARUZO8

Siz bu siyahıya tərcümeyi-hallarına az-çox bələd olduğunuz istənilən məşhur adamın adını artırmağa bilərsiniz. Bu qaydanın müstəsnaı yoxdur. Sivilizasiyanın tarixi boyu aparıcı seksual cazibəsi olmayan hansısa bir dahinin adını tapmağa çalışın.

Əgər uzaq keçmişdə yaşayan bioqrafların təcrübələrinə arxayın deyilsinizsə, müasirlərimizdən nümunə gətirməyə çalışın. Siz yüksək seksual enerjisinə malik olmayan bir dahinin adını çəkməyəcəksiniz.

Bu, bəlkə də, sizə mübahisəli görünə bilər, lakin həqiqət budur ki, seksuallıq, demək olar, bütün dahilər üçün yaradıcı enerjinin mənbəyidir. Heç bir dahi lider, arxitektor, rəssam, musiqçi, alimin seksuallığı sıfır dərəcəsində olmayıb. Lakin bunu belə də anlamaq lazım deyil ki, hər yüksək seksuallığı olan kəs dahidir. YALNIZ seksual enerji intensiv əqli fəaliyyətə keçdikdə dahi olmaq mümkündür. İnsan yalnız sublimasiya sayəsində özündə yaradıcı təxəyyül qabiliyyətini açmağa bilər. Heç şübhəsiz, seksual instinkt beynin işinin yeganə stimulu deyil, lakin məşhur stimullar arasında o, birinci yeri tutur. Dahi olmaq üçün adi fizioloji həvəs yetərli deyil. İnsan dahi düşüncə dərəcəsinə keçməzdən öncə onun cinsi yaxınlıq həvəsi daha yüksək formayla dəyişilməlidir. Yüksək seksual enerjisi olmalarına rəğmən dahiliyə yüksəlməyən kəslər bu gücün qurbanına çevrilir və heyvani səviyyədə yuvarlanırlar. Seksuallıq – ikiəgzəl xəncərdir: ya siz dahiyanəliyə çevrilirsiniz, ya da o sizi heyvana çevirir.

## NİYƏ DAHİ İNSANLARIN ÇOXU QIRX YAŞNA ÇATMAMIŞ UĞUR ƏLDƏ EDƏ BİLMƏYİBLƏR

İyirmi beş mindən çox insanın şəxsi hekayətini analiz edəndən sonra belə bir nəticəyə gəldim ki, onların əksəriyyəti 40 yaşına çatmamış uğur əldə etməyiblər. Quru statistik məlumatlardan doğan fakt məni elə heyrləndirmişdi ki, bu hadisənin səbəblərini daha dərinəndən araşdırmağı qərara aldım. Bu işə düz 12 il sərf elədim və sonda növbəti nəticəyə gəldim. Sən demə, insanlar qırx yaşına qədər ona görə əhəmiyyətli bir iş görə bilmirlər ki, cavanlıqda öz seksual enerjisini necə gəldi sərf edirlər. İnsanların çoxu məhz bu cür edir və seksual enerjinin dəyişmə qabiliyyətindən belə xəbərsizdirlər! Onlar seksuallığı sadəcə nəsil artıran bir instinkt kimi qəbullanırlar və bu fiziki həvəsləri azalmağa başlayanda hamıya məlum orta yaş böhranı baş verir. Seksuallığın digər tərəfini açmağa müvəffəq olanlarsa bunu, adətən, 40-50 yaşlarında edirlər. Belə ki, həmin dövərdə seksual enerji artıq sakit, enli, bol sulu çaya çevrilmiş olur. Dahi adamların əksəriyyəti məhz bu yaşda heyratamiz uğurlar əldə ediblər.

Bununla belə, qırxı adlamış (və orta yaş böhranını yaşamış) insanların çoxu hələ də seksual enerjilərini mənasız yerə xırdalamaqla məşğuldur. Onlar illərlə ötəri həvəslərin ardından qaçır, öz dahi güclərini küləyə verirlər. Onların ömürlərinin sonuna doğru sınıq təknə ilə qalmaları heç də təəccüb doğurmur.

Übhəsiz ki, seksual instinkt insan hissləri arasında ən güclüsüdür. Elə bu səbəbdən fiziki müstəvidən mənəvi müstəviyə keçən seksuallıq öz sahibini dahiyyə çevirir.

Dahiyanə aydınlanmalarını alkoqol və narkotikin təsiri altında yaşamış nümunələr də tarixdən xali deyil. Edqar Allan Po öz məşhur “Qarğa” şeirini güclü içkili vəziyyətdə olarkən yazıb. O, sərxoş sayıqlamasında “ən qorxulu yuxuya belə girməyəcək mənzərəylə” qarşılaşıb.

Ceyms Uitkomb Rayli öz möhtəşəm əsərlərini həmçinin sərxoş vəziyyətdə yazıb<sup>10</sup>. Alqokolla bihuş edilmiş şüur ona “qeyri-real görüntülərlə üz-üzə qalmağa” imkan yaradıb. İçkili vəziyyətdə olan Robert Berns ölümsüz ifadəyə imza atıb: “Mən mehribanlıq badəsini geridə qalan gözəl dövəmlə dolduraram”.

Bəli, alkoqol və narkotiklər, həqiqətən də, bir çoxlarına dahi görüntülər açıb, lakin icazənizlə onu da xatırladım ki, həmin adamlardan çoxunun sonu heç də yaxşı qurtarmayıb<sup>11</sup>. Elə buna görə də şüura istənilən kimyəvi vasitələrin təsiri yolverilməzdir. Xoşbəxtlikdən, təbiətin digər qüvvətli “həyat cövhərləri” var – seksuallıq və özünütəhqin gücü. Bu iki stimul sayəsində siz öz beyninizi yüksək səviyyələrdə işləməyə məcbur edə bilərsiniz. Bu zaman sizin beyninizdə indiyədək heç kəsin ağına gəlməyən gözəl və nadir ideyalar doğacaq. İnanın ki, heç bir süni simulyant beyninizi təbiət qədər işləməyə məcbur edə bilməz.

Dünyaya emosiyalar hökmranlıq edir. Sivilizasiyanın taleyi bütünlüklə insan hisslərinin hakimiyyəti altındadır. İnsanlar öz hərəkətlərində yalnız ağıllarıyla deyil, həm də hissləriylə silahlanırlar. Şüurun yaradıcı qabiliyyəti yalnız güclü hisslərin təsiri altında açıla bilər. Heç bir, hətta ən məntiqi və inandırıcı, soyuq ağıl təxəyyülü işləməyə məcbur edə bilməz. Seksuallığa ən güclü insan emosiyalarından biridir.

Heç bir şüur stimulu, istər təbii, istərsə də süni olsun, seksual cazibənin effektiylə müqayisə oluna bilməz. Biz şüurun stimulu deyərkən bir dəfədə, ya da daima fikrin sərbəstliyini, intensivliyini və bir yerə toplanmasını böyüdə bilən istənilən təsiri nəzərdə tuturuq. Yuxarıda təsvir olunmuş on stimul tez-tez bu məqsədlə istifadə olunur. Ayrı-ayrılıqda, ya da bir yerdə istifadə olunan bu stimulların köməyi sayəsində insan Ali İdrakla ünsiyyət fürsətini əldə edir. Məhz adi şüur sərhədini yarıb keçə bilənlər dahi adlanırlar.

Uzun illər satış treninqləri keçirən və otuz mindən çox insana dərs keçən bir adam heyretəmiz kəşf edir. O kəşf edir ki, daha uğurlu ticarət agenti yüksək seksual cazibəsi olan adamların içindən çıxır. Bunu necə izah etməli? İnsanlarda bizi cəzb edən hər şey – parlaq fərdiyyətçilik, cazibə, sözünü demək bacarığı və s. seksuallığın təzahürü imiş. Yüksək seksuallığa malik insanlar həmişə bizə digərlərindən cazibədar görünür. Amma məsələ burasındadır ki, seksuallıq hər bir insanda var, əgər onu dəbə salmaq, inkişaf etdirmək və böyütmək olsa. Elə bir güclü enerji əldə edilər ki, onun vasitəsilə insanlara asanlıqla təsir və hətta idarə etmək mümkündür. Bu enerji, adətən, insandan insana aşağıdakı yolla ötürülür:

1) əl sıxma. Əlin ələ toxunması, möhkəm sıxılması, onun enerjisi anındaca bizlərə digər insanın seksuallığının dərəcəsindən xəbər verir;

2) səsin tembri. Valehedici, dərin, musiqili səs tembrinə malik insanların əks cinsin nümayəndəsi üçün olduqca cazibəli olması heç kəsə sirr deyil;

3) yerləş və poza. Yüksək dərəcəli seksuallığa malik insanlar enerjili hərəkət edir və həmişə sərbəst, zərif pozalar alırlar;

4) əqli vibrasiyalar. Yüksək seksual insanlar ya şüurlu şəkildə, ya da təhtəşüurla seksin emosiyalarını öz fikirlərinə qatırlar” və ətrafdakılar bunu hiss edirlər;

5) xarici görünüş. Yüksək seksuallığa malik insanlar, adətən, geyim, kosmetika, parfüm seçimində ehtiyatlı olurlar. Onlar xarici görünüşlərinin daxili fərdiyyətçiliylə, bədən quruluşlarıyla, üzlərinin rəngiylə həmahəng olmasına çalışırlar.

Ticarət agentini işə götürən bacarıqlı rəhbər yüksək seksuallığa malik insanlara üstünlük verir. Seksual enerji qıtlığı olan kişilər, ya qadınlar heç vaxt öz işlərində entuziast ola bilməz və bu hissi digərlərinə də sirayət edə bilməz – bu işə satıcının əsas keyfiyyətlərindən biridir və onun hansı mal satması fərq eləməz.

İctimai xadim, natiq, moizəçi, vəkil və ya ticarət agentləri seksual enerjinin azlığı zamanı sadəcə uğursuzluğa düçarlır. O, heç vaxt digərlərinə lazımınca təsir edə bilməz. İnsanların emosiyalarla yaşadığını xatırlamaq kifayətdir ki, siz satıcı üçün seksuallığın nə qədər əhəmiyyətli olduğunu anlayasınız. Dahi ticarət agentləri ona görə dahi olublar ki, şüurlu şəkildə, ya da təhtəşüurla seksual cazibələrinin enerjisini KOMMERSİYA ENTUZİAZMINA çevirə biliblər! Bu müddəanın həqiqi anlamına varan kəs artıq uğurun açarını əldə edib.

Seks haqda fikirləri uğurlu satış fikirlərinə çevirə bilən ticarət agentləri elə entuziazmla işləyirlər ki, insanlar sadəcə seksual enerjinin həmləsinə davam gətirə bilmir və onların müştərilərinə çevrilirlər. Sublimasiyadan istifadə edən ticarət agentlərinin çoxu bunu təhtəşüur səviyyəsində edirlər, hərçənd aralarında uğurlarının sirrinə əla bələd olanlara da rast gəlinir.



Niyə yalnız az sayda adam sublimasiyadan istifadə edir? Məsələ burasındadır ki, seksual enerjinin cilovlanması və digər formalara transformasiyası insandan əməlli səy tələb edir. İlk növbədə bu, iradənin gücünə bağlıdır. Yüksək seksuallığa malik, lakin iradəcə zəif adam heç vaxt öz seksuallığını enerjinin daha yüksək formalarıyla əvəzləyə bilməz. Bu çətindir, amma nəticə gözləntiləri doğrudur.

Ümumiyyətlə, indi bizim azad dünyada yaşamağımıza baxmayaraq, bu, hələ də açılmamış qalır. Çoxları bu qüdrətli enerjinin bütün imkanları barədə heç bir məlumata malik deyil. Seksuallıq bütün dövrlərdə insanlar üçün cəza rolunu oynayıb, şəhvət pisliyi təcəssüm edib, belə ki, “seks” sözü, sadəcə, ədəbsiz səslənib. Yüksək seksuallığa malik kişilər və qadınlar həmişə təqib olunublar. Onları normal, sağlam adam kimi qəbullanmaq əvəzinə cəmiyyət belələrini korlanmış və əxlaqsız hesab edib. Elə bizim dövrümüzdə də bəziləri natamamlıq kompleksi ucbatından yüksək seksuallığı lənət kimi qəbul edir, lakin məni düz başa düşün: seksuallığı tərifləməklə mən heç də pozğunları təmizə çıxarmıram. Yüksək inkişaf etmiş seksuallıq YALNIZ yaradıcı məqsədlərə yönəldiləndə ləyaqətə çevrilir. Əgər seksuallıq yalnız fiziologiyaya xərclənsə, onun enerjisi tez bir zamanda sıfıra bərabər olur və onda orqanizm seksual instinkti təmin etmək üçün başqa məqsədlər üçün nəzərdə tutulmuş enerjini xərcləməyə başlayır və əldən düşmüş insan xəstələnir, hətta dünyasını dəyişir.

Bu fəsil seksual enerjisini düzgün tətbiq edənlərə həsr olunub.

Uğurları tədqiqat obyektim olan minlərlə insandan hər birinin öz fəaliyyəti zamanı digər insandan ilham alması mənə yetərinə əhəmiyyətli göründü. Bir çox hallarda hər bir bu cür görkəmli insanın arxasında öz işi, maraqları, şəxsi uğurunu qurban verən arvadı dayanırdı. Bəzi hallarda ilham pərisi rolunu sirli sevgili oynayıb. Nəzərə alın ki, bu cür təfərrüatlar həyatın intim tərəfinə aiddir və yalnız bu faktların bəzisi ictimaiyyətin mülkünə çevrilir. Əslində isə belə hallar qat-qat çoxdur – və bu sizləri seksual emosiyalara daha böyük əhəmiyyət vermənizə məcbur etməlidir.

Seksual cazibədə həddini bilməmə qida və içkidə aşırılıq qədər zərərli və təəssüf ki, yaşadığımız zaman seksual pozğunluq üçün əlverişlidir. Ciddi-ciddi düşünürəm ki, bu, hazırkı dünyanın əsl lider qıtlığının səbəblərindən biridir. Öz seksual enerjisini sağa-sola səpən insan heç vaxt yaradıcı təxəyyülünü inkişaf etdirə bilməz. Onu da unutmayın ki,

insan heyvanat dünyasının yüksək seksuallığa malik yeganə nümayəndəsidir. O, günün istənilən vaxtı cütləşməyə hazırdır. Yerdə qalan bütün heyvanlar dəqiq müəyyənləşmiş “nikah” dövrünə malikdirlər. Bu hədd çərçivəsində onların seksual instinkti heç vaxt baş qaldırmır. Lakin bu heç də ondan xəbər vermir ki, insan saysız-hesabsız şəkildə çoxalmalıdır. Onu yüksək seksuallıkla mükafatlandıran təbiət insana öz mənəvi gücünü də inkişaf etdirmək imkanı verir.

Hər bir ağıllı insan anlayır ki, alkoqollu içki və ya narkotik nəticəsində baş verən ehtiras orqanizmin həyatı gücünü dağdır və beyni yeyir. Lakin heç də bütün ağıllı adamlara məlum deyil ki, seksual münasibətlərin çoxluğu orqanizmə alkoqol və narkotik qədər ziyanlıdır.

Pozğun əyyaşdan heç nəylə fərqlənmir! Onların hər ikisi öz üzərlərində nəzarətlərini itiriblər, iradələri o qədər zəifləyib ki, sadəcə, özlərini saxlaya bilmirlər. Seksual aşırılıq sadəcə sağlamlığı sıradan çıxarmır, həm də beynin müvəqqəti disfunksiyasına gətirib çıxarır. Depressiyanın, ipoxondriyanın, bir çox nevrozların səbəbləri seksin həqiqi roluna varmayan adamın nizamsız cinsi həyatının nəticəsidir.

Bütün deyilənlərdən o nəticəni çıxarmaq olar ki, seksuallıq məsələlərində cahillik adama böyük bədbəxtliklər gətirə bilər. Əvəzində bu bəxşişin düzgün anlaşılması onu güclü bir enerjinin sahibi edir.

Bəşəriyyət niyə seks məsələsində bu qədər cahildir? Məsələ burasındadır ki, seks uzun əsrlər boyu sirr örtüyünə bürünüb və qadağalar altında qalıb. Sirr və qadağanın ahəngi cavan insanların ağıllarına istənilən qadağa effekti bağışlayıb. Bunun nəticəsi olaraq seksə həmişə yüksək maraq olub və onun barəsində çox şeylər öyrənmək istəyiblər. İndiyəcən cavanlara bu mövzu barədə yetərincə məlumatın verilməməsini qanunvericilərin və həkimlərin ayağına yazmaq olar, zənnimcə.

Elə bu səbəbdən insan nadir halda 40 yaşından öncə özündə yaradıcı bacarıqları açar. Orta hesabla ən böyük nailiyyətlər 40-60 yaş arasında baş verir. Bu məlumatlar minlərlə kişinin şəxsi hekayətlərinin diqqətli analizinə əsaslanıb. Bu, 40 yaşdan sonra özünü qoca sayanları xeyli həvəsləndirməlidir. 40-50 yaş arasındakı zaman ən məhsuldar (əgər insan bu yaşacan yaşayırsa). İnsanlar öz qırxilliklərini qorxuyla deyil, ümidlə gözləməlidirlər.

Əgər siz çoxlarının öz uğurunu 40-dan sonra əldə etdiklərinə inanmırsınızsa, onda elmin, siyasətin və biznesin məşhur xadimlərinin tərcümeyi-hallarına baş vurmalsınız. Henri Ford karyera yüksəlişini yalnız 40 yaşından sonra edib. Endrü

Karneqi “əkdiklərini biçməyə” başlayanda yaşı 40-ı çoxdan ötmüşdü. Ceyms C.Hillin 40 yaşı olanda, o, hələ teleqraf açarı arxasında oturmuşdu<sup>12</sup>. Tale onun üzünə qat-qat sonralar gülmüşdü. Amerikanın varlı sənayeçilərinin tərcümeyi-halları sizə çoxlu sayda şahidlik edər ki, 40-60 yaş arası onlardan hər biri üçün daha məhsuldar olub.

Niyə məhz 40 yaşından sonra adamlar uğur əldə edirlər? Niyə, məsələn, 30 yaşında yox – axı həmin dövəndə insan artıq bir şəxsiyyət kimi formalaşır və hər hansı bir peşəyə sahib olur? Məsələ burasındadır ki, 30-40 yaş arası insanlar təzə-təzə seksual emosiyalarını cilovlamağa başlayır və onun reallaşmasının digər yollarını açırlar. Adətən, bu, təsadüfən baş verir və insan özü bu kəşfini dərk eləmir. O yalnız özü üçün qeyd edir ki, karyera pilləsində sürətli yüksəliş baş verir və uğur tez-tez onun üzünə gülür. Bir çox halda adamlar bu prosesin həqiqi səbəbləri üzərində baş sındırmırlar, səbəbsə təbiətin sevgi və seks emosiyalarını tarazlaşdırmasında və insanın öz enerjisini mənəviyyata yönəltməsindədir.

Seks özlüyündə əzəmətli gücdür, lakin o, gözlənilməz meydana çıxan və heç bir nəzarətə tabe olmayan qasırğaya bənzəyir. İnsan öz həqiqi sevgisini tapanda və onun bütün seksual enerjisi sevdiyi insana yönəldə həyatında harmoniya və sülh hökm sürür. Əgər sizin qırx yaşınız olubsa, amma hələ də öz seksual istəklərinizi cilovlaya bilməyibsinizsə, onda papağınızı qarşınıza qoyub bu möhtəşəm enerjinizi niyə boş yerə xərclədiyiniz üzərində düşünməyin vaxtı çatıb.

Hansısa qadına şiddətli həvəs bəsləyən bir kişi onun xoşuna gəlmək üçün istənilən hərəkətə hazırdır, hətta bəzən çılğınlıq da edir. Onun əməlləri yetərinəcə dağıdıcı ola bilər. Əgər məqsədi yalnız şəhvetini doyuzdurmaqdırsa, o, yalana, saxtakarlığa, şərə, zorakılığa, hətta qətlə də gedə bilər. Yox, əgər aparıcı qüvvə SEVGİ, yalnız sonra cinsi həvədirsə, elə həmin kişi seçdiyi qadına ehtiyatla, qayğıyla və zərif yanaşacaq.

Kriminalistlər aşkar ediblər ki, islahedilməz cinayətkarlardan bəziləri güclü sevginin təsiri altında həyatlarını tamamilə müsbət yöndə dəyişiblər. Lakin hələ indiyədək heç kəs canının seks emosiyasının təsiri altında öz cinayətkar əməllərindən əl çəkməsinin şahidi olmayıb. Əgər insan dəyişirsə, bu heç vaxt heyvani instinkt sayəsində baş vermir. Əksinə, insan onu heyvandan fərqləndirən qabiliyyəti sayəsində yaxşılığa doğru, yəni mənəviyyata ucalmaqla dəyişir. Maraqlıdır ki, təhsil və məntiqi mühakimələr, həmçinin insanı dəyişmək iqtidarında deyil. Bəli, onlar adamın dünya görüşünə təsir edə bilər, lakin mənəviyyatı əvvəlkitək qalır. Yalnız sevgi insanı dəyişmək iqtidarındadır. HƏQİQİ DƏYİŞİKLİK yalnız ÜRƏYİN DƏYİŞMƏSİ nəticəsində baş verir.

Sevgi, romantizm və seks – insanı yüksəkliklərə qaldıran “üç kit” budur. Sevgi – qoruyucu klapan rolunda çıxış edir və iki digər hissi tarazlaşdırır. Bu üçlük birləşəndə insan dahilik dərəcəsinə yüksələ bilər. Lakin tarixə qəddar dahilərin də adı məlumdur. Bu insanlar mükəmməl surətdə sublimasiya incəsənətinə yiyələnmişdilər, lakin onlarda sevgidən əsər-əlamət yoxuydu. Onların çoxu yaradıcı işləriylə deyil, insanlığa qarşı dəhşətli cinayətləriylə məşhurlaşdı. Hakimiyyətdə, biznesdə və siyasətdə bu “dahilər” həmişə olub, olacaq da. Onlar amansızcasına başlar kəsir və zərrə qədər vicdan əzabı çəkmirlər. Siz özünüz çətinlik çəkmədən bu cür insanların siyahısını yarada bilərsiniz, çünki belələri həyasızcasına öz həqiqi sifətlərini belə gizlətmirlər.

Hisslər – şüurun dəyişilmiş vəziyyətidir. Təbiət insanın sərəncamına əla təchiz olunmuş “kimyəvi laboratoriya” verib. Bu laboratoriyada şüurun kimyəvi istehsalatı üçün hər şey var. O da yaxşı məlumdur ki, təcrübəli kimyaçı yetərinə zərərsiz maddələri müəyyən nisbətdə qarışdırıb ölümcül zəhər yarada bilər<sup>13</sup>. Seks və qısqanclıq emosiyaları, həmçinin adamda insaniliyi bütünlüklə öldürən və onu quduz heyvana çevirən ölümcül zəhərdir.

İnsan şüurunda, hətta ən az miqdarda mənfi emosiyalar digər hisslərlə “kimyəvi reaksiya”ya girib, insanda ədalət və vicdan hissini dağıda biləcək zəhər yarada bilər. Xüsusi ağır hallarda bu zəhər insanı məhv edə bilər.

Dahiyanəliyə aparan pillələr romantizm, sevgi və seksual emosiyaların inkişafı, onların üzərində nəzarət və onlardan lazımınca istifadədir. Şüurunu “kimyəvi laboratoriyasını” keçən bütün bu hisslər insana yaradıcı istiqamətdə fikirləşməyə kömək edir və eyni zamanda onu dağıdıcı emosiyalardan qoruyur. Şüur vərdişlə idarə olunur. Vərdiş şüurda üstünlük təşkil edən fikirlərdən qurulur. Fikirlər iradənin gücünə tabedir. İnsan iradənin gücü sayəsində bir fikri (mənfi) rədd edir, digərini (müsbət) yetişdirir. Müsbət düşüncə tərz – istənilən nailiyyət üçün zəruri şərtidir. Yaradıcılığa köklənmiş insan mütləq yüksəkliklərə qalxacaq.

Şüura nəzarət etmək o qədər də çətin deyil və burada iradənin gücü yalnız daima öz fikirlərini izləmək üçün tələb olunur. Əslində sublimasiya fikirlərin bir müstəvidən digərinə “keçməsidir”. Əgər depressiv fikirlər sizə üstün gəlibsə və siz öz seksual emosiyalarınıza yer tapa bilmirsinizsə, bu vəziyyətdən çıxış yolu çox sadədir: siz nəşə əməli bir işə keçməlisiniz<sup>14</sup>.

Dahiyanəliyə gedən yol yalnız öz üzərinizdə

şüurlu şəkildə işləməkdən keçir!

Hər hansı bir nailiyyətə çatmaq üçün seks yeganə aparıcı qüvvə deyil. Seksual hisslə hərəkətə keçən insan böyük maliyyə, işgüzar və şəxsi yüksəkliklər əldə edə bilər. Amma tarix, həmçinin şahidlik edir ki, adətən, bu cür insanlar “yuxarıda” uzun müddət qalmayıblar, belə ki, həqiqi niyyətləri (seks) onların daimi səy bacarıqlarına dağıdıcı təsir göstərər və onlar sonunda öz var-dövlətlərini itirirlər. Seksual instinkt öz təbiətinə görə ruhani deyil və mütləq mənəvi hisslə (sevgilə) yüksəldilməlidir – yalnız o zaman onun enerjisi yaradıcı məcraya yönəldə bilər. Bu amil o qədər əhəmiyyətli ki, xüsusi izahə layiqdir. Minlərlə kişi və qadın var-dövlətlərinə rəğmən ona görə BƏDBƏXT OLUBLAR ki, bu dünyada yeganə həyatverici qüvvənin sevgi olduğunu dərk etməyiblər.

Sevgi insanın ruhunda bədii və estetik hissi oyandırır və inkişaf etdirir. O, ruhu yüksəldir və hətta odu sönəndən sonra belə onda dərin iz buraxır. Vurğunluq dövrünün xatirələri insanı öləndək tərk etmir. Onlar ruhda əbədi yaşayır və insanın şəxsiyyətinə uzun illər boyu təsir edir. Mən indi sizlərə yeni heç nə söyləmirəm. Bunu HƏQİQİ SEVGİ hissini keçirən hər kəs bilir. Sevməyi bacarmayan insanlar, təəssüf ki, ümitsizdirlər. Onlar canlı meyitə bərabərdirlər. Onlar heç vaxt yaradıcı yüksəliş edən deyillər, bir dəfə də olsun kəşf sahibi olmayıblar. Ötən sevgini bircə dəfə ötürü xatırlamaq bəsdir ki, ruh qanad açıb yüksəkliklərə uçuşsun. Sevginin gücü ruhda heç vaxt sönməyəcək parlaq bir iz buraxır. Tez-tez bu “izlərdən” daha güclü və odlu-alovlu yeni bir hiss yaranır. Elə bu səbəbdən siz, sadəcə, təsəvvürünüzdə vaxtaşırı keçmişə qayıdıb, sevginiz barədə xatirələrə dalmalısınız. O, sizə şəfaverici təsir bağışlayacaq, axı bu, gündəlik qayğılardan, problemlərdən və streslərdən uzaqlaşmaq üçün əla üsuldur. Şüur bu cür xatirələrin təsiri altında sərbəst və geniş olur. Özü də sanki mövcud gerçəkliyin üzərinə qalxır. Siz sevgi xatirələrinin köməyi sayəsində yalnız problemlərdən dincəlmirsiniz, kim bilir, bəlkə də yeni ideyalara ruhlanacaq və yeni yollar görəcəksiniz. Bu cür xatirə-meditasiyalar bütün həyatınızı dəyişə bilər.

Əgər siz yalnız keçmiş sevginizi birtərəfli olması səbəbindən xatırlamaq istəmirsinizsə, əgər bu xatirələrin sizi məyus etdiyini düşünürsünüzsə, burada bir şey söyləyə bilərəm. Həqiqətən sevən kəs heç vaxt uduzmuş vəziyyətdə qalmır. Sevgi – ruhlandırıcı hissdir. O, insanı qarşılıqlı olub-olmamasına rəğmən qanadlandırır. Sizi, həmçinin sevginin ötür-keçməsi də məyus edə bilər, lakin bu hissin daimi olmamasıyla təsəlli tapın. O, öz təbiətinə görə o qədər azaddır ki, istədiyi zaman gəlib-gedir.

İnsan ona hökmranlıq edə bilməz. Bunu unutmayın və taleyə sevgilə doldurduğu hər günə görə minnətdar olun.

Sevginin yalnız bir dəfə gəlməsi haqda olduqca yanlış fikir var. Bu belə deyil. Sevgi çoxlu sayda gələ bilər və o hər dəfəsində ayrı olacaq. Bu həmişə yeni bir hissidir. Hərçənd hər bir insanda, adətən, bir güclü yaşantı olur ki, o da həyatın qalan hissəsində dərin bir iz buraxır və insan sonrakı bütün sevgilərində ilk məhəbbətinin qığılcımlarını görür.

Hətta bəxtsiz sevgi hissi insanı zənginləşdirir. Bu yalnız bir halda baş vermir, o da bəziləri egoistcəsinə digərinə sahib olmaq arzusunda olduqda və bu istəkləri boşa çıxdıqda. Lakin bu, sevgiyə deyil, seks sahəsinə aid olur. Əgər insanlar seksual həvəslə sevgi arasındakı fərqi hiss etsəydilər, onlar heç vaxt peşmançılıq hissi çəkməzdilər. Bu iki emosiya arasındakı əsas fərq sevginin ruhani təbiətə məxsus olması, seksinsə yalnız fiziologiya meyilli olmasıdır. Mənəvi yaşantılar həmişə insanın şəxsiyyətini yüksəldir və sevginizin qarşılıqlı olub-olmaması o qədər də böyük əhəmiyyət kəsb eləmir.

Heç şübhəsiz, sevgi – insan həyatında ən mühüm təcrübədir. O və yalnız o, insanı Ali güclə birləşdirir. Sevgi romantik həvəs və ya seksual instinktlə əlaqəli olandasa, insan ən heyrətamiz şeylərə qadirdir. Sevgi, romantizm və seksuallıq – içindən dahiyənəliyin doğduğu əbədi üçbucağın üç tərəfidir. Dahiyənəliyin başqa bir təbiəti, sadəcə, mövcud deyil<sup>15</sup>.

Sevgi – olduqca hərtərəfli hissidir, onun saysız-hesabsız çalarları və rəngləri var. Ananın övladına, övladın anasına duyduğu sevgi qarşı cinsə olan sevgidən köklü surətdə fərqlənir. Sonuncusu seks emosiyalarıyla qarışıq olduğu halda, valideyn sevgisi tamamilə təmiz hisslərdir. Sevginin üçüncü növü – dostlar arasındakı sevgidir ki, bu hiss də öz növbəsində həm valideyn, həm də sevgili hissindən fərqlənir.

Cansız şeylərə, məsələn, incəsənətə və ya təbiətə qarşı da sevgi hissi mövcuddur. Bu da sevgidir və o həmçinin ruhu qanadlandırır. Lakin bu hisslərin içərisində ən güclüsü – sevgiylə seksin qarışığıdır. Bunlardan birinin, ya o birinin çatışmadığı nikahlar uzunmüddətli və xoşbəxt olmur. Amma hər iki hissın mövcud olduğu ailə üzvləri yer üzünün ən xoşbəxt insanlarıdır. Buna üstəlik romantik hisslər də qarışanda insanla Allah arasındakı bütün maneələr aşılıb olur. Bu zaman insan dahiyənəlik səviyyəsinə çatır və Zənginliyə doğru onuncu addımını atır.

İnsan eyni zamanda həm sevinə,  
həm də kədərlənə bilməz, çünki onun  
şüuru eyni məqamda həm müsbət,  
həm də mənfi fikirlərlə məşğul ola bilməz.

YALNIZ SİZ HANSININ SİZƏ  
HAKİM KƏSİLƏCƏYİNƏ QƏRAR  
VERƏ BİLƏRSİNİZ – SEVİNC, YA KƏDƏR.

# FƏSİL 11 TƏHTƏLŞÜÜR

## BAĞLAYICI HƏLQƏ

### Zənginliyə doğru on birinci addım

TƏHTƏLŞÜÜR – insan şüurunun elə bir hissəsidir ki, orada hər bir fikrin impulsu, istənilən hissənin qığılcımı illərlə fiksə olunur və qorunur. Bizim bütün düşüncələrimiz və yaşadığımız anındaca təhtəlşüura yazılır və rəflərə düzülür. Təhtəlşüur, belə demək mümkünsə, hər bir hissənin “kartoçkası” olan “kartoteka”-dır. Bu kartoçka lazım olan anda kartotekadan çıxarılıb şüura ötürülə bilər. Təhtəlşüur fikir “fayllarını” təbiətindən asılı olmayaraq qoruyur və yenidən işləyib-hazırlayır. Onun funksiyaları – məlumatların qiymətləndirilməsi deyil, onların emalı, qorunması və inkişafıdır. Buna görə də siz KÖNÜLLÜ ŞƏKİLDƏ ARZUNU öz fiziki ekvivalentinə çevirə biləcək istənilən fikir, məqsəd və planı öz təhtəlşüurunuzla səpə bilərsiniz. Təhtəlşüur yalnız şüurda üstünlük təşkil edən şeyləri hərəkətə gətirir. ARZU və İNAMLƏ möhkəmlənmiş fikirlər təhtəlşüur sahəsində sürətlə inkişaf edir. İndi mən sizə birinci fəslə qayıtmağı və uğura doğru altı addımı yenidən oxumağı təklif edirəm. Onlara əməl etməyə başlayan kimi, təhtəlşüurun nə qədər əhəmiyyətli rol oynadığını görmüş olacaqsınız.

TƏHTƏLŞÜÜR SUTKA BOYU İŞLƏYİR, GECƏ-GÜNDÜZ, O, HƏMİŞƏ OYAQDIR! O, insanı müəmmalı şəkildə Ali İdraka birləşdirir və ən cəsarətli planların reallaşması üçün oradan güc alır. O, həmişə məqsədə çatmağın qısa yolunu təklif edir və bunun üçün ən effektiv vasitələri təqdim edir. Təhtəlşüur insana qapalıdır və orada baş verən bütün proseslər bizim üçün yeddi bağlı qapı arxasında olur. Heç kəs təhtəlşüuru idarə edə bilməz. Lakin istənilən insan istənilən fikrini, arzusunu, planını şüuraltına ötürə bilər. İndisə üçüncü fəslə qayıdıb təhtəlşüurla necə işləməyin təlimatlarını gözdən keçirin. Təhtəlşüurun bilavasitə Ali İdrakla bağlı olması barədə külli miqdarda dəlillər mövcuddur. Bu əlaqə gizli şəkildə baş verir və insan təhtəlşüurunun nə zaman Ali gücdən lazımı impuls alacağını bilmir. Yalnız təhtəlşüurun sayəsində bizim istəklərimiz Ali Mənbəyə ötürülə bilər. Əgər şüurlu yaradıcı səy şüuraltı cəhdlə birləşsə, qarşınızda sərhədsiz imkanlar açılacaq. Bu hətta qətiyyətsiz adamları qorxuda da bilər. Şəxsən mən bu



məqamlarda özümü çox gücsüz və ixtiyarsız hiss edirəm, çünki çoxumuz təhtəlşüurun işi barədə az şey bilirik. Təhtəlşüurun Allahla əlaqədə ola bilməsi faktının özü qorxutmaya bilməz.

Əgər siz təhtəlşüurun hansı imkanlara malik olduğunu qəbullansanız və anlasanız, öz ARZUNUZU asanlıqla fiziki ekvivalentinə çevirmiş olarsınız. Sizə birinci fəsildəki altı addımın dərin mənası aydın olacaq və siz **ÖZ ARZUNUZU NİYƏ DƏQİQ MÜƏYYƏNLƏŞDİRİB KAĞIZDA QEYD ETMƏYİN** vacibliyinə varacaqsınız. Siz, həmçinin bu təlimatların **MÜNTƏZƏM** həyata keçirilməsinin əhəmiyyətini də dərk edəcəksiniz.

Zənginliyə doğru on üç addımın əsasında duran prinsiplər elə bir stimuldur ki, siz onun sayəsində təhtəlşüura təsir edir və öz məqsədinizə çatırsınız. Yalnız söylərinizdən əl çəkməyin, ilk uğursuzluqdan sonra əl-qolunuzu sallamayın! Unutmayın ki, təhtəlşüur yalnız daimi tələbatlara cavab verir və o, **İNAMA** çox həssasdır. Elə bu səbəbdən bir daha ikinci fəslə diqqət yetirin və etdiyiniz işə inanmağın necə mühüm olduğuna varın. Səbirli, daimi və inadkar olun.

İnam və özünütəhqin – təhtəlşüurla işdə mühüm rol oynayan iki prinsipdir. Buna görə də bu fəsildə **İNAM** və **ÖZÜNÜTƏHQİN** fəsillərindəki təlimatların çoxu təkrarlanacaq. Unutmayın ki, sizin təhtəlşüurunuz sizin söylərinizdən asılı olmayaraq işləyir. O, şüurdan gələn məlumatı emal edir. Siz təhtəlşüurun işini saxlaya və ya ləngidə bilməzsiniz. Əvəzində onu məqsədinizə çatmaq üçün işləməyə məcbur edən informasiyanı ötürə bilərsiniz. Bunu dərk etmək çox mühümdür, çünki məhz o zaman niyə hələ də yoxsul olmanızın fərqiə varacaqsınız. Dilənçilik barədə fikirlər, uğursuzluq qorxusu – bütün bunlar şüuraltı üçün yemdir, bu stimullar onu sizin heç vaxt uğura çatmamanız üçün işləməyə məcbur edə bilər. Əgər siz bu fikirlərin öhdəsindən gələ bilsəniz və zənginlik, uğur və xoşbəxtlik barədə düşünməyə başlasanız, sizin təhtəlşüurunuz xoşbəxt və firavan həyat üçün sizə bütünlüklə şərait yaradacaq.

Təhtəlşüur – dahi zəhmətkeşdir. O bir dəqiqə belə olsun dayanmır. Siz şüuraltına iş üçün müsbət “material” verməsəniz, o, şüurunuzun hakim olduqlarıyla işləyəcək. Təhtəlşüurunuz etinasız olmayın. Əvvəlki fəsillərdən sizə artıq məlumdur ki, o, istənilən impulsu, – həm mənfi, həm də müsbət, – qəbul edir. Hər bir insanın özünün və digərinin fasiləsiz fikir axınında yaşadığını xatırlamaq kifayətdir ki, həyatın niyə belə ziddiyyətli və mürəkkəb olduğunu başa düşəsən. Təhtəlşüur müsbət və mənfi fikir “həftəbecərini” yıgıb ona uyğun olaraq həyatınızı düzənləyir. Sizin öhdənizə

düşən ilk tapşırıq mənfi impuls axınını “söndürüb” yalnız müsbət emosiya və fikirləri saxlamaqdır. Bu fikir və emosiyalara öz ARZUNUZUN impulslarını da qatmalısınız. Buna müvəffəq olan kimi təhtəlşüurunuz açılan sirli qapının açarını əldə edəcəksiniz. Siz bu qapını arzunuzla uyğun olaraq açın və təhtəlşüurunuzla yalnız həyatınızı arzularınıza və səylərinizə uyğun düzənləyən fikirləri buraxa bilərsiniz.

Nə vaxtsa insan tərəfindən yaradılan yaxşı da, pis də ilk əvvəl fikir impulsundan başlayıb. Heç kəs hansısa bir işi beynində cücərtməzdən öncə başlaya bilməz. Hər CİSİM əvvəlcə FİKİR olub. Fikir təxəyyülün sayəsində plana çevrilir. Təxəyyül – planın yaranmasına kömək edən alətdir.

İstənilən fikir öz fiziki ekvivalentinə çevrilməzdən öncə inamla qarışmalı və təxəyyülün “kimyəvi laboratoriyasından” keçməlidir. Təxəyyül nəqli edici kapsula bənzəyir, fikir məhz onun vasitəsilə təhtəlşüura ötürülür. Yuxarıda deyilənlərdən belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, insan birbaşa şüuraltının işinə təsir edə bilməsə də, ona şüurlu şəkildə hansısa materialı ötürə bilər. Bu materialı emal edən təhtəlşüursa bu kitabda olan uğur prinsiplərini həyata keçirmiş olacaq.

Ella Uiller Uaylkoksun nümunəsində təhtəlşüurun hakimiyyətinə bir daha şahidlik edə bilərsiniz:

Arzunuzun necə həyata keçəcəyini

heç vaxt öncədən öyrənmə bilməzsiniz.

Nə əkməyə özünüz qərar verirsiniz – nifrət, ya sevgi.

Fikir poçt göyərçinindən də sürətlə uçuş və

sizin niyyətinizi Ali qüvvəyə ötürür.

Kainatın qanunu hamı üçün birdir:

Fikir – əşyaların və olayların mənbəyidir.

Fikirləşdiyiniz əvvəl-axır istəsəniz də,

istəməsəniz də özünüzlə qayıdacaq.

Missis Uaylkoks özü üçün şüurda üstünlük təşkil edən fikirlərin əşyaları və olayları cəzb etdiyini açıb. Biz artıq fikrin maddi olduğundan söhbət açmışıq və bu, həqiqətən də, belədir. İstənilən hiss edilən maddə fikrin impulsundan başlayır. Təhtəlşüur bütün fikirlərimizi qəbul edir, amma yalnız inam və hisslə qarışmış impulsları inkişaf etdirir. Quru mühakimə məhsuldar olmayacaq. Yalnız hisslə möhkəmlənmiş fikrin təhtəlşüura təsir etməsi barədə çoxlu sayda dəlil var. Əgər təhtəlşüurun emosiya qatılmış fikir impulslarına cavab verdiyi düzgündürsə, “emosiya”, ya hissin nə olmasını bilməyimiz vacibdir.

On dörd əsas emosiya mövcuddur: yeddi – müsbət, yeddi – mənfi. Müsbət, ya mənfi emosiyayla qarışmış istənilən fikir avtomatik şəkildə təhtəlşüura düşür və orada inkişaf etməyə başlayır. İnsan özünütəhqin sayəsində emosiyaları fikirlərdən ayıra və ya əksinə, onun fikrini yemləndirəcək hissi oyada bilər. Buna nail olmağın yolları “Özünütəhqin” başlıqlı 3-cü fəsildə göstərilir.

Bu emosional fikirləri, ya fikir emosiyalarını xəmirə qatılmış mayayla müqayisə etmək olar, çünki onlar passiv impulsu fəal prosesə çevirən HƏRƏKƏTİN özülünü təşkil edir. Beləcə, siz canlı hisslə möhkəmlənmiş fikir impulslarının soyuq hesablamalardan niyə daha effektiv təsir göstərdiyini anlamış olacaqsınız.

Siz təhtəlşüurunuzun “fabrikini” idarə etməyi öyrənmək üçün öz üzərinizdə əməlli-başlı işləməlisiniz. Yalnız siz öz ARZUNUZUN “sifarişini” bu “fabrikə” ötürə bilərsiniz, orada o, fiziki ekvivalentinə emal ediləcək. Siz bu “fabrikin” “rəhbərliyi”, “mühəndisləri” və “işçiləriylə” razılığa gəlməyi bacarmalısınız. Siz təhtəlşüurla onun dilində danışmalısınız, əks-halda o, sadəcə, işləməyəcək. Təhtəlşüur ən yaxşı hisslərin, ya da emosiyaların dilini anlayır. Bu dilə sahib çıxmaq üçün ümumiyyətlə hansı emosiyaların mövcud olmasından yaxşıca baş çıxarmaq lazımdır. Artıq söylədiyim kimi, on dörd əsas emosiya mövcuddur: yeddi müsbət və yeddi mənfi. Sizin mənfi emosiyalardan qaça bilməyiniz və hər fürsətdə müsbət emosiyalardan istifadə etməyiniz üçün elə indicə onları təsvir edəcəm.

Yeddi əsas müsbət emosiya:

ARZU emosiyası

İNAM emosiyası

SEVGİ emosiyası

SEKSUAL HƏVƏS emosiyası

ENTUZİAZM emosiyası

ROMANTİZM emosiyası

ÜMİD emosiyası

Başqa müsbət emosiyalar da mövcuddur, lakin məhz bu yeddi əsas emosiya təhtəşüura daha güclü təsir göstərir. Özünüə onları hiss etmək bacarığını nə qədər çox aşılaya bilsəniz, müsbət emosiyalar bir o qədər sizə yaxın olacaq. Müsbət emosiyalar – bu sizin “komandanızdır”, sizin əvəzedilməz köməkçilərinizdir və onlar nə qədər müxtəlif, çox və güclü olacaqlarsa, uğura gedən yolunuz bir o qədər qısa olacaq. Bu kitabın ali məqsədinin sizdə “pul şüurunu” inkişaf etdirmək olduğunu yadınıza salın. Əgər sizin fikirləriniz yalnız mənfi emosiyalara qapılacaqsə, bunu həyata keçirmək mümkün olmayacaq.

Qaçmaq lazım olan mənfi emosiyalar hansılardır? Bu da onlar:

Yeddi əsas mənfi emosiya:

(hansından ki qaçmaq lazımdır)

QORXU emosiyası

QISQANCLIQ emosiyası

NİFRƏT emosiyası

QİSAS emosiyası

ACGÖZLÜK emosiyası

MÖVHUMAT emosiyası

QƏZƏB emosiyası

İNSAN EYNİ ZAMANDA HƏM SEVİNƏ, HƏM DƏ KƏDƏRLƏNƏ BİLMƏZ. ÇÜNKİ ONUN ŞÜURU EYNİ ZAMANDA HƏM MÜSBƏT, HƏM DƏ MƏNFİ EMOSİYALARLA MƏŞĞUL OLA BİLMƏZ. YALNIZ SİZ HANSININ – SEVİNCİN, YA KƏDƏRİN – QƏLBİNİZƏ HAKİM KƏSİLDİYİNİ MÜƏYYƏN EDƏ BİLƏRSİNİZ.

Unutmayın ki, yalnız siz hansı emosiyaların qəlbinizə hakim kəsiləcəyinə görə məsuliyyət daşıyırsınız. Sizə müsbət yöndə düşünməyi VƏRDİŞ QANUNU kömək edəcək. Yalnız yaxşı şeylər barədə fikirləşməyi və yaxşı şeyləri hiss etməyi adətkərdə edin! İlk əvvəl bu çətin görünsə də, əslində o qədər də əlçatmaz deyil. Daimi səy şüurunuzun yalnız müsbət fikirlərə yönlənməsinə gətirib çıxaracaq və artıq heç bir mənfi emosiya ona kar etməyəcək. Yalnız bu təlimata əməl etməklə təhtəşüurunuzda tamamilə nəzarət etmiş olacaqsınız. Şüurunuzdakı yeganə mənfi emosiya boyanmış fikir təhtəşüurunuzda aparılan yaradıcı işi dağıtmağa qadirdir<sup>2</sup>. Bu səbəbdən fikirlərinizə və hisslərinizə diqqətlə nəzər yetirməlisiniz.

Əgər müşahidə qabiliyyətiniz güclüdürsə, yəqin adamların duaya YERDƏ QALAN BÜTÜN ÜSULLAR FAYDASIZ OLANDAN SONRA əl atdıqlarını görmüsünüz. Adətən, məhz həmin dua insanın şiddətli arzusunu yerinə yetirir, çünki duada əsas müsbət emosiyalardan biri olan ÜMİD var. ÜMİDLƏ möhkəmlənən fikrimiz təhtəşüurumuza ötürülür, orada Ali gücə çatır və biz nəticədə istədiyimizi alırıq. Ümid, inam və sevgi emosiyası olmayan dua səmərəsizdir. Əgər sizin dua təcrübəniz varsa, həmin məqamdakı vəziyyətinizi xatırlayın. Yadınıza salın və şəxsi təcrübəniz istənilən nəzəriyyədən daha çox şey söyləyəcək. Qorxu və şübhəylə qarışmış dua heç vaxt eşidilməyəcək.

Bəlkə də vaxt gələcək və məktəblərdə “dua elmini” tədris etməyə başlayacaqlar. Bu dönəm gələndə (o isə bəşəriyyət hazır olan kimi mütləq gələcək), qorxu, şübhə, nifrət və digər mənfi emosiyalar yoxa çıxacaq, çünki hər bir insan müsbət hisslərin yaradıcı gücünü dərk edəcək. Cahillik, mövhumat və yalançı nəzəriyyələr öz-özünə itib gedəcək və insanlar, nəhayət, Allahın həqiqi övladlarına çevriləcəklər. Sivilizasiya tarixində bu vəziyyətə çatan çox adam var və biz onları müqəddəs adlandırıyıq.

Əgər siz yuxarıda deyilənləri həqiqətə uyğun saymırsınızsa, mən sizə bəşəriyyətin yaxın keçmişinə nəzər salmağı tövsiyə edirəm. Hələ iki yüz il əvvəl insanlar elə hesab edirdilər ki, göydə parıldayan şimşək Allahın qəzəbinə şəhadətdir və bu onları dəhşətə gətirirdi. İndi İNAMIN sayəsində bizlər şimşəyin təbiətini bəşəriyyətin xidmətinə yönəldə bilmişik. Elektrik sənayeyə azman addımlarla irəliləməyə imkan yaratdı. Yüz il bundan öncə insanlar belə hesab edirdilər ki, planetlər arasındakı fəza soyuq, qara, ölü boşluqla doludur. İndisə biz bilirik ki, fəza kosmik enerjinin saysız-hesabsız impulslarıyla doludur və onlardan ən güclüsü FİKİR enerjisidir. Elmi əsaslar onu deməyə imkan verir ki, bu enerji vücudumuzun hər bir atomuna yol tapır və insan şüuruna hələ indiyədək çözmədiyimiz sirli şəkildə təsir edir<sup>3</sup>. Amma əlimizdə olan bilgi də bizə ehtimal etməyə imkan verir: Kainatı dələn enerji hər bir insan beynini Ali İdrakla birləşdirir. Əslində inam şüuruyla Ali güc arasında heç bir sərhəd yoxdur. İnama, daimiliyə, anlaşılmaya və HƏQİQİ ARZUYA sahib olmaqla Ali güclə əlaqə qurmaq mümkündür.

Məhz səmimilik Ali güc dünyasına olan “icazə kağızı”dır. Unutmayın ki, Allahı satın almaq mümkün deyil, Ali İdrak bizneslə məşğul olmur. Ya siz səmimisiniz və o zaman ünsiyyət saxlaya bilərsiniz, ya da, ümumiyyətlə, ünsiyyətə girmirsiniz. Siz saysız-hesabsız ezoterik kitablar ala bilərsiniz və milyon dua edərsiniz, amma səmimi olmadığınız təqdirdə onlardan heç bir fayda gəlməz. Sizin duanız istənilən dilək kimi bir və ya bir neçə müsbət emosiyayla möhkəmləndirilməlidir, yalnız belə olan təqdirdə o, təhtəlşüura keçə, oradan da Ali İdrakla əlaqəyə girə bilər. Ali güclə ünsiyyət üsulunun özü radionun işləmə metodunu xatırladır. Heç bilirsiniz ki, radio dalğaları yalnız insan qulağının “qəbul edə biləcəyi” tezlikdə eşidilə bilər? Radio məlumatı emal edir, şifrələyir, sonra şifrəni açır və yalnız bu təqdirdə minlərlə kilometr məsafə boyunca ötürülür. Səs bir neçə dəyişikliyə uğradıqdan sonra bir yerdən digərinə çatdırıla bilər. Təhtəlşüur da eyni mexanizmlə hərəkət edir. O, sizin diləyinizi emal edir, şifrələyir və Ali İdraka ötürür və cavabı müəyyən plan və ideya formasında çatdırır. Bu prinsipi başa düşdükdən sonra niyə mexaniki şəkildə təkrarlanan duaların eşidilməməsini çözücəksiniz. Sizin duanız həqiqi hisslərlə möhkəmləndirilməlidir və yalnız o halda təhtəlşüurunuz əqli vibrasiyanı mənəviyyatla kodlaşdıracaq. İNAM – fikirlərinizə mənəvi təbiət verəcək yeganə emosiyadır. İNAMLA QORXU HEÇ CÜR UZLAŞMIR. BİRİ MEYDAN SULAYAN YERDƏ DİGƏRİ GERİ ÇƏKİLİR.

## FƏSİL 12 BEYİN

### FİKRİN YAYILMASI VƏ QƏBUL EDİLMƏSİ ÜÇÜN MÜKƏMMƏL STANSİYA

#### Zənginliyə doğru on ikinci addım

20 il bundan öncə həkim Aleksandr Qrem Bell və həkim Elmer R. Geytslə işləyəndə şəxsən əmin oldum ki, hər bir insan beyni fikir impulslarının yayılması və qəbul edilməsi üçün stansiya rolunu oynayır. Düzgün şəraitdə və radio prinsipinə uyğun rejimdə beyin özgə fikirlərin impulslarını qəbul etmək iqtidarındadır. Bu prinsipi anlamaq üçün 5-ci fəslə qayıdın və yaradıcı təxəyyülün işinin təsvirini bir daha nəzərdən keçirin. Yaradıcı təxəyyül elə beynin insanın şüur xaricində doğulan fikirləri qəbul etmək bacarığıdır. Yaradıcı təxəyyül – bu özlüyündə şüuru, ya da ağılı biliyin örd mənbəyilə birləşdirən kommutatordur. Mənbələr bunlardır: Ali İdrak, şəxsi təhtəlşüur, başqasının şüuru (həyəcanlı vəziyyətdə olan) və təhtəlşüuru. Yaradıcı təxəyyül sayəsində diqqətini bir məsələdə cəmləmiş iki insan eyni fikir izhar edir və eyni hərəkətlər edirlər.

Şüur yaradıcı təxəyyül işə düşənəcən həyəcanlananda başqa mənbələrdən gələn fikir impulslarına həssas olur. Bu proses güclü emosiyaların yaşantılarıyla törəyə bilər. Fikir fiziki şəkildə insan beyninin hüceyrələrində elektrik impulsu kimi meydana gəlir. Beyin yüksək dərəcədə intensiv işləyəndə bu impulslar bir beyindən digərinə ötürülə bilər. Elm hələ bunun necə baş verdiyini izah edə bilmir. Lakin bir şey məlumdur: əsas emosiyalardan biriylə möhkəmləndirilmiş fikir bir beyindən digərinə keçə bilən yeganə fikir növüdür.

Seksual həvəs emosiyası insan emosiyaları və stimullar siyahısında birinci yerdə durur. Seksual əlaqə fikirləriylə məşğul olan beyin yüksək intensivlik rejimində işləyir. Əgər şüur həmin an başqa mövzulara “keçirsə”, seksuallığın “aparıcı gücü” bu istiqamətdə işləməyə başlayır. Sublimasiya məhz budur. Seksual enerjinin bu cür dəyişikliyi nəticəsində beyin xaricdən gələn ideyalara həssas olur, başqa sözlə, yaradıcı təxəyyül işə düşür. Lakin

yaradıcı təxəyyülün işinin təkcə özgə fikirləri “tutmaq”dan ibarət olduğunu düşünmək lazım deyil. Beyin həddən artıq həyəcanlananda yalnız fəzada uçuşan ideyaları cəlb eləmir, ilk növbədə, bəlkə də indiyədək uzun müddət öz təhtəlşüurunda “yetişən” qeyri-adi ehtimalları doğurur. Beləcə, beyin “radio verilişləri” prinsipi sıx hiss və ya emosiyaları fikirlə qarışdıranda və o, emal ediləcəyi və hansısa hərəkət planına çevriləcəyi təhtəlşüura ötürüləndə həyata keçir.

Təhtəlşüur – beyin “radioverici aparatıdır” ki, fikir impulsları onun sayəsində fəzaya ötürülür. Yaradıcı təxəyyül – impulsları xaricdən qəbul edən “radioqəbuledicidir”. Onlar birlikdə xarab olmayan mükəmməl “radiostansiya” təşkil edir, yalnız bu “radiostansiyanın” işləməsi üçün beyni lazımi intensivlik dərəcəsinə çatdırmaq lazımdır. Bu məsələdə özünütəhlil əsas rol oynayır. 3-cü fəsildə (“Özünütəhlil”) təlimatlardan istifadə etməklə beyin “radiostansiyanızı” lazım olan “dalğaya” kökləyə bilərsiniz. Bu, ARZUNUZUN öz pul ekvivalentinə çevrilməsi üçün ilk addımdır. “Beyin radiostansiyanızın” idarəsi nisbətən sadə prosedurdur. Bu prosedura üç amil iştirak edir: TƏHTƏLŞÜUR, YARADICI TƏXƏYYÜL VƏ ÖZÜNÜTƏHLİL. Üçüncüsü ilk ikisini işləməyə məcbur edir, lakin bu amillərdən heç biri ARZUSUZ işləmir. “Beyin radiostansiyanızın” işi məhz ARZUDAN başlayır.



# DÜNYAYA GÖZƏGÖRÜNMƏZ QÜVVƏLƏR HAKİMLİK EDİR

Biz dərkətmənin sərhədinə yaxınlaşdıq. İnsan özünün çoxəsrlik tarixi boyu bütünlüklə öz fiziki hisslərindən asılı olub və belə hesab edib ki, dünyanın dərkə yalnız görünən və hiss edilənlərin hüdudundadır. Dünyanın dərkə onun ölçüsü deməkdir. Ölçüyəgəlməyən, çəkilməyən, görünməyən, əllə toxunula bilməyən ya mövcud olmayan, ya dərk olunmayan sayılırdı. İndi biz dünyanın bütün fiziki elementlərini ölçəndən və çəkəndən sonra (uzaq ulduzlardan tutmuş ən xırda zərrəciyə qədər) elə bir həddə çatmışıq ki, oradan o tərəfdə görünməz qüvvələrin dünyası başlayır.

Biz bəşəriyyətin, nəhayət, dünyaya real surətdə hakimlik edən gözəgörünməz qüvvələr barədə nəsə öyrənə biləcəyi dönəmə giririk. Dünyanın bir həqiqəti tezliklə dərk edəcəyinə ümid bəsləyirəm: bizim gözəgörünməz “mənimiz”, ya da bizim ruhumuz hər gün güzgüdə gördüyümüz fiziki “mənimizdən” daha güclü və daha uzunömürlüdür.

Bizə məlum olan beş hissənin tuta bilmədiyi şeyləri hiss etməyə qabil insanlar var. Onlar Kainatda gözəgörünməz qüvvələrin mövcudluğuna şahidlik edirlər. O qüvvələrə ki, fiziki dünyada baş verən bütün prosesləri idarə edir. Hamımız okean dalgalarının haradan baş verdiyini bilirik. Lakin onlar necə idarə olunurlar? Hətta indi, elm və texnikanın yüksək inkişaf etdiyi dövrdə bəşəriyyət sunami və ya daşqınları idarə edə bilmir. Biz ümumdünya cazibə qüvvəsi qanunu barədə bilirik, lakin adi insan şüuru balaca planetimizin bizimlə birgə nəhəng sürətlə fəzanı və zamanı yararaq uçmasının məğzinə varə bilmir. Bizə ildırımın təbiəti anlaşılandır, lakin biz şimşəyi, yağışı və dolunu gətirən hissedilməz gücə tamamilə tabeyik. Biz zəlzələnin necə baş verdiyini anlayırıq. Lakin yerin hətta ən balaca titrəyişinin belə qarşısını ala bilmirik.

Fiziki dünyanın dərkənin hüduduna çatanda cahilliyimizin altından qol çəkməliyik, çünki bütün bu proseslərin məğzinə varə bilmirik. Biz yalnız torpağın gözəgörünməz gücünü qiymətləndirə bilərik (anlamaqdan söhbət belə gedə bilməz). O gücü ki, bizə çörək, su, geyim, sağlamlıq və maddi rifah verir.

# BEYNİN DRAMATİK TARİXÇƏSİ

Bəşəriyyət bütünlükdə öz mədəniyyəti və təhsiliylə indiyədək mövcud olan ən qüdrətli güc – fikrin gücü barədə, demək olar ki, heç nə bilmir. Bizə beynin fəaliyyəti (fiziki səviyyədə) nisbətən məlumdur. Amma biz gözəgörünməz materiyanın – fikrin maddi cismə necə çevrildiyi haqda çox az bilirik. Bəşəriyyət, nəhayət, həyati proseslərdən ən əhəmiyyətli sinin sirrini açmalıdır. Beynin fəaliyyətini öyrənən alimlər heyratımız kəşflərinə baxmayaraq, hələ də “uşaq bağçasının kiçik qrupundadırlar”. Onların hələ necə böyük bir işin öhdəsindən gələcəyini təsəvvür etmək üçün insan beyninin “mərkəzi bölüşdürücü qalxanının” 1-in yanında on beş milyon sıfır olan birləşdirici xətdən ibarət olduğunu bilmək yetərlidir!

“Rəqəm həddən ziyadə böyükdür, – Çikaqo Universitetindən həkim K.Cadson Erik söyləyib. – Fəzanı ölçən astronomik rəqəm – yüz milyonlarla işıq ili bununla müqayisədə heç nədir. İnsan beyninin qabığına qruplara bölünmüş 10-14 milyard sinir hüceyrəsi yerləşir. Bu bölünmə təsadüfi deyil, hər qrup öz yerində yerləşir. Elektrofiziologiya sahəsində sonuncu işləmələr mikroelektrodların köməyi sayəsində hüceyrələr arasındakı cərəyanın hərəkətlərini fiksə etmək mümkün olub”.

Belə mürəkkəb və dəqiq düzülmüş sistemin yalnız bədənə fiziki tələbatlarını yerinə yetirmək üçün mövcud olduğunu, sadəcə, təsəvvür etmək belə çətindir. Milyard beyin hüceyrəsini bir- biriylə əlaqə qurmağa imkan yaradan sistemin həm də digər, hiss edilməyən qüvvələrlə bağlı olması daha ağlabatandır.

Bu kitabın əlyazmasını nəşriyyata göndərməzdən bilavasitə əvvəl mən “Nyu-York Tayms”da məhz bu mövzuya həsr olunmuş bir məqalə oxudum. Oradan öyrəndim ki, beyin fenomeninin tədqiqatıyla məşğul olan iri bir dünya universiteti mövcuddur. Bu məqalədə yazılanların çoxu bu kitabda verdiklərimlə üst-üstə düşür. Doktor Rayn və onun Dyuk Universitetindəki həmkarlarının işini analiz edən məqalənin qısa məzmununu sizlərə çatdırmağı özümə borc bilirəm.

# TELEPATIYA NƏDİR VƏ ONUN PRİNSİPLƏRİ

## HANSILARDIR

Bir ay öncə biz “Nyu-York Tayms”ın səhifələrində professor Rayn və onun Dyuk Universitetindəki həmkarlarının etdikləri bəzi heyratamiz kəşflər barədə yazmışdıq. Bu kəşflər yüz mindən çox eksperimentin nəticəsiydi. Həmin eksperimentlərin məqsədi telepatiya və öncəgörməlik kimi hadisələrin mövcudluğunu ya sübuta yetirmək, ya da rədd etməkdir. Bu tədqiqatların nəticələri “Harpers maqazin”in iki məqaləsində nəşr olunmuşdu. E.N.Rayn tərəfindən yazılmış bu məqalələrdən birində bu hadisələrlə bağlı bəzi nəticələrə cəhd edilmişdi.

Raynın eksperimentləri sayəsində bəzi alimlər telepatiyanın faktik mövcudluğunu ehtimal edirlər. Məşqlərdən öncə qarşıya məqsəd qoyulmuşdu: xüsusi bokslarda (qutu) saxlanılan kağızlarda hansı işarələr cızılıb. Bu kağızlara heç bir fiziki yol yoxuydu. Bir neçə təcrübə nəticəsində azsaylı bir qrup -adamin kağızlarda qeyd olunanları tapdıqları aşkar olunur, özü də bu zaman “bəxtəbəxt” və “təsadüf” söhbəti sıfır bərabər olur. Amma buna necə müvəffəq olurlar? “Məsafədən görmə” qabiliyyəti məlum insan hisslərinin heç birinə xas olan cəhət deyil. Bəlkə alimlərin hələ bilmədikləri xüsusi qavrama orqanı mövcuddur? Maraqlı odur ki, öncədən görmə bir neçə yüz mil məsafədə də eyni effektlə “işləyir”. Mister Raynın fikrincə, bu hadisələrin təbiəti hansısa fiziki nəzəriyyə, o cümlədən, radiasiya nəzəriyyəylə eyni sahədə yerləşə bilməz. Yayılan enerjilərin məşhur formalarından heç biri fikirləri məsafəyə “ötürə” bilməz. Telepatiyayla öncəgörməsə bacarır. Lakin onların fiziki dünyayla əlaqəsi olmalıdır, çünki həmçinin beynin funksiyalarına daxildir. Geniş yayılmış fikrin əksinə olaraq, bu bacarıqlar yuxudan, ya oyaqlıqdan asılı deyil. Lakin beyin həyəcanlananda və yüksək intensivlik dərəcəsində işləyəndə, bu fəvqəladə bacarıqlar fəallaşır. Raynın təcrübələri göstərdi ki, narkotik və ya digər kimyəvi stimulyator təsiri beynin qavramasını azaldır. Əksinə, şüurlu cəhdlər nəticəni yaxşılaşdırma bilər. Mister Raynın gəldiyi digər nəticə telepatiya və öncəgörmənin eyni düzənli hadisələridir. Kağızda qeyd olunanları “görən” həmin güc başqasının şüurunda peyda olan fikirləri “oxuya” bilər. Bunun bir neçə təsdiqi var. Bu istedadın birinə sahib olan adamın böyük ehtimalla digərlərindən də xali olmaması bunlardan ən

inandırıcısıdır. Heç bir məsafə və maneə bu vergiyə təsir edə bilməz. Bu verilənlərin əsasında Rayn ehtimal edib ki, digər dərk edilməyən vəziyyətlər də (peyğəmbərlik, bəsirət, öncədən hiss etmək və s.) həmin gücün hissəsi ola bilər. Oxucu bu nəticəylə razılaşa, ya razılaşmaya bilər, lakin Raynın eksperimentlərinin nəticələri çox inandırıcı görünür.

Doktor Raynın etdiyi nəticələr, onun “dərkətmənin ekstrasensor üsulları” adlandırdıqları mənim və bir neçə həmkarımın etdiyi kəşflərlə üst-üstə düşür. Biz elə bir şərtlər tapmışıq ki, həmin vaxt şüur altıncı hissənin açıldığı rejimdə işləyir. Bu şərtlər mən və bir neçə həmkarım tərəfindən müəyyənləşdirilib. Biz bir neçə eksperiment keçirdik və ağıllarımızı sanki bir araya gətirən və “əqli enerji” kütləsini artıran üsulların olduğunu aşkar elədik (“Gizli məsləhətçilərin köməyi” adlı oxşar prinsip növbəti fəsildə təsvir olunub.). Prosedur yetərinə sadədir. Biz danışmalar salonunda otururuq, qarşımızda dayanan problemlərin əsas tezislərini müəyyənləşdirir, sonra onu müzakirə etməyə başlayırıq. Hər kəs bu məsələylə bağlı sadəcə ağılına gələni danışır. Müəyyən bir vaxtdan sonra qərribə şeylər baş verdiyini qeyd elədik: hər birimiz özünün şüurunda yarananları deyil, hardansa xaricdən gələn fikirləri izhar edirdik.

Əgər siz 9-cu fəsildə (“Beyin mərkəzi”) deyilənləri xatırlasanız, görərsiniz ki, yuxarıda təsvir olunan prosedur orada ifadə edilmiş prinsiplərin praktik mücəssəməsidir. Bu, bir neçə adamın eyni məsələni eyni zamanda müzakirəsi vasitəsilə şüurun stimulyasiyasıdır. Bu üsuldən istifadə edə bilən oxucu uğur formuluna, ya da Karneqi formuluna sahib olacaq. Əgər siz bunun necə işlədiyini sonacan anlasanız, bu səhifəyə işarə qoyacaq və kitabı başa çatdırdıqdan sonra bura yenidən qayıdacaqsınız.

Hər bir insan yalnız

ÖZ FİKİRLƏRİ VƏ ARZULARI

sayəsində nəşə olur.

# FƏSİL 13 ALTINCI HİSS

## MÜDRİKLİK MƏBƏDİ QAPILARI

### Zənginliyə doğru on üçüncü addım

Zənginliyə doğru sonuncu ON ÜÇÜNCÜ addım ALTINCI HİSS kimi məşhurdur. Ali İdrak bu hiss vasitəsilə insana əlavə səylər və ya onun tərəfindən xahiş olmadan birbaşa müraciət edə bilər.

Bu addım havaydan lap sonda gəlir. Bu prinsip “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin zirvəsidir. Bu zirvəyə yalnız praktikada əvvəlki 12 prinsipi qavrayandan və həyata keçirəndən sonra qalxa bilərsiniz.

ALTINCI HİSS – təhtəşüurun yaradıcı təxəyyül adlandırdığımız hissəsidir. Bu, ideyaların, planların, ehtimalların, -aydınlanmaların şüura ötürüldüyü həmin “qəbuledici”, daha doğrusu, kanaldır. Bu, ilham pərisi və ya heyranlıqdır.

Altıncı hiss məntiqə meydan oxuyur. O, təsvirə gəlir və verilən fəlsəfənin – uğur fəlsəfəsinin digər prinsiplərinin öhdəsindən gələ bilməyən insana izah edilə bilməz. Məni düz başa düşün: bu mənim bölüşmək istəmədiyim anlamına gəlir, sadəcə, bu təcrübəni onu yaşamamış adama ötürmək qeyri-mümkündür. Altıncı hissi, sadəcə, heç nəylə müqayisə etmək mümkün deyil. Altıncı hissi, sadəcə, fikri cəmləməklə, ya da meditasiya ilə anlamaq olar. Ehtimal edirəm ki, altıncı hiss insan şüuruyla (həmişə məhdud) sərhədsiz Ali İdrak arasındakı əlaqə kanalıdır. Elə bu səbəbdən altıncı hiss sadəcə emosiya və ya düşüncə deyil. Onun ikili təbiəti var: əqli və mənəvi. Bu, insan aqlını Kainatı dələn Ruhla birləşdirən kommutatordur.

Siz bu kitabda təsvir olunmuş uğurun bütün prinsiplərinə sahib olanda və həyata keçirəndə, indi bəlkə də sizə qeyri-adi görünən müddəanı həqiqət kimi qəbullana bilərsiniz. Altıncı hissənin köməyi sayəsində siz istənilən təhlükədən qaça bilərsiniz, belə ki, onu öncədən görə bilərsiniz; və hər cür fürsətdən yararlanmağa çalışacaqsınız, çünki onun nə gətirəcəyini biləcəksiniz. Altıncı hiss – sizin qoruyucu mələyinizdir, sizə müdriklik məbədinin qapılarını açan bələdçinizdir.

Bu əslində belədirmi? Əgər bu kitabın səhifələrində təsvir olunmuş təlimatlara əməl etməsəniz, onu heç vaxt öyrənməyəcəksiniz.

Mən “möcüzələr” nəzəriyyəsinin tərəfdarı deyiləm. Səbəb çox sadədir: çünki təbiətin qanunlarını yaxşı başa -düşürəm. Mən təbiətin heç vaxt öz qanunlarından kənara çıxmadığını da bilirəm. Onlardan bəziləri o qədər möhtəşəm və əlçatmazdır ki, bəşəriyyət bunları möcüzə adlandırır. Altıncı hiss möcüzəni xatırladır və onu nə vaxtsa yaşamış hər bir insan bunu bilir. Bu, sadəcə, təbiətin izahı olmayan qanunlarından biridir – istənilən halda elmin indiki vəziyyətində bu belədir.

Amma bir şeyi dəqiq bilirəm: maddənin hər bir hüceyrəsini yaran və enerjinin hər bir vahidini bürüyən hansısa bir qüvvə, ya İlkin səbəb, ya da Ruh mövcuddur. Bu qüvvə insan aqlının yanından axıb keçir və məhz həmin qüvvə qozanı polada çevirir, şlalələri hərəkətə gətirir, gecəni gündüzlə, yayı qışla əvəzləyir və bu dünyanın özünü əbədi dövranında saxlayır. Bu güc “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin prinsiplərinin vasitəsilə FİKRİ, ARZUNU betona, torpağa, ağaca, qızıla çevirə bilər. Mən bunu bilirəm, çünki məlum prinsipləri tətbiq edərək istədiyimi ALMIŞAM.

Sizi addım-addım bu son və əsas prinsipə doğru aparmışam. Əgər əvvəlki prinsiplərin öhdəsindən gəlmisinizsə, bunu da heç bir şübhə və şəkk olmadan qəbul edəcəksiniz. Əgər hələ gəlməmişsinizsə, təcili əvvəlki fəsillərdəki təlimatların icrasına başlayın! Bunu nəzəriyyə səviyyəsində saxlamayın, çünki belədə heç vaxt uğur fəlsəfəsinin həqiqiliyini yoxlaya bilməyəcəksiniz və mənim kitabım belletristikadan savayı bir şey olmayacaq. Mən kumir yaradan yaşda olanda bütəldirdiyim kəslərə oxşamağa çalışırdım. O zaman maraqlı bir qanunauyğunluq kəşf eləmişdim: qəhrəmanlarıma olan İNAMİM məni, həqiqətən də, onlara oxşadırdı. İllər ötürdü və mənim kumirlərim dəyişirdi, lakin mən sevdiyim insanlara oxşamaq istəyimdən əl çəkmirdim. Bunu uşaqlıq saymıram, çünki əminəm: dahiyyə oxşamaqla özmüz də dahiyyə çevrilirik. Bircə sətir belə çap eləməzdən və bircə kəlməni kütlə qarşısında ağızımdan çıxarmazdan öncə özüm üçün bir qayda müəyyənləşdirdim: xarakterimi həyatları mənim üçün nümunə olmuş, oxşamağa çalışdığım insanların sayəsində dəyişmək. Bu insanlar doqquz nəfərdir və onları indiyədək də öz qəhrəmanlarıma sayıram. Bu onların adlarıdır: Ralf Uoldo Emerson, Tomas Peyn, Tomas Alva Edison, Çarlz Darvin, Avraam Linkoln, Lüter Berbank, Henri Ford, Napoleon Bonapart və Endrü Karneqi.

Uzun illər hər gecə bu dahi doqquz insanla təxəyyülümdə şura canlandırırdım. Onları özümün “gizli məsləhətçim” adlandırırdım. Bu belə baş verirdi. Yatmadan öncə gözlərimi yumur və özümü bu möhtəşəm insanlarla birgə dairəvi masa arxasında oturmuş vəziyyətdə təsvir edirdim. Mən, sadəcə, iştirakçı deyildim, mən iclasa başçılıq edirdim. Qaşlarınızı çatmağa tələsməyin: mənim MÜƏYYƏN MƏQSƏDƏ qulluq etməyim hərəkətlərimə bəraət qazandırır. Bu məqsəd öz “sirli məsləhətçilər”imdən ən yaxşılardan götürüb xasiyyətimə təlqin etməkdə. İcazənizlə sizlərə bəzi şeylər söyləyim. Mən kasıb, cahil və mövhumatçı bir ailədə doğulmuşam<sup>2</sup> və tez bir zamanda anladım ki, mənimlə uğur arasında hündür bir maneə dayanıb. Ancaq hər vəchlə bu maneəni aşmalıydım. Mən maneələrdən qorxmayan birisinə çevrilməliydim. Mən “özüm özümü” yapmalıydım. Bunun üçün az əvvəl təsvir elədiyim üsula əl atdım.

## ÖZÜNÜTƏLQİN VASİTƏSİLƏ XASİYYƏTİ NECƏ MÖHKƏMLƏNDİRMƏLİ

Mən psixologiya kafedrasının tələbəsi olanda artıq HƏR BİR İNSANIN ÖZ FİKİRLƏRİ VƏ ARZULARI SAYƏSİNDƏ YAPILDIĞINI bilirdim. Mən şiddətli, inadkar arzusunun təhtəşüuru qısa yolla işləməyə məcbur edə biləcəyindən xəbərdardım. Mən arzusunun həyata keçməsində ən qüdrətli amilin özünütəlqin olduğunu da bilirdim. Amma həm də o da məlumdur ki, özünütəlqinin sayəsində xasiyyəti dəyişmək və möhkəmləndirmək olar. Daha artıq, elə indi də elə hesab edirəm ki, bu, xasiyyətin arzu olunan keyfiyyətini əldə etmək üçün yeganə üsuldur.

Bütün bu biliklər üzərində şəxsiyyətimi quracağım bünövrəydi. Öz “gizli məsləhətçilərimlə” təxəyyülümdəki görüşlərimdə onlardan bu və ya digər mövzuyla bağlı fikirlərini bölüşmələrini xahiş edirdim. Məsələn, belə deyirdim: “Mister Emerson, həyatınızı bu qədər məşhur edən təbiətinizi anlamaq istərdim. Sizdən xasiyyətinizin hansı keyfiyyətinin bu qədər gözəl ixtiralar etməyinizə və həyatda tətbiq etməyə kömək göstərdiyini danışmanızı rica edirəm. Sizdən xahiş edirəm: bilavasitə mənim təhtəşüuruma müraciət edin, belə ki, yalnız o, məhdud aqlın dərk edə bilməyəcəyi şeyləri anlamaq iqtidarındadır”. Sonra mən Berbanka söyləyirdim: “Mister Berbank, mən təbiətin gücünü uyğunlaşdırən və istiqamətləndirən biliyinizi mənə ötürməyinizi xahiş edirəm. Mənə bir ot gövdəsi bitən yerdə ikisini yetişdirən, həmçinin “zanbağı zərnləyən” biliyinə yol tapmaqda köməkçi olun. “Əzizim Napoleon, sizdən minlərlə insanı qətiyyətli addım atmağa rəvnəqləndirən

heyretamiz bacarığınızı almağı arzulayıram. Həmçinin arzu edirəm ki, məğlubiyyətinizi qələbəyə çevirən və bir çox maneələrin öhdəsindən gəlməyə imkan yaradan İNAMINIZIN bir hissəsini mənə ötürəsiniz. Mübarizə Kralı, Təsadüf İmperatoru, Tale Adamı, mən sizi salamlayıram!” “Mister Peyn, sizin kimi sarsılmaz düşünə bilməyim üçün öz fikir azadlığınız, ruh cəsarətiniz və ağıl aydınlığınızı mənimlə bölüşməni istəyirəm!” “Mister Darvin, sizə səbəb-nəticə əlaqəsinin səbəbini aydınlaşdırmağa imkan yaratmış səbrinizin sirrini öyrənmək istəyirəm. Elə sizin kimi həqiqət axtarışında olarkən yanlış fikirdən və mövhumatdan azad olmaq istəyirəm”. “Mister Linkoln, mən öz xasiyyətimi ədalət, yumor hissi, insan gözüaçıqlığı və dözümlü adlı kərpiclərdən qurmaq istəyirəm. Necə ki onlar sizin təkrarolunmaz şəxsiyyətinizi təşkil edib”. “Mister Karneqi, mən artıq hər şeyə görə sizə borcluyam, amma hər şeydən öncə, həyatımın mənasına çevrilən, ruhuma xoşbəxtlik və sakitlik bəxş edən iş seçimimə görə minnətdaram. Mən öz sənaye şirkətini qurmaqda effektiv şəkildə istifadə etdiyiniz təşkil olunmuş cəhdlərinizin prinsipini anlamaq istədim”. “Mister Ford, siz həyatımda ən mötəbər adamlardan biri olmusunuz. Sayənizdə işimin reallaşması üçün vasitə meydana gəlib. Sizdən inadkarlıq, müəyyənlik, təmkinlilik ruhunu qəbullanmağı arzu edirəm. Bütün bu keyfiyyətlərin kasıbçılığın öhdəsindən gəlməyə, öz cəhdlərimi təşkil etmək və digər insanlara köməyə istiqamətləndirməkdə yardımçı olacağına inanıram”. “Mister Edison, siz hamıdan yaxın oturmusunuz. Ona görə sizin yanınızda oturmuşam ki, siz mənə inamın ən misli görünməmiş nümunəsini vermisiniz. O inamın ki, on minlərlə uğursuzluqdan sonra belə məğlub olmur. Mən bu heyretamiz İNAMI özümə hopdurmaq istəyirəm”.

Ancaq mənim hər gecə eyni nitqlərə üz tutduğumu fikirləşməyin. Mənim “gizli məşvərətə” müraciətlərim həmin mənə hansı xüsusiyyət incəliyinin daha aktual olmasına uyğun şəkildə dəyişirdi. Mən bütün bu insanlarla, sadəcə, “söhbət etmirdim”. Mən onların tərcümeyi-hallarının hər faktını öyrənmişdim və onların şəxsiyyətlərinə o qədər yüklənmişdim ki, bir neçə aydan sonra bu gecə söhbətləri, demək olar ki, realığa çevrilmişdi. Bundan savayı, bu doqquz kişinin hər biri öz şəxsi fərdiyyətinə malikdir. Məsələn, Linkoln həmişə hamıdan sonra gəlir və hansısa təmkinli əhvail-ruhiyyədə olardı. O, demək olar ki, heç vaxt masa arxasına əyləşmir, otaqda var-gəl edir, fikrə daldı. Yalnız zaman-zaman yanımda ayaq saxlayar və əlini çiynimin üstünə qoyardı və heç vaxt gülümsəməzdi: millət Bütün bu biliklər üzərində şəxsiyyətimi quracağım bünövrəydi. Öz “gizli məsləhətçilərimlə” təxəyyülumdəki görüşlərimdə onlardan bu və ya digər mövzuyla bağlı fikirlərini bölüşmələrini xahiş edirdim. Məsələn, belə deyirdim: “Mister Emerson, həyatınızı bu qədər məşhur edən təbiətinizi



anlamaq istərdim. Sizdən xasiyyətinizin hansı keyfiyyətinin bu qədər gözəl ixtiralar etmənzə və həyatda tətbiq etməyə kömək göstərdiyini danışmanızı rica edirəm. Sizdən xahiş edirəm: bilavasitə mənim təhtəlsüuruma müraciət edin, belə ki, yalnız o, məhdud aqlın dərk edə bilməyəcəyi şeyləri anlamaq iqtidarındadır”. Sonra mən Berbanka söyləyirdim: “Mister Berbank, mən təbiətin gücünü uyğunlaşdıran və istiqamətləndirən biliyinizi mənə ötürməni xahiş edirəm. Mənə bir ot gövdəsi bitən yerdə ikisini yetişdirən, həmçinin “zanbağı zərleyən” biliyinə yol tapmaqda köməkçi olun. “Əzizim Napoleon, sizdən minlərlə insanı qətiyyətli addım atmağa rəvnəqləndirən heyretəmiz bacarığınızı almağı arzulayıram. Həmçinin arzu edirəm ki, məğlubiyyətinizi qələbəyə çevirən və bir çox maneələrin öhdəsindən gəlməyə imkan yaradan İNAMINIZIN bir hissəsini mənə ötürəsiniz. Mübarizə Kralı, Təsadüf İmperatoru, Tale Adamı, mən sizi salamlayıram!” “Mister Peyn, sizin kimi sarsılmaz düşünə bilməyim üçün öz fikir azadlığınız, ruh cəsarətiniz və ağıl aydınlığınızı mənimlə bölüşməni istəyirəm!” “Mister Darwin, sizə səbəb-nəticə əlaqə sinin səbəbini aydınlaşdırmağa imkan yaratmış səbrinizin sirrini öyrənmək istəyirəm. Elə sizin kimi həqiqət axtarışında olarkən yanlış fikirdən və mövhumatdan azad olmaq istəyirəm”. “Mister Linkoln, mən öz xasiyyətimi ədalət, yumor hissi, insan gözüaçıqlığı və dözüümü adlı kərpiclərdən qurmaq istəyirəm. Necə ki onlar sizin təkrarolunmaz şəxsiyyətinizi təşkil edib”. “Mister Karneqi, mən artıq hər şeyə görə sizə borcluyam, amma hər şeydən öncə, həyatımın mənasına çevrilən, ruhuma xoşbəxtlik və sakitlik bəxş edən iş seçiminə görə minnətdaram. Mən öz sənaye şirkətini qurmaqda effektiv şəkildə istifadə etdiyiniz təşkil olunmuş cəhdlərinizin prinsipini anlamaq istərdim”. “Mister Ford, siz həyatımda ən mötəbər adamlardan biri olmusunuz. Sayənizdə işimin reallaşması üçün vasitə meydana gəlib. Sizdən inadkarlıq, müəyyənlik, təmkinlilik ruhunu qəbullanmağı arzu edirəm. Bütün bu keyfiyyətlərin kasıbçılığın öhdəsindən gəlməyə, öz cəhdlərimi təşkil etmək və digər insanlara köməyə istiqamətləndirməkdə yardımçı olacağına inanıram”. “Mister Edison, siz hamıdan yaxın oturmusunuz. Ona görə sizin yanınızda oturmuşam ki, siz mənə inamın ən misli görünməmiş nümunəsini vermisiniz. O inamın ki, on minlərlə uğursuzluqdan sonra belə məğlub olmur. Mən bu heyretəmiz İNAMI özümə hopdurmaq istəyirəm”.

Ancaq mənim hər gecə eyni nitqlərə üz tutduğumu fikirləşməyin. Mənim “gizli məşvərətə” müraciətlərim həmin mənə hansı xüsusiyyət incəliyinin daha aktual olmasına uyğun şəkildə dəyişirdi. Mən bütün bu insanlarla, sadəcə, “söhbət etmirdim”. Mən onların tərcümeyi-hallarının hər

faktını öyrənmişdim və onların şəxsiyyətlərinə o qədər yüklənmişdim ki, bir neçə aydan sonra bu gecə söhbətləri, demək olar ki, reallığa çevrilmişdi. Bundan savayı, bu doqquz kişinin hər biri öz şəxsi fərdiyyətinə malikdir. Məsələn, Linkoln həmişə hamıdan sonra gələr və hansısa təmkinli əhvail-ruhiyyədə olardı. O, demək olar ki, heç vaxt masa arxasına əyləşmir, otaqda var-gəl edir, fikrə daldı. Yalnız zaman-zaman yanımda ayaq saxlayar və əlini çiynimin üstünə qoyardı və heç vaxt gülümsəməzdi: millət qayğısı ona gülümsəməyi unutturmuşdu. Digərləri özlərini tamam başqa cür aparırdı. Berbank və Peyn tez-tez bir-birinə başqalarını şoka salacaq tərzdə atmaca atardılar. Bir gecə Peyn mənə “İdrak əsri” adlı məruzə hazırlamağı və getdiyim kilsənin kürsüsündən oxumağı təklif elədi. Digərləri bunu zarafat kimi qəbul edib o ki var güldülər. Gülməyən bircə Napoleondur: o, kilsə adını eşidən kimi ucadan zarıdı və gözlərinin yaşını axıtdı. Onu başa düşmək olardı: imperatorun zamanəsində kilsə dövlətin əsarətindəydi və kütlə üzərində nəzarət vasitəsiydi.

Bir dəfə Berbankın əməlli-başlı gecikdiyini xatırlayıram. O, nəhayət, peyda olanda o qədər həyəcanlıydı ki, hətta danışa belə bilmirdi. Emosiyalarına güc gələndən sonra bizə xəbər elədi ki, maraqlı bir eksperiment keçirmiş. Bu eksperimentə görə almalar istənilən ağacda bitəcəkmışdilər. Peyn atmacasından qalayıb, məhz almanın kişiylə qadın arasında nifaq saldığını söylədi. Bu, Darvinin xoşuna gəldi. O gülümsünüb Peynə almaların yanına ilan buraxmamağı məsləhət gördü. Olanları müşahidə edən Emerson qısaca söylədi: “Almalar yoxdur – ilanlar da yoxdur”, Napoleon cavabında dilləndi: “Almalar yoxdur – dövlət də yoxdur!”

Linkoln hamıdan gec gəlsə də, müşavirəni də hamıdan sonra tərk edirdi. Hamı dağılışandan sonra o, masaya dirsəklənər və bir neçə dəqiqə bu vəziyyətdə qalardı. Onu narahat etməyə cürətim çatmırdı. Nəhayət, ağır-ağır qalxar, qapıya tərəf yönələr, sonra yenidən geri qayıdar və əlini çiynimə qoyaraq söyləyərdi: “Oğlum, qarşınıza qoyduğunuz məqsədə çatmanız üçün sizə böyük cəsarət və böyük inadkarlıq lazım olacaq. Həmişə sakitliyinizi və soyuq aqlınızı qoruyub saxlayın: bu sizin ən bədbəxt hadisələrdə belə karınıza çatacaq”.

Bir dəfə axşamüstü Edison hamıdan əvvəl peyda oldu və məndən solda oturdu. Burada, adətən, Emerson oturardı. Tomas qulağıma tərəf əyilib pıçıldadı: “Sizin missiyanız həyatın ən əsas sirrini açmaqdan ibarətdir. Vaxtı gələndə anlayacaqsınız ki, həyat arı pətəklərini xatırladan iri

enerji laxtalarından ibarətdir. İnsan enerji vahididir və o əbədidir. İnsanlar birləşərək həyat axınını təşkil edirlər. Keçirdiyiniz görüşlər sizə əməlli fayda vermiş olacaq. İnsan da enerji kimi ÖLÜMSÜZDÜR. Artıq indi bundan əmin ola bilərsiniz, əks-halda bizim görüşlərimiz baş tutmazdı”. O artıq heç nə söyləmədi, belə ki, “gizli müşavirə”nin digər üzvləri yığılmağa başladı. Edison ayağa qalxıb öz yerinə getdi.

Mən bunları yaşayanda Tomas hələ sağıydı. Bu mənə elə bir təəssürat bağışlamışdı ki, onunla öz təcrübəmi bölüşməyi qərara aldım. Tomas gülümsünüb söylədi: “Bu, sadəcə, bir təxəyyül oyunu deyil, bu, reallıqdır”. Daha heç nə izah eləmədi.

Bir neçə ay sonra meditasiyaya başlayan kimi gecə görüşlərini o qədər canlı yaşamağa başladım ki, hətta bir az qorxdum da. Sonunda reallığı təxəyyüllə qarışdıracağımdan çəkinirdim, elə buna görə də gecə oyaqqalmalarıma son qoydum. Hər şey öz axarıyla gedirdi, lakin altı ay sonra yataq otağında daha kiminsə olması hissiylə ayıldım. Gözlərimi açdım və çarpayımın yanında Linkolnun dayandığını gördüm. O, astaca dilləndi: “Siz dünyanı xilas eləməlisiniz. Tezliklə ölkədə qarmaqarışıqlıq olacaq, adamların çoxu işsiz qalacaq. Uğur fəlsəfəsi üzərindəki işinizi davam etdirin. Bu sizin missiyanızdır. Əgər hansısa səbəbdən öz missiyanızı yerinə yetirməsəniz, min il əvvələ qayıtmalı və öz həyat dövrənizi sıfırdan başlamağa olacaqsınız”.

Səhərişi gün bunun, həqiqətən, baş verdiyini, ya rüyada gördüyümü dəqiq deyə bilmirdim. Lakin bu yaşantı o qədər parlağıydı ki, düşüncələrimdə həmişə həmin gecə söhbətinə qayıdırdım. Mən “gizli müşavirlərimlə” görüşləri bərpa etməyi qərara aldım. Gecə meditasiyaya dalanda şuramın bütün üzvlərinin öz yerlərini tutduğunu gördüm. Masanın üzərindəse şərab və qəlyanaltı vardı. Linkoln məni görən kimi qədəhini qaldırıb söylədi: “Cənablar, gəlin bu bədəni yolunu azmış, lakin haqq yoluna qayıtmış gəncin sağlığına içək!” Bu sözlərdən sonra iclasları yarıda qoymaq günah olardı.

Tezliklə mənim “gizli müşavirəm”in üzvləri yüzəcən artdı. Onların arasında İsa Məsih, müqəddəs Pavel, Qaliley, -Kopernik, Aristotel, Platon, Sokrat, Homer, Volter, Spinoza, Kant, Şopenhauer, Nyuton, Konfutsi, Albert Habbard, Vudro Vilson və Uilyam Ceyms vardı.

Bu barədə ilk dəfədir ki, kütləvi çıxış edirəm, özü də yazılı formada. Bütün öncəki illər susmağa üstünlük verirdim, çünki özgələrin bu qeyri-adi təcrübəyə necə münasibət bəsləyəcəklərini təxmin edirdim. Böyük ehtimalla, düzgün başa düşülməyəcəkdim. Bəs niyə kitabda ürəyimi açmağa cürət elədim? Birincisi, ona görə ki, mənə artıq ətrafdakıların fikri az maraqlandırır. Ahıllığın bəxşişlərindən biri illərlə bizim daha cəsarətli olmağımız və digərlərinin nə düşünəcəklərindən ürkməyərək həqiqəti söyləməyimizdir. Çoxlarının hekayətimə skeptik yanaşacaqlarına rəğmən, gecə görüşlərimin təxəyyüldən daha çox şey olduğuna təkid edirəm. Bunu bəyan etməkdə haqlı olduğumu hesab edirəm, çünki bu görüşlər mənə həddən artıq çox şey verib. “Gizli məsləhətçilərim” mənə, həqiqətən də, kömək eləyiblər. Onlar mənim ideyalarımı rəğbətlə qarşılayıblar, mənə özüm ilə düzgün davranmağı öyrədiblər. Baş beynin hansısa gizli künclərində ehtimal və ya aydınlanma adlanan fikir titrəyişlərini qəbul edən bir sahə var. Bu, altıncı hissədir və alimlərin onu hələ də kəşf etməməsinin elə bir önəmi yoxdur. Fakt faktlığında qalır: insanlar fiziki dünya hüdudunda yerləşən mənbələrdən bilik alıblar və almaqda da davam edirlər. Bu bilik şüur hansısa intensiv yaşantılarla həyəcanlananda gəlir. Güclü emosiya doğuran istənilən şərait altıncı hissə təsir edə və işləməyə məcbur edə bilər. Bu altıncı hissə ağır vəziyyətə düşən insanı xilas etməyə qadirdir. Bununla bağlı saysız-hesabsız nümunələr gətirmək olar. Bəzən insanlar zəlzələdən bir neçə dəqiqə öncə nəsə hiss edərək evlərini tərk ediblər, ya da qəzaya uğrayacaq təyyarəyə minməyiblər.

Məsuliyyətlə bəyan edə bilərəm ki, “gizli müşavirlərim” mənim şüurumu naməlum mənbədən gələn ideyalara, fikirlərə və biliklərə yetərinə həssas ediblər. Başqa sözlə, bu görüşlər məndə altıncı hissi inkişaf etdirdi. Mənə tez-tez “qonaq gələn” ilham pərisinə görə məhz “sirli müşavirlərimə” borcluyam. Bir çox hallarda fəlakətin bir addımlığında olanda mənə təhlükədən sovuşduran da “gizli müşavirlərim” olub.

Əvvəllər bu görüşləri planlarımı həyata keçirmək uğrunda xasiyyətimə yeni keyfiyyətlər əlavə etmək üçün təşkil edirdim. Bu mənim üçün bir növ avtotreninqiydi. Mən təhtəşüuruma təsir etməklə sanki bu möhtəşəm adamlarla ünsiyyətə girirdim. Axı məlum bir deyim var: mənə dostunu göstər, sənə kim olduğunu söyləyim. Amma görüşlər təxəyyül fazasından çıxandan sonra mənim məqsədlərim dəyişdi. İndi mən, həqiqətən də, öz “gizli müşavirlərimlə” məsləhətləşirəm; beləcə, onlar öz adlarına bəraət qazandırırırlar. Əgər mənim, ya müştərilərimdən kiminsə çətinliyi olursa,

“gizli şurani” köməyə çağırıram və yardım həmişə gəlir. Hərçənd heç də həmişə qeyd-şərtsiz onlara əməl etmirəm.

Gördüyünüz kimi, bu fəsil insanların çoxu üçün tanış olmayan bir şeydən söhbət açır. Altıncı hissənin inkişafı var-dövlət yığmaq istəyən və cəmiyyətdə layiqli yer tutmağa qərarlı olan kəslər üçün xüsusi əhəmiyyət kəsb etməlidir. Daha ciddi arzular üçün altıncı hissə lazım olmur, elə bu səbəbdən əgər sakit, rəvan, normal təminat arzulayırsınızsa, cəsarətlə bu fəslin üzərindən ötüb-keçə bilərsiniz.

Heç bir şübhəsiz, Henri Ford altıncı hissədən xəbərdardı və ondan istifadə edirdi. Onun irimiqyaslı işgüzar və maliyyə əməliyyatları bu prinsipi anlamadan mümkün ola bilməzdi. Tomas Edison altıncı hissi öz ixtiraları üzərindəki işində tətbiq edirdi. Xüsusən də müasir elmdə analoqu olmayan kəşflərində, məsələn fonografin ixtirasında. Napoleon, Bismark, Coan Duqi, Budda, Konfutsi və Məhəmmədsayağı, demək olar ki, bütün insanlar altıncı hissənin əhəmiyyətini anlayır və həmişə onu əldə rəhbər tuturdular. Onlar öz dahiliklərinə görə bu hissə borcludular.

Lakin altıncı hissə arzuya uyğun olaraq yandırılan bir şey deyil. Bu bacarıq tədricən inkişaf etdirilir, özü də yalnız bu kitabda verilmiş prinsipləri praktikada tətbiq etməklə. Daha bir şeyi nəzərinizə çatdırım: çox nadir hallarda altıncı hissə qırx yaşdan əvvəl sahibini tapır. Bir çox hallarda bu bilik 40-50 yaş arası əlçatan olur, çünki altıncı hissi yemləyən mənəvi qüvvələr onillərlə yetişir, özü də yalnız özünü inkişaf, düşüncə və digər ruhani təmrinlər nəticəsində. Sizin kim olduğunuzun əhəmiyyəti yoxdur, bu kitabı hansı məqsədlə oxumağa başlamanız da önəm kəsb eləmir. Siz hazırda söhbət açdığımız prinsiplə bərabər bütün uğur prinsiplərindən istifadə edə bilərsiniz və siz mütləq istədiyinizə çatacaqsınız. Bu daha çox varlanmaq istəyənlər üçün xüsusilə doğrudur.

Mən altıncı hissə barədə fəsil kitabına daxil edib-etməyəcəyim barədə çox düşündüm və sonda belə bir qərara gəldim ki, uğur fəlsəfəsi bu biliksiz yarımçıq olacaq. Mən bir dəfə söyləmişəm və yenə təkrar edirəm: uğurunuzun başlanğıc nöqtəsi sizin ARZUNUZDUR. Bəs son nöqtə hansıdır? Məqsədə çatmaq? Əsla yox. Əslində yolun sonunda özünü anlamaq, digərlərini anlamaq, təbiətin qanunlarını anlamaq və ən nəhayət, özünün XOŞBƏXTLİK hüququnu etiraf etmək durur. Bütün bu mühüm şeyləri yalnız altıncı hissənin köməyi sayəsində anlamaq mümkündür və elə

buna görə də təkid edirəm ki, bu prinsip uğur fəlsəfəsinin zirvəsi sayılır. Yəni əgər sizə puldan savayı daha nələrsə lazımsa.

Bəlkə də bu fəslə oxuyarkən hansısa əqli və emosional həyəcan hiss etmisiniz. Əgər bu belədirsə, həmin fəslə bir ay sonra qayıdın və o zaman həyəcanınızın daha da artdığının şahidi olacaqsınız. Hər dəfə bir ay fasilə verməklə bu praktikanı bir neçə dəfə təkrar edin və tezliklə özünüz üçün qeyd edəcəksiniz ki, şübhələr, kədər və qorxu sizdən uzaq durmağa başlayır, şüurunuzsa əvvəllər bilmədiyi azadlığa hakim olub. Sizin təxəyyülünüz yüngül şeylərə can atacaq, sanki özlüyündə yaradıcı ideyalar və qeyri-adi ehtimallar doğuran Ruh qəlbinizi bürüyəcək. Bu Ruh istənilən görkəmli musiqini, rəhbəri, rəssamı, yazıçını, alimi və dövlət rəhbərini müşayiət eləyir. Siz bu Ruhla əlaqəyə girəndə ARZUNUZU öz fiziki ekvivalentinə çevirə biləcək gücə sahib olacaqsınız.

## İNAM QORXUDAN AZAD EDİR

Ötən fəsillərdən birində özünü tələşmənin, arzusun və təhlükənin köməklili ilə İNAMI necə inkişaf etdirmək barədə yazmışdım. Kitabın son səhifələri içindəki QORXUNU necə öldürməklə bağlı təlimatlardan ibarətdir.

Siz burada qorxunun altı növünün tam təsvirini tapacaqsınız. Bu qorxu növləri kədər, qətiyyətsizlik, lənglik, etinasızlıq, çatışmayan ambisiozluluq, özündən əminsizlik, iradəsizlik və ruh düşkünlüyünün səbəbi rolunda çıxış edir. Sizi əhatələyən bu qorxu növlərini tapmaq üçün -özünüzü yaxşıca analiz edin və onlar üzə çıxanacan cəhdlərinizdən əl çəkməyin. Məsələn burasındadır ki, qorxular təhlükənin künc-bucağında gizlənməyə öyrəşiblər və onlar heç vaxt üzə çıxmayan kabus kimi yaşamağa üstünlük verirlər. Unutmayın ki, qorxunun təbiəti kabusların təbiətlərinə oxşardır, çünki onlar yalnız sizin şüurunuzun qaranlıq hissələrində yaşaya bilirlər. Lakin boşalmayın: unutmayın ki, xəstə təxəyyülün məhsulu olan kabuslar çoxlarının ağlına başından çıxarıb. Qorxu kabusları eyni qədər qorxulu ola bilər, çünki onlar real hərəkətlərə və hadisələrə çevrilirlər<sup>4</sup>.

Heç şübhəsiz, insanların ən pis vərdişi –  
ÖZ ŞÜURUNA MƏNFİ FİKİRLƏRİ  
BURAXMAQ ADƏTİDİR.

# EPİLOQ KABUSLARI NECƏ

## ALDATMALI

### ÖZÜNÜZÜ SİLKƏLƏYİN

Bu fəslə oxuyanda yolunuzu hansı qorxu kabusları kəsdiyini biləcəksiniz.

UĞUR FƏLSƏFƏSİNİN PRİNSİPLƏRİNİN İŞƏ DÜŞMƏSİ ÜÇÜN insanın şüuru buna hazır olmalıdır. Hazırlıq özlüyündə o qədər də çətin deyil. O, insanın özünü dərin təhqiqatından, keyfiyyətlərini analizindən və məqsədinə çatmaqda maneçilik törədən üç düşmənin dərkindən başlayır. Bu üç düşmənin adı belədir:

#### QƏTİYYƏTSİZLİK, ŞÜBHƏ və QORXU!

Əgər bu üç mənfi keyfiyyətdən biri şüurunuzda hakim kəsiləcəksə, altıncı hiss heç vaxt sizə açılmayacaq. Bu arada onlar siam əkiləri kimidirlər, həmişə bir yerdə gəzirlər: harada qorxu var, orada şübhə və qətiyyətsizlik mövcuddur. dur ki, əgər bu uğur düşmənlərindən heç olmasa birini aşkarlasanız, digər ikisinin də yaxınlıqda gəzişdiyinə əmin olun.

QƏTİYYƏTSİZLİKDƏ QORXU toxumu gizlədir! Bunu heç vaxt yadınızdan çıxarmayın. Qətiyyətsizlik mütləq ardından ŞÜBHƏ gətirir. Onlar birlikdə QORXUYA çevrilirlər! Birinin digərinə çevrilmə prosesi gizlicə və yetərinə yavaş baş verir. Bu üç düşmənin niyə belə təhlükəli olmasına daha bir səbəb: onlar şüurunuz xaricində öz-özünə qol-budaq atır və böyüyürlər.

İndi mən uğur yolunda həyata keçirilən bütün prinsipləri açıqdən sonra1 qarşınıza çıxarıb biləcək təhlükələr barədə də xəbərdarlıq etməyi özümə borc bilirəm. Əsas təhlükələrdən biri QORXUDUR. Bu qorxunun haradan əmələ gəlməsi və onu necə aşkarlamaq barədə epiloqda yazacağım da bir təsadüf deyil. Məhz qorxu çoxlu sayda insanı kasıb yaşamağa vadar edir. Əgər siz var-dövlət sahibi olmaq istəyir və ya başqa məqsədə çatmaq niyyətindəsinizsə, bunu yaxşı anlamalısınız.



Bu fəsildə diqqətinizi QORXU kimi təhlükəli bir xəstəliyin meydana gəlməsi səbəblərinə yönəltmək istəyirik. Artıq deyildiyi kimi, qorxu əsas altı hissəyə ayrılır və bu növlərdən hər biri həm təklikdə, həm də digərlərilə qoşalaşdıqda təhlükəlidir. Qorxu xəstəlikdir. Başqa xəstəliklərdə olduğu kimi, burada da onun adını, əlamətlərini və zədə ocağını bilmək vacibdir. İndi bu fəsli oxuyarkən özünüzdə dalmağı və şüurunuzda altı qorxunun hansı növünün olduğunu aydınlaşdırmağınızı inadla məsləhət görürəm. Ayıq olun: qorxu -olduqca hiyləgər xəstəlikdir, onun hiylələrinə aldanmayın! O, təhtəşüurda, bu dibi görünməyən və qaranlıq “zirzəmidə” yaşayır, oradasa o qədər xəlvəti yerlər var ki, qorxu virusunu aşkarlamaq çox çətin olur.

# QORXUNUN ƏSAS ALTI NÖVÜ

Hər bir insanın müxtəlif kombinasiyada əziyyət çəkdiyi qorxunun altı əsas növü mövcuddur. Qorxusuz insan olmur. Qorxunun altı növünün hamısı sizdə yoxdursa, bəxtinizin gətirdiyini hesab edin. Sizi intizarda saxlamayacaq və onları adları ilə çağıracam.

## DİLƏNÇİLİK QORXUSU

(planetin bir çox sakini bu xəstəliyə düçar olub)

## TƏNQİD QORXUSU

## XƏSTƏLİK QORXUSU

## SEVGİNİ İTİRMƏK QORXUSU

## QOCALIQ QARŞISINDA QORXU

## ÖLÜM QORXUSU

Qorxunun digər növləri də mövcuddur, amma onların hər biri bu altı növdən şaxələnir.

Qorxunun bu altı növünün bəşəriyyət qədər yaşı var. O sanki genetik xəstəlikdir, nəsildən-nəslə keçən lənətdir və bəşəriyyət tarixində elə bir dönmə yoxdur ki, bu qorxulardan birinin növünü yaşamasın. Onlar heç vaxt bir yerdə gəlmirlər, həmişə hansısa biri üstünlük təşkil edir – bu, qorxunun silsiləsi adlanır.

Böyük Depressiya davam edən altı il ərzində KASIBÇILIQ QORXUSU dövrəni meydan sulayıb. Birinci Dünya müharibəsi dövrəni ÖLÜM QORXUSUNUN dövrəni kimi qeyd etmək olar. O bitməyə macal tapmamış XƏSTƏLİKLƏR QARŞISINDA QORXU peyda olub, çünki bütün qitələr boyu epidemiya dalğası yayılırdı<sup>2</sup>.

QORXU nədir? Əslində bu, əhvali-ruhiyyədən savayı bir şey deyil. Amma biz əhvali-ruhiyyənin rəhbərliyə və nəzarətə tabe olduğunu bilirik (bu mənim kitabımın səhifələrində dəfələrlə qeyd edilib). İnsan ilkin variantda fikir olmayan heç nədən nəşə yarada bilməz. Bu müddədən belə bir nəticə

çıxır ki, ŞÜURDA ÜSTÜNLÜK TƏŞKİL EDƏN FİKİRLƏR TƏCİLİ ÖZ FİZİKİ EKVİVALENTLƏRİNƏ ÇEVRİLMƏYƏ BAŞLAYIRLAR! Bu sizin istəyib-istəməməyinizdən asılı olmayaraq baş verir. Bundan savayı, insan şüurunda yalnız öz şəxsi fikirləri üstünlük təşkil eləmir (bunun öhdəsindən birtəhər gəlmək olardı), əksinə, tez-tez ona başqalarının ağılındakı fikirlər, necə deyirlər, “havada uçuşanlar” hakim kəsilir. Digər mənbələrdən gələn fikir impulsları insanın maliyyə, işgüzar, peşəkar və şəxsi həyatına ciddi təsir göstərə bilər. Niyə bəzilərinin “göydən ulduz almağı” bacarmadıqları halda uğur qazandıqları halda, digərlərinin üstün keyfiyyətlərə (bacarığa, təhsilə, intellektə) sahib olmalarına rəğmənlə uğursuzluğa düçar olmaları barədə heç fikirləşmişsinizmi? Bu onunla izah olunur ki, insan öz şəxsi şüurunu və əhvali-ruhiyyəsini idarə etməyə qadirdir və hər bir insan hansı fikir impulsunu şüuruna yaxın buraxmağa, hansınısa buraxmamağa qərar verə bilər. Uğura köklənmiş adam öz ağılının qapılarını qıfılda saxlayır və içəri buraxa biləcəyi ideyaları cidd-cəhlə yoxlayır. Təbiət insana yalnız bircə şey üzərində tam nəzarət imkanı verib, bu, ŞÜURDUR. Yalnız insan NƏ BARƏDƏ FİKİRLƏŞƏCƏYİNƏ qərar verə bilər. Bu fakt insanın bütün yaratdıqlarının fikir formasında yaranmasıyla birlikdə QORXUNUN öhdəsindən gələ biləcək dərmanın əsasını təşkil edir.

Əgər İSTƏNİLƏN FİKRİN MADDİ REALLIĞINA CAN ATMASI düzdürsə (bunasa heç bir şübhəniz olmasın), deməli, kasıbçılıq barədə fikirlərin heç vaxt firavanlığa gətirib çıxarmayacağı da doğrudur.

Amerikalılar 1929-cu ildə Uoll-strit dağılıandan sonra kasıbçılıq haqda düşünməyə başladılar. İrimiqyaslı kütlənin fikir impulsu aramla reallaşmağa başladı – və biz Böyük Depressiyanı aldıq. Bütün millət dilənçilik barədə fikirləşəndə, depressiya qaçılmazdı. Bu, təbiətin istisna tanımayan qanunudur.

# DİLƏNÇİLİK QORXUSU

DİLƏNÇİLİKLƏ ZƏNGİNLİK arasında heç bir güzəşt olmur! Kasıbçılığa aparan yol və zənginliyə aparan cığır əks istiqamətlərdə yerləşir. Əgər siz zənginliyə çatmaq istəyirsinizsə, kasıbçılığa apara biləcək istənilən şəraitdən asılı olmamalısınız (Burada “zənginlik” sözünü geniş mənada işlədirik: o, maliyyə ilə yanaşı, mənəvi, intellektual və maddi firavanlığı da anladır.). Zənginliyə gedən yolun başında ARZU durur. Bu haqda artıq danışmışıq. Siz 1-ci fəsildə özünüzdə ARZUNU necə yetişdirmək barədə təlimatlarla tanış olmusunuz. Epiloq kimi qeyd elədiyim bu fəsildə ARZUNUN öz fiziki ekvivalentinə çevrilməsi üçün şüurunuzu hazırlamaqla bağlı təlimatlarla tanış olacaqsınız.

İndi biz elə bir nöqtəyə çatmışıq ki, bundan belə sizlərdən hər biriniz “Düşün və varlan” fəlsəfəsinə nə qədər dərinlən varıb-varmadığınızı müəyyən edə bilərsiniz. Bu fəsildə verilən təlimatlara əməl etməklə zənginliyə hazır olub-olmadığınızı öyrənəcəksiniz. Əgər bu fəsli bitirəndən sonra kasıbçılıqla zərrə qədər də olsa razılığınız qalsa, deməli, heç bir ümid yoxdur. Siz kasıbçılığa məhkumsunuz.

Əgər, həqiqətən də, varlanmaq istəyirsinizsə, onu hansı formada və nə qədər istədiyinizi müəyyən etməlisiniz. Zənginliyə gedən yol qarşınızdadır və mən sizin etibarlı bələdçinizəm. Sizə elə bir xəritə vermişəm ki, onunla azmaq mümkün deyil. Əgər qətiyyətsizlik nümayiş etdirsəniz, ya da bir neçə addımdan sonra geri qayıtsanız, uğursuzluğunuzda özünüzdən savayı heç kəsi günahlandırmayın. Taleyinizə, uğurunuzla və məğlubiyyətinizə görə məsuliyyət yalnız sizin boynunuzdadır. Heç bir, hətta ən ağır şərait belə sizi bu məsuliyyətdən azad edə bilməyəcək. Əgər uğursuzluğu qismət kimi qəbullansanız, əgər zənginliyə və uğura iddianızdan əl çəksəniz, bunun yalnız bir səbəbi olacaq və bu elə səbəb olacaq ki, əslində siz onu idarə edə bilərsiniz. Onun adı ƏHVALİ-RUHİYYƏDİR. Əhvali-ruhiyyə insanı hər addımda izləyir. Əhvali-ruhiyyəni almaq, zorla götürmək olmaz. Kasıbçılıq qorxusu – sadəcə, əhvali-ruhiyyədir, başqa heç nə! Amma bu qorxunun bir giləsi bəsdir ki, istənilən işdə uğurunuzu basdırı biləsiniz. Yalnız kasıbçılıq qorxusu, başqa heç nə, istənilən maddi və iqtisadi böhranın əsasını təşkil edir. Özü də fərq eləməz, bu, ayrı-ayrı adamlara aiddir, ya bütöv bir millətə. Kasıbçılıq qorxusu

bacarıqları iflic edir, təxəyyülü söndürür, gücə inamı məhv edir, həvəsi sarsıdır, təşəbbüsə sipər olur, məqsədləri yuyur, ağıl iflasa uğradır, soyuqqanlılığı darmadağın edir. Kasıbçılıq qorxusu şəxsiyyətə çarəsiz zərər vurur, fikirlərin dəqiqliyini və bir yerə cəmlənməsini pozur, ambisiyaları məhv edir, yeni cəhdlərdən yapışmağa imkan vermir, iradənin gücünü sıfıra endirir, bütün vaxt ərzində uğursuzluq barədə düşünməyə vadar edir. Bu qorxu sevgi, dostluq, mərhəmət, səbir, iltifat, səxavət kimi digər yüksək hissləri öldürür. Bu qorxu sonradan insanın daimi yol yoldaşına çevrilən yüz cür bədbəxtliyin qapısını açır. Yuxusuzluq, xəstəliklər, məşəqqətlər və kasıbçılıq onu müşayiət edir və bütün bunlar bizlərin bolluq içində yaşadığımız vaxt baş verir. Ürəyimiz istədiyimiz hər şey bir addımlığımızdadır, yetər ki, əlimizi uzadaq. Yeganə maneə qeyri-müəyyən planlar və məqsədlərdir.

Kasıbçılıq qorxusu – heç şübhəsiz, qorxunun əsas növlərindən ən dağıdıcısıdır. Havayından onu siyahının lap əvvəlinə yerləşdirməmişəm, çünki bu qorxu var-dövlət toplamaq istəyən birisi üçün ən təhlükəlisidir. Bu qorxunun səbəblərini etiraf edə bilmək üçün insan böyük iradə sahibi olmalıdır, lakin ən çətin bu həqiqəti qəbullanmaqdır. Kasıbçılıq qorxusu – genetik qorxudur. Onun kökləri “BİR-BİRİNİ OVLAMAQ” KİMİ VƏRDİŞDƏ GİZLƏNİR. Əlbəttə, insanlar bir-birinə heyvanlar kimi fiziki anlamda hücum çəkmirlər, lakin insan ta qədim zamanlardan digərlərinə İNTELLEKTUAL və İQTİSADİ anlamda hücum çəkməyə öyrəşib. İnsan təbiətinə görə elə bir tamahkar varlıqdır ki, hətta ən əvvəldən icad edilmiş bütün sosial qanunlar bir adamı digərindən qorunmağa köklənib.

Haqqında məlumatımız olduğu bütün tarixi dövrlərdən ən çox müasir zamanə qazanc ehtirasıyla xarakterizə edilir. Əgər birinin bank hesabı yoxdursa, onu ayağa qonan toz kimi qəbul edirlər. Əksinə, əgər insan varlıqdırsa, ONUN HANSI YOLLA PUL QAZANMASI HEÇ KİMİ NARAHAETMİR. Varlıqlar – həmişə “böyük adamlardır”. Onlara qanun keçmir, onlar siyasəti və biznesi idarə edirlər və onlar haradansa ötüb-keçəndə hamı onların qarşısında təzim edib papağını çıxarır. Heç nə insana zənginlik qədər hörmət gətirmir. Heç nə insana KASIBÇILIQ qədər əziyyət vermir. Kasıbçılıq yaşayan kəs bu kədərli hekayətin mənasına bütünlüklə varır.

lə bu səbəbdən kasıbçılıq qorxusunun bəşəriyyəti izləməsi təəccüb doğurmur. Yalanların, qətlərin və qarətlərin minillik tarixi iş böyük pullara çatanda insanlara heç kəsə etibar etməməyi öyrədib. Mən bu ittihamı bütün bəşəriyyətə bəyan edirəm.

Nikahların çoxu yalnız ona görə dağılır ki, tərəflərdən biri digərinə məxsus olan var-dövləti əldən çıxarmaq istəmir. Məhkəmələr uzun müddətdir davam edən boşanma işləriylə doludur. Özü də bu zaman əsas problem boşanmanın özü deyil, mülk bölgüsüdür. Bir-birini qarət etmək üçün insanlar istənilən yalana hazırdırlar və bu yolda vaxtlarından da, güclərindən də keçməyə hazırdırlar. Hərçənd bunu etiraf edən az adam tapılır. Yalnız dərin və qərəzsiz özünüanaliz aqgözlüklə bağlı cizgiləri açar bilər. Kasıbcılıq aqgözlükdən yaranır və siz bunu bilməlisiniz.

Özünüanaliz həyatdan dilənçilikdən daha çox istəyən hər kəs üçün zəruridir. Unutmayın ki, yalnız siz özünüzün hakimi, vəkili, prokuroru, ittihamçısı və müqəssirisiniz! Sonrakı həyatınız çıxardığınız hökmün ədalətli olub-olmamasından asılıdır. Əgər qərəzsiz hakim olmanıza arxayın deyilsinizsə, bunu sizi yaxşı tanıyan və anlayan dostlarınızdan birinə -həvalə edin. Lakin “çarpaz dindirməni” tənha keçirməli olacaqsınız. Sizin məqsədiniz həqiqətdir. Onu istənilən qiymətə əldə etməlisiniz, hətta özünüyoxlamanın nəticələri sizi depressiyaya salsar belə.

İstənilən adamdan onun ən çox nədən qorxduğunu soruşun. Demək olar ki, hamısının cavabı belə olacaq: “Mən heç nədən qorxmuram!” Bu, yalan olacaq, amma ona görə yox ki, insan şüurlu şəkildə aldadır, sadəcə, çoxları nə qədər qorxu növünə sahib olduqlarını belə bilmirlər. Qorxunun emanasiyası o qədər hiss edilməzdir ki, bütün həyatını yaşaya və ondan xəbərdar olmaya bilərsən. Yalnız dürüst özünüanaliz bu təhlükəli düşmənin yuvasını aşkarlaya bilər. Bu özünüyoxlama zamanı siz şəxsiyyətin ən dərin qatlarına keçməli olacaqsınız. Qorxunun müəyyən əlamətləri var. Bu da onlardan bəziləri:

Sizdə kasıbcılıq qorxusunun olmasına

hansı əlamətlər işarə edir?

**ETİNASIZLIQ.** Adətən, etinasızlıq ambisiyaların yoxluğunda, kasıbcılığı qəbullanmaq hazırlığı, istənilən şəraitə tez öyrəşmək, həvəssizlik, tənəyyülün, entuziazmın və soyuqqanlılığın yoxluğu.

**QƏTİYYƏTSİZLİK.** Qətiyyətsizlik insanı illərlə istənilən məsuliyyətdən uzaq durmağa məcbur edir. Adam kənardan gələn istənilən qərara tabe olur, əvəzində özü hər vəchlə qərar verməkdən qaçır.

**ŞÜBHƏ.** Şübhə çox hiyləgər əlamətdir. O, məğlubiyyəti izah etmək və təmizə çıxarmaq üçün minlərlə dəmir məntiqə əsaslanan dəlil tapır. Bəzən şübhə başqalarının uğurlarını tənqid şəklini alır (bu zaman o ən pis hiss olan paxıllığa çevrilir).

**NARAHATLIQ.** Adətən, digərlərinin etdiklərinə yersiz irad tutmaqla, yorğanına görə ayaq uzatmamaqla, xarici dünyaya etinasız münasibətiylə, daima hər şeydən narazılıqla, bolluca alkoqol qəbul etməklə, problemlərini narkotikin köməkiylə həll etmək cəhdləriylə, əsəbiliklə, qərarsızlıqla, özündən əminsizliklə ifadə olunur.

**HƏDDƏN ARTIQ EHTİYATLILIQ.** Hər şeydə kələk görmək adətiylə, yalnız məğlubiyyət barədə fikirləşməklə ifadə olunur. Həddən ziyadə ehtiyatlı insan məğlubiyyətə aparan bütün cığırıları tanıyır, ancaq ondan uğura gedən yol haqda soruşun və cavab səslənməyəcək. O, daima “sərfəli məqam” gözləyir və bu gözləmə onun üçün həyat normasına çevrilir. O, uğursuzluğa düşər olanların hekayətini əzbər bilir, amma qələbə qazanmış bir adamın adını çəkə bilməz. Həddən ziyadə ehtiyatlılıq insanı həyata bədbin baxmağa vadar edir. Bundan savayı, bu cür adamların həzm, tənəffüs və immunitet problemləri olur.

**LƏNGİMƏ.** Bu əlamət həddən ziyadə tədbirlilik, şübhə və narahatlıqla sıx bağlıdır. Adətən, hələ bir il -əvvəl -görüləsi işi sabaha saxlamaqla ifadə olunur. Öz hərəkətsizliyini təmizə çıxarmaq üçün güc və vaxtını sərf eləyir. Belələri həmişə məsuliyyətdən qaçır, talenin zərbələrini aşmaq əvəzinə onu qəbullanmağa üstünlük verirlər. Həyatla qəpik-quruş alveri edən adam çiçəklənmədən, zənginlikdən, məmnunluqdan və xoşbəxtlikdən imtina edir. Ləngimə **ARXANDAKI BÜTÜN KÖRPÜLƏRİ YANDIRIB İRƏLİ GETMƏK ƏVƏZİNƏ** saysız-hesabsız planlaşdırmaların içində itib-batır. Ləngimə zəifliyə, özündən əminsizliyə, məqsədlərin qeyri-müəyyənliyinə, soyuqqanlılığın yoxluğuna, həvəssizliyə, ambisiyaların azlığına, entuziazma gətirib çıxarır. Ləngimə ən sonunda soyuq düşüncə tərzini iflic edir.

Bu əlamətlərdən hər biri insan şüurunda KASIBÇILIQ QORXUSUNUN mövcudluğundan xəbər verir. Dilənçilik qorxusu ZƏNGİNLİK ƏVƏZİNƏ KASIBÇILIĞI GÖZLƏMƏK deməkdir. Dilənçilik qorxusu insanı kasıblarla ünsiyyətə vadar edir, hərçənd, zənginliyə can atan üçün ən uyğun kompaniya varlı adamların əhatəsində olmaqdır.



## YALNIZ PULLAR, BAŞQA HEÇ NƏ!

Çoxları məndən soruşub: “Niyə pul haqda kitab yazmağı qərara aldınız? Məgər varlı olmaq yalnız pulla ölçülür?” Beyində bu və buna bənzər sualların doğması tədadiyi deyil. Çünki insanlar hələ də düşünürlər ki, zənginliyin puldan daha cəlbedici formaları var. Bəli, elə zənginliklər var ki, onları dollar və sentlə ölçmək qeyri-mümkündür. Amma bununla yanaşı, ilk qarşınıza çıxan adamı seçim (pul, ya onun başqa ekvivalenti) qarşısında qoyun, o sizə belə cavab verəcək: “Siz mənə pul verin və mən lazım olan hər şeyi alacam”. Mən bu kitabı ona görə pullara həsr eləmişəm ki, bu gün dünyada KASIBÇILIQ QORXUSUNDAN güclü heç nə yoxdur. Qorxunun bu növünün gətirdiyi nəticələr barədə Uestbrukom Peqler özünün “Nyu-York Uold Teleqram” əsərində yaxşı yazıb.

“Pul nədir? Bu, sadəcə, metal disk və ya kağız parçasıdır. Nə mərhəməti, nə səxavəti, nə sevgini, nə də dostluğu onunla almaq mümkün deyil. Amma pul çatışmayanda insanlar bütün bunları yaddan çıxarırlar, çünki daima pis əhvali-ruhiyyədə olurlar”. Evsiz-eşiksiz və pulsuz qalmış insan ruhdan düşür və bu onun xarici görünüşündə də hiss olunur. Onun çiyinləri sallanıb, papağı gözünün üstünə basılıb, qələbəlikdən qaçır. O, evi və daimi işi olan adamlarla ünsiyyətdə natamamlıq hissi keçirir, hətta bacarığı, intellekti və qabiliyyəti yüksək olsa belə. Qalan insanlar, hətta dostları belə təhtəşüurlarında özlərini ondan üstün sayırlar və qarşısındakını bədbəxt hesab edirlər. Hansısa məqamda ona borc verə bilərlər, amma bu pullar heç vaxt normal həyat üçün yetərli olmur; axı ömür boyu tanışların hesabına yaşamaq olmaz ki! Bir də ki “Həyata” götürülmüş borc yalnız izzəti artırır. Bu pulların qazanılmış vəsaitdən fərqli olaraq yaradıcı gücü olmur. Şübhəsiz ki, mən avaraları və fırıldaqçıları nəzərdə tutmurdum; söhbət ambisiyalı və ləyaqəti olan kişilərdən gedir. Niyə yalnız kişilərdən? Məsələ burasındadır ki, qadınlar çətin vəziyyətdə özlərini başqa cür aparırlar. Ümumiyyətlə, uğursuzlar və uğursuzluqlar haqda fikirləşərkən biz nədənsə heç vaxt qadınları gözümüzün önünə gətirmirik. Uğursuz qadınları kütlənin arasından seçmək o qədər də asan deyil. Əvəzində uğursuz kişi göz deşir (Yenə deyirəm, mən dilənçilərdən və avaralardan söhbət açmıram, cavan, təhsilli və intellektual qadınları nəzərdə tuturam.). Ehtimal edirəm ki, qadınların çoxu ümitsiz vəziyyətdədir, amma bunu nəzərə çarpdırmamaq üçün ləyaqətləri çatır.

Bəziləri intihara əl atır, yetər ki ünvanlarına deyilən “uğursuz” sözünü eşitməsinlər.

İnsan həyatın dibində olanda düşüncələr üçün çoxlu vaxtı meydana gəlir. O, əldə etmək istədiyi yerin artıq başqası tərəfindən tutulduğunu öyrənmək üçün bir neçə mil gedə bilər, ya da növbəti maliyyə “piramidasına” işə düzəlib heç kəsə lazım olmayan zir-zibil sata bilər. O, yenidən küçələrə düşür və döngələrdə avaralanır. O, uzun müddət vitrinlərin qarşısında dayanıb onun kimilər üçün nəzərdə tutulmamış dəbdəbəli geyimlərə baxır və onları almaq iqtidarında olanlarla müqayisədə özünü alçalmış hiss edir. O, vağzala gedib hərəkət cədvəlini öyrənir, hərçənd hamımıza gün kimi aydındır: o, heç yerə gedə bilməz, çünki bilet almağa pulu yoxdur. Yağışdan qorunmaq üçün o, kitabxanaya, ya da metroya girir; amma bu ona bir sent də belə gətirmir. Uzun-uzadı gəzintilərdən ayaqları qabar bağlayır, amma iş tapa bilmir. O, axtarırlarının mənasızlığını hiss edir, amma bir şeyi anlamır: onun axtarırları məqsədsiz olduğuna görə nəticəsizdir. O, məğlubiyyətin kökündə məhz məqsədsizliyin durduğu xəbərsizdir. Hətta iş olan yerlərdə belə ona rədd cavabı verirlər, çünki adamlar dilənçilik ruhunu hiss edirlər (hərçənd bəlkə də o, dilənçi kimi görünür). Onun qarşısından minlərlə digər adam ötüb keçir – mühasiblər, klerklər, alimlər, əczaçılar, kuryerlər... Onlar öz iş yerlərinə, stabil maaşlarına, layiqli karyeralarına və təmin olunmuş, sakit həyatlarına tələsirlər. Onların götünüşündən əminlik, sərbəstlik və ləyaqət yağır. O da başqalarının mənsub olduqları firavanlığa iddia edə biləcəyinə özünü inandırmağa çalışır, lakin özüylə sonu olmayan mübahisələr onu daha çox “ikinci növ insan” olduğuna inandırır. Bəs onunla paxıllıq etdiyi adamlar arasındakı real fərq nədədir? Yalnız pullarda, başqa heç nədə. Həmin adama yaxşı iş, stabil, bəlkə də o qədər çox olmayan maaş verin və o, yenidən özü olacaq”<sup>4</sup>.

# TƏNQİD QORXUSU

Qorxunun bu növünün bəşəriyyəti nə vaxt izləməyə başladığını söyləmək çətinidir. Aydın olan bir şeydir: bu qorxu bu və ya başqa dərəcədə hər birimizdə mövcuddur. Mən bu fikirdəyəm ki, tənqid qorxusunun təbiəti kasıbçılıq qorxusununku kimidir. Bu isə acgözlükdür. Tamahkarlıq insanı başqasının qidasını və evini əlindən almağa vadar edir və öz əsl sifətini gizlətmək üçün (və talanı təmizə çıxarmaq üçün) onu öz qurbanını TƏNQİD ELƏMƏYƏ təhrik edir. Bir fakt da yaxşı məlumdur ki, oğrular öz oğurluqlarına “yalnız pis adamları qarət etmələriylə” haqq qazandırırılar, siyasətçilərsə öz seçkiabağı kampaniyalarında özlərini göstərməkdən və elektoratu ləyaqətli olmalarına inandırmaqdan çox öz rəqiblərini qaralamağa çalışırlar. Tənqid qorxusu çoxu bayağı olan müxtəlif formalar ala bilər<sup>5</sup>. Dəb qanunvericiləri hər mövsüm öz yeni kolleksiyalarını misli görünməmiş baha qiymətə satmaq üçün qorxunun bu növündən uğurla istifadə edirlər. Dəbi kim diktə edir? Alıcı? Belə olsa, nə vardı ki?! Dəbi geyim istehsalçıları diktə edir, çünki onlara öz məhsullarını satmaq lazımdır. Dəbin dəyişkənliyinin həqiqi səbəbi budur. Avtomobil istehsalçıları da beləcə (nadir istisnalar olmaqla) hər il yeni modellər buraxırlar. Kim “köhnə-kürüşün” sükani arxasında oturmaq istəyər ki? Hərçənd öz aramızda, bu “köhnə-kürüş” bəzən öz texniki və hərəkət keyfiyyətinə görə hansısa yeni modeldən qat-qat yaxşı olur.

Bütün bunlar insanların tənqid qorxusu altında özlərini necə aparmalarına əla nümunədir. Amma bütün bunlar xırda şeylərdir. Tənqid qorxusu insan şəxsiyyətinin daha dərin qatlarına toxuna bilir. O, taleyə ən dağıdıcı təsir göstərə bilər. Yetkin yaşına çatmış istənilən adamı götürün (35-dən 40-dək), onun həyat və dünya barədə gizli fikirlərini öyrənməyə çalışın. Siz onun yaşadığı cəmiyyətdə qəbul olunmuş bütün dini doqmalara qəti inamsızlıq və böyük şəkkaklıq aşkarlayacaqsınız. Lakin bunu açıq-aşkar bəyan etməyə çox az adamın cürəti çatır. Çoxları öz diniylə bağlı rəvayətlərə inanmadığını söyləmək əvəzinə yalan danışacaq. Xüsusən də əgər onların icması doqmalara söykənən və kənardan söylənilmiş heç bir fikri qəbullanmayan sektalara aiddirsə. Niyə indi, mədəni dövrümüzdə orta statistik insan dini doqmalarla bağlı mübahisəli baxışların müzakirəsindən qaçır? Niyə onlar öz dinsizliyini etiraf etməyə çəkinirlər? Onları susduran

tənqid qorxusudur və bu təəccüblü deyil: dinsizliyini etiraf edən yüzlərlə kişi və qadın ya tonqalda yandırılıblar, ya da inkvizisiya tərəfindən məşəqqətlərə düçar olublar. O dövrlərin acı xatirələri hələ də yaddaşlardan silinməyib! Orta əsrlər artıq uzaq keçmişdə qalsa da, indinin özündə belə dini icma güclü olan yerlərdə ateist baxışları insanın karyerasına və cəmiyyətdəki yerinə mənfi təsir edə bilər. Tənqid qorxusu insanların təşəbbüsünü əlindən alır, həvəslərini söndürür, fərdiyyətçiliyini məhdudlaşdırır, öz gücünə inamını azaldır və üstəlik yüz cür üsulla insan şəxsiyyətinə zərbə endirir. Öz uşaqlarını tənqid edən valideynlər onların mənəviyyatına dərin yaralar vururlar və bu yaralar illərlə köz bağlamır. Bir sinif yoldaşımı anasının hər gün döydüyünü və bu sözləri dediyini yaxşı xatırlayıram: “Heç iyirmi yaşına çatmamış məhbəslərdə çürüyəcəksən!” Siz necə fikirləşirsiniz? On yeddi yaşında o, dəmir barmaqlıqlar arxasına düşdü!

Tənqid – hər addımda rastlaşdığımız bir şeydir. Bu gözləmədiyimiz hədiyyəni hər birimiz nə qədər almışıq! Çox zaman da yaxınlarımızdan. Zənnimcə, cinayət məəcəlləsinə daha bir maddə əlavə etmək lazımdır – valideyn tənqidinə görə. Övladını tənqid edən valideyn cinayət etmiş olur. Çünki tez-tez və boşuna tənqid olunan uşaqların çoxu məzlum birisi kimi böyüyür və həyat onun üçün başdan-başa məşəqqətə çevrilir. İnsan təbiəti anlayan rəhbərlər öz tabeliyində olanları tənqidlə deyil, tərif və əməli rəylərlə şövqləndirir. Rəhbərin tənqiddən qaçdığı müəssisə həmişə çiçəklənir. Valideynlər də övladlarıyla eyni nəticəni əldə edə bilərlər. Tənqid uşaq ürəyinə sevgi və bağlılıq əvəzinə QORXU toxumu və etiraz hissi səpir.

Tənqid qorxusu kasıbcılıq qorxusu tək təhlükəlidir və olduqca geniş yayılıb. O həmçinin istənilən nailiyyət üçün labüd olur, çünki qorxunun bu növü təşəbbüsü öldürür və təxəyyülün işə düşməsinə imkan vermir.

Sizdə tənqid qorxusunun olmasına

hansı əlamətlər işarə edir?

**PƏRTLİK HİSSİ**, ya da **UTANCAQLIQ**. Ümumi əsəbilikdə, ünsiyyətdə ürkəklikdə, hərəkətlərin biçimsizliyində, tanış olmayan kompaniyada utancaqlıqda, qaçan baxışlarda ifadə olunur.

**QƏRARSIZLIQ**. Hündür (ya da əksinə, aşağı) səslərdə, başqa insanların yanında narahatçılıqda, yaddaşsızlıqda, belini bükməkdə və hərəkətlərin biçimsizliyində ifadə olunur.

**İRADƏ ZƏİFLİYİ.** Qətiyyətin, cazibənin azlığı, öz fikrini ifadə edə bilməmək. Problemləri həll etmək əvəzinə, onlardan qaçmaq vərdişi. Başqalarının fikriylə razılaşmaq.

**NATAMAMLIQ KOMPLEKSİ.** Lovğalıq, özündənrazılıq, özünü yüksəklərə qaldırma, ünsiyyətdə ibarəli, qəliz ifadələrdən (onların mənalarına varmadan) istifadə. Gopçuluq və ədabazlıq, təəssürat yaratmaq istəyi. Geyim və danışiq tərzində başqalarını yamsılamaq. Öz xidmətlərini olduğundan yuxarı nümayiş etdirmək (tez-tez uydurulmuş). Bəzən hətta belə adamlar çox özündən əmin görünürlər, hərçənd çox zaman bu lovğalıqları natamamlıq kompleksindən savayı bir şey deyil.

**BƏDXƏRCLİK.** Ayağını yorğanına görə uzatmamaq vərdişi.

**TƏŞƏBBÜSKARSIZLIQ.** Özünü irəli sürə bilməmək, hərəkətdən imtina, qərarların qəbul olunmasında ləngimə, başqasının fikrinin təsirinə düşmə, ruh düşkünlüyü, öz gücünə inanmama, qeyri-müəyyən cavablar, sözlərində və hərəkətlərində yalana meyillilik.

**AMBİSİYALARIN AZLIĞI.** Əqli və fiziki tənbəllik, qərarlarda ləngimə, təlqinə meyillilik, rəhbərliyə yaltaqlanmaq və qeybət etmək vərdişi, uğursuzluğu labüd bir şey kimi qəbul etmək, hər şeyi yarı yolda buraxmaq vərdişi, şübhəlilik, mərifətin azlığı, öz səhvlərini etiraf etməkdən boyun qaçırmaq, məsuliyyətsizlik.

# XƏSTƏLİK QORXUSU

Bu qorxu, adətən, yaxınları ağır və uzun müddət xəstə olmuş insanlarda olur. Əgər bir neçə nəsil eyni xəstəlikdən dünyasını dəyişibsə, bu qorxu mütləq həmin nəslin davamçısında olur. O, genetik bu xəstəliyə meyilli olduğunu bilir və istənilən əlaməti hökm kimi qəbul edir. Amma əslində bu qorxu hamımızın içində mövcuddur və o, qocalıq, bir də ölüm qorxusuyla bağlıdır. Axı qocalıq da özlüyündə bir xəstəlikdir və hələ heç bir insan ondan qaçmağa müvəffəq olmayıb. Əgər təmiz danışsaq, çoxsaylı qruplar bu qorxu üzərində biznes etməsəydilər, xəstəlik qorxusu çoxdan aşılışdı. Mən dərman, hər cür davacat, “möcüzəli vasitə” və “sağlamlıq üçün” digər məhsullar istehsal edənlərdən danışram. Hərçənd bu məhsulun çox hissəsinin sağlamlığa heç bir dəxli yoxdur.

Niyə biz xəstəliklərdən qorxuruq? Məsələ burasındadır ki, bizim şüurumuz daima xəstələnərkən başımıza gələcək müsibətləri təsvir edir: ağrı, çiyərəndirən görünüş, pis qoxu, zəiflik, gücsüzlük. Xəstəlik qorxusu kasıbçılıq qorxusuyla bağlıdır: axı müalicəyə pul lazımdır. Bir də ki xəstəlik ucbatından insan öz işini və beləcə qazanc yerini itirə bilər. Bir mötəbər həkim bütün xəstələrinin xəstəlik tarixçəsini analiz edir və belə bir nəticəyə gəlir ki, onların dördə üçü ruh düşkünlüyündən əziyyət çəkir. Bu heyretəmiz fakt xəstəlikdən qorxu nəticəsində insanlarda elə çəkindikləri xəstəliklərin əlamətlərinin yarandığını söyləyir. İnsan fikri – möhtəşəm qüvvədir! O həm qura, həm də dağıda bilər.

Saxta dərman istehsalçıları bu qorxudan milyonlar qazanırlar. Fırıldaqcılığın bu forması o qədər geniş yayılıb ki, bir neçə il öncə “Deyli Maqazin” ən natəmiz istehsalçıların siyahısını nəşr etmək məcburiyyətində qaldı<sup>6</sup>.

Bir neçə il bundan əvvəl insanın bircə “ifadədən” xəstələnmə bildiyini sübuta yetirən bir neçə eksperiment keçirdim. Üç əməkdaşıma belə bir tapşırıq verdim – bir neçə tanışına baş çəkib sual versinlər: “Çox pis görünürsən – xəstələnənməmişən ki?” İlkin cavab həmişə belə olub: “Yox, hər şey qaydasındadır”, amma sual ikinci dəfə veriləndə, demək olar ki, hər biri belə cavab verirdi: “Hə, həqiqətən də, özümü yaxşı hiss eləmirəm”. Sual üçüncü dəfə veriləndə artıq adamlar xəstəhal görünürdülər (və faktik olaraq özlərini belə hiss edirdilər). Əgər söylədiklərimə şübhə edirsinizsə, eyni eksperimenti öz tanışlarınız arasında keçirə bilərsiniz. Yalnız çox dərinə

-getməyin, bəziləri o qədər tez təsir altına düşəndilər ki, oxşar “təcrübələr” onlarda həqiqətən ciddi xəstəliklərin inkişafına gətirib çıxara bilər. Hətta elələri də var ki, məhz bu yolla düşmənlərindən qisas alırlar. Onlar insana xəstəlik haqda fikri təlqin edirlər, nəticədə o xəstələnir və hətta ölür. Bu, “cadu eləmək” adlanır. Xəstəliyin xəstəlik barədə fikirlərdən başladığını sübut edən çoxlu sayda dəlillər var. Bu cür fikrin impulsunu çətinlik çəkmədən digər insana ötürmək mümkündür (yuxarıda necə ötürüldüyünü təsvir eləmişəm). Ya da bur cür fikir insanın öz şüurunda yetişir. Bir müdrik insan söyləyib: “Məndən özümü necə hiss elədiyimi soruşanda həmin adamın üzünə bir yumruq ilişdirməyə hazıram”. İnanın ki, ilk baxışda qəzəbli görünən bu sözlərdə böyük müdriklik var<sup>7</sup>.

Həkimlər bəzən öz xəstələrinə kurorta getməyi məsləhət görürlər, lakin heç də havalarını dəyişmək üçün deyil (çox vaxt dedikləri kimi), əqli əhvali-ruhiyyələrinin dəyişməsi üçün. Xəstəlik qarşısında qorxu hər bir insanın içində yaşayır. Narahatlıq, təhlükə, məyusluq, sevgidən peşmanlıq, işlərin pozulması – bu qorxunun toxumlarının cücərməsi üçün əla zəmindir. İstənilən mənfi fikir sağlamlığa böyük zərbə vura bilər. Bədbəxt sevgi və biznesdə uğursuzluqlar xəstəlik qarşısında qorxunun səbəblərini əhatələyən siyahının başında durur. Bir cavan oğlan sevgi cəbhəsində sarsıdıcı məğlubiyyətə uğrayır və nəticədə xəstəxanaya düşür. Onun xəstəliyi gündü-  
gündən şiddətlənir və həkimlər bunun səbəbini heç cür çözmə bilmirlər. O, özü də sağalmaq istəmir: dərin bir depressiyaya düşür. Nəhayət, işə psixoterapevt qarışır<sup>8</sup>. Həkim onu müayinə edib tibb bacısını dəyişməyi qərara alır. O, əvvəlkinin yerinə cazibədar bir qızı qoyur. Bu tibb bacısının işi-gücü gülümsəmək və xəstələrlə zarafat etməkdir. Üç həftədən sonra oğlanın uzun sürən ağır xəstəliyinin bütün əlamətləri yoxa çıxır! O, **YENİDƏN AŞIQ OLUR**. Tezliklə onlar evlənilir və artıq neçə illərdir ki, birgə həyatdan xoşbəxtdirlər. İndiyədək onlardan heç biri ciddi xəstələnəməyib.

Bütün qorxular kimi, xəstəlik qorxusunun da öz əlamətləri var. Beləcə.

Sizin xəstəlik qarşısında qorxunuz

olmasına hansı əlamətlər işarə edir?

**MƏNFI ÖZÜNÜTƏLQİN.** Özünə mənfi fikirlər təlqin eləmək vərdisi, özündə xəstəliklərin bütün növlərinin əlamətlərini axtarmaq. Xəyal etdiyiniz xəstəlikdən “həzz almaq” və sağlamlıq barədə daimi söhbətlər. Bütün

“möcüzəli dərman vasitələrini” öz üzərində sınaqdan keçirmək istəyi, ya da başqalarına yazılmış dərmanları qəbul etmək. Cərrahi əməliyyatlara, bədbəxt hadisələrə və hər cür xəstəliyə həddən ziyadə maraq. Həkimin məsləhəti belə olmadıqda pəhrizlər, fiziki təmrinlərlə eksperimentlər, fitnes və müalicəvi gimnastikaya həddən artıq həvəs. Xalq təbabəti, patentli dərmanlar və fırıldaqçı davacatla özünü müalicə.

**RUH DÜŞKÜNLÜYÜ.** Özündən uydurduğu xəstəlik barədə saysız-hesabsız söhbətlər, diqqətin onun əlamətlərində cəmlənməsi, xarici əlamətlərin axtarışı və onlar üzə çıxdıqları halda sevinc hissi. Heç bir dərman ruh düşkünlüyünü sağaltmağa qadir deyil. O yalnız mənfi fikirlərdən doğur və onun yeganə çarəsi müsbət düşüncə tərzini və həyata nikbin baxışdır. Ruh düşkünlüyü (uydurulmuş xəstəlik) əsl xəstəlik qədər, bəlkə də daha artıq ziyan gətirir. Əsəb xəstəliklərinin və depressiv vəziyyətlərin çoxu məhz uydurulmuş xəstəliklərdən doğur.

**HİPODİNAMİYA.** Xəstəlik qorxusu çox zaman insanı fiziki yüklərdən uzaq durmağa vadar edir ki, bu da orqanizmi haldan salır, maddələr mübadiləsi zəifləyir, həzm prosesi korlanır, tənəffüs sıradan çıxır və həqiqətən də, xəstəlik inkişaf edir.

**PİS İMMUNITET.** Xəstəlik qarşısında qorxu orqanizmin təbii müqavimət qabiliyyətini aşağı salır və istənilən xəstəlik üçün əla şərait yaradır<sup>9</sup>. Xəstəlik qorxusu çox vaxt kasıbçılıq qorxusuyla bağlı olur, xüsusən də ruh düşkünlüyünə meyilli olanlarda özünü bürüzə verir. O, daima müalicəyə görə verəcəyi pul barədə düşünür. Ruh düşkünlüyünün ilk əlaməti – “qara günə”, “xəstəxanaya”, “dəfnə” pul yığmasıdır.

**ÖZÜNƏDAYƏLİK.** Bu əlamət insanın uydurduğu xəstəliyə başqalarından mərhəmət diləməsində, ya da hansısa əlavə xeyir götürmək istəyində özünü bürüzə verir. İnsanlar işə getməmək üçün tez-tez bu yalana əl atırlar. Özünü xəstəliyə vurmaq tənbelliyi təmizə çıxarmaq üçün də lazım olur və ambisiyaların azlığından xəbər verir.



**HÖVSƏLƏSİZLİK.** Baş ağrısının, nevralgiyanın əsl səbəbini aydınlaşdırmaq əvəzinə, onu aradan qaldırmaq üçün alkoqol və ya narkotiklərdən həddən ziyadə istifadə. Tibb kitabçalarını oxumaq vərdişi və özündə müxtəlif xəstəliklərin əlamətlərini axtarmaq. Tibbi ədəbiyyatı, dərmanların annotasiyalarını oxumaq və televizorda sağlamlıq haqda verilişlərə baxmaq həvəsi.

# SEVGİNİ İTİRMƏK QORXUSU

Bu qorxunun kökləri lap qədimlərə gedib çıxır, o dövrlərə ki, kişilər öz qadınlarını oğurlayırdılar. Bir və ya bir neçə qadına sahib olan hər kəs arvadının oğurlanmaq qorxusuyla yaşayırdı – qadınsızsa onun nəslı kəsılə bilərdi. Kişilərin qorxuları bundan qaynaqlanır. Bəs qadınlar? Ehtimal edirəm ki, sevgini itirmək qorxusunun kökləri evi doyduranı və ailəni qoruyanı itirmək qorxusunda gizlənir. Beləcə, həm kişilərdə, həm də qadınlarda bu qorxu bioloji instinkt səviyyəsində mövcuddur və istənilən instinkt kimi o da çox güclüdür.

Qısqanclıq və depressiv vəziyyətlərin digər formaları nəslin kəsilməsi fürsətinin bioloji qorxusundan, daha doğrusu, sevgini itirmək qorxusundan təkan alır. Qorxunun bu növü altı növ arasında ən ağırlısı və çətin müalicə olunanıdır. O, şəxsiyyəti məhv edir və sağlamlığı istənilən digər qorxudan daha möhkəm sarsıdır və sonunda hətta ruhi xəstəliyə də gətirib çıxara bilər. Artıq söylənilədiyi kimi, sevgini itirmək qorxusu kişilərin qadınları zorla əldə elədikləri daş dövrünə gedib çıxır, onlar zərif cinsin nümayəndələrini, sadəcə, -oğurlayırdılar. Düzünü söyləsək, onlar belə də etməkdə davam edirlər, sadəcə, kobud güc zərif yalanla əvəzlənib. Müasir kişilər qadınları romantika və bahalı hədiyyələrlə tora salırlar və bu qadın ürəyinə fiziki gücdən qat-qat effektiv təsir bağışlayır. Paleolit dövründən kişi vərdişləri dəyişilməz qalıb. Tədqiqatlar qadınların kişilərdən daha çox sevgi itkisi qorxusuna düşkün olduğunu göstərir. Bu fakt çox sadə izah olunur. Bioloji yaddaşı qadına deyir ki, kişi poliqam varlıqdır, elə buna görə də həmişə ona göz qoymalıdır.

Hansı əlamətlər sizdə sevgini itirmək qorxusunun olduğundan xəbər verir?

**QISQANCLIQ.** Sevdinin insanın əks cinsin nümayəndələriylə dostluğundan əsassız şübhələnmə (Ümumiyyətlə, qısqanclığın əsas heç bir ehtiyacı yoxdur: bu bəzən heç bir səbəb olmadan inkişaf edən əsəb

formasındır.). Xəyanətlə bağlı ədalətsiz ittihamlar. Etibar etməmək və hər şeyə şübhəylə yanaşmaq.

“BİTLƏRİN AXTARILMASI”. Dostlara, qohumlara, işgüzar partnyorlara və sevdiklərinə balaca bir səhv, istənilən xırdalıq və ümumiyyətlə, səbəbsiz, yersiz irad tutmaq vərdişi.

ALUDƏLİK. Sevdini adam üçün pul qazanmaq məqsədiylə azartlı oyunlara, fırıldaqlara, dələduzluğa, yalana və istənilən riskli məşğələlərə həvəs və vərdiş. -Sevgini pul hesabına almaq inamı. Həddən ziyadə bədxərcliyə və həddən artıq bahalı hədiyyələrə meyillilik.

Sevgini itirmək qorxusunun digər əlamətləri – yuxusuzluq, dəyişkənlik, arzuların yoxluğu, təmkinliliyin azlığı, özündən əmin olmamaq, ruh düşkünlüyüdür.

# QOCALMAQ QORXUSU

Bu qorxunun iki səbəbi var. Birincisi – qocalığın mütləq DİLƏNÇİLİKLƏ müşayiət olunma qorxusu. İkinci səbəb daha dərinidir və o, qaranlıq dövrlərin yadigarıdır. O zamanlar hakimiyyətdə olanlar insanları kölə halında saxlamaq üçün onu bacardığıca çox qorxutmağa çalışırdılar. Əgər bu səbəblərdən ətraflı danışasınız, onda birinci səbəb – malını qorumaq üçün gücünü itirmək qorxusudur. İnsan qocaldıqca zəifləyir və güclü birisi onun pullarını, malını-mülkünü və digər nemətlərini əlindən ala bilər. İkinci səbəb ölüm qorxusundan, daha doğrusu, axirət dünyası qarşısındakı qorxudan qaynaqlanır. Axı insan bu dünyanın qapısından keçərkən bu dünyada etdiyi əməllərə görə cavab verməli olacaq. Qocalığı müşayiət edən xəstəliklər, həmçinin öz payını əlavə edir. Sevgini itirmək qorxusu tez-tez qocalıq qarşısındakı qorxunu yemləyir, çünki qoca adam seksual cəhətdən cazibədar deyil və onun partnyoru öz diqqətini daha cavan adama yönəldə bilər.

Bununla belə, qocalıq qarşısında qorxunun ən yayılmış səbəbi kasıbçılıq qorxusudur. “Əlillər evi”, “qocalar evi” o -qədər də cəzbedici səslənmir!<sup>10</sup> Bu müəssisələrin bircə quru adları insanı titrəməyə məcbur edir! Təmin olunmuş qocalığını təşkil edə bilməmək qorxusu onun iradəsini iflic edir və şüurunda kasıbçılığın, xəstəliyin və məşəqqətin dəhşətli təsvirini yaradır. Qocalıq qarşısında qorxunun daha bir səbəbi var – bu, işini, deməli, həm də maliyyə azadlığını itirmək qorxusudur.

Sizin qocalıq qarşısında qorxunuzun

olmasına hansı əlamətlər şahidlik edir?

**ƏQLİ VƏ FİZİKİ GÜCÜN VAXTINDAN ƏVVƏL TƏNƏZZÜLÜ.** Nə qədər qərribə səslənsə də, bir çoxları 50-60 yaş arasında tərəvətlərini itirirlər! Tədqiqatlar sübut edir: məhz bu yaş dövrü insan ruhunun ən yüksək çiçəklənmə dönəmi sayılır.

**ÜZRXAHLIQ TONUNA VƏRDİŞ.** “Mən qocayam, məni bağışlamaq olar” – 60 yaşına çatar-çatmaz çoxları belə deyir. Hərçənd məhz bu yaşda insan elə bir müdriklik və həyatı anlama qabiliyyəti əldə edir ki, üzrxahlıqsız da rahat yaşaya bilər.

**TƏŞƏBBÜSSÜZLÜK.** İdeyalar, təxəyyül, özündən əminlik – bütün bunlar yalançı qocalıq təsəvvürü qarşısında əriyib gedir. Niyə görəsə insanlar belə hesab edirlər ki, müəyyən yaş həddindən sonra onlar artıq yeni heç nə əldə etməyə qadir deyillər.

**CAVANLAŞMAQ VƏRDİŞİ.** 50 yaşını ötmüş bir çox kişi və qadın cavanlara xas geyimlər geyməyə, cavanların məclislərinə getməyə, kosmetikadan həddən ziyadə istifadəyə və cavanların hərəkətlərini yamsılamağa meyillidir. Bu kənardan çox gülməli görünür və ətrafın istehzasına səbəb olur.

# ÖLÜM QORXUSU

Şübhəsiz ki, bu qorxu ən amansız və ən məhvedilməzidir. Səbəb aşkardır. Ölüm qarşısında qorxu – bu, ağrı və naməlum, dəhşətli, cəhənnəm dünyasındakı yoxluq qarşısında qorxudur. Ölüm qorxusu dini hissə və bu dünyada etdikləri günahların qarşılığında cəzalandırılmasını xatırlamağadək gedib çıxır. “Bütpərəstlər” bu cəzaya daha az məruz qalırlar, çünki onların inanclarında qisas barədə heç bir təsəvvür yoxdur. Lakin ölüm qarşısında qorxu – bu həm də naməlumluq qarşısında qorxudur. İnsan yəqin ki, ölümdən sonra onu “cəza müəssisəsi” gözləməsiylə barışa bilərdi – axı heç olmasa türmədə də adamlar yaşayır. Əslində bizi nə gözlədiyini bilməməyimiz, doğrudan da, qorxuludur. İnsan min illərdir bəşəri suallar qarşısında aciz qalıb: “Mən kiməm? Haradan gəlmişəm? Hara gedəcəm?” – amma bütün bu suallar cavabsız qalır. Ölüm qorxusu inamın yoxluğuyla sıx bağlıdır, amma bu başqa sualdır.

Min illər ərzində bütün manipulyatorlar insan üzərində hakimiyyəti əllərində saxlamaq üçün ölüm qarşısında qorxudan istifadə edirlər. Onlar bütün maraqlananların suallarına cavab verirlər, lakin bu cavablar elə belə verilmir. “Mənim sektama gəl, mənim inancımı qəbul elə, mənim təyin etdiyim qaydalara əməl etməlisən – və o zaman cənnətə bilet əldə edəcəksən. Əgər imtina eləsən, iblis səni tutub düz cəhənnəmin qaynar qazanına salacaq!”

ƏBƏDİLİK – çox uzun müddətdir. CƏHƏNNƏM ODU – dəhşətli şeydir. Əbədi izzirablar barədə fikir dözülməzdir. O, insanları artıq bu dünyada izzirab çəkməyə vadar edir və xoşbəxtlik ümidini dağıdır.

Uğur fəlsəfəsinə həsr olunmuş tədqiqatımı keçirərkən əlimə çox maraqlı bir kitab düşdü, belə demək mümkünsə “allahların kataloqu”. Orada bəşəriyyətin öz tarixi boyu itaət etdiyi otuz min allahın adı çəkilir. Rəqəmə fikir verin! Müxtəlif görünüşlü otuz min allah – molyuskdan tutmuş insanadək! Bundan sonra adamların ölümdən qorxmalarına təəccüblənmək lazım deyil. Heç bir dini lider adama “göylərə bilet” verə bilməz, çünki insan özü əməlləriylə bu həyatda və gələcəkdə başına nə gələcəklərini müəyyənləşdirir. Heç bir allah adamı cəhənnəmdən qoruya bilməz. Bu yalnız insanın öz iradəsi hesabına başa gəlir. Bunu unutmayın – və onda ölüm qorxusu özü geri gedəcək. Məsələ burasındadır ki, yerdə

yaşayanlardan HEÇ BİRİ göylərdə NƏ BAŞ VERDİYİNİ bilmir. Elə onların bilməməzliyi müxtəlif şarlatanlara inanmalarına rəvac yaradır.

Yetərinəcə irəli getmiş müasir elmin mövcudluğun ən məlhəm sirlərinə yaxınlaşdığı bir dövrdə ölüm qorxusunun hələ də geniş yayılmasına təəccüblənmək qalır. Alimlər fiziki dünya barədə çoxlu həqiqətlər açıblar və bu həqiqətlər insanları ölüm qorxusundan xilas edə bilərdi. Kollec və universitetlərə gedən cavan oğlan və qızları artıq cəhənnəm oduyla -qorxutmaq çətinləşib. Biologiya, astronomiya, geologiya və digər elmlərin sayəsində orta əsrlər qorxuları yavaş-yavaş seyrəlir. Amma yenə də psixiatrik klinikalarda hələ də **ÖLÜM QORXUSUNDAN** əziyyət çəkən çoxlu sayda adamlar var.

Əgər sizdə də bu qorxu mövcuddursa, bir şeyi fikirləşin. Ölüm onun barəsində nə fikirləşməyinizdən asılı olmayaraq labüddür. Bunu danılmaz həqiqət kimi qəbul edin və sakitləşin: nə olmalıdır, o da olacaq. Bəlkə də sizi ölümdən sonra bəşəriyyətin əsrlər boyu qorxduğu dəhşətli aqibət gözləmir. Dünya iki şeydən ibarətdir – enerji və materiya. Elementar fiziki qanunlar ondan xəbər verir ki, enerji və materiya heç yerə itmir. Sadəcə, mövcudluğun digər formasına keçir. İnsan, həmçinin enerji və materiyadır və o həmçinin dəyişikliyə məruz qalmağa məhkumdur. Amma əgər ölüm insanın tam yoxa çıxmasını ifadə etmirsə və sadəcə, mövcudluğu digər formasında izhar olunursa, bəlkə hər şey o qədər də pis deyil? Bəlkə o, uzun, sakit bir yuxunu xatırladır – onsuz da həyatımızın üçdə birini yuxuda keçiririk! Siz özünüz ölümdən niyə qorxmaq lazım gəlməsinə min əsas gətirə bilərsiniz.

Sizdə ölüm qorxusunun mövcudluğuna hansı əlamətlər işarə edir?

Əsas və ilk əlamət – bu, **HƏYAT HAQDA FİKİRLƏR** əvəzinə **ÖLÜM BARƏDƏ FİKİRLƏRDİR**. Bu adamın müəyyən həyatı məqsədinin və maraqlı məşğələsinin yoxluğundan xəbər verir. Ölüm barədə fikirlər, adətən, ahıl adamları narahat edir, hərçənd cavanlar da bu qorxudan xali deyil.

Nə sizə ölüm qorxusunun öhdəsindən gəlməyə kömək edə bilər? Bu, nəyəsə çatmağı (o cümlədən var-dövlətə) **ŞİDDƏTLİ ARZULAMAQ**, ya da başqalarına xidmət etməkdir. Ümumiyyətlə, istənilən yaradıcı iş sizi ölüm

qorxusundan azad edəcək, çünki məşğuliyyəti olan kəsin sadəcə, ölüm barədə fikirləşməyə vaxtı qalmır.

**KASIBÇILIQ QORXUSU.** Bəzən ölüm qorxusu kasıbçılıq qorxusuyla bağlı olur, hərçənd vasitəsiz şəkildə. İnsan ölümdən qorxur. Çünki yaxınlarını maliyyə sarıdan darda qoymaq istəmir.

**DİGƏR QORXULAR.** Qorxunun digər növləri, həmçinin ölüm qorxusunun səbəbləri rolunda çıxış edə bilər. Bu, xəstəlik, sevgini itirmək, tənqid və qocalıq qorxularıdır.

**AĞLIN POZULMASI VƏ DİNİ FANATİZM.** Bu səbəblərin adı artıq hər şeyi özü söyləyir.



## NARAHATLIQ

Narahatlıq – müxtəlif formalı qorxulara əsaslanan ağlın əhvali-ruhiyyəsidir. O, soxulcansayağı psixikanın ağacını yavaş-yavaş, amma dəqiqliklə dəlir. Onun əsas hiyləsi elə bundan ibarətdir. O, addım-addım şüurun dərinliyinə gedir və sonunda bütün düşüncəni ələ keçirir. Narahatlıq soyuq düşüncə tərzini iflic edir, təşəbbüsü söndürür və özünə əminliyi məhv edir. Narahatlıq – qətiyyətsizlikdən doğan gizli qorxu formasıdır. Amma o həmçinin əhvali-ruhiyyədir və buradan belə çıxır ki, onu da idarə etmək olar.

Qətiyyətsiz ağıl köməkətsizdir. Qətiyyətsizlik gücü bütünlüklə zəiflədir. İnsanların çoxu tez qərar qəbul etməyə və onu təcili həyata keçirməyə qabil deyil. Ən qərribəsi odur ki, əlverişli həyat şərtləri qətiyyətsizliyin inkişafına zəmin yaratdığı halda, böhran dövrü, əksinə, şüuru toparlanmağa vadar edir. Bəzi ekspertlərin fikrincə, Böyük Depressiyanın səbəbləri millətimizin bütünlüklə qətiyyətsiz əhvali-ruhiyyəyə mübtəla olmasındaydı. Dünya iqtisadi çətinlik yaşamağa başlayan kimi, tezliklə insanların arasında “qorxu” və “narahatlıq” adlı viruslar gəzişməyə başladı. Onlara hətta ən dayanıqlı ağıllar belə mübtəla oldu və nəticədə hamımız bütöv bir iqtisadi sistemin iflasıyla üz-üzə qaldıq. Həmin dağıdıcı viruslara qarşı yalnız birçə çarə var. Bu, QƏRARLARIN təcili qəbul edilməsi və həyata keçirilməsidir. Bütöv bir ölkə üçün ədalətli olan hər şey ayrılıqda götürülmüş insana münasibətdə eynidir.

Əgər siz nə vaxtsa qərar qəbul etmək seçimi qarşısında qalmısınızsa, onda bilməlisiniz: bu addımdan sonra narahatlıq öz-özünə əriyib yoxa çıxır. Bir dəfə mən bir neçə saatdan sonra elektrik stulunda edam ediləcək adamdan müsahibə götürmüşəm<sup>11</sup>. Bu adam ölümə məhkum edilmiş səkkiz nəfərin arasında ən sakitiydi. Ondan niyə sakit olduğunu soruşdum – axı qısa zaman kəsiyindən sonra əbədiyyətlə üz-üzə qalacaqdı... O, üzündə təbəssüm mənə cavab verdi: “Heç vaxt özümü bu qədər yaxşı hiss etməmişəm. Qardaş, bir -fikirləş: bütün -xoşagəlməzliklərim sonuna yetişib. Ömrüm boyu eytiyac içində yaşamışam və bir tikə çörək üçün dəridən-qabıqdan çıxmışam. Tezliklə mənə bunlardan heç biri lazım olmayacaq. Mənə ölüm hökmü kəsiləndən əhvalım əladır. Mən fikirləşdim: əgər edam labüddürsə, niyə son saatlarımı pis əhvali-ruhiyyədə keçirməliyəm?” Biz söhbət edən müddətdə o, üç nəfəri doyuzduracaq naharını sona çatdırdı və

bütün bu müddət ərzində çeynədiyi hər tikədən son dərəcə ləzzət aldı, sanki onu ölüm gözləmirdi! QƏRARI bu adama taleyə meydan oxumağa və öz aqibətini təbəssümlə qəbullanmağa kömək elədi.

Qətiyyətsizlik ucbatından qorxunun altı növü narahatlığa çevrilir. Özünüzü ölüm qorxusundan azad edin, çünki onsuz da ondan qaça bilməyəcəksiniz. Kasıbçılıq qorxusunu bir kənara tullayıb NARAHAT OLMADAN toplayacağınız vəsait hesabına xoşbəxt yaşamağı qərara alın. İçinizdəki tənqid qorxusunu söndürün və başqalarının haqqınızda nə fikirləşəcəklərindən narahat olmayın. Sadəcə, öz işinizi görün. İçinizdəki qocalıq qorxusunu öldürün. Qaçılmaz qocalığı lənət kimi deyil, sizə müdriklik, soyuqqanlılıq və cavanların heç vaxt başa düşməyəcəkləri şeyləri anlama gətirəcək bəxtiyar zaman kimi qəbul edin. Xəstəlik qarşısında qorxuları beyninizdən qovun və naxoşluğun bütün əlamətlərini unudun. Sevgini itirmək qorxusunun öhdəsindən gəlin: ömür boyu onu itirmək qorxusuyla yaşamaqdansa, ümumiyyətlə, ona mübtəla olmamaq daha yaxşı olardı.

İçinizdəki narahatçılıq vərdişini məhv edin. Yeganə taleyüklü qərarı qəbul edin: bu həyatda baş verəcəklərin heç biri sizin narahatlığınıza dəymir. Bu qərarı qəbul edən kimi fikirləriniz tarazlanacaq, özünüzü tamamilə rahat hiss edəcəksiniz.

Narahatlıqla dolu şüur yalnız öz soyuq ağılı məhv eləmir. Həm də bu dağıdıcı vibrasiyaları ətrafdakı adamlara və ümumiyyətlə, bütün canlı varlıqlara ötürür. Heyvanlar sahiblərinin şüurunda nə baş verdiyini əla anlayırlar. İt və ya at sahibinin qorxusunu hiss edir və özləri də qorxmağa başlayır. Bir balaca şüuru olan istənilən canlı varlıq digər canlı varlığın qorxu emanasiyasını qəbul etmək iqtidarındadır<sup>12</sup>. Bunsuz bir dənə də olsun populyasiya, sadəcə, sağ qalmazdı.

Narahatlığını (ya da istənilən digər mənfi fikirlərini) ucadan söyləməyi özünə rəva bilən insan mütləq sözlərinin özünə qayıtmasıyla rastlaşacaq – amma bu dəfə hadisə və hərəkət formasında! Nəinki pis şeylər danışmaq olmaz, hətta bu barədə fikirləşmək belə qadağandır, çünki fikir maddidir və o mütləq bu formada öz mənbəyinə qayıdır. Həmişə ağılda saxlamalı olduğunuz ən vacib şey budur ki, mənfi fikirlərin impulsları yaradıcı təxəyyül qabiliyyətini məhv edir. Əgər şüurda heç olmasa bir dənə mənfi emosiya mövcuddursa, bu, insanın şəxsiyyətində öz əksini tapır, beləcə o, itələyici təsir bağışlayır. Ətrafdakı insanlar instinkt şəklində nəinki ətrafa zərərli enerji ötürürlər, onlar həm də AĞLINA BU CÜR FİKİRLƏR GƏLƏN

İNSANIN TƏHTƏLŞÜURUNA KEÇİRLƏR və sonunda neqativ və inkar onun xasiyyətinə, deməli, həm də taleyinə çevrilir.

Əgər fikir şüurda əmələ gəlibsə, deməli, artıq bütün boşluğa yayılıb. Düşüncə obyektlərini seçərkən son dərəcə diqqətli olmaq lazımdır və ağı həmişə müsbət əhvali-ruhiyyədə saxlamaq lazımdır.

Siz uğur əldə etmək üçün hansısa işlə məşğul olursunuz. Uğurlu olmaq nə deməkdir? Hər şeydən əvvəl, bu, ruhun elə sakit vəziyyətidir ki, bu zaman özünü istənilən şəraitdə XOŞBƏXT hiss edirsən. Lakin xoşbəxtliyin özü də fikir formasında başlayır! Bizim vəziyyətimiz tamamilə bizim nə fikirləşdiyimizdən asılıdır.

Hər bir insan öz şüuruna hakimdir. Aqlınızın nəylə məşğul olacağını yalnız siz seçə bilərsiniz. Siz neqativ fikirlərə qadağa qoymaq hüququna maliksiniz – onda bu fürsəti əldən qaçırmayın! Unutmayın ki, öz şəxsi və digərlərinin əhvali-ruhiyyəsinə görə böyük bir məsuliyyət daşıyırsınız. Ətrafınızda hansı mental ab-havanın olacağını yalnız siz müəyyənləşdirirsiniz. Siz öz talenizin hakimisiniz, belə ki, yalnız siz öz fikirlərinizə hakimlik etmək ixtiyarına maliksiniz. Öz düşüncənizi pozitiv edin – və sizin fikirləriniz uğur, xoşbəxtlik və çiçəklənmə flüidlərinin ərazisinə keçəcək və bütün bunlar mütləq sizə qayıdacaq. Şəraitin sizi yəhərdən salmasına imkan verməyin və nə baş verirsə versin, həmişə bunda yaxşını görməyə çalışın. Onda sizin həyatınız okeanın dalğalarından aşa biləcək çürük qayıq deyil, yaxşıca təchiz olunmuş iri bir gəmini xatırladacaq.

# BÜTÜN NÖQSANLARIN ANASI

## Yeddinci əsas bəla

Altı əsas qorxunun yeddinci qardaşı da var. İnsanlar bu qorxudan da digər düşmənləri tək eyni qədər əziyyət çəkirlər. Onun olduqca zəngin mühiti var ki, məğlubiyyət və uğursuzluğun toxumları bu mühitdə bol məhsul verir. Bu bəla o qədər sezilməzdir ki, onu heç də həmişə aşkarlamaq olmur. Mən bunu “bəla” adlandırıram, çünki onu nə qorxu, nə də digər mənfi emosiya kimi təsnif etmək olmur. **BU BƏLA LAP DƏRİNDƏ GİZLƏNİB, O, QORXUNUN ALTI NÖVÜNDƏN DAHA ÇOX FƏLAKƏT DOĞURUR.** Mən bunu **MƏNFİ TƏSİRLƏRƏ HƏSSASLIQ** adlandırıram.

Var-dövlət toplaya bilmiş insanlar hər vəchlə özlərini bu bəladan qorumağa çalışırlar! Əvəzində ömürlərini kasıbçılıqla başa vurmuş insanlar heç vaxt belə eləmirlər! İstənilən işdə irəli getmək istəyən insan öz şüurunu elə məşq elətdirməlidir ki, o, bu bəlaya müqavimət göstərə bilsin. Əgər siz mənim fəlsəfəmi var-dövlət əldə etmək üçün öyrənirsinizsə, onda özünü diqqətlə tədqiq etməlisiniz, belə demək mümkünsə, öz şəxsiyyətinizin bütün künc-bucağını “silkeləməlisiniz”. Yalnız beləcə mənfi təsirlərə nə qədər meyilli olduğunuzu müəyyən edə bilərsiniz. Əgər bu cür özünüanalizi qulaqardına vursanız, arzularınızın həyata keçməsinə birdəfəlik unuda bilərsiniz.

Elə indicə özünü tədqiq etməyə başlayın. Aşağıda sizin bu tədqiqatı dürüst və qərəzsiz keçirməyə kömək edəcək sualların siyahısı verilib. Obyektiv olun və sanki mühasibat hesabatı keçirmiş kimi cavab verin. Unutmayın – “auditor” hər səhvə görə ciddi şəkildə hesab soracaq! Sanki bağınızda gizlənən silahlı canını axtarırmış kimi hərəkət edin. Yadda saxlayın – bu əqli “cinayətkar” daha yaxşı silahlanıb və həqiqi canidən qat-qat təhlükəlidir. Siz özünü qarətçilərdən qanunun sayəsində qoruya bilərsiniz, lakin yeddinci əsas bəla polis üçün əlçatmazdır. O sizi daban-dabana izləyir və heç gözləmədiyiniz anda zərbə endirir. Onun silahı – **-ƏHVALİ-RUHİYYƏDİR.** Bu bəla sizi hər yerdə izləyir və müxtəlif donlara girə bilir. O, insanların, xəbərlərin, olayların, söhbətlərin formalarını almağa qadirdir. Bəzən o, yaxın qohumların vasitəsilə gəlir (şübhəsiz ki, xoş niyyətlə) və bu bəlanın zəhərini şüurunuzda buraxır. Bəzən bu bəla darıxma

və kədərlə, bəzənsə coşqun şənliklə ifadə olunur. Amma əsl zəhərdən yavaş da olsa, həmişə ölümcül təsir gücünə malikdir<sup>13</sup>.

# ÖZÜNÜ MƏNFİ TƏSİRLƏRDƏN NECƏ QORUMALI

Özünüzü mənfi təsirlərdən iradənin gücü hesabına qoruya bilərsiniz. Dayanmadan iradəninizi möhkəmləndirin və o, sonunda ətrafınızda etibarlı qalxan hörəcək. O, sizin əqli immunitetinizi o qədər güclü edəcək ki, heç bir pis fikir, heç bir mənfi köklənmiş adam zərər qədər də olsun zərər yetirə bilməyəcək.

Bir faktı həqiqət kimi qəbul edin ki, siz də, digərləri də təbiətinizə görə tənbel, etinasız və zəifliyinizi üzə çıxaracaq hər bir təsirə həssassınız. Boynunuza alın ki, qorxunun bütün altı növünə meyillisiniz və bu səbəbdən həmin qorxulara müqavimət göstərmək üçün özünüzü möhkəmləndirin. Namusla etiraf edin ki, mənfi təsirlər sizə tez-tez təhtəşüurunuzdan təsir edir, elə bu səbəbdən də onları aşkarlamaq çox çətindir. Öz aqlınızı sizi qəm-qüssəyə və depressiyaya salan hər kəsdən uzaq tutmaqda qərarlı olun. Evdəki dərman qutusunda lazımsız davacatı tullayın və soyuqdəymələrə, başağrılarına, ümumiyyətlə, uydurduğunuz bütün xəstəliklərə “yox” söyləyin. Daima ah-vay edənlərdən və tənbellərdən uzaq durun. MÜSBƏT YÖNDƏ DÜŞÜNƏN VƏ HƏRƏKƏT EDƏN insanlarla ünsiyyət qurun. Qoy onların düşüncə tərzləri sizə də sirayət eləsin. XOŞAGƏLMƏZLİKLƏRİ GÖZLƏMƏYİN, çünki onlar heç vaxt özünü gözlətmir.

Şübhəsiz ki, ən geniş yayılmış insan zəifliyi – öz aqlını istənilən mənfi təsirə açıq saxlamaq vərdisidir. Bu pis vərdisi həm də ona görə dağıdıcıdır ki, insanların çoxu ona meyilli olduqlarını boyunlarına almırlar, hətta əgər etiraf etsələr belə, onu əhəmiyyətsiz sayıb mübarizə də aparmırlar. Sonunda mənfi fikirlərə adətərdə olmaq insan xasiyyətinin bir hissəsinə çevrilir. Uğursuzlar da məhz belələrinin arasından çıxır. Əgər siz, həqiqətən də, şüurunuzun nə olduğunu anlamaq istəyirsinizsə, növbəti suallara cavab verin. Onları ucadan, hündür və aydın səsle oxuyun – siz öz səsinizi eşitməlisiniz. Bu sualları oxuyarkən aqlınıza gələn fikirləri və keçirdiyiniz emosiyaları izləyin.

# ÖZÜNÜANALİZ ÜÇÜN SUALLAR

Əhvalınızdan nə qədər tez-tez şikayətçi olursunuz və əgər bu həmişə baş verirsə, səbəbi nədir?

Başqa adamlara səbəbli-səbəbsiz irad tutursunuzmu?

İşinizdə tez-tez səhv buraxırsınızmı və əgər belədirsə, niyə?

Başqa adamlarla ünsiyyət qurarkən sarkazmlara və acı töhmətlərə əl atırsınızmı? Onları ağırlı yerlərindən vurmağı xoşlayırsınızmı?

Tanışlarınız arasında çəkindiyyiniz biri varmı? Əgər varsa, niyə?

Hansısa mədə pozğunluğundan əziyyət çəkirsinizmi? Nə qədər tez-tez?

Həyat sizə mənasız və faydasız görünür ki? Gələcəyə məyusluq və məhkum olunmuş kimi baxmırsınız ki? Əgər baxırsınızsə, niyə?

İşinizi sevirsinizmi? Əgər sevmirsinizsə, niyə hələ də onunla məşğul olmaqda davam edirsiniz?

Özünüə tez-tez yazığınız gəlir? Buna bəhanəniz nədir?

Sizi üstələyənlərə paxıllıq edirsinizmi?

Nə haqda daha çox fikirləşirsiniz – UĞUR, ya MƏĞLUBİYYƏT?

İllər ötdükcə uğursuzluqlarınızdan nəticə çıxarmağı öyrənmisinizmi?

Səhvlərinizin, uğursuzluqlarınızın, səhv hesablamalarınızın və məğlubiyyətlərinizin sizə gələcəkdə lazım olacaq qiymətli bir təcrübə verdiyini hiss edirsinizmi?

Tanışlarınıza və ya qohumlarınıza əhvalınızı pozmağa imkan verirsinizmi? Əgər verirsinizsə, hansı səbəbdən?

Bəzən “göylərdə uçduğunuzu” və bundan ümitsizliyə qapıldığınızı düşünürsünüzmü? Əgər bu baş verirsə, nə qədər tez-tez?

Tanışlarınızdan daha çox kim sizə təsir edir? Həmin insan xoşunuza gəlirmi? Onu müsbət köklənmiş bir insan kimi müəyyənləşdirə bilirsinizmi?

Cansıxıcı şəraitlərə qapılırsınızmı, yoxsa tezliklə ən az zərər almaqla öhdəsindən gəlməyə çalışırsınız?

Xarici görünüşünüzdə fikir verirsinizmi? Əgər xarici görünüşünüzdə etinasızsınızsa, niyə?

Depressiyanı “əmək terapiyasıyla” müalicə etməyi bacarırsınızmi? Yəni işə o qədər aludə olursunuz ki, depressiyaya, sadəcə, vaxtınız qalmır.

Sizi tez-tez iradəsiz adlandırırlarmı? Kim oldu sizi sıxışdırmasına imkan yaradırsınızmi?

Gigiyenənıza laqeyd olursunuz ki?

Qaçılması mümkün olan narahatlıqlardan tez-tez əziyyət çəkirsiniz? Belədirsə, niyə boş şeylərə görə narahat olursunuz?

Alkoqol, narkotik və ya siqaretin köməkliylə sakitləşməyə çalışırsınızmi? Əgər belədirsə, niyə bütün bunların əvəzinə iradəninizi gücünü işə salmırsınız?

Sizə tez-tez irad tuturlar, məzəmmət edirlər? Əgər belədirsə, niyə?

Həyatınızın MÜƏYYƏNLƏŞDİRİLMİŞ ƏSAS MƏQSƏDİ varmı? Əgər varsa, onun həyata keçirilməsi üçün plan mövcuddurmu? Bu plana əməl edirsinizmi, ya “sonraya” saxlayırsınız?

Qorxunun əsas altı növlərindən birindən əziyyət çəkirsinizmi? Hansından?

Kənar mənfi təsirlərdən müdafiə vasitələriniz varmı?

Şüurunuzu müsbət düşüncə tərzinə kökləmək üçün özünütəhqindən istifadə edirsinizmi?

Nə sizin üçün daha qiymətli dir: maddi rifah, ya öz şüurunuzla nəzarət etmək bacarığı?

Kənar təsirlərə tezmi düşürsünüz? Fikrinizdən döndərilməyə imkan verirsinizmi, ya öz fikrinizdə qalmağa iradəninizi çatır?

Bu gün sizə hansısa qiymətli bir təcrübə verdi mi?

Düşdüyünüz şəraitə tabe olursunuzmu, onların öhdəsindən gəlməyə çalışırsınızmi, yoxsa məsuliyyətdən qaçmağa üstünlük verirsiniz?

Səhvləriniz üzərində baş sındırırsınızmi və bunlardan nəticə çıxarmağı bacarırsınızmi?



Siz yaşamağa və irəliləməyə mane olan üç zəif nöqtənizin adını çəkin. Onları aradan qaldırmaq üçün nə edirsiniz?

Öz çətinliklərini bölüşmək üçün sizə tez-tez müraciət edirlər?

Kimin səhvlərindən özünüz üçün nəticə çıxarırsınız? Ümumiyyətlə, başqalarının həyatından dərs götürürsünüzmü, ya özünüzün başınızın daşa dəyməsinə üstünlük verirsiniz?

Başqa adamlara mənfi təsir göstərmirsiniz ki?

Başqalarının hansı vərdisləri sizi daha çox qıcıqlandırır?

İstənilən məsələlə bağlı öz fikriniz varmı, yoxsa hazır mülahizələrə üstünlük verirsiniz?

Heç nəyin sizi yəhərdən salmayacağını söyləyə bilərsinizmi?

Məşğul olduğunuz işin hansısa bir mənası varmı?

Özünüzdə istənilən qorxunun öhdəsindən gələ biləcək mənəvi güc duyursunuzmu?

İnanığınız din özünüə əminliyinizi artırırmı?

Başqasının məsuliyyətini tez-tez üzərinizə götürürsünüz? Əgər götürürsünüzsə, niyə?

“Dostunun kim olduğunu söylə, sənə kim olduğunu deyim” atalar sözünün həqiqiliyini etiraf edirsinizmi?

Əgər edirsinizsə, dostlarınıza arxayın olaraq özünüz barədə nə söyləyə bilərsiniz?

Sizi əhatələyən adamlarla başınıza gələn hadisələr arasında bir bağlılıq varmı?

Dostunuz hesab etdiyiniz kəsin əslində ən pis düşməniniz olması ehtimalı varmı?

Kimin sizə faydalı olması, kimin olmamasını hansı meyarlarla təyin edirsiniz?

Yaxın ətrafınızdakı adamların intellektual və şəxsi dərəcəsini necə müəyyənləşdirirsiniz? Onları öz intellektinizdən aşağı və ya yuxarı sayırsınızmı?

Nə qədər vaxtınız gedir:

- a) işə;
- b) yuxuya;
- c) əyləncə və istirahətə;
- d) dərşə;
- e) heç nə etməməyə?

Tanışlarınızın arasında kim:

- a) daha çox ilhamlandırır;
- b) daha çox xəbərdar edir;
- c) daha çox mane olur;
- d) daha çox kömək edir?

Daha çox nəyə görə narahatçılıq keçirirsiniz? Niyə buna yol verirsiniz?

Sizə istənilməyən məsləhət verəndə: 1) onları minnətdarlıqla qəbul edirsiniz; 2) deyilənləri analiz edirsiniz, sonra qərar çıxarırsınız; 3) məsləhət verənə lazım olmayan şeylərə burnunu soxmamağı məsləhət görürsünüz.

Hər şeydən çox nəyi ARZULAYIRSINIZ?

Öz arzunuzu həyata keçirmək üçün nəşə edirsinizmi?

Bu arzu uğrunda bütün qalan şeylərinizdən keçməyə hazırsınızmı?

Arzunuzun həyata keçməsi üçün hər hansı bir planınız varmı?

Bu plana əməl edirsinizmi? Hər gün bu plana nə qədər vaxt ayırırsınız?

Qərarlarınızı dəyişməyə meyillisinizmi? Əgər meyillisinizsə, buna sizi nə vadar edir?

Adamların barənizdə nə düşündüyü vacibdirmi?

Yalnız sosial və ya maliyyə statuslarına görə insanlara yararlanmağa çalışırırsınızmı?

Müasirlərinizdən kimi öz qəhrəmanınız sayırsınız? O adama oxşamağa çalışırırsınızmı?

Bu sualların öyrənilməsinə və onlara cavab verməyə nə qədər vaxt sərf etdiniz?

(Siz bu siyahını heç olmasa iki dəfə oxumalısınız: birinci dəfə gözücü, ikinci dəfə asta və diqqətlə.)

Bütün bu suallara dürüst cavab verə bilsəniz, özünüzü bir çox adamdan daha yaxşı tanıyacaqsınız. Yalnız tez cavab verməyə tələsməyin. Əvvəlcə siyahını öyrənin, bir həftə ərzində üzərində baş sındırın. Sonra yenidən ona qayıdın və cavab verməyə başlayın. Cavabları kağıza yazın və vaxtaşırı (ayda bir, ya iki dəfə) onları yenidən oxuyun. Əgər nəşə dəyişibsə, yeni cavabı başqa rəngli qələmlə yazın. Yarım ildən sonra anlayacaqsınız ki, özünüz heç vaxt öyrənə bilməyəcəyiniz qədər çoxlu qiymətli şey öyrənmisiniz. Aqlınızın vurnuxduğunu, yaxasını qurtarmağa çalışdığını və cavabdan qaçmaq istədiyini görsəniz (ya da özünüzü təmizə çıxarmağa çalışdığını), deməli, nəşə sizə dürüst cavab verməyə mane olur. Sizi yetərinə yaxşı tanıyan biriylə məsləhətləşin və ondan sizi bütün bu mövqelərdən qiymətləndirməyi xahiş edin. Özünüə başqasının gözüylə baxmağa çalışın. Əmin olun: nəticə sizi heyran edəcək!

Yer üzündə yeganə bir şeyin üzərində MÜTLƏQ NƏZARƏTİNİZ var. Bu – sizin şüurunuzdur. Amma sizə bundan çoxu da lazım deyil! Bu o qədər mühüm və möhtəşəmdir ki, bəlkə də insanın öyrənməli olduğu ən qiymətli bilikdir. Bu, insanın İLAHİ təbiətini əks etdirir. Ağıl üzərində nəzarət – sayəsində talenizi idarə edə biləcəyiniz yeganə imtinasız vasitədir! Əgər öz şəxsi fikirlərinizi tabe etmək iqtidarında olmayacaqsınızsa, onda heç bir şeyi idarə etmək iqtidarında olmayacaqsınız.

Əgər hər şeyə birdən nəzarət etməyə vaxtınız çatmırsa, yaxşısı budur hansısa dünyəvi qaygılarınızı qurban verin, amma heç bir halda fikirlərinizə laqeydlilik göstərməyin! Sizin şüurunuz – sizin həyatınızdır! Onu mənfi təsirlərdən qoruyun və ona gözəl bir bağa qulluq edirmişsiniz kimi baxın. İRADƏ GÜCÜNÜZ məhz elə buna görə sizə verilib.

Təəssüf ki, cinayət məcəlləsində cahillikdən, ya qəsdən başqalarının şüurlarını mənfi fikirlərlə zəhərləyən kəslərə qarşı maddə yoxdur. Mən belə hesab edirəm ki, bu cür cinayətlər ən ağır cinayətlərdir və ən sərt cəzaya layiqdir. Bu, qətl və qarət qədər dəhşətlidir, çünki mənfi fikirlər insanın əl-

qolunu bağlayır, həyat eşqini öldürür və onu əks-təqdirdə qazana biləcəyi bütün maddi rifahlardan məhrum edir.

Şəkkaklıq – dəhşətli cinayətdir. Şəkkaklar Tomas Edisonu insan səsini səsləndirə biləcək aparatı yarada bilməyəcəyinə inandırmağa çalışırdılar. Onların əsas arqumenti hələ indiyədək heç kəsin buna müvəffəq olmamasıydı! Amma Edison onlara inanmırdı. O bilirdi ki, **ŞÜUR TƏSVİR ELƏDİYİ HƏR ŞEYİ YARATMAĞA QADİRDİR**<sup>14</sup>. Məhz bu biliyi Edisonu dahi edir. Mənfi düşüncə tərzinə malik insanlar F.V.Vulvorfa malını beş və ya on sentə satacağı halda müflis olacağını söyləyirdilər. Lakin o, deyilənlərə inanmır, çünki bilirdi: əgər aldığın qərardan əminsənsə, onu sona çatdırmalısan! O, təbiətinin mənfi təsirlərə uymayan hüququndan istifadə edərək, yüz milyonlarla ölçülən var-dövlət əldə eləməyi bacarır! Corc Vaşinqtonun britaniyalıları udacağına şübhə edənlərin sayı az deyildi, çünki sonuncular həm say, həm də silah sarıdan amerikalılardan üstün idilər. Lakin Vaşinqtonun İlahi üstünlüyü vardı: öz işinin ədalətli olmasına **İNANMAQ**! Onun **İNAMI** sayəsində mənim kitabımın üz qabığında ulduzlu-zolaqlı bayraq şəkli göz oxşayır, lord Kornuellisin adınisa yalnız tarixçilər yadlarında saxlayıblar.

Henri Fordun zavodunda istehsal edilmiş ilk maşın Detroytun küçələrinə çıxanda şübhələnenlər onun arxasından ələ salmağa və acı sözlər deməyə başladılar. Hətta kimsə bəyan elədi ki, bu hoqqa yalnız lətifələrdə yaşayacaq. Digərləri deyirdilər ki, bu mürəkkəb ixtiranın müqabilində heç kəs pulunu havaya sovurmayacaq. Amma Ford söyləyir: **MƏNİM MAŞINLARIM BÜTÜN DÜNYANI DOLAŞACAQ**. Belə də olur! Henrinin öz dediyinin üstündə dayanma vərdişi ona bir neçə nəslinin xərcləyə biləcəyi qədər böyük pullar qazandırır.

Əgər var-dövlət yığmaq arzusundasınızsa, icazənizlə yadınıza salım ki, Henri Fordla onun tabeliyində işləyənlərin arasındakı fərq **BİR ÇOXLARININ HƏTTA ÖZ FİKİRLƏRİNİ BELƏ İZLƏMƏYƏ CƏHD ELƏMƏDİKLƏRİ HALDA FORDUN ÖZ ŞƏXSİ FİKRİNƏ MALİK OLMASI VƏ ÖZ ŞÜURUNU İDARƏ EDƏ BİLMƏSİ**YDİ<sup>15</sup>.

Mən daima Henri Fordu xatırladıram, çünki o, bizlərə öz qəti fikirləri olan və şüurlarına hakim kəsilən adamların həyatda istədikləri hər bir şeyi əldə etməyə qadir olmalarına bariz nümunədir. Fordun hekayəti bütün avaraların sevimli bəhanələrini alt-üst edir: “Mənim heç bir fürsətim olmayıb...” Fordun da, həmçinin fürsəti yoxuydu, amma o, **BU FÜRSƏTİN**

YARANMASI ÜZƏRİNDƏ ELƏ İNADKARLIQLA İŞLƏYİRDİ Kİ,  
SONUNDA HƏMİN FÜRSƏT ONU KREZDƏN VARLI EDİR.

Şüur üzərində nəzarət özünüintizama vərdiş nəticəsində meydana çıxır. Ya siz öz aqlınızı idarə edirsiniz, ya da əksinə, o sizi idarə edir. Burada üçüncü yol yoxdur. Ağıl üzərində nəzarətin ən effektiv üsulu onu daima işlətməkdir. Yüzlərlə görkəmli adamın tarixçəsini öyrənin və siz onların öz ağılları üzərində mütləq nəzarətini qeyd edəcəksiniz. Onların hamısının fikirləri bütünlüklə yalnız məqsədlərinə yönəlmişdir. Aqlın intizamı olmadan hətta ən cüzi uğur belə mümkün olmayacaq.

# AVARALAR ÜÇÜN ƏLLİ YEDDİ ƏN MƏŞHUR BƏHANƏ

Bütün uğursuzlar bir şeydə oxşardılar. Onlar niyə uğur əldə etməmələrinə yüz cür bəhanə gətirə bilərlər. Onların -həmişə dəmir dəlilləri və “obyektiv səbəbləri” var. Onların yalnız bircə şeyləri yoxdur: pulları. Dünyanısa bəhanələr maraqlandırmır. Dünya yalnız UĞURA əl çalır.

Məşhur bir psixanalitik avaraların, ah-vay edənlərin və uğursuzların tez-tez əl atdıqları bəhanələrin siyahısını tərtib edib. Onu diqqətlə oxuyun: siz də bu bəhanələrdən birinə müraciət eləməmişiniz ki? Unutmayın ki, bu kitabda verilmiş fəlsəfə onları köhnədir.

Avaralar üçün əlli yeddi bəhanə:

ƏGƏR mənim arvadım\ailəm olmasaydı...

ƏGƏR mənim lazımlı əlaqələrim olsaydı...

ƏGƏR mənim pulum olsaydı...

ƏGƏR yaxşı təhsilə malik olsaydım...

ƏGƏR yaxşı iş tapa bilsəydim...

ƏGƏR sağlamlığım yerində olsaydı...

ƏGƏR vaxtım olsaydı...

ƏGƏR bu ağır dövrlər olmasaydı...

ƏGƏR başqaları məni başa düşsəydi...

ƏGƏR başqa şərtlər altında yaşasaydım...

ƏGƏR yenidən yaşamağa başlasaydım...

ƏGƏR ONLARIN nə söyləyəcəklərindən çəkinməsəydim...

ƏGƏR mənə bir daha şans verilsəydi...

ƏGƏR mənim bir fürsətim olsaydı...

ƏGƏR digərləri mənə mane olmasaydılar...

ƏGƏR mənə mane olacaq olaylar baş verməsəydi...

ƏGƏR bir az cavan olsaydım...

ƏGƏR istədiyimi eləyə bilsəydim...

ƏGƏR varlı ailədə doğulsaydım...

ƏGƏR yoluma düzgün adamlar çıxsaydı...

ƏGƏR başqaları kimi istedadım olsaydı...

ƏGƏR özünütdədiq üçün cəsərətim çatsaydı...

ƏGƏR fürsəti əldən verməsəydim...

ƏGƏR başqaları məni bu qədər qıcıqlandırmasaydı...

ƏGƏR üzərimdə evin və uşaqların yükü olmasaydı...

ƏGƏR arxaya pul atmaq imkanım olsaydı...

ƏGƏR müdir məni qiymətləndirsəydi...

ƏGƏR kimsə mənə kömək eləsəydi...

ƏGƏR doğmalarım mənə himayə olsaydı...

ƏGƏR böyük şəhərdə yaşasaydım...

ƏGƏR yenidən başlaya bilsəydim...

ƏGƏR azad olsaydım...

ƏGƏR başqaları tək parlaq şəxsiyyət ola bilsəydim...

ƏGƏR bu qədər kök olmasaydım...

ƏGƏR dünya mənim istedadlarımdam xəbərdar olsaydı...

ƏGƏR bir az dincələ bilsəydim...

ƏGƏR uğursuzluğa düçar olmasaydım...

ƏGƏR necə etmək lazım olduğunu bilsəydim...

ƏGƏR dünya mənə qarşı olmasaydı...

ƏGƏR bu qədər qayğılarım olmasaydı...

ƏGƏR mənim başqa ərim\arvadım olsaydı...

ƏGƏR insanlar bu qədər qəddar olmasaydılar...

ƏGƏR ailəm bu qədər əcaib olmasaydı...

ƏGƏR özümdən əmin olsaydım...

ƏGƏR uğur üzünü mənə tərəf çevirsəydi...

ƏGƏR bəxtli ulduz altında doğulsaydım...

ƏGƏR hər şey bu qədər məşum olmasaydı...

ƏGƏR bu qədər işləmək lazım gəlməsəydi...

ƏGƏR pullarımı itirməsəydim...

ƏGƏR mənim başqa qonşularım olsaydı...

Əgər “keçmişim” olmasaydı...

ƏGƏR öz şəxsi biznesim olsaydı...

ƏGƏR başqaları mənə qulaq assaydı...

ƏGƏR – və bu yeganə real bəhanədi – özümü olduğum kimi görmək cəsarətim olsaydı, nəyinsə əskik olduğunu dərk edərdim və bunun qarşısını almağa çalışardım. Mənim öz şəxsi kədərli təcrübəmdən dərs götürmək və başqalarının səhvindən öyrənmək şansım olardı. Əgər özünü təmizə çıxarmağa deyil, özünü analizə daha çox vaxt ayırsaydım, **ÇOXDAN HƏYATIM BOYU CAN ATDIĞIM YERDƏ OLARDIM.**

Öz xətalara və səhvlərin üçün bəhanə axtarışı – sevimli milli “əyləncədir”. Hamının – evdar qadınlardan tutmuş siyasətçilərədək – işigücü niyə indiyəcən bu və ya başqa işi görə bilmədiklərinə bəhanə gətirməkdir. Bu vərdiş dünyanın özü qədər köhnədir və uğur üçün məşumdur! Niyə insanlar öz bəhanələrindən belə bərk yapışırlar? Cavab aşkardır. Çünki **ONLAR BU BƏHANƏLƏRİ YARADIRLAR.** Bəhanələr – insan təxəyyülünün məhsuludur. İnsan həmişə öz yaratdıqlarına həyəcanla yanaşır, bu hətta təxəyyülün məhsulu olsa belə (hərçənd öz aramızda, bu məhsul qurdludur).



Bəhanələrin uydurulması – insan şüurunda dərin kök atmış vərdişdir. Vərdişlərdən əl çəkmək həmişə çətin olur, xüsusən də onlar bizləri nəşə eləməkdən qoruyursa. Platon bu həqiqəti bilirdi və elə buna görə də deyirdi: “İlk və əsas -qələbə – öz eqon üzərində olur. Öz eqon tərəfindən məğlubiyyətə uğramaq necə də alçalıcıdır!” Digər filosof aşağıdakı sözləri söyləyəndə məgər eyni şeyi nəzərdə tutmurdu? “Digərlərində gördüyüm eybəcərliklərin yalnız öz ruhumun əksi olduğunu görəndə necə də təəccüblənmişdim?” “İnsanların öz zəif və çatışmayan cəhətlərinə bəhanə uydurmaları üçün nə qədər vaxt sərf eləmələri mənim üçün həmişə sirr olaraq qalıb. Əgər onlar bu vaxtı həmin çatışmazlıqların öhdəsindən gəlməyə xərcləsəydilər, bəhanə gətirməyə belə lüzum qalmazdı”, – Albert Habbard söyləyirdi. Bütün bu deyilənlərə öz fikrimi artırım. Həyat şahmat taxtasını xatırladır və sizə qarşı oynayan oyunçu – VAXTDIR. Əgər siz hər gediş üzərində uzun müddət baş sındırmalı olsanız, o sizin bütün fiqurlarınızı yeyəcək. Siz QƏTİYYƏTSİZLİYİ BAĞIŞLAMAYAN BİR RƏQİBLƏ -oynayırsınız!

Bu kitabı əlinizə almazdan öncə niyə hələ də yerinizdə saydığınızı və irəli getmədiyinizi təmizə çıxaran külli miqdarda bəhanələriniz və “obyektiv səbəbləriniz” olub. Amma indi bütün maskalar çıxarılıb! Bəhanələr artıq yardımçınız olmayacaq. Onlar sizə heç lazım da deyillər: axı indi siz həyat xəzinəsinin qapısını açan ƏSAS AÇARA maliksınız. Bu açar gözəgörünməzdir. Amma qüdrəti sonsuzdur! Sizin şüurunuz ARZU doğmaq və bu arzuları həyata keçirmək gücünə malikdir. Əgər bu açardan istifadə eləsəniz, sizdən heç kəs cavab tələb eləməyəcək. Yox əgər ləngisəniz, bahalı ödəniş məcburiyyətində qalacaqsınız və bu ödəmə – MƏĞLUBİYYƏTDİR. Əgər bu qapını açmağa cəsarətiniz çatsa, mükafatınız sadəcə var-dövlətdən daha qiymətli olacaq. Sizi ruhun xoşbəxtliyini təşkil edən məmnunluq gözləyir. Bu məmnunluq özü -üzərində qələbə çalmağa müvəffəq olmuş və həyatı öz şəxsi hesabları ilə ödəmə etməyə məcbur olmuş hər kəsə gəlir. Razılaşın ki, bu cür mükafat uğrunda mübarizə aparmağına dəyər. Beləcə, kimi gözləyirsiniz? Elə indicə başlayın!

Emerson əbədi bir ifadə işlədib. “Bizi bir-birimizə cəzb edən nəşə var – deməli, biz görüşə məhkumuq”. Onun fikrini başqa cür ifadə edirəm: “Əziz oxucu, bizi bir-birimizə cəzb edən nəşə oldu və bu kitabın səhifələrində görüşdük”.

ƏLAVƏ A

GÖYLƏRƏ UÇAN RUH

NAPOLEON HİLLƏ VİDA

Virciniya ştatının cənub-qərbində, Vays-Kaunti dağlarında itib-batmış ikiotaqlı balaca bir taxta komada 1883-cü il oktyabrın 26-da Ceyms və Sara Hillin ailəsində bir oğlan uşağı dünyaya göz açır. Napoleon Hillin həyat yolu belə başlayır – o insanın ki, indi onu bütün dünya tanıyır. O, yetərincə uzun və məhsuldar bir ömür yaşayıb və 1870-ci il noyabrın 8-də 87 yaşında, Cənubi Karolinada, Qrinvilldən azca aralıda Pari Maunteyndə yerləşən iqamətgahında dünyasını dəyişib. Ömrünün son 13 ilini məhz orada yaşayıb. Ölümü qəfil və gözlənilməz olub: Napoleon sağlam olmasıyla fərqlənirdi, az əvvəl görməsinin yaxşılaşmasıyla bağlı əməliyyatsa uğurlu keçmişdi. O, general Şarl de Qollun ölümündən bir gün əvvəl vəfat edib. Napoleon bu möhtəşəm adamı şəxsən tanıyırdı və özünün uğur fəlsəfəsindən dəfələrlə ona söhbət açmışdı. Napoleon Hillin Cənubi Karolinadan olan arvadı Enni Lu Hill və üç oğlu qalır: Ceyms, Bler və Devid. Dəfnə digər qohumları da gəlir – qardaşları, Vaşinqtondan Vivian O. Hill, Harisberqdən (Virciniya ştatı) həkim Pol Hill və Virciniyadan bacısı Villi Vays.

Bu kədərli olayla bağlı “Qrinvil qəzeti”nin 1970-ci il noyabrın 12-də buraxılan sayında yazılırdı: “Napoleon Hill Qrinvilldə təxminən 13 il yaşadı. O, bura uzun, fəal həyatından istirahət etməyə və qocalığını yaxın qohumlarının əhatəsində keçirməyə gəlmişdi. Amerikanın ən məşhur şəxsiyyətləri onu şəxsən tanıyırdılar və onlardan bəziləri Hillə burada baş çəkirdilər. Napoleon Hill öz kitablarının hesabına məşhurlaşmışdı. Bu əsərlər bir neçə dəfə nəşr olunmuş və dünyanın, demək olar ki, bütün əsas dillərinə tərcümə olunmuşdu. Onun həyatının əsas əməyi, şüur üzərində hakimiyyətə həsr olunmuş kitabı işıq üzü görəndə Hill artıq ahıl yaşlarındaydı. Mister Hill geniş təhsilli və çox müdrik insanıydı. Lakin onun kitablarının əsas məziyyəti Napoleonun öz müdrikliyini və biliklərini asan və anlaşılan dildə verməsidir. O, ölənəcən özünün uğur fəlsəfəsini inkişaf elətdirir, ona yeni faktlar və kəşflər artırırdı. Həkim Hill hamımız üçün fəal əqli fəaliyyətin nümunəsi rolunda çıxış edib, halbuki onun yaşıdlarının

əksər hissəsinin ağılı artıq çoxdan zəifləmişdi. Yalnız Qrinvill deyil, bütün millət öz ölkəsinin dahi vətəndaşını itirib. Onun 87 yaşı vardı”.

...Napoleon və Enni Lu Hill Cənubi Karolina ştatının Qaffni şəhəri kənarındakı əsas magistraldan 85 mil aralıda Xeroka dağətəyindəki Memorial Frederik Qardens qəbiristanlığında uyuyurlar. Əgər nə vaxtsa oradan keçəsi olsanız, Napoleonun qəbrinə baş çəkin: axı o, bütün ömrünü sizin uğurunuzla həsr edib. Napoleon və arvadı Enni Lunun (1984-cü ilin dekabrında ölüb) qəbirləri B1 seksiyasında, möhtəşəm Florida ağcaqayının kölgəsində yerləşir. Zoğal çiçəklərinin şəklində oymayla bəzədilmiş balaca bürünc lövhəcikdə yazılır: “Napoleon Hill, yazıçı”. Qoca ağcaqayının torpaqdan çıxmış kökləri onun həyatının əməyinin digər həyatlara qida, ilham və enerji verməsinə əla metaforadır. Memorial Frederik Qardensdəki daha bir peyzaj Napoleon Hillin sanballı əməyin dünya üçün hansı əhəmiyyət kəsb etməsinə işarədir. Hillin qəbrinə aparan cığırın köndələnində arxitektör Con Ervin Ramseyin yaratdığı heykəl dayanır. Bu, yuxarı gedən üçküncü daş plitədir. Bu daş plitədə insan cəhdlərinin faydasızlığı barədə yazılır. Üçbucaq, həmçinin Müqəddəs Üçlüyü də ifadə edir; özülündə “həyat suyu” barədə danışan suyun rəmzidir. Daş plitə uzaqdan yüksəklərə dikəlmiş və sanki həmişəlik orada donub qalmış Roma şamını xatırladır. O, bizə doğum və ölüm barədə danışır, amma hər şeydən çox o, insanın Göylə ünsiyyət tələbatından söz açır... Bu daş plitənin üzərindəki yazı bizləri Napoleon Hillin “Düşün və varlan” adlandırdığı fəlsəfəyə qaytarır və yalnız insanın öz taleyinin həqiqi sahibi olmasına inanmağa məcbur edir.

Yerdən aralanan insan əbədi həyat axtarışında göylərə uçar...

ƏLAVƏ B

MÜƏLLİFİN XATİRƏSİNƏ: MİLLƏT  
LİDERLƏRİNDƏN  
MƏKTUBLAR

Zənnimizcə, Amerikanın məşhur alimlərinin, siyasətçilərinin, biznesmenlərinin Napoleon Hillə məktublar yazması faktı oxucularımız üçün maraqlı olacaq.

...Əziz mister Hill, sizin bu fəlsəfənin yaradılması uğrunda möhtəşəm əməyinizi yüksək qiymətləndirirəm. Ehtimal edirəm ki, hər bir siyasi xadim dərslərinizin əsaslandığı prinsipləri qəbullanmalı və istifadə etməlidir. Bu kitabdakı zəngin və olduqca praktik material bütün dərəcəli rəhbərlərə öz işini müvəffəqiyyətlə qurmağa kömək edə bilər. Sizin möhtəşəm işinizdə bəndənizin də iştirakını xüsusi qürur hissiylə qeyd etmək istərdim. “Sağlam fikir” fəlsəfəsində mənim də balaca payımın olmasını sevinc hissiylə qarşılayıram.

Səmimi-qəlbdən sizin,

Uilyam H. Taft, Amerika Birləşmiş Ştatları

Məhkəmələrinin eks-sədri və eks-prezident.

...İcazənizlə əlyazmanızda mənə səxavətli təriflərinizə görə sizə minnətdarlığımı bildirim. Onu oxudum və belə qərara gəldim ki, onun hazırlanmasına verdiyiniz güc və vaxt hədəfə getməyib. Üzərində işlədiyiniz fəlsəfənin dünyada analoqu yoxdur və mən sizi bu -çoxillik əməyinizə görə təbrik etmək istəyirəm. Oxucularınız bu kitabın müəllifinə xərclədikləri səyə görə yüzqat mükafatlandırılacaqlar.

Tomas Alva Edison,

ixtiraçı və sahibkar

...Elmi axtarışlarımızın müxtəlif sahələrdə durduğuna baxmayaraq, sizin işiniz mənə olduqca tanış gəlir. Mən təbiətə daha gözəl və mükəmməl bitkilər yetişdirməkdə kömək edirəm, sizsə həmin qanunları daha gözəl və mükəmməl insanların yaranmasına yönləndirirsiniz.

Lüter Berbank,

bitkilərin elmi seleksiyasının “atası”

...Mən böyük məmnuniyyətlə sizə lazım olan məlumatı təqdim edirəm. Bu mənə zərrə qədər də yük olmayacaq, əksinə böyük məmnunluq hissi bağışlayacaq. Siz uğur və məğlubiyyətlərinin sirrini çözməyə nə vaxtı, nə də qabiliyyəti olan milyonlarla insan üçün işləyirsiniz.

Teodor Ruzvelt,

Amerika Birləşmiş Ştatlarının prezidenti

..Əgər mənim balaca oğlum olsaydı, ona dünyanın ən dahi yazıçısı Napoleon Hillin kitablarıyla oxumağı öyrədərdim. Sizin bütün uğur prinsiplərinizin işlədiyini və heyvətamiz nəticələr verdiyini bilirəm. Bunu öz təcrübəmdən öyrənmişəm: axı 30 ildən artıqdır ki, onları tətbiq edirəm.

Con Uanameyker, univermaq müdiri

...Bizim mehmanxanalarımızın idarə siyasəti bütünlüklə sizin kitabda yazılmış uğur prinsiplərinə arxalanır. Mən sizin əbədi tələbənizəm...

E.M.Statler,

mehmanxana şəbəkəsinin sahibi

...Hər şeyimə görə sizin fəlsəfə uğurunuzla borcluyam. Əgər ondan yarım əsr bundan əvvəl xəbər tutsaydım, hazırda nail olduqlarıma iki dəfə tez çatardım. Ürəkdən inanıram ki, dünya sizi lazımınca qiymətləndirəcək və mükafatlandıracaq.

Robert Dollar,

paroxod sahibi

...Mən Napoleon Hillin ilk praktik uğur fəlsəfəsində yazdığı hər kəlməyə inanıram. Bu fəlsəfənin əsas xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, hər bir insan bu heyvətamiz sadə prinsiplərdən asanlıqla yararlanı bilər.

Devid Starr Cordan,

Stenford Universitetinin prezidenti

...Bu fəlsəfənin prinsiplərini tətbiq etməklə mister Körtis dünyanın ən iri nəşriyyatlarından birini yaradıb.

Edvard Bok, “Ledi houm maqazin”in redaktoru

“Körtis pablişinq kompani”nin əsasını

qoymuş Kiras H.K.Körtis haqda

...Mister Rokfeller sizə çatdırmağı xahiş edirdi ki, o da sizin kitabda təsvir olunmuş prinsipləri təsdiqləyirsə uğur axtaran hər kəsə onları tövsiyə edir.

“Standart oyl kompani”nin əsasını qoymuş

Con Rokfellerin katibi

...Bu uğur fəlsəfəsinin universal prinsiplərini tətbiq etməklə biz mağaza-anbarların uğurla fəaliyyət göstərən şəbəkəsini qurmağa müvəffəq olduq. Uolvorf binasını bu dahi fəlsəfənin və onun müəllifi Napoleon Hillin abidəsi adlandırmaq, zənnimcə, şişirdilmiş -olmazdı.

F.V.Vuldorf. “Vuldorf 5\$10”

mağazalar şəbəkəsinin banisi

...Uğur fəlsəfəsinin qanunları – uğursuzluğun ən yaxşı sığorta polisidir.

Semuel Qompers,

həmkarlar ittifaqının lideri

...Sizi daimiliyinizlə təbrik etməyə bilmərəm! Bu dünyada insan xoşbəxtliyinə bu qədər vaxt sərf edən istənilən insan bütün adamların taleyində böyük rol oynayır. Mən kitabınızda aydın və əlçatan şəkildə təsvir elədiyiniz fəlsəfənizdən və onun prinsiplərindən böyük təəssürat almışam.

Vudro Vilson,

Amerika Birləşmiş Ştatlarının prezidenti

...Mən sizin dünyanı yaxşılığa doğru dəyişdiyinizi bilirəm. Fəlsəfənizi pul ekvivalentiylə ölçmək istəməzdim, çünki onu öyrənməklə ömrümün ən yaxşı illərinə qayıdırəm və özümü tələbə kimi hiss edirəm. Bu isə heç bir pulla ölçülə bilməz.

Core İstman,

İstman-Kodak Kompaninin banisi

...Belə hesab edirəm ki, taleyimə düşən uğura görə yalnız və yalnız sizə borcluyam. Fəlsəfənizin sanballı prinsipləri sayəsində arzu elədiyim hər şeyə və hətta çoxuna çatmışam. İcazənizlə özümü sizin 1 nömrəli tələbəniz sayım...

Uilyam Riqli-kiçik, "Uilyam Riqli Yanq"ın

(dünyada ən iri saqqız şirkəti) banisi

## PULLA ALINMAYAN ŞEY

Bu rəyləri oxuyarkən yəqin belə qənaətə gəldiniz ki, çox nadir tədris kitabı bu qədər görkəmli adamdan tərif eşidib. Bu, pulla alınma bilməyəcək bir şeydir.

“Düşün və varlan” fəlsəfəsi nə deməkdir? Bu, hər şeydən əvvəl azadlıqdır. Bu kitab heyvətəmiz şəkildə taleinizi dəyişdirə bilər. O, sizin gələcəyinizi təmin edəcək və ən güclü ümidlərinizlə arzularınızı reallığa çevirəcək. Ömrünüzün qiymətli illərini boş yerə xərcləməyin və sizi qələbəyə gətirəcək cığırları gözüyumulu axtarmayın. Amerikanın ən görkəmli vətəndaşlarının sizə təqdim elədiyi təcrübədən yararlanın. Bu kitabda 500-dən çox amerikalının uğurunun kvintessensiyası var. Napoleon Hill onların həyatını diqqətlə öyrənib və uğurlarının sirrini çözüb. İndi sizin varlı, ya kasıb olmanızın heç bir əhəmiyyəti yoxdur. Əlinizdə pulla ölçülməyəcək bir kapital var. Bu kapital VAXTDIR. Lakin unutmayın ki, Yer hər dəfə öz oxu ətrafında tam dövrə vuranda siz bir gün daha qocalırsınız, deməli, kapitalınız bir gün də azalır. Bu günü havayı xərcləməyin. Onu elə sərf edin ki, çalışdığınız uğura və zənginliyə heç olmasa bir addım yaxınlaşasınız. Amerikada yüzlərlə adam bu universal həqiqəti anlayıblar və Napoleon Hillin prinsiplərinə uyğun hərəkət etməyə başlayıblar. Bir gününüzün belə havaydan əbədiyyətə qovuşmasına imkan verməyin! Hər gün uğur prinsiplərini öyrənin və mükafat özünü gözlətməyəcək! Buna sərf elədiyiniz gücünüz hər birinizin, heç şübhəsiz, alacağınız mükafat qarşılığında heç nədir.



# ƏLAVƏ C

## BİRİNCİ NAŞIRIN SÖZÖNÜ

Bu kitabda zənginliyə doğru yollarını lap aşağılardan başlamış 500-dən çox insanın təcrübəsi verilib. Onların yəqin ki, bu kitabın oxucuları kimi FİKİRLƏRİNDƏN, İDEYALARINDAN və MÜƏYYƏN PLANLARINDAN savayı heç nələri yoxuydu. Siz əlinizdə ümid fəlsəfəsini, gəlir fəlsəfəsini tutursunuz, çünki o, XX əsrin əvvəllərindən Amerikada yaşamış planetin ən uğurlu adamlarının real nailiyyətləri əsasında yaradılıb. Qoy sizi “fəlsəfə” sözü hürkətməsin. Bu, zənginliyin təbiəti barədə sadəcə uydurma mülahizələr deyil, bu, NƏYİ NECƏ ELƏMƏYİN LAZIM OLDUĞUNU göstərən praktik prinsiplərdir. Bu, beşsentlik pul kimi sadədir. Kitabda ÖZÜNÜ NECƏ SATMAQ barədə ətraflı təlimatlar verilib. Siz burada özünüanalizin əla sistemini tapacaq və onun sayəsində özünüzlə zənginliyin arasında nəyin durduğunu anlayacaqsınız. Burada Endrü Karneqinin gizli formulu açılır. O məhz bu yüksəliş nəticəsində yüz milyonlarla dollar qazanıb və sirrini çözüən hər kəsi milyonçu eləyib. Sizə, yəqin ki, bu kitabda haqqında söhbət açılan 500 adamın hamısının təcrübəsi lazım olmayacaq. Yəqin ki, sizin yalnız BİR İDEYAYA, BİR PLANA, BİR ARZUYA ehtiyacınız var və məhz onlar sizi məqsədinizə çatdıracaq. Bu kitabı oxuyun və siz özünüzlə lazım olanı tapacaqsınız.

Bu kitab Endrü Karneqi tərəfindən ilhamlandırılıb. O, işlərdən uzaqlaşanda öz ideyasını Napoleon Hill adlı cavan bir adama bağışlayıb. Karneqi məhz ona zənginliyin sirrini açıb; və sən demə, bu kitabda təcrübələri əks olunmuş 500 adamın hamısı həmin sirrə malik olub. Bu sirr zənginliyə gedən 13 addımdadır və onlar hər bir kəs üçün əlçatandır. Siz elə indicə onlara əməl etməyə başlaya bilərsiniz. Bu prinsiplərin maliyyə azadlığı əldə etmək üçün yetərli vasitə toplamağa imkan yaradacağına zərər qədər də şübhə eləməyin. Doktor Hillin iyirmi beş illik cəhdləri milyon dollara dəyər. Bu kitabın daşdığı bilgi heç bir pulla ölçülə bilməz, çünki irimiqyaslı vəsaitə malik bu 500 adam puldan savayı daha nəyəsə sahibdir. Bu, nə qızıl manatlarla, nə də qiymətli kağızlarla ölçülməyəcək əqli və mənəvi zənginlikdir.

Pul və digər maddi nemətlər bədənin və şüurun azadlığı üçün çox vacibdir. amma hər bir varlı adam yer üzündə ən qiymətli şeyin dostluq, sevgi və ailə xoşbəxtliyi olmasıyla razılaşar. İnsan rəğbətini, mərhəmətini və

anlaşmasını heç bir pul müqabilində əldə etmək olmaz. Heç bir, hətta ən iri bank hesabı belə ruhi tarazlığı, harmoniyanı və əmin-amanlığını əvəzləyə bilməz. Bunların hamısı mənəvi dəyərlərə aiddir ki, burada pullar zərrə qədər də rol oynamır. Bu fəlsəfəyə varanlar, hər şeydən öncə, maddi zənginliklə əlaqəsi olmayan ali dəyərlərə can atmaq lazım olduğunu anlayırlar. Elə bu səbəbdən də əgər bu fəlsəfənin prinsiplərinə əməl etməyi qərara almısınızsa, HƏYATINIZI DƏYİŞMƏYƏ hazır olun. Yəni ilk növbədə digər insanlarla qarşılıqlı anlaşmaya və harmoniyaya çatmağı öyrənin. Yalnız siz öz şüurunuzu zənginliyin qəbul edilməsinə hazırlaşdırırsınız.

Bu yolda sizə uğur diləyirəm.

Naşir

# ƏLAVƏ D

## SİZİN MÜNTƏZƏM ORDUNUZ

İstənilən məqsədinizə çatmaqda sizə yardımçı olacaq bir ordu universal əsgərinizin mövcudluğundan xəbərdarsınızmı? O, sizə həyatdan nə istədiyinizdən asılı olmayaraq, məşhurluq, firavanlıq, ruhunuza sakitlik və mənəvi harmoniya gətirəcək!

Bu şəkildə siz yer üzünün ən güclü ordusunu görürsünüz. Fikrinizi GÜC sözü üzərində cəmləyin. Bu ordu “farağat!” duruşunda dayanıb və sərkərdənin istənilən əmrini yerinə yetirməyə hazırdır. Bu, SİZİN ordunuzdur, əlbəttə, əgər komandanlığı öz üzərinizə götürməyə hazırsınızsınızsa.

Bu əsgərlərin adları var. Onların adları bunlardır: MÜƏYYƏNLƏŞMİŞ ƏSAS MƏQSƏD, QƏNAƏTCİLLİK, TƏŞƏBBÜS, LİDERLİK, ENTUZİAZM, SOYUQQANLILIQ, MİNNƏTDARLIQ, FƏRDİYYƏTÇİLİK, DÜŞÜNCƏNİN -DÜRÜSTLÜYÜ, FİKRİNİ CƏMLƏMƏ BACARIĞI, ƏMƏKDAŞLIQ, QƏLƏBƏ, SƏBİRLİLİK, QIZIL ORTA, AĞLIN HAKİMİYYƏTİ.

500 dahi amerikalının (alimin, siyasətçinin, biznesmenin, millət liderlərinin) şəxsi uğurunun iyirmi beş ildən artıq tədqiq edilməsi sübut edir ki, məhz bu keyfiyyətlər hər bir həqiqi və davamlı uğurun əsasını təşkil edir. Uğura çatmaq üçün güc elə-belə verilmir. O yalnız təşkil olunmuş səy nəticəsində meydana çıxır. Siz bu şəkildə gücləri görürsünüz – hansılar ki, birləşərək təşkilatlanmış səyə çevrilirlər. Özünüzdə bu keyfiyyətləri tərbiyələndirin və siz həyatdan istədiyiniz hər şeyi ala biləcəksiniz.

## NAPOLEON HİLL SİZƏ UĞURA GEDƏN YOLU GÖSTƏRİB

“Düşün və varlan” – bəşəriyyətə böyük hədiyyədir. Bu, dünya tarixində uzunmüddətli və daimi uğura köklənmiş ilk həqiqi fəlsəfədir. Plana çevrilmiş ideyalar hər bir uğurlu yolun başlanğıcıdır. Elə buna görə də düşünün və varlanın! Doktor Hillin kitabı sizi uğura aparan pilləkənin bütün pillələriylə aparacaq. Bu universal dərsləyin sayəsində yolunuzu

azmayacaqsınız. Burada xülasə edilmiş prinsiplər o qədər asan və anlaşılandır ki, ona əməl edən hər kəs üçün uğur qaçılmazdır.

Napoleon Hill ömrünün 25 ilini (ən yaxşı illərini!) özünün uğur fəlsəfəsinin mükəmməlləşməsinə sərf edib. O, daima öz əsərini inkişaf etdirib və əlavələr edib və bu işdə ona müasir dövrümüzün ən görkəmli adamları yardımçı olublar. Onların arasında Amerika Birləşmiş Ştatlarının dörd prezidenti: Teodor Ruzvelt, Vudro Vilson, Uorren Q. Haydinq və Uilyam X. Taft olub. Bundan başqa, kitab üzərində işdə Tomas Edison, Küter Berbank, Uilyam C. Rinqli, Aleksandr Qrem Bell, hakim Ə. X. Geri, Kiras X. K. Körtis, Edvard Bok, E. M. Statler və digər məşhur insanlar iştirak ediblər: siyasətçilər, biznesmenlər, alimlər, ixtiraçılar.

## HƏR ŞEY ENDRÜ KARNEQİDƏN BAŞLADI

İyirmi beş il bundan əvvəl Napoleon Hill, məşhur işgüzar jurnalın cavan əməkdaşı redaksiya tapşırığıyla müsahibə almaq üçün Endrü Karneqinin yanına göndərilir. Həmin tarixi söhbətdə Karneqi təsadüfən ağzından qaçır ki, var-dövlətini toplamaqda yardımçı olmuş hansısa bir sirrə malikdir. Bu sirr, Karneqinin sözlərinə görə psixoloji qanundan ibarətdir. Onu bilən hər kəs var-dövlət əldə edə bilər. Napoleon ondan bunun nə qanun olduğunu soruşanda Karneqi cavan Hillə bu və ya digər sahədə uğur qazanmış adamların şəxsi hekayətlərini öyrənməklə özünün bu qanunu açmasını təklif edir və müsahibə nəşr olunur, amma söhbətin bu hissəsi eləcə də qəzet səhifələrində görünmür. Əvəzində həmin hissə Napoleonun ömrünün nə az-nə çox, düz 25 ilini həsr elədiyi irimiq yaşlı tədqiqatının başlanmasına bir təkan olur! Bu gün sizlərə vaxtilə qoca Endrünün işarə vurduğu uğura çatmağın inqilabi üsullarını açıqlayırıq. “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin uğur prinsiplərinə əməl etməyə başlayanda bu məşğələləri sadə bir əyləncə və ya (Allah qorusun!) havayı xərclənmiş boş vaxt kimi qəbullanmayın. Bu fəlsəfənin sayəsində dünyanın ən iri korporasiyaları meydana gəlib, bank hesabları çoxalıb, pul zərfləri şişib. Bütün bunlara sanki ömürləri boyu kasıblığa məhkum olmuş və bir tikə çörəyə möhtac qalmış adamlar nail olublar. Bəs buna necə müvəffəq olublar? Sadəcə, onlara həyatlarını dəyişmək hakimiyyəti verilib və onlar bu hakimiyyətdən istifadə ediblər.

## ƏLAVƏ E

### HƏR ŞEYDƏN ÇOX NƏ İSTƏYİRSİNİZ

Bu kitabda olan təlimatlara əməl etməyə başlamazdan öncə növbəti suallara cavab verin: həyatda hər şeydən çox nə istəyirsiniz? Arzularınızın obyektı nədir? Pul? Şöhrət? Hakimiyyət, məmnunluq, ruhunuzun sakitliyi, xoşbəxtlik? Burada təsvir olunmuş zənginliyə doğru on üç addım sizə arzularınızın həyata keçməsi üçün ən qısa və etibarlı yol təklif edir. Bu fəlsəfə müəyyən həyati məqsədi olan və şiddətli şəkildə ona çatmağı arzulayanlar üçündür. Bu kitabı oxumazdan öncə bilməlisiniz ki, o, əyləncəli məqsədlər üçün yazılmayıb. Bir də ilk dəfədən bütün prinsipləri mənimsəyəcəyinizə və anlayacağınıza ümid eləməyin. Bu fəlsəfənin dərinliyini və praktik qiymətini dərk etməyiniz üçün bir neçə ay, hətta bir neçə il keçməli olacaq.

Tomas Alva Edisonun məsləhətçisi və partnyoru, məşhur mühəndis, doktor Miller Riz Hatçison bu kitabı bir neçə dəfə oxuyandan sonra belə söyləmişdi:

Bu, roman deyil. Bu, Amerikanın beş yüz uğurlu vətəndaşının tarixçələri əsasında işlənmiş uğura çatmaq üçün dərslikdir. Bu kitab uzunmüddətli analiz, düşüncə və daimi praktik tətbiq tələb edir. Amma hər şeydən əvvəl, bu kitab fəal ciddi mütləq tələb edir. Bu kitabı əlinizdə sadə qələmlə oxumalı və sizə daha çox təsir edən hissələri qeyd etməlisiniz. Sonra vaxtaşırı bu qeydlərə qayıtmalı və onları yenidən oxumalısınız. “Napoleon Hill məktəbinin əsl şagirdi” bu kitabı növbəti bestseller kimi mütləq etməyəcək. O, bu kitabın məzmununu özünün bir hissəsinə çevirəcək. Mən ciddiyyətlə söyləyirəm ki, uğur fəlsəfəsi orta məktəblərdə tədris olunmalı və bir məzun belə bu fəlsəfənin prinsiplərini mənimsəmədən kamal attestatı almamalıdır. Bu fəlsəfə digər fənləri sıxışdırmayacaq, əvəzində cavanlara karyeralarının maksimal effektiv olması üçün aldıkları bilikləri lazımınca təşkil və istifadə etməyə imkan verəcək.

Nyu-York kollecinin dekanı doktor Con R.Terner bu kitabı oxuyandan sonra yazır: “Bu fəlsəfənin ən yaxşı nümunəsi “Arzu” fəslində tarixçəsini təsvir elədiyiniz oğlunuz Blerdir”.

Doktor Terner nə söylədiyini bilir. Bu tarixçə, həqiqətən də, kitabın ən dramatik fraqmentlərindən biridir. Napoleon Hillin oğlu Bler lal-kar doğulmuşdu, lakin “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin sayəsində öz fiziki qüsurlu qüvvəni qiymətli kapitalla çevirə bilir. Blerin tarixçəsini oxuyarkən bu fəlsəfənin nə qədər qüdrətli olacağına əmin olacaqsınız. O yalnız şərait üzərində deyil, fiziki qüsurlu üzərində də hakimiyyətə malikdir! Əgər o, lal-kara eşitmə qabiliyyətini və normal mövcudluğunu qaytara bilibsə, əmin olun: o, sizlərin də ruhunuza sakitlik, anlaşıma, ruhi harmoniya və əlbəttə ki, zənginlik gətirə bilər.

## BU KİTABI NECƏ EFFEKTİLİ İSTİFADƏ ETMƏLİ

Yüzlərlə uğurlu kişi və qadının tarixçəsini tədqiq edən müəllif onların hamısının öz ideyalarını silahdaşları və yaxın dostlarıyla mübadilə etmək kimi bir vərdişlərinin olmasını aşkarlayır. Onların hansısa problemləri meydana çıxanda masa arxasına oturur və bu çətinliyi aradan qaldırmaq üçün plan quran fikirləriylə bölüşərdilər. Əgər artıq bu kitabı oxumusunuzsa, sizə “BEYİN MƏRKƏZİNİN” oynadığı rol məlumdur. Oxucuların çoxunda belə bir sual meydana çıxır: “beyin mərkəzi”ni təşkil edən partnyorları necə seçməli? Hər şeydən öncə, bu adamlar sizin kimi öz sahələrində uğura can atanlar olmalıdırlar. Onların sayı istənilən qədər ola bilər. İnsanların seçimində əsas meyar belədir: onlar var-dövlət istəməli və müsbət yöndə fikirləşməyi bacarmalıdırlar. Sizin “uğurlu insanlar klubunuza” tənqid sevənlərin və şəkkakların yolu bağlı olmalıdır. Belə bir qayda müəyyənləşdirin: həftədə bir, ya iki dəfə görüşməli. Görüşlərin hər birində bu kitabın fəsilələrindən biri oxunmalı, sonra müzakirə təşkil edilməlidir. Klubun hər bir üzvünün çıxış etmək imkanı olmalıdır. Bu həm sərbəst, həm də qaydaya salınmış formada baş verə bilər (tutalım, hər kəsin öz fikrini bildirmək üçün beş dəqiqə vaxtı var). Əsas məqsəd ondan ibarətdir ki, hər kəs mütləq zamanı ağılına gəlmiş İDEYASINI səsləndirə bilsin. Klubun bütün üzvləri mütləq hər fəsildə xülasə edilmiş prinsipləri həyatda tətbiq etməlidirlər. Növbəti görüşü bu prinsiplər sayəsində nail

olunmuş uğurların müzakirəsindən başlamaq olar. İdeyaların bu cür mübadiləsi sizə yalnız Napoleon Hillin fəlsəfəsini yaxşı anlamanıza kömək etməyəcək, həm də haqqında bu kitabda söhbət açılmış yüzlərlə görkəmli şəxsiyyətin əhvali-ruhiyyəsinə daxil olmasına kökləyəcək. Bu sizə həm öz, həm DİGƏRLƏRİNİN şüurunda (təhtəlşüurunda) biliyin yeni mənbələrini aşkarlamağa kömək edəcək.

# ƏLAVƏ F

## ERKƏN MƏNBƏLƏR

Napoleon Hillin öz fəlsəfəsini sıfırdan yaratmağa başlamasını düşünmək lazım deyil. Əlbəttə ki, o, “informasiya vakuumunda” yerləşmirdi, onadək də şəxsiyyətin yüksəlişi prinsiplərinin işlənilib-hazırlanması cəhdləri olub (özü də yetərincə ciddi!). XIX əsin sonları və XX əsrin əvvəlləri uğurun əldə edilməsi mövzusunda çoxsaylı və müxtəlif nəşrlərin çapı qeyd edilib. Kitablar, kitabçalar, jurnallar, elmi məqalələr... Əlbəttə ki, doktor Hill bu mənbələrdən çoxuna müraciət eləyib. Buna onun qaralamaları və qeydləri də şəhadət edir.

Orizon Svettin “Necə müvəffəqiyyət qazanmalı, ya da zənginliyə və şöhrətə aparan Pilləkən” kitabından növbəti çıxarış yetərincə ibrətamizdir. Napoleon Hillin ideyalarına 1950-ci ildən sonra nəşr edilmiş kitablarda necə rast gəlmək olarsa, eləcə də doktor Hillin sanballı işində doktor Mardenin ideyalarının təsirini görmək mümkündür. Zənnimizcə, doktor Mardenin işiylə tanış olmaq sizə maraqlı olacaq və elə bu səbəbdən onun kitabından bir fəslə sizlərin ixtiyarınıza buraxırıq. Şübhəsiz ki, Napoleon Hill, həmçinin ondan ilhamlanıb.

Orizon Svett Marden

NECƏ MÜVƏFFƏQİYYƏT QAZANMALI, YA DA ZƏNGİNLİYƏ VƏ  
ŞÖHRƏTƏ APARAN PİLLƏKƏN

Fəsil XV

İRADƏNİN GÜCÜ

Əgər onda bizim yeganə və şiddətli arzumuz gizlənirsə, heç bir nəsihət onu həyata keçirməyə maneçilik törədə bilməz. (V.Humboldt)



Bu – allahları sizin tərəfinizə keçməyə məcbur edən qətiyyətdir.  
(Volter)

Bütün insanların problemləri fiziki zəifliklərindən doğur: zəif iradələri onları məhv edir. İradənin gücü – insanın sahiblənməli yeganə gücdür.  
(Viktor Hüqo)

Daimi səy və inam çətinlikləri aradan qaldırır və yolunuzdakı maneələri bir-bir götürür. (Ceremi Kollir)

İnsan inadkarlıq və qətiyyət ruhuna malik olanda maneələr öz-özünə yoxa çıxır və onların qarşılarında enli, hamar yol açılır. (Con Foster)

“Bilirsinizmi, – atası Balzakdan soruşur, – yazıçı ya kral ola bilər, ya da dilənçi?” – “Əla! – oğlu cavab verir. – Mən kral olacam!” Onillik gərgin əməyi və mübarizəsi ona dünya şöhrəti və firavanlıq bəxş edir.

“Niyə siz müttəhimlər kürsüsünü bu cür səylə və sevgilə düzəldirsiniz?” – bütün gücünü işinə yönəldən xarratdan soruşurlar. “Onun üstündə oturanda mənə rahat olmasını istəyirəm!” – o, zarafatyana cavab verir. Bir neçə il sonra o, həqiqətən də, müttəhimlər kürsüsündə oturur...

“Bu adam Fransanın marşalı və dahi sərkərdə olacaq!”

– yumruğunu bərk sıxan, addımlayarkən ayaqlarını yerə zərblə vuran cavan fransız məmuru barədə söyləyirlər. O, sonralar həqiqətən də, dahi sərkərdə və marşal olur.

“İnamda böyük hakimiyyət gizlənir, – ingilis romançısı Edvar Balver (1803-1873) söyləyir. – Xoşbəxt olmaq üçün doğulduğuna inanan kəs mütləq xoşbəxt olacaq. Mən bundan əminəm”.

Uğura ümid eləməyin! Uğur – avaralar üçün nəzərdə tutulan sözdür. Ömrünüz boyu əl-qolunuzu sallayıb günlərin birində səadət quşunun başınıza qonacağını, sizə məşhurluq, cəmiyyətdə layiqli yer, var-dövlət gətirəcəyini gözləyə bilərsiniz. Lakin bu, baş verməyəcək. Səadət quşu yalnız ona tərəf gedənləri görür. Tale çirkəbdən qorxmayaraq irəli

addımlayanların üzünə gülür. “Azacıq xoşagəlməzlik olan kimi ümitsizliyə qapılan insanın başına nə gələcək? – Con Hanter soruşur. – O, bu həyatda çox şeyə nail olmayacaq. Bəs heç vaxt təslim olmayan insana nə olacaq? – O, həyatdan hər şey alacaq. Hətta daha çox şey”.

“Şərait, – Milton söyləyir, – əsl kişilər üçün bəraət deyil. Əsl kişilər həmişə qalib gəlirlər, çünki onlar maneələrin yanın ötüb keçmirlər, onlar maneələri dəf edirlər”.

Sadə və möhtəşəm həqiqət ondan ibarətdir ki, insanı

isidən arzusu onu həm də dayanmadan mübarizə etməyə, ən yüksək nöqtəyə çatdırmağa və hətta ən əlçatmaz məqsədlərə belə çatmağa vadar edir.

Bayrad Teylor on doqquz yaşında evdən çıxır. O, öz on beş poemasına nəşir tapmaq üçün Filadelfiyaya yollanır. O, otuz mil məsafə qət edir, amma heç bir nəşir onun şeirlərinə yiyə durmur. Evdə Teyloru istehzayla qarşılayırlar, lakin bu, heç də onun cəsarətinə və qətiyyətinə mənfi təsir eləmir. Avropada, həmçinin onu uğur gözləmir. O, günə bir sentdən də az məbləğə yaşamaq məcburiyyətində qalır, özü də aylarla! O, Londona gələndə cibində yalnız iki onsentlik pul vardı. O, redaksiyaları qapı-qapı gəzib iki min nəşirdən birinə heç olmasa bircə şeirini satmağa cəhd edir, lakin ondan bir sətir belə olsun götürmürlər. Həmin dönmə barədə özü belə yazırdı: “O qədər kasıb vəziyyətdəydim ki, təsvir eləmək belə çətindir”. Amma onun arzusu dayanmadan taleyə meydan oxuyur və sonunda qalib gəlir!

Təxminən iyirmi il öncə hər dollarını öz eksperimentlərinə xərcləyən və onların nə vaxtsa ona dahi kəşfini etməkdə yardımçı olacağına qətiyyətlə inanan cavan nyu-yorklu ixtiraçı barədə eşitməmisiniz? Özünü az-çox ciddi sayan istehsalçılar onunla işləməkdən boyun qaçıırırdılar. O isə bəyan edirdi ki, təcrübəsinə qoyulan hər bir sent minlərlə dollar gəlir gətirəcək. Cəmiyyət onu ələ salırdı; qəzetlər haqqında ağzına gələni yazırdı. Onun vəziyyəti çox bərbadıydı, gələcəyə olan ümidlərisə puç. O, arvadıyla olduqca kasıb birotaqlı mənzildə yaşayırdı: burada həm yuyunur, həm yatır, həm də yemək yeyirdilər. Tez-tez onun cibində heç bir penni də olmurdu və bəzən özünə belə elə gəlirdi ki, o, ağılsız xəyalpərəstdi. Qəzetlər də onu ələ salmağa başlayandan sonra lap ümitsizliyə qapılır. İllərlə əməyi heç bir bəhrə vermir. O, başını əllərinin arasına alıb öz daxmasında oturur. Lakin bu ümitsizlik tutmaları az çəkir. O, ayağa sıçrayır, bu zaman gözlərindən od yağır. “Bu, işə düşməlidir!” – söyləyir. Arvadı ağlayır. “Onları mənə

inanmalarına məcbur edəcəm! – ixtiraçı qətiyyətlə dillənir. – Mən altı ildir ki mübarizə edirəm; kasıbçılıq, xəstəliklər və nifrət hissi yol-yoldaşım olub. Mənim qətiyyətdən və inamdan savayı heç nəyim yoxdur, lakin mən əminəm ki, aparatımın işə düşməsi üçün bunlar yetərlidir!” Bir il sonra o, məşhur və varlı olur: onun ixtirasına sənayenin bütün sahələrində tələbat olur və o, cəmiyyətə əməlli xeyir gətirir.

Napoleon Bonapart – iradənin gücü hesabına nələrə nail olmağın bariz nümunəsidir. O, bütün fiziki və əqli gücünü yeganə bir məqsədinə sərf edir. Hökmdarlar və xalqlar bir-birinin ardından ona tabe olur. Ona yolunun üstündə Alp dağlarının durduğunu söyləyirlər. “Heç bir Alp olmayacaq”, – cavab verir və əvvəllər əlçatmaz olan Simplton (Simplton keçidi Cənubi İsveçrənin Alp, Lepotin dağlarında, dəniz səviyyəsindən 6590 fut (2009 metr) hündürlükdə yerləşir. Napoleon öz qoşunlarını Simplton yolunu çəkməyə məcbur edir. Bu yol pilləkən şəklindəydi və İtaliyaya aparırdı. Keçid düz altı ilə tikilib (1800-cü ildən 1806-cı ilədək). Bu keçid Cənubi və Şimali Avropanın əsas ticarət marşrutuna çevrilib.) rayonundan yol çəkir. “Mümkün deyil” sözünə, – o deyirdi, – yalnız gicbəsərlərin leksikonunda rast gəlmək olar”. O, fantastik əmək qabiliyyətinə malik bir insan olub. Onun yanında eyni zamanda dörd katib işləyib, amma yenə də bu sayda adam Napolenun beynində yetişən ideyaların öhdəsindən bütünlüklə gələ bilmirdi. O, nə özünə, nə də ətrafındakı adamlara aman -vermirdi. Onun nümunəsi digərlərini də ilhamlandırırdı və onlar hakimiyyətin zirvəsinə və zənginliyə çatırdılar. “Mən öz generallarımı çirkəbdən düzəltmişəm”, – Napoleon söyləyirdi.

Nəyəsə çatmaq üçün ona çatacağınıza əmin olmalısınız. Nə gücünə olursa olsun, istədiyinə çatmaq qərarı – sizi gözləyən qələbənin ilk cərgəsidir.

Suvorovun (Aleksandr Vasilyeviç Suvorov (1729-1800) öz dövrünün dahi sərkərdələrindən biri olub. Onun adı Böyük Aleksandr, Qannibal və Core Pattonla bir cərgədə dayanır. O, həyatı boyu 63 möhtəşəm qələbə qazanıb və düşmən qoşunlarının çox zaman onun ordusundan qat-qat güclü olmasına rəğmən məğlubiyyət nədir bilməyib) xasiyyətinin gücü arzusunun hakim olmasındaydı və bütün qətiyyətli adamlar kimi, o da bu arzusundan bütöv bir sistem quraşdırıb. Xoşbəxt təsadüfə ümid edən kəslərin özlərinə belə bir sual verməsi pis olmazdı: o, (təsadüf) bu dünyada nə edib? O, hansısa şəhərlər salıb? – Yox. Telefon və teleqrafı icad edib? – Yox. Paroxodlar, yetimxanalar, xəstəxanalar tikib, universitetlər təsis edib? –

Yox. Həqiqətənmi, xoşbəxt təsadüf Sizara Rubikonu keçməyə kömək edib? O, Napoleon, Uellinqton və istənilən digər görkəmli şəxsin həyatında hansı rol oynayıb? Hər bir döyüş başlamazdan öncə udulub. Təsadüf Fermopila, Trafalqar, Gettisberqə necə təsir göstərib? Biz bütün uğurlarımızı öz ayağımıza yazırıq və yalnız məğlubiyyətlərimizə “bəxtsiz ulduzla” bəraət qazandırırıq.

Qətiyyətsiz insan qabiliyyətindən və bacarığından asılı olmayaraq, bəlkə də o qədər istedadlı olmayan, amma qat-qat qətiyyətli birisinə mütləq uduzacaq. Qələbə müvəffəqiyyət qazanmaq istəyənlərin tərəfindədir və müvəqqəti məğlubiyyəti son hökm kimi qəbullanmayan və hər şeyə yenidən başlayan şəxs mütləq finişə birinci gələcək. Tarix istedadlı, amma qətiyyətsiz adamların məyus hekayətləriylə doludur. Əvəzində daha az istedadlı, amma ağıllı və inadkar insanlar irəli gedərək firavanlıq, məşhurluq qazanır və cəmiyyətdə layiqli yer tuta bilirlər. Bu adamların arasında fərq ondadır ki, biriləri yetərinə iradə nümayiş etdirmədikləri və ilk addımı atmadıqları halda, digərləri heç nəyə baxmayaraq irəli gedir və beləcə dünyanı öz nailiyyətləri və icadlarıyla heyrtləndirirlər. Sidney Smit bu haqda yaxşı söyləyib: “Bu dünyada nəşə edə bilmək üçün talenin zərbələri altında əzilməməli, anındaca ayağa qalxıb son gücümüz bahasına mübarizəni davam etdirməliyik”. İradənin gücü – adı tarixə yazılmış bütün dahi insanların üstünlüyüdür. Siz dilənçi, çox xəstə, hətta əlil ola bilərsiniz, amma əgər sizin dəmir iradəiniz varsa, həyatda hər şeyə nail olacaqsınız.

Arzusu olan kəsin onu həyata keçirmək üçün gücü də olur. Ona heç bir şərait, ulduzlar, taleyin özü belə maneçilik törədə bilməz. O, kainatın yaradıcı qanununun təzahürüdür, onun qarşısında xaos geri çəkilir. Bu qanun kosmosun ölü soyuğuna meydan oxuyur və hətta bütün qüvvələr ona qarşı olsa belə, yeni dünyalar yaradır.

Öz şüurunu idarə edən adam taleyin əlində oyuncağa çevrilmir, əksinə, onun hökmdarına çevrilir. O, dünyanın azad vətəndaşıdır, daha çox – kralıdır. Hərçənd bu hüququ ona sonsuz gücü hesabına başa gəlib. Amma o taxtdadır və öz hökmdar əsasını əlində tutmağa hüququ çatır, bu əsanı onun əlindən nə vaxt, nə bədbəxtlik ala bilməz. Möhkəm məqsədi və qarşısızalmaz arzusu olan insana nə etmək olar ki? O, döyüləndə belə ağrı hiss eləmir, hətta ayaqlarını kəssən belə, mübarizəsinə protezlə davam edəcək. Çətinliklər və maneələr onu qorxutmur. O, heç nəyə baxmayaraq çiçəklənəcək. Dünya arzusu olan adama həmişə iltifat göstərir. Özünüz mühakimə edin: siz Bismark və ya Qranta etinasızlıqla yanaşa bilərsiniz?

Ümid məyusluğun qalasına sonsuzadək hücum edə bilər. Məyusluq tezliklə təslim olduğu halda, ümidin mübarizə etmək üçün cəsarəti var. Ümid – insan ruhuna cəsarəti və gücü qaytarmağa qadir olan ən yaxşı həkimdir. Ümidi olan insan özlüyündə böyükdür, çünki o, ilham alır və bizi ilhamlandırır. Şiddətlə arzuladığımız şey elə öz içimizdədir: yalnız əlimizi uzadıb onu götürmək qalır. Biz uğura tez-tez göylərin bəxşişi kimi baxırıq, amma halbuki göylərin verdiyi hər şey – azad seçim və iradənin gücüdür. Əgər məyusluğun ürəyimizə yol tapmasına imkan verərixsə, bizi heç nə xilas eləməyəcək. Əvəzində hər yeni cəhdimizin qarşısında heç nə dayana bilməz.

ƏLAVƏ G

NAPOLEON HİLL – BİBLİOQRAFIYA

1. Jurnal “Hillin qızıl qaydası” (1919-1920)
2. Napoleon Hillin jurnalı (1921-1923)
3. Uğurun qanunu (1928, 1979)
4. Uğura gedən sehrli pilləkən (1930)
5. İlham jurnalı (1931)
6. Düşün və varlan! (1937, 1960)
7. Əqli dinamit (1941) – dərslik (16 nəşr)
8. Öz əməkhaqqını necə artırmalı (1953)
9. Uğur elmi (1953) – dərslik (6 nəşr)
10. Uğur elmi (RMA, 1956)
11. Müsbət düşüncə uğurun əsası kimi (1960, 1977)
12. Uğurun əsas açarı (1965)
13. Şüurunda varlan (1967)
14. Düşün və varlan! (uyğunlaşdırılmış nəşr, 1970-ci il)
15. Özün möcüzə ol! (1971)

## ƏLAVƏ H

### “MƏN BUNU ETMƏYƏ BİLMƏZDİM”

Enni Lu Hillin (Napoleon Hillin arvadı) sevimli şeirlərindən biri “Mən bunu etməyə bilməzdim” adlanır. Şeir 1914-cü ildə Edqar Qust tərəfindən yazılıb. Bu sətirlərdə liderlik ruhu, vəcdə gətirən aqlın əhəmiyyəti qabardılır və xəyalpərəstin arzularına qarşı çıxan şəkklərin ağzından vurulur. Oxucunu valeh edən bu şeir Napoleon Hillin “Düşün və varlan” fəlsəfəsini özünəməxsus şəkildə ifadə edir.

Edqar Qust

“MƏN BUNU ETMƏYƏ BİLMƏZDİM”

Kimsə mənə demişdi: sən bunu etməyəcəksən,

Çünki bu, mümkün deyil.

Mən ona təbəssümlə cavab verdim:

Bəlkə də hə, bəlkə də yox:

Sınamamış əvvəlcədən heç nə deyə bilmərəm.

Həyəcanlanır və qorxularımın içində gizlənirdim,

Qorxumun işimə mane olmaması üçün

nəğmə oxumağa başladım.

Bir başqası qısa şəkildə belə dedi:

Hələ heç kəs, heç vaxt bunu etməyib,

Heç sən də sına.

Amma mən qollarımı çırmaladım

və işə başladım.

Şübhələrimi uca dağın başından salladım

Özümsə daha da hündürüyə qalxdım.

Başımı dik tutdum,  
Yoluma davam etdim.  
Uğursuzluğa düşər olacağınızı  
Söyləyənlər əskik olmayacaq.  
Onlara sadəcə təbəssümünüzlə cavab verin  
Və yolunuza davam edin.  
Bəlkə də sizi sınaqlar gözləyir –  
Amma onlar da təbəssümdən artığına dəyməz.  
Sadəcə qollarınızı çırmalayıb  
Baltadan möhkəm yapışın.  
Və sizdən bunu necə edə bildiyinizi soruşanda  
Sadəcə təbəssümlə cavab verin:  
Mən bunu etməyə bilməz...

Bu şeir Edqar Qustun (1881-1959) yaradıcılığında xüsusi yer tutur. O, Detroyta 1891-ci ildə gələn ingilis mühaciri olub. Həmin vaxt on yaşı olmasına rəğmən, qəzet satmaqla yemək pulu qazanıb. Edqar jurnalist karyerası qurmaq istəyib və sonucda 20 cildə sığacaq şeirlər yazan görkəmli şair olub. O, dünyasını dəyişməklə saysız-hesabsız oxucusunun gözyaşına səbəb olub, çünki “insanların şairi” hesab edilib. O, adi adamların gündəlik həyatını, ailə dəyərlərini və həyat yolunun keşməkeşlərini təsvir edib. Şair sonrakı nəsillərə 11 mindən artıq şeir miras qoyub.

Napoleon Hillin qardaşı oğlu Edqar Qustun şeirlər kitabını 1973-cü ildə, artıq Napoleon Hill dünyasını dəyişəndən sonra tapıb. Məlum kitabı 50 il öncə Enni Luya bacısı Meri hədiyyə eləmişdi.



# ƏLAVƏ I

## MİNDPOWER İNSTİTUTU

### (AĞLIN HAKİMİYYƏTİ)

Dünyanın qaliblərə ehtiyacı var!

On illər boyunca minlərlə kişi və qadın doktor Hillin yazdığı “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin prinsiplərindən istifadə etməklə uğur qazanıb. Bu olduqca qeyri-adi fəlsəfə bütün dünyaya yayılıb, insan potensialının artmasında yardımçı olub və ona ən yüksək zirvələri fəth etməyə imkan yaradıb. Uzun illər ərzində doktor Hill mühazirə kursları oxuyub, bir çoxlarını kasıbçılığın daşını atıb zənginliyə doğru irəlilədən praktik məşğələlər aparıb.

Napoleon Hillin əməyi sayəsində uğura doğru gedən pilləkən (sözün əsl, hərfi mənasında) bu kitabda verilmiş bilikləri oxuya və qəbullana bilən hər kəs tərəfindən qurula bilər. Napoleon Hillin təsiriylə “Mindpower İnstitutu” adlanan təşkilat yaradılıb. Bu institutun qarşısında duran məsələ həyatını öz arzusuna uyğun qurmaq istəyən adamlara yardım göstərməkdir.

Mindpower İnstitutu – missiyası “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin prinsiplərini əbədləşdirmək və inkişaf etdirmək, onu şəxsiyyətin yüksəlişi, əsaslanması və uğura çatmasına həsr edilmiş praktik elmi intizama çevirmək olan tədris müəssisəsidir. İnstitutun əsas məqsədi bu fəlsəfənin prinsip və təcrübələrini hər bir amerikalı vətəndaşa, gələcəkdə istənilən ölkənin vətəndaşına əlçatan etməkdir. İnstitut təsis ediləndən bəri orada yalnız uğur və nailiyyətə köklənmiş adamların işləməsi nəzərdə tutulmuşdu. Onun bütün əməkdaşları – qapıçıdan tutmuş müəllimədək – yalnız bir məqsədə yönəldilməlidirlər: öz əqli, mənəvi və emosional potensialını 100% reallaşdırmaq. İnstitutda hökm sürən uğur ab-havası sayəsində onun kandarından keçən hər bir kəs müsbət fikirlərlə xəstələnir və özü də uğur və qələbə flüidləri buraxmağa başlayır. İnstitutda təhsil almış adamlar bu biliyi bütün dünyada yayırlar.

Qaliblərin ittifaqı

Napoleon Hill tez-tez “beyin mərkəzi” prinsipi haqda yazırdı. Onun “hər dəfə iki və ya daha çox ağıl bir məsələ ətrafında birləşəndə, onların intellektini birə-üç artıran güc meydana gəlir” sözləri buna bariz nümunədir. Mindpower İnstitutu bu cür “beyin mərkəzinin” üzvü olan hər kəsin, həmçinin qaliblər ittifaqının üzvü rolunda çıxış etdiyini söyləyir. Siz “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin təsiri altında həyatları möcüzəli şəkildə dəyişmiş minlərlə insana qoşula bilərsiniz. Bu dahi fəlsəfə və onun insanlara nə verməsi barədə daha çox şey öyrənmək istərdinizmi? Qaliblər ittifaqının (o ittifaqın ki, nə vaxtla, nə də sərhədlə çərçivələnməyib) üzvlərindən birinə çevrilmək ürəyinizdən keçirmi? Mindpower İnstitutu haqda ən son məlumatı bizim veb-saytımız sayəsində almaq istərdinizmi? Yeri gəlmişkən, bu sayt liderliyin strategiyası və əsaslı praktika sahəsində yeni layihələrə həsr olunub. Əgər bütün suallarımıza müsbət cavab vermisinizsə, bizə bu barədə yazın. Ünvanımız:

The Mindpower Institute

1208 North Main Street

Anderson/ South Carolina 29621

(864) 224-3844

Arzuyla yaşayın – və qələbə

**SİZİNDİR!**

## MİNNƏTDARLIQLAR

Napoleon Hillin məşhur “Düşün və varlan!” kitabının bu yeni variantı dünyanın bir çox ölkəsinin yardımını olmadan işıq üzü görməzdi. İlk əvvəl mən işgüzar partnyorum Del Görl və onun arvadı (mənim bacım) Barbara Kornuell Görlə təşəkkürümü bildirmək istəyirəm. Del – “Düşün və varlan!” fəlsəfəsinin canlı mücəssəməsidir. O, bu layihəyə inanır və hər cür yolla ona yardım edirdi. Onun bizə göstərdiyi yardımları sadalamağa qalsa, buna kitab səhifələri çatmazdı. O, maliyyə və nəşriyyat yardımını göstərüb ki, onsuz bu variantın çapı mümkün olmazdı. Mən Del Görlün “qalıblar klubunda” və ya “beyin mərkəzində” saatlar keçirmişəm. Biz bu arzunu birgə bəzəmişik, layihəni müzakirə eləmişik, yeni kitabın müasir insanlara daha əlçatan və anlaşılqlı olması üçün üsullar təklif etmişik. Biz yalnız hazırda yaşayanları düşünməmişik. Biz bütün nəsilləri nəzərə almışıq – onlardan hər birinə istənilən sahədə müvəffəqiyyət qazana bilmələri üçün fürsət vermişik.

Mən, həmçinin Klemson Universitetinin nəzdində Spiro sahibkar liderliyi mərkəzinin direktoru Kerol St.Cona böyük təşəkkürümü bildirmək istəyirəm. Onun rəhbərliyi, müdrik məsləhətləri, xüsusən də layihəmizin “embrional” mərhələsində, bizə çox kömək oldu.

Bu kitabın nəşri kimi qeyri-adi layihə elə bir o qədər də qeyri-adi hüquqi xidmət tələb edirdi. Cim Baqarazi Doritinin şəxsində mən əla hüquqşünas və bələdçi tapdım. O, müəllif hüquqları sahəsində qanunvericiliyin bütün tələblərindən kənar keçməkdə yardımçımız oldu. O, “Napoleon Hill” -brendinə aid bütün sənədləşdirmələri hazırladı və danışıqlar apardı. Cim, sağ ol ki, bu layihənin hüququ tərəflərini bizim əvəzimizdən qorudun.

Tonya Flemminq əlyazmanın nəşrə hazırlanmasını əla təşkil elədi, Patsi Mellşeymer korrekturanın öhdəsindən elə məharətlə gəldi ki, ondan sonra bizə heç redaktor da lazım olmadı.

Gerley idarəsindən Bet Mur bütün hesabların vaxtında ödənilməsinə nəzarət elədi və bunun üçün nə vaxtını, nə də mühasibat bacarığını əsirgəmədi. Ona arxayın olaraq, maliyyə işlərində heç bir çətinlik yaşamayacağımıza əmin olduq, füsunkar təbəssümü və şaqraq gülüşüə ofis günlərimizin bəzəyinə çevrildi.

“Koub Karb Konnesye”nin baniləri Elayn Peyn və Linn Vitfildu “şəbəkə ilhamı” rolunu oynadılar və əlyazmanın İnternetə yerləşdirilməsində çoxsaylı əla və faydalı ideyalarla çıxış elədilər.

Fikrimi yalnız bu mürəkkəb işə cəmləyəndə yaxın dostlarım və tanışlarımın çoxu mənə yardım etdilər. Onlar təkcə mənə baş çəkmir, layihənin gedişiyə maraqlanmır, həm də bu yolda mənə hər cür yardım göstərməyə çalışırdılar. Onlar mənə inanırdılar və bu mənə ilhamla güc verirdi. Bu adamların adları: Don və Maritta Bolt (mənim qardaşım və onun əvəzedilməz arvadı), Devid Brayən Martin (qaynım), Cim və Salli Riçardson, indi mərhum Bobbi Abrams və onun arvadı Alisa Gin, Con və Coys Gir, Sonni və Cerveys Emanuel.

Xüsusi təşəkkürümü doktor Cerri və Salli Tranpelle bildirmək istəyirəm. Həmçinin Klemson Universitetinin tarix fakültəsindən doktor Don Makkeylə, ingilis dili fakültəsindən professor Bill Kunufa, uşaq yazıçısı Betsi Byarsa və onun -partnyorları Cim və Keyt Palmerə nəşirlər və ədəbiyyat agentləri barədə qiymətli məsləhətlərinə görə dərin minnətdarlığımı bildirirəm.

Həmçinin Rizv Çenə bu nəşrin hazırlanmasının ilkin mərhələlərində əməkdaşlığa görə təşəkkür edirəm.

Bob Proktor, Pol Martinelli və yer kürəsinin bütün nöqtələrində işləyən Life Success-in bütün məsləhətçilərinin rolunu unutmmaq bağışlanmaz səhv olardı. Onların bu layihəni peşəkarcasına himayə etməsi və “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin tətbiqi və yayılması üzrə işləri qiymətsizdir. Bu müdrik kitabın yüz minlərlə insanın həyatını necə dəyişdirə biləcəyini onlardan yaxşı bilən yoxdur. İnsanlar dəyişəndəsə dünya dəyişir!

Bu layihənin Napoleon Hill Fonduyla heç bir əlaqəsi olmasa da, mən bu təşkilatdan və orada işləyən adamlardan yan ötə bilməzdim. Mən onun sədri, bu gün təəssüf ki, artıq mərhum U.Klement Stouna dərin təşəkkürümü bildirirəm. Həmçinin Napoleon Hill ideyalarını dərinləndirən anladığı üçün “Düşün və varlan” kitabının birinci icraçı redaktoru Maykl C.Rittə sağ ol deyirəm. Napoleon Hillin qardaşı oğlu, fondun hazırkı sədri Çarlz Consona əmisi barədə parlaq xatirələriylə bölüşdüyünə görə və üstəlik doktor Hillin məşhur palıd ağacından düzəldilmiş masası arxasında oturmağıma imkan yaratdığına görə minnətdarlıq edirəm.

Elmi-tədqiqat işiylə məşğul olarkən kitabxanaların xidmətindən eninə-boluna istifadə edirdim. Kitabxanaya gedən hər kəs hansısa bir lazımlı mənbənin axtarışında kitabxanaçının necə əvəzsiz rol oynadığını yaxşı bilir. Mən kitabxana işçilərinə təmənnəsiz səylərinə görə dərin minnətdarlığımı bildirirəm. Onlar mənə nadir nəşrləri və bir çox sirləri çözərək, -geniş yayılmayan məlumatları tapmağa kömək ediblər. Xüsusi təşəkkürümü Luis Sill və Yan Komforta, Klemson Universitetindəki kitabxananın əməkdaşı Robert Maldrou Kuperə çatdırıram. Həmçinin Florida mərkəzi kitabxanasından Pamela Cibsona Notr-Dam Universiteti kitabxanasının arxivinin işçisi Teodor m. Hesberqə, Karolina qraflığının kütləvi kitabxanasının işçiləri Robert Donouey və Debbi Bennetə; İllinoys ştatının kütləvi kitabxanasının işçisi Lesli Litoff Uilmetə; Penn-Steyt Universitetinin Şreyer işgüzar kitabxanasının işçisi Rik Strincerə bildirirəm.

Bütün bu insanlar Napoleon Hill və onun “Düşün və varlan” kitabının tədqiqatı sahəsində yetərincə əhəmiyyətli yardım göstəriblər. Onlar, həmçinin Edvin K.Barns, Stüart Ostin Uayer, Devid Halpin və ələkeçməz mister R.U. Derbinin xüsusi təhqiqatını aparmaqda yardımçı olublar.

Mən Şimali Karolina ştatının Bransvika qraflığının kitabxanalar şəbəkəsinin əməkdaşları Lois Kerollun, Emi Dunkanın və menecer Felisiya Hardayın köməklərini və xoş niyyətlərini yüksək qiymətləndirirəm. Orada mən bu kitabın nəşrinə aid olan marketinq məsələlərinin həllinə saatlar həsr eləmişəm. Ronda Derbi lütfkarlıqla mənim üçün genealogiya tədqiqatı aparmağa razılıq verib. Den D.Halpin adı qeydlər bölməsinə daxil edilmiş atasının qısa tərcümeyi-halını yazıb. Cozef Ayzek Valenzuelə (Fullerton, Kaliforniya ştatı) bütün sitatları mənbələrlə tutuşdurduğuna və bununla bağlı səhvləri düzəltdiyinə görə sağ ol deyirəm.

Mən valideynlərim Con və Vivian Kornuellə həyatıma və inkişafıma göstərdikləri təsirə görə minnətdaram. Onlar həmişə mənim maraqlarımı qarşılayıblar, müaliyyə sevgi -oyadıblar və həmişə mənə inanıblar. Mən mərhum Devid Martin və arvadı Zelmaya həyatımın ən böyük hədiyyəsi olan arvadıma – qızlarına görə minnətdaram. Mən artıq qırx ildir ki həyatımı bu gözəl qadınla bölüşürəm.

Nəhayət, sevgiləri və dayaqları həyatımın ən qiymətli tərəflərini təşkil edən üç adama minnətdarlığımı bildirmək istərdim. Bu insanlar mənim üçün ilham və güc mənbəyidirlər. Birincisi, Betti, sevgisi və səbri hüddud tanımayan gözəl qadınım, ikincisi, uğur yoluyla qətiyyətlə addımlayan böyük qızım Coanna (Napoleon Hill sağ olsaydı, öz şagirdiylə fəxr edərdi) və

üçüncüsü, kiçik qızım Enn Ross, “Balaca rəngsaz”. Siz mənə bu layihədə bilavasitə iştirak edənlərdən qat-qat çox inanmısınız və sizin sevgi dolu dayağınız bu işi bitirməyə mənə güc verib.

Ross Kornuell,

İyul, 2007

# QEYDLƏR

## MÜƏLLİFİN SÖZÖNÜ

1 İlk dəfə bu barədə... Bu sirr Hillə 25 yaşında açılıb. Həmin dövərdə o, bir neçə jurnal üçün məqalə yazırdı və Corctaun Universitetinin nəzdindəki məhkəmə məktəbinə girmək üçün pul qazanmağa çalışırdı. O, hər hansı bir məşhur istehsalçıdan müsahibə götürmək niyyətindəydi və bu məqsədlə Endrü Karneqinin yanına yollanır. Karneqi həmin illərdə (1835-1919) artıq ahıl yaşlarındaydı və işlərdən uzaqlaşmışdı. O, əsasən, xeyriyyəçiliklə məşğuluydu: beləcə, o, kasıblara 350 milyon dollar (müasir kursla bu, 6,5 milyard dollar eləyir) paylamışdı. Hill 1908-ci ilin sonunda Boss Teylorun jurnalına müsahibə götürmək üçün Endrü Karneqinin yanına gəlir. Üçsaatlıq müsahibə üçgünlük (yuxu və yemək fasilələriylə birgə) söhbətə çevrilir. Həmin söhbətlərdə Karneqi cavan jurnalistə həyatı boyu əməl elədiyi prinsiplərdən ətraflı danışır. Onun Amerikanın ən varlı adamlarından birinə çevrilməsində böyük rol oynayan praktik addımları bu prinsiplərə əsaslanıb. Qoca şotlandiyalı (Endrü Karneqini belə çağırardılar) yetərinə maraqlı fiqur olub. O, 1848-ci ildə ailəsiylə birgə Şotlandiyadan Amerika Birləşmiş Ştatlarına köçür. O zaman onun 13 yaşı vardı. Onlar Pensilvaniya ştatında, Allegenidə köç salırlar. Ailə kasıbçılıq içində yaşayırdı və onun valideynlərinin övladlarına müntəzəm təhsil verməyə imkanları yoxuydu. Endrü məktəbə çox az müddət gedir. Məktəbdən sonra pambıq fabrikinə işləməyə gedir, sonra (Tomas Edison kimi) teleqraf açarı arxasında oturub, daha sonra Pensilvaniya ştatının dəmir yolunda çalışıb. 1859-cu ildə dəmir yolunun qərb şöbəsinin başçısı olub. Həmin vaxt onun 24 yaşı vardı. Onun xidməti vəzifəsində bu qədər sürətlə irəliləməsi Karneqinin iti ağılından, uğur prinsiplərin anadangəlmə bilməsindən xəbər verirdi. O, qabiliyyətini, əməksevərliyini bütünlüklə işə sərf edərək çiçəklənən polad biznesini yarada bilir. Dəmir yolunu 1865-ci ildə atır. 1899-cu ildə bir neçə müxtəlif avuarı Karneqinin vahid Poladtökmə şirkətində birləşdirir. 1901-ci ildə bu şirkəti C.R.Morqanın rəhbərlik etdiyi bir qrup istehsalçıya 400 milyon dollara satır (bu günkü pulla 7,4 milyard dollar). Karneqi ömrünün qalan hissəsini xeyriyyəçiliyə həsr eləyir. O, vəd etdiyi 2500 ictimai kitabxananı təsis edir, Karneqi Texnologiya İnstitutunun əsasını qoyur (sonralar Karneqi-Mellon Universiteti), 1911-ci ildə isə onun əsas uşağı – Karneqi fondu meydana gəlir. Bu fondun missiyası “irəliləmək barədə biliyin genişləndirilməsiydi”. Onun ən

əhəmiyyətli, məşhur və tanınan nailiyyətlərindən biri, heç şübhəsiz, Napoleon Hilli uğur fəlsəfəsini hazırlamağa ilhamlandırmağıdır. Karneqi, həqiqətən də, bu cür fəlsəfəni yaratmaq və onu dünyanın milyonlarla sakininə çatdırmaq istəyirdi. Onun ardıcılardan biri – əvvəlcə “İsanın şagirdləri” icmasında keşiş işləyən Artur Neş (1870-1927) dərzi sənayesində karyera düzəltmək üçün vaiz kafedrasını tərk edir. O, yeddiillik cəhdlərdən sonra Sinsinattidə topdansaş ticarətlə məşğul olan Artur Neş şirkətinin əsasını qoyur. “Neşin Planı” işçilərin də istehsalatın ortağı olmasıyla fərqlənirdi. Həmin dövəmdə bu şirkət inqilabi yenilikdi. Neş 1920-ci illərdə milli bestsellerə çevrilən “Biznesin qızıl qaydası” kitabını yazır. Endrü Karneqinin gizli formulu Stüart Ostin Uayerə də (1894-1959) ötürülür, sonuncusu ömrü boyu çoxlu sayda peşə dəyişir. O, vəkil, mühəndis, ixtiraçı, mühazirəçi və yetərincə məhsuldar yazıçıydı. Hillin rəsmi bioqrafı Maykl C.Ritt-kiçik (“Səadət dolu həyat” kitabının müəllifi, 1995) təsdiqləyir ki, Hill ilk dəfə Uayerlə Texasda neft yataqlarında görüşüb. Uayer fəlsəfə uğurunun yaradıcısı Hillin ən yaxın dostu və etibarlı adamı olub. Stüart Ostin Uayer Luiziana ştatının Avoyelzsk mahalından idi. O, Luiziana kollecini, Rays İnstitutunu, Çikaqo Universitetini, Cənubi Metodist Universitetini, Kornuell Universitetini və Corc Vaşinqton Universitetini bitirmişdi. O, Birinci Dünya müharibəsində hərbi mühəndis kimi iştirak edib (mühəndis qoşunlarının Amerika korpusunda xidmət keçib). 1917-1920-ci illərdə Dallasda, Uicito-Folsda (Texas ştatı), sonra -Çikaqoda -inşaatçı-mühəndis işləyib. Müharibədən sonra Çikaqo rifah liqasının və Çikaqo qəzetlərinin hamiliylə ictimai mühazirələr oxuyub. Uayer və Hill məşhur mühazirəçi olublar. 1925-ci ildə hüquqşünas dərəcəsi alandan sonra Uayer vəkil işləyir; onun bilavasitə idarəçiliyində 40 Amerika və xarici patent vardı. O, cürbəcür maraqları olan adamdı və eyni zamanda kitab nəşriylə də məşğuluydu – hüquqşünaslıqdan tutmuş Şekspirəcən. Karneqinin ideyalarının daha bir davamçısı – müəllim, kommersiya və işgüzar mövzularda bir neçə kitabın müəllifi Cessi Qrant Çaplindir (1870-1937). 1908-ci ildə o, La Salle əlavə təhsil univeristetini təsis edir ki, burada mühasibat, qanun, biznes və s. fənlər üzrə kurslar keçirilirdi. La Salle əlavə təhsil universitetinin reklam elanları 50-60-cı illər Amerika ailə həyatının ayrılmaz hissəsiydi. 1961-ci ildə La Salle Krouvell-Kollier nəşriyyatına satılır.

Bu sirli formul Napoleon Hillə rastlaşan zaman Princeton Universitetinin prezidenti olan Vudro Vilsona da ötürülüb. O, Endrü Karneqinin məsləhətiylə Hilli qəbul edib və onunla uğur əldə etmək



mövzusunda söhbət edib. Hillin tərcümeyi-halında yazıldığı kimi, Amerika Birinci Dünya müharibəsinə girəndə Napoleon prezident Vilsona məktub yazaraq öz xidmətlərini təklif edir. Napoleonu Vilsonun ştatına ictimaiyyətlə əlaqə üzrə könüllü köməkçi kimi işə götürürlər. Onun bu vəzifədə məhz hansı rolu öz üzərinə götürməsi o qədər də aydın deyil, lakin istənilən halda Vilson Hillin işindən razı qalır. İllər sonra prezident Napoleona yazırdı: “Sizi öz daimiliyinizlə təbrik etməyə bilmərəm! Bu qədər vaxtını insan xoşbəxtliyinə və yer üzünün çiçəklənməsinə həsr eləmiş istənilən insan bütün adamların taleyində böyük rol oynayır. Mən sizin öz kitabınızda bu qədər aydın ifadə elədiyiniz fəlsəfənizdən və onun prinsiplərindən dərin təəssürat almışam”. Bir təsəvvürünüzdə gətirin, 1937-ci ildə ilk dəfə nəşrdən çıxmış kitabın məşhurlaşmasında bu sözlər necə rol oynayıb! Bu rəy bütün dünyada işgüzar və ictimai dairələrdə böyük effekt yaradıb.

6 ...Filippinin azad millətinə... Formulun “sahiblərindən” biri – Manuel L. Kuason (1878-1944) – öz zamanının ən parlaq siyasi liderlərindən biri olub. O, 1935-ci ildə Filippin birliyinin prezidenti seçilib. Bu birlik ölkəni Birləşmiş Ştatlardan siyasi və iqtisadi azadlığa hazırlamaq üçün yaradılıb. O, 1919-cu ildə Amerikanın Nümayəndələr palatasında Filippinin xüsusi və səlahiyyətli nümayəndəsi təyin olunub. O, İkinci Dünya müharibəsi dövründə Filippin hökumətinə sürgündə (ABŞ) başçılıq edib və məhz orada “Düşün və varlan” fəlsəfəsinə yiyələnib. O, 1944-cü ildə vərəmdən ölüb və eləcə də Filippinin tam azadlığını görməyib.

7 Bu görkəmli adamların arasında olublar... Karneqi Napoleon Hillə sonralar onun həyatının əsas yolu olacaq cıgırı göstərib. Hill iyirmi ildən artıq vaxtını yüzlərlə görkəmli adamın bioqrafiyasına və şəxsi uğurunun tarixçəsinə həsr edib. O, biznes, sənaye, ictimai fəaliyyət və xeyriyyəçilikdə yüksək nöqtlərə çatmış çoxlu sayda insanla “göz-gözə” söhbət edib. Bu insanların arasında Amerika Birləşmiş Ştatlarının dörd prezidenti də olub. Onların hamısı görkəmli və olduqca maraqlı adamlardı, lakin bəzilərinin adları oxucuya o qədər də tanış deyil. Elə ona görə də onların adlarını daha geniş şəkildə çəkməyə qərar vermişik. Biz bioqrafik detalları elə seçməyə çalışmışıq ki, bu insanların dahiliyini və unikallığını, uğur prinsipləriylə birbaşa əlaqələrini xüsusi qeyd edə və artıq tarixin səhnəsindən çıxmış bu böyük fiqurlara “həyat verə” bilək. Bu detalların oxucuya Napoleon Hillin həmin insanlarla ünsiyyətdə olarkən hiss etdiyi həyəcan və entuziazmın hansısa bir hissəsini ötürə biləcəyinə ümid bəsləyirik.

Uilyam C.Riqli – kiçik (1861-1932). Onun işgüzar karyerası 13 yaşında, o, səyyar sabun satışıyla məşğul olduğu vaxt başlayıb. O, 1892-ci ildə maya və saqqız

istehsalına başlayır. Biznes o qədər uğurlu olur ki, tezliklə o yalnız saqqız istehsalını saxlayır. Bir neçə il sonra Wrigley's Amerikanın hər nöqtəsində məşhurlaşır. O, satıcılara mükafat -qismində əlavə mal (saat, üyüdücü, tilov və s.) təklif etməklə yeni -kommersiya stimulları tətbiq edir. O, 1893-cü ildə "Riqli" nanə saqqızını icad edir və 1908-ci ildə şirkətin illik gəliri 1 milyard dollar təşkil edir.

Con Uanameyker (1838-1922). Yeni növ "mağaza-anbar" icad edib. O, 1875-ci ildə Pensilvaniya ştatındakı dəmir yol stansiyasını alıb və orada müxtəlif ixtisaslaşdırmalı mağaza açır. O, kommersiya agentlərindən istifadə edən səyyar satıcı olur. Bundan başqa, o, prezident Bencamin Harrisonun vaxtında poçt xəbərləri naziri vəzifəsində çalışıb.

Corc S.Parker (1867-1953). Böyük qardaşı Çarlzın təsiri və əməkdaşlığıyla masaüstü iqtisadi oyunlar buraxan şəxsi nəşriyyatını yaradır. Özü də fəal oyunçu olan Çarlz düz 500 "Bank işi" adlı oyun dəsti satmağa müvəffəq olur. 1888-ci ildə Çarlzla birgə "Parkers Brazers" (1898-ci ildə biznesə daha bir qardaşları, Edvard Parker də qoşulur) şirkətini yaradır. Corc buraxılan oyunların qaydalarını şəxsən icad edir və işləyib-hazırlayırdı. Onlar öz oyunlarını qəzet və jurnal vasitəsilə geniş şəkildə reklam edirdilər ki, bu da həmin dönmə üçün ağılasığmaz bir işiydi. Parker qardaşları masaüstü oyunlardan savayı, flinç və roksayağı kart oyunları da istehsal edirdilər. 1935-ci ildə, "Düşün və varlan!" kitabının ilk nəşrindən iki il əvvəl şirkət bütün dövrlərin və xalqların ən məşhur oyunu sayılan "Monopoliya"nı buraxır. Corc Parker ümumilikdə 100-dən artıq oyun icad eləyib.

E.M.Statler (1863-1928). Hər nömrəsində su kəməri, vanna və tualet olan mehmanxana şəbəkəsi açıb. 1920-ci illərin ortalarında Statler Amerikada ən varlı adamıydı. Sonralar onun şirkətinin şüarı bütünlüklə Amerika (daha sonralarsa bütün dünyanın) biznesinin şüarına çevrilmişdi. Yəqin onu eşitməmiş olmazsınız: "Müştəri həmişə haqlıdır!"

Henri L.Doqerti (1870-1939). 1910-cu ildə Şəhər xidmət şirkətini yaradıb və onun prezidenti olub. Bu holdinq şirkətinin tərkibinə 100-dən artıq kommunal xidmət müəssisəsi və benzindoldurma stansiyası daxiliydi. Bütün şirkətlərin aktivlərinin həcmi 1 milyard dollara bərabərdir (bugünkü pulla 17 milyard dollar). O, neft istehsalında lideriydi və neftin emalı üzrə çoxsaylı patentlərə sahibdi.

Kiras X.K.Körtis (1850-1933). Filadelfiyada "Tribuna və Fermer" jurnalının banisi. Onun arvadı Luiza Napp Körtis qadın bölməsinə görə məsuliyyət daşıyırdı. Bu bölmə o qədər məşhurdur ki, Körtis tezliklə onu "Ledi houn məqazin" adlı (1883) ayrıca nəşrlə buraxmağa başlayır. Onlar birlikdə Körtisin nəşriyyatının

(1890) əsasını qoyurlar, yeddi il sonrasa nəşriyyat 1000 dollara “Satedey ivninq post”u alır. Körtis qeyri-adi duyğuya malikdi və hər iki jurnal tezliklə nəşriyyatın uğurlarını birə-beş artırır. Onların tirajı milyon nüsxəni ötüb keçir.

Corc İstman (1854-1932), onun “Kodak” və “Uşaqlar üçün \$1 ev fotoaparati” fotoqrafiya sənətini kütləviləşdirir. İstman 1924-cü ildə öz var-dövlətinin yarısından çoxunu, 75 milyon dolları (bugünkü pulla 790 milyon dollar) Roçester və Massaçusets texnoloji universitetlərinin yaradılmasına xərcləyir. O, gəlirini tabeliyində işləyənlərin əməyinin yaxşılaşdırılmasına yönəldən ilk müəssisə sahibi olub.

Con V.Devis (1873-1955). O da Napoleon Hill kimi ABŞ ədliyyə nazirinin müavini vəzifəsində çalışıb. Böyük Britaniyada səfir və Paris dünya konfransında Vudro Vilsonun müşaviri olub. Prezident seçkilərində Kulicə uduzub. 1952-ci ildə öz konstitusiya səlahiyyətlərini aşan Harri Trumana qarşı qaldırdığı məhkəmə işini qazanıb (poladəritmə zavodlarının istilası işi).

Uilvert Rayt (1867-1912). Sar quşlarının uçuşunu izləyərkən ağına təyyarə ideyası gəlib. O, quşların göydə zərif dövrə vurmalarına tamaşa edərkən birdən başa düşür: uğurlu uçuş üçün o öz maşınını virajlar etməsini, yuxarı və aşağı uçmağı, müxtəlif istiqamətlərə döndərməyi “öyrətməli”.

Uilyam Cenninqs Brayan (1860-1925). Qeyri-adi cazibəsi olan və auditoriyaya heyranəmiz təsir göstərən məşhur natiq. Amma bu məziyyəti ona üç dəfə Ağ evin sahibi olmağa cəhd etsə də, yardımçı olmayıb. Məktəbdə kreasionizm ideyası əvəzinə Darvinin təkamül nəzəriyyəsini keçdiyinə görə Con T.Skopsa qarşı ittiham irəli sürüb. Əfsanəvi vəkil Klarens Darrouya qarşı opponentlik edib.

Devid Starr Cordan (1851-1931). Dünya şöhrətli ixtioloq. O, üzgəci olan 2500-dən çox sualtı varlığı kəşf edib. Sonralar (Stenford prezidenti vəzifəsindən gedəndən sonra) “Bütün dünyada sülh” fondunun baş direktoru olub.

Deniel Uillard (1861-1942). Dəmir yolu xidmətçisindən başqa, Amerika Hərbi-dəniz məktəbinin Şurasının üzvü olub və 1917-ci ildə sənayenin hərbi idarəsinin sədri vəzifəsini tutub.

Kniq Jilett (1855-1932). Səyyar satıcı olub və çoxsaylı alıcılarla ünsiyyəti sayəsində nəyin daha yaxşı işə keçəcəyini anlayıb. Beləcə, hər iki tərəfi polad ülgüclü, T şəkilli üz qırxma cihazı meydana gəlib. O, 1903-cü ildə 51 ülgüc və 168 tiyə satıb. 1904-cü ilin sonlarında Təhlükəsiz ülgüclər şirkəti (sonralar “Jilett”) 90 000 ülgüc və 12.4 milyon tiyə satıb.

Con D.Rokfeller (1839-1937). Ona məxsus olan “Standard oyl kompani” Amerika neft hasilatı sənayesində lider olub. Onun neft bazarında monopoliyası 1890-cı ildə antitrust qanununun meydana çıxmasına gətirib çıxarır. 1920-ci ildə Rokfellerin sərvəti Amerika iqtisadiyyatının 2,5%-ni təşkil edirdi. Bu günlə müqayisədə həmin məbləğ 250 milyard dollar təşkil edir. 1911-ci ildə məhkəmə “Standard oyl kompani”ni bir neçə neft hasilatı şirkətinə bölür: “Standard oyl Nyu-Cersi” (EXXON, indi Esso), “Standard oyl Nyu-York” (Mobil, indi Socony), “Standard oyl İndiana” (BP, indi Amoco) və “Standard oyl Ohayo”. Onun sərmayələri Çikaqo Universitetinin Rokfeller universitetinin və Rokfeller fondunun əsasının qoyulmasını mümkün edir. O, xeyriyyəçiliyə 500 milyon dollar ayırır; ümumilikdəsə onun müxtəlif filantrop məqsədlərlə ianələri 2.5 milyard dollar təşkil edib (bugünkü pulla 17 milyard).

Frenk A.Vanderlit (1864-1937). Reportyor olub, sonralar “Çikaqo Tribyun” qəzetinin maliyyə şöbəsinin redaktoru vəzifəsində çalışıb. Bankir olub, Birinci Dünya müharibəsi illərində əmanət şəhadətnamələrinin satışını aparan Hərbi Əmanət Komitəsinin sədri vəzifəsində çalışıb. Karneqi fondunun qəyyumu olub.

F.U.Vulvorf (1852-1919). Ölkədə ilk “Vulvorf 5\$10” topdansatış mağazasını açır. Bu, 1879-cu ildə Pensilvaniya ştatında, Lankasterdə baş verib. 1904-cü ilin sonlarında 21 ölkədə 120 topdansatış mağazalar şəbəkəsini idarə edib. O, dünyasını dəyişəndə şəbəkəsində 1000-dən çox mağaza-anbar vardı. Vulvorfun Böyük Britaniyadan İrlandiyayadək uzanan imperiyası 1990-cı illərin sonlarında “diskaunterlərə” uduzur və 1997-ci ildə öz mövcudluğuna son qoyur. Müəssisə gəlir gətirməməyə başlayıb və Vulvorf şirkətinin 9000 əməkdaşı işsiz qalıb.

Polkovnik Robert A.Dollar (1844-1932). 1844-cü ildə, Şotlandiyada, Folkerkdə anadan olub. 1856-cı ildə ailəsiylə birgə Birləşmiş Ştatlara mühacirət edib. 13 yaşında Kanadada ağacəkəsən işləyib. Sonralar San-Fransiskoya köçüb və iri yük gəmiçiliyiylə birgə odun eksportunu inkişaf etdirir. O, 1932-ci ildə ölümündən əvvəl Folkerk, Boston, Nyu-York və Şanxay şəhərlərinin “açarlarını qəbul edib”.

Edvard A.Filen (1860-1937). Qardaşı Linkolnla (1865-1957) birgə dünya şöhrətli Boston univermağı “Filene”si yaradıb. Bu univermaq 1909-cu ildə açdığı “Ucuzlaşmış malların avtomatik şöbəsi”ylə məşhurdur. Şöbənin iş prinsipi 12 gün ərzində satılmamış malların 25%, 18 gün – daha 25%, 24 gün – daha 25% azalmasından ibarətdir. Mal, ümumiyyətlə,

satılmayanda onu xeyriyyəçilik cəmiyyətinə verirdilər. Filen rüsum, hesabların və filialların dövrü ödənişi sistemini daxil etmişdi. Onun firması 1929-cu ildə “Lazars kompani” və “Abraham Strauss kompani”ylə birləşir və onlar birlikdə Univermaqların federal departamentini yaradırlar. Edvard Filen, həmçinin Nürnberq məhkəməsində istifadə edilmiş “Sinxron tərcüməçi” icadının həmmüəllifidir. Onun ABŞ-da kredit ittifaqlarının təşkiliylə bağlı otuzillik “xaç yürüşü” bu gün “kredit ittifaqlarının Amerika hərəkətinin patriarxi” adıyla məşhurdur.

Artur Braysbeyn (1864-1936). Öz zamanəsində Amerikada ən yüksək maaş alan qəzet redaktoru və dünya şöhrətli nəşir olub. Uzun illər boyunca Uilyam Rendolf Herstin nəşr etdiyi “Nyu-York ivninq cournal”a başçılıq edib. Qalmaqallar ustadı kimi tanınıb və 1917-ci ildən 1935-ci ilədək “Bu gün” qəzetində köşə yazarı olub. Onun sərlövhələri oxucuları heyrləndirirdi, ağlagəlməz cinayətlər barədə yazdıqlarısı damarlarda qanları dondururdu. Məktəb təhsilinin yaxşılaşmağı -uğrunda mübarizə aparıb, əmək qanununun və türmə islahatlarının qəbul olunmasının tərəfində çıxış edib. Artur Brasbeyn ölüm edamına qarşı fəal surətdə çıxış edib.

Lüter Berbank (1849-1926). Onun bağban karyerası 55 il ərzində inkişaf edib. O, bitkilərin müxtəlif növlərinin calaq edilməsinin 800-dən çox variantını sınaqdan keçirib. Seleksiya sayəsində bir neçə yüz növ yetişdirib. Onların arasında meyvələrin 200 növü, çoxsaylı tərəvəz, dənli bitkilər var. Lüter Berbank dünya şöhrətli mütərəqqi və məhsuldar seleksiyaçı-alim olub. 1871-ci ildə Berbank kartofunu əkib ki, bu tərəvəz İrland vətəndaşlarına ağır iqtisadi böhran və epidemiya dövründə sağ qalmağa kömək edib. Berbank Tomas Edisonun və Henri Fordun dostu olub. Bu gün onun şərəfinə “Santa Roza” nümayişi təşkil olunur.

Edvard V.Bok (1863-1930). Otuz il ərzində “Ledi houm maqazin”in redaktoru olub. Bir neçə ictimai hərəkətdə fəal iştirakçı kimi çıxış edib: qadınların seçki hüququ uğrunda, vəhşi təbiətin qorunub-saxlanması uğrunda, şəhərlərin təmizliyi uğrunda və sürətli şoselərdən reklam lövhələrinin yığışdırılması uğrunda. Onun ən böyük “xaç yürüşü” tibbi əlavələrlə mübarizəyə yönəlib ki, bu da 1906-cı “Qida və dərman vasitələri” haqda qanunun meydana gəlməsiylə nəticələnib. “Ledi houm maqazin” insanlara zöhrəvi xəstəliklərin təhlükələrindən danışan ilk kütləvi jurnal olub. “Edvard Bokun amerikalashması” adlı avtobiografiyasına görə Pulitser mükafatına layiq görüldü (1921).

Frenk Manse (1854-1925). Kütləvi İnformasiya Vasitələrinin və informasiya şirkətlərinin birləşməsinin təşəbbüskarı kimi çıxış edib. Amerikada ilk dəfə “Mansey maqazin” adlı ucuz (cəmi 10 sentə) şəkilli jurnal çıxarıb. 1925-ci ildə ölümündən sonra Nyu-Yorkdakı paytaxt incəsənət muzeyinə 40 milyon dollar (indiki pulla 412 milyon dollardan çox) saxlayıb.

Culius Rozenvald (1862-1932). Paltar satıb – əvvəlcə Nyu-Yorkda, sonra Çikaqoda. “Sirs, Robuk və Ko” şirkətinin səhmlərinin dördüdə birini alıb. 1910-cu ildə həmin şirkətin prezidenti, 1925-ci ildə direktorlar şurasının sədri olub. Onun rəhbərliyi ilə “Sirs, Robuk və Ko” şirkəti şəxsi məhsulunun istehsalının innovasiya xəttini işə salıb. “Qaç ki məşhur olasan” və “Əgər malımız xoşunuza gəlmirsə, pullarınızı qaytaracağıq” siyasətinin əsas prinsiplərini icad edib və inkişaf etdirib. Aparıcı xeyriyyəçi olub. “Sonsuz sayda pulsuz hədiyyələrin”, yəni əvəzsiz xeyriyyəçiliyin əleyhinə çıxış edib. Bunun əvəzinə “ehtimallar imkanı” anlamını irəli sürüb. Onun pullarına Cənubun 15 ölkəsində qaradərili əhalinin təhsili üçün 5000 məktəb təsis edilib. Bundan başqa, Çikaqoda elm və sənaye muzeyini təsis edib və Çikaqo Universitetinə xeyli sayda ianə verib.

Klarens Darrou (1867-1938). Ohayo ştatında doqquz il əyalət vəkilisi işləyəndən sonra yaxşı iş axtrarışında Çikaqoya köçüb. Liberal baxışları onu 20-ci əsrin ən qalmaqallı və birmənalı olmayan məhkəmə işlərində çıxış etməyə məcbur edib. Leopold və Loebin işi çox məşhurdur, Darrou onları edam hökmündən xilas etmişdi. Başqa vaxt o, məhkəmə işini udmaqla Detroyt əhalisinin qaradərili ailəni məcburi şəkildə rayondan köçürməsinin qarşısını alıb. O həmçinin məktəbdə kreasionizm əvəzinə Darvin nəzəriyyəsini keçməkdə günahlandırılan Con T. Skopsun işində vəkil kimi çıxış edib. Darrounun məhkəmə işini udmasına rəğmən, Skops müqəssir sayılmışdı.

Cenninqs Rendolf (1902-1998). 1924-cü ildə Salemsk kollecinin diplomunu alıb. Cavanlıqda (Napoleon Hill kimi) jurnalist işləyib. On dörd il ərzində Qərbi Virciniyadan (1933-1947) Amerika konqressmeni vəzifəsini tutub. Dörd dəfə ABŞ senatoru olub (1958-1985). “Sonuncu yeni demokrat” kimi məşhurdur. Senatın İctimai İşlər Komitəsinin sədri kimi də çalışıb. Vaşinqtonda Milli Kosmik Muzeyinin əsasını qoyub. Rendolf, həmçinin Konstitusiyada 26 düzəlişin müəllifidir. Bu düzəlişlər 18 yaşına çatmış vətəndaşlara seçki hüququ verir. Onu Appalaçın Regional komissiyasının atası sayırdılar. Onun əsas nailiyyətlərindən biri bu əhalinin qorunması

haqda qanunun qəbul olunmasıydı. Rendolf uzun illər 1962-ci ildə Napoleon Hill və arvadı Enni Lunun təsis elədiyi Napoleon Hill fondunun şurasının üzvü olub. Rendolf 1998-ci il mayın 8-də 96 yaşında sətəlcəmdən dünyasını dəyişib. O, qərbi Virciniyada, doğulduğu şəhərdə – Salemdə, Yeddinci Günün Adventistləri qəbiristanlığında basdırılıb. O, Napoleon Hillin “Düşün və varlan!” kitabının son qəhrəmanlarındanı.

8 ...buxar lokomotivi mühərrikisayağı buxar lokomotivləri su ehtiyatı yığmaq üçün stansiyalarda və yarımstansiyalarda dayanmaq məcburiyyətində qalırdılar. Mühərrik suyun buxara çevrilməsi nəticəsində əmələ gələn enerji sayəsində işləyirdi.

# GİRİŞ

## FİKRİN GÜCÜ

Öz yolunu “düşünən” insan

1 Sırr necə açıldı. Hillin 25 yaşı vardı və o, Corcstaun Universitetində təhsilə pul yığmaq üçün ştatdankənar jurnalist işləyirdi. Endrü Karneqinin 73 yaşı vardı və o, xeyriyyə işlərinə 350 milyon dollar ayırmaq fikrindəydi. Onlar 1908-ci ilin payızında görüşürlər – Hill maqnatdan “Bob Taylor”s Magazine” üçün müsahibə götürməyə hazırlaşır. Hərçənd bu görüş müsahibəyə deyil, qızgın diskussiyaya çevrilir və o, üç saat deyil, yemək və yuxu fasilələrini çıxmaqla üç gün çəkir. Karneqi cavan jurnalistə dünyada ən iri var-dövlət sayılan malını artırmaq üçün əl atdığı prinsiplərdən söhbət açır. Qoca şotlandiyalı əfsanəvi şəxsiyyətdi: o, 13 yaşında valideynləriylə birgə Amerikaya mühacirət edir və Pensilvaniya ştatında, Alleqeni şəhərciyində pambıq fabrikinə işə düzəlir. 24 yaşında artıq teleqrafist və dəmir yol işçisi işləməyə macal tapmış Endrü Pensilvaniya Railroad şirkətinin qərb şöbəsinə rəhbərlik edir. O, altmış yaşında Carnage Steel şirkətinin rəhbəri olur ki, maliyyəçi Con Pyermont Morqan həmin şirkəti 400 milyon dollara alır. Endrü Karneqi həyatının qalan hissəsini xeyriyyəçiliyə həsr edib – onun maliyyəsiylə iki mindən artıq kütləvi kitabxana açılıb, Karneqi Texnologiya İnstitutu (indi Karneqi-Mellon Universiteti) təsis edilib. Karneqinin cavan Hillə verdiyi müsahibə “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin inkişafında əhəmiyyətli rol oynayır.

2 Barnsa onun ARZUSU nə qədər pul gətirdi. Barns bugünkü pulla 25-37,5 milyon dollar qazanıb.

3 Barns sözün hərfi mənasında “qərara gəlib”... Fikrin öz maddi ekvivalentinə çevrilməsi – sayəsində fikir impulsunun və ya arzunun fiziki formaya keçə biləcəyi prosesdir. Bu, “Düşün və varlan” fəlsəfəsinin başa düşülməsində əsas məqamdır. Hill bu prosesin məğzini bütünlüklə çatdırmaq üçün “qərara gəldi” ifadəsindən istifadə edir. Fikir özünü fiziki plana keçirir və maddi əşyalarda hərəkətə çevrilir. Hillin “qərara gəldi” ifadəsi altında nəyi nəzərdə tutduğunu öyrənməyin ən yaxşı üsulu kitabı



birnəfəsə oxuyub, sonra bir müddət kənara qoymaqladır. Bu kitabı mütləq edərkən cücərən fikir və arzu toxumları əvvəl-axır şüura “girəcək” və onu sözü gedən əsərdə təsvir olunmuş bütün prinsiplərə hazırlayacaq.

4 Onun cəmiyyətdə tutarlı bir yeri yoxuydu, hansısa təsirdən danışmağına belə dəyməzdi. Edvin Barnsın, həqiqətən də, yaşamaq üçün heç bir maddi vəsaiti yoxuydu. O, 1876-cı ildə Viskontində, Ceferson-Sitidə doğulmuşdu. Edisonun şirkətiylə əməkdaşlığı onu inanılmaz varlı edir. “Edison Voys Rayter” şirkətindən savayı, onun Nyu-Yorkda, İndianada, Niluokudə və başqa şəhərlərdə şöbələri olan öz şəxsi firması vardı. Əsas ofis Çikaqoda yerləşirdi. Barns Bradentonmdan Çikaqoya XX əsrin 20-ci illərinin tikinti bumunda köçmüşdü. O, dəbdəbəli “Palma Sola Park”ın ilk podratçısı olub. 1924-cü ilin avqustunda “Lamantin river” jurnalında nəşr olunmuş məqalədə 1931-ci ildə dahi ixtiraçının ölümünədək Barnsla Edisonun isti münasibətləri barədə ilk dəfə yazılır.

Bu günlərdə “Nyu-York tayms”ın səhifələrinə Bradenton və Çikaqodan Edvin K.Barnsın Tomas Edisonla birgə şəkilləri çap olunub. Edvin başından düşən şlyapanı asanlıqla təpiklə vurmağı nümayiş etdirir və ardından Tomas Edison (o, Barnsdan 35 yaş böyükdür) eyni tryuku təkrarlayır. “Raym Sola Park Kompani”nin əsas sahibi olan mister Barns uzun illər ərzində Edisonun şirkətiylə əməkdaşlıq edib. O və bizim dahi “sehrbazımız” yaxın dostlardır. Onların ümumi cəhətləri çoxdur. İşgüzar maraqlarından savayı, onları Floridaya sevgi də birləşdirir. Mister Edisonun Forte Muersdə, Barnsınsa Bradentonda çox gözəl evləri var.

Edvin K.Barns Napoleon Hillin çoxdankı və yaxın dostuydu. Hill özünün “Uğur qanunu” kitabını üç böyük şəxsiyyətə – Endrü Karneqiyə, Henri Forda və Edvin K.Barnsa həsr eləyib. Hill öz kitabında belə yazırdı: “...Tomas Alva Edisonun işgüzar partnyoruna. Onların 15 ildən artıq davam edən dostluğu və yaxın işgüzar əlaqələri müəllifə yenilməzlik və cəsarət nümunəsi oynayıb. Bu məziyyətləri onlara müvəqqəti uğursuzluğun qarşısında boyun əyməyə imkan verməyib”.

5 R.U.Derbi əmi... Derbi əmi – redaktorun haqqında faktik heç bir məlumat tapa bilmədiyi yeganə insandı. Böyük ehtimalla o, eləcə də “Düşün və varlan!” kitabının əfsanəvi qəhrəmanı olaraq qalacaq.

6 Uilyam Rayney Harper (1856-1906) Çikaqo Universitetinin birinci prezidenti olub. Universitetə başçılıq etmək üçün o, Yelsk Universitetində srmit dillərinin professoru vəzifəsini tərk edib. Böyük yenilikçi olub: özünüinkişaf kursu yaradıb, psixologiya və sosiologiya sahələrində geniş tədqiqatlar aparıb, həmçinin ikillik təhsil verən kolleclərin təsis olunmasına təkan verib.

7 Fordun QƏTİYYƏTİ yenə də zəfər çaldı! Henri Ford (1863-1947) irland immiqrantlarının oğluydu. Ailənin təhsilə pulu olmadığından, onu ibtidai məktəbdən çıxarmışdılar. 15 yaşında o, Detroytda maşinist köməkçisi işləməyə başlayır. Sonralar 1899-cu ilədək Detroytda Edisonun şirkətində baş mühəndis işləyir. Həmin il partnyorlarıyla birgə Detroyt avtoşirkətini yaradır. 1903-cü ildə partnyorluqdan çıxıb “Fordun avtomobillərinin istehsalı” adlı öz şəxsi şirkətini yaradır. 1908-ci ildə “T” modelini işə salır. 1913-cü ildə yığma xətti üzrə istehsalı yoluna qoyur. 1932-ci ildə onun məşhur V-8 mühərriki meydana gəlir. Müəyyən müddətdə Senatda yer tutub və hətta ölkə prezidentliyinə namizədliyini irəli sürüb.

8 Uzun illər öncə Qərbi Virciniyada, Salemsk kollecində kurs oxuyub. Napoleon Hill ali təhsilə yeni intizamların yeridilməsində çox maraqlıydı. O, bir çox tədris müəssisələriylə əməkdaşlıq edirdi. O, əsas aksentin biliyin ötürülməsinin deyil, onun təşkil edilməsinin tərəfdarıydı. Napoleon özü çox təhsilli adamıydı. O, orta məktəbi bitirəndən sonra Virciniya ştatının Tazevell şəhərinin işgüzar məktəbinə daxil olmuşdu. Sonda Corestaun Universitetinin hüquq məktəbində oxumuşdu, lakin təhsil haqqını ödəyə bilmədiyindən birinci kursdan sonra təhsilini yarımçıq qoymaq məcburiyyətində qalmışdı. 1913-cü ildə o, Çikaqoda La Salle əlavə təhsil universitetinin kommersiya şöbəsində reklam agentı işləyir. Orada ilk dəfə Napoleonun digərlərini həvəsləndirə bilmə istedadını aşkar edirlər. 1916-cı ildə o, Corc Vaşinqton İnstitutunu təsis edir və orada satış sənətindən dərs keçir. 1923-cü ildə Klivlenddə Paytaxt kommersiya kollecinin başında

dayanır. Müxtəlif kolleclər və universitetlər onu satış elmi və şəxsi yüksəliş barədə mühazirələr oxumağa dəvət edirlər.

Hill 1931-ci ildə Amerika Naşirlərinin beynəlxalq korporasiyasını və Beynəlxalq uğur universitetini təsis edir. Onun qarşısında dayanan məhcərə “uğur ehtiyatlarını” paylaşdırmaq olur. İdeyalarını kütləviləşdirmək üçün “Uğur jurnalını” buraxmağa başlayır. O, 1941-ci ildə Cənubi Karolina ştatında, Klintonraka Presviterian kollecində psixologiya müəllimi vəzifəsinə dəvət olunur. Burada o, “Uğurun Amerika modelinin fəlsəfəsi” üzrə giriş kursu oxuyur. 1940-cı illərin sonlarında Napoleon Hillə Sakit okean beynəlxalq universitetinin fəxri doktoru adı verilir. Elə həmin universitetdə o, sənaye fəlsəfəsi kafedrasının müdiri vəzifəsində çalışır. 1962-ci ildə Hill və arvadı Enni Lu Napoleon Hill fondunu təsis edirlər. Bu xeyriyyə təşkilatının əsas işi təhsil proqramlarının yenidən işlənilib hazırlanması və yeridilməsi olur. Hazırda bu fond (Napoleon Hillin Beynəlxalq tədris mərkəziylə yanaşı) İndiana ştatının Hammond şəhərindəki Purdu Qalomet Universitetində yerləşir. Fond uzun illər ərzində Uelsdəki Conson Kolleci (əvvəllər Rod-Aylenddə yerləşib), Qərbi Virciniyadakı Salemsk beynəlxalq universiteti, Sakit okean universiteti, Texas ştatındakı universitet və Şimali Ayova universiteti kimi ali təhsil nüəssisələriylə əlaqədə olub. Hazırda fondun başçısı vəzifəsini kollecin professoru Cudit Vilyamson tutur (o həmçinin Napoleon Hillin Beynəlxalq tədris mərkəzinin rəhbəridir). Ondan əvvəl fonda kollecin direktoru Bill Li Atçli və kollecin gələcək prezidenti, Cənubi Missisipi Universitetindən doktor Horas Fleminq başçılıq edirdi.

Bu insanlar haqda bir neçə kəlmə söyləməyi özümüzə borc bilirik. Bill Li Atçli 1932-ci ildə, “Düşün və varlan!” kitabının ilk nəşrindən 5 il əvvəl Missuridə Jirardu burnunda anadan olub. Onun atası Sesil Atçli arvadıyla birgə sement zavodunda fəhlə işləyirdi. “Düşün və varlan!” kitabının prinsipləri Billə həyatındakı çətinliklərin öhdəsindən gəlməyə kömək etdi. Bu prinsiplərin sayəsində o, Nyu-Yorkun ən yaxşı beysbolçularından biri olur, doktorantura pilləsinə qalxır və Cənubi Karolinadakı Klemson Universitetinin prezidenti vəzifəsində yüksəlir. Bir neçə il ərzində Napoleon Hillin fondunda çalışıb. Həmçinin Kaliforniya ştatında, Stoktonda Sakit okean universitetinin prezidenti vəzifəsini öhdəsinə götürüb, sonra Missuri ştatının Cənub-Şərqi dövlət universitetinə rəhbərlik edib. 2000-ci ildə dünyasını dəyişib. Atçlinin arvadı Pet Limboq, həmçinin Jirardu burnunda doğulub. Onun əmisi oğlu radio verilişləri tarixində ən uğurlu kommersiya proqramını yaradan Ruş Limboqdur. Məhz o, ilk milli

radio-tok-şousunu yaradıb (1988). Onun fəaliyyəti “Müəyyən əsas məqsəd” prinsipinin necə işləməsinə əla -nümunədir. Ruş Limboq bütün planlarını inadkarlıqla həyata keçirib və bu ona sonunda qeyri-adi uğur gətirib.

9 Cenninqs Rendolf Napoleon Hillin işi barədə belə söyləyib: “Mən Napoleon Hillə 1922-ci ildə tanış olmuşam. Həmin vaxt mən Salem (elə orada da doğulmuşam) şəhərindəki kollecdə tələbə idim. Mister Hill universitetimizə mühazirəçi kimi dəvət olunmuşdu. Onun mühazirələrinə qulaq asarkən onların birbaşa məzmunundan əlavə başqa şeylər də tuturdum. Mən onun fəlsəfəsinə dərinlən vardım və bu, həyatımın müəyyənləşdirici amilinə çevrildi. Mister Hill o vaxt hər birimizin qüdrətli gücə malik olduğumuzu söyləyirdi və bu, şüurumuzun gücüydü. Napoleon Hill bu fəlsəfəni yaradarkən mənəbəbindən, qabiliyyətindən, təhsilindən və cəmiyyətdəki yerindən asılı olmayaraq, hər kəsə anlaşıqlı olmasına çalışmışdı. Mən bu kitabı istənilən sahədə nailiyyət əldə etmək arzusunda olan hər kəsə israrla məsləhət görürəm”.

# FƏSİL 1

## ARZU

Ən istəklili məqsədinin başlanğıc nöqtəsi

1 Böyük Çikaqo yanğınının səhərişi günü... Böyük Çikaqo yanğını 1871-ci il oktyabrın 8-dən 10-dək davam edib. Alov çox sürətlə yeni ərazilərə yayılırdı və taxta binalar az qala bir-birinə bitişdiyindən, onun qarşısını almaq qeyri-mümkünüydü. Beləcə, işgüzar rayon da daxil olmaqla, dörd kvadrat mil tütülənən xarabazara çevrilir. Yanğında 250 adam həlak olur, 90 000 – evsiz-eşiksiz qalır. Yanğının vurduğu zərər 200 milyon dollar təşkil edir. Hill Çikaqo yanğını haqda yazmaqla yəqin ki, öz şəxsi faciəsini də xatırlayırdı, həmin vaxt bu “küləklər şəhərində” onun evi də yanmışdı. 1923-cü ildə Napoleon Hill baş redaktor vəzifəsini tərk edib, şəxsi əşyalarını götürmək üçün Çikaqoya, evinə dönəndə binanın yerinə kül yığınyla rastlaşır... İtkilər böyük idi. Hillin ən qiymətli əşyaları axtaranda imzaları olan böyük dühaların şəkilləri və əhəmiyyət kəsb edən məktublarıydı, sonuncuların arasında ABŞ prezidentlərinin yazışmaları da varıydı. Amma ən faciəlisi onun çoxillik əməyinin yanib külə dönməsiydi. Bunlar Hillin tədqiqatında iştirak etməyə razılıq vermiş yüzlərlə görkəmli və uğurlu adamların anketləridi. Lakin bu faciə Napoleonu sındıra bilmir. O, hər şeyə rəğmən başladığı işi sona çatdırmağı qərara alır və 14 il sonra “Düşün və varlan!” kitabı işıq üzü görür.

2 Marşal Fild üçün (həmin kommertsantın adı məhz beləydi) bundan sadə heç nə ola bilməzdi... Marşal Fild (1835-1906) ailəsinə aid olan fərmanı tərk edir və öz xırdavat dükanını açmaq üçün Massaçusets ştatından, Konveyadan gedir. 1856-cı ildə Çikaqoya gəlib, “Filds, Palmer və Leyter” firmasında əvvəlcə kiçik, sonra böyük köməkçi vəzifəsində çalışır. Palmer və Leyter işdən uzaqlaşanda o, firmanı “Marşal Fild və Ko” şirkətinə çevirir. Şirkət get-gedə inkişaf edir və tezliklə xırdavat ticarətinin topdansaş və pərakəndə satışında liderlik əldə edir. O, həyatının çox hissəsini xeyriyyəçiliyə həsr edib. Onun maliyyə dəstəyilə Çikaqo Universiteti təsis edilib.

3 ...onun pul ekvivalenti 3 milyon dollardan çoxuydu... Hazırda bu rəqəm milyard dollardan çoxdur. Hill əslində Karneqinin sərvətinin ölçüsünü azaldır. Məlumdur ki, Endrü Karneqinin xeyriyyəçiliyə xərclədiyi pullar Napoleon Hillin yazdığından bir neçə yüz dəfə çoxdur.

4 Xəyalpərəst-praktiklər TƏSLİM OLMURLAR! “Düşün və varlan!” kitabının ilk variantında bu ifadə növbəti nümunəylə müşayiət olunur. Uillan tütün dükanları şəbəkəsi yaratmağı arzulayırdı və indi onun Birləşmiş tütün dükanları Amerika şəhərlərinin ən görməli yerlərini bəzəyir. Sonra Hill Uillan barəsində yazdıqlarını ixtisar edir, çünki onun tarixçəsini “uğur fəlsəfəsi”nə uyğun illüstrasiya saymır. Corc Uillan amerikalı maliyyəçiydi və 1912-ci ildə Amerika tütün şirkəti müflis olanda o, xırda tütün dükanlarını almağa başlayır. O, 1919-cu ildə Filipp Morrisin London şirkətinin (1847-ci ildə təsis edilmiş) Amerika şöbəsini əldə edir və “Filipp Morris end Kompani. İnkorporeyted” Amerika korporasiyasını qurur. Şirkətin səhmləriylə fırlıdaqlar 1929-cu ildə Uillanı maliyyə böhranına uğradırlar. Onun şirkəti başqa əllərə keçir. Onların “Malboro” siqaretləri bütün dünyada məşhurlaşır və XXI əsrdə bu şirkət “Kraft Fuds” və “Miller Brevinq Kompani”ylə yanaşı, dünyada ən iri istehsalçıya çevrilir.

5 Markoni elə sistem yaratmaq istəyirdi ki, o, elektromaqnit sahəsinin titrəyişlərini səsə və görüntüyə çevirə bilsin. Qulelmo Markoni (1874-1937) naqilsiz teleqraf aparatını icad edib və 1909-cu ildə fizika sahəsində Nobel mükafatına layiq görülüb. Onun işi rabitə vasitələrinin inkişafı üçün əvəzsiz əhəmiyyət kəsb edib, belə ki, onun ixtirası naqilləri uzun məsafələr boyu uzatmaq zərurətindən azad edirdi. Markoni radio verilişləri prinsipinin əsasını qoyur. Markoninin fəaliyyətindən danışarkən Hill ilk nəşrində “elektromaqnit spektr” termininin əvəzinə “efir” sözündən istifadə edir. Bu, o dövrün leksikonuyla bağlıdır. XIX əsrin sonlarında və XX əsrin əvvəllərində alimlər gözəgörünməz dalğaları efir adlandırır və düşünürdülər ki, o, Kainatdakı bütün maddələri, o cümlədən vakuumu dəlib keçəcək. Belə hesab edilirdi ki, efir, işıq və digər dalğalar maddədə titrəyişlər əmələ gətirir. Mikelson-Morlinin eksperimentləri və Albert Eynşteynin nisbilik nəzəriyyəsi elmi cəmiyyəti “efir” terminindən əl çəkməyə məcbur edir. Bu illər ərzində Kainat öz saysız-hesabsız elektromaqnit, nüvə cazibə prosesləriylə alimlərə XX əsrdə də çox sirlər bəxş edib. Hill öz kitabında fiziki hadisələri sadə və anlaşılan ifadə etmək istəmişdi və elə bu səbəbdən hamıya məlum olan terminlərdən istifadə etməyə çalışmışdı. Hazırkı

nəşrdə onun orijinal yazısı azacıq dəyişdirilib və gündəmə uyğunlaşdırılıb. Məhz bu səbəbdən “efir” terminini “elektromaqnit titrəyişlər”lə əvəzləmişik. Biz öz -növbəmizdə -Napoleon Hillə oxucu arasındakı maneəni aradan qaldırmağa çalışmışıq. Əvəzində Hillin ideyaları dəyişilməz qalıb.

6 ARZULAR – REALLIĞIN TOXUMLARIDIR. Bu sətirlərin müəllifi – britaniyalı və amerikalı esseçi Taynket Allendi (1864-1912). Napoleon Hill, şübhəsiz ki, Allenin bir çox əsərləriylə, o cümlədən “Çiçəklənməyə doğru səkkiz addım”, “Kasıbçılıqdan necə qaçmalı”. “İnsan nə etməlidir: səhərki və axşamkı fikirlər”lə tanış olub. Allen şəxsi uğurun açarının şüur hüdudunda olduğunu öyrədirdi. O yazırdı: “İnsan fikir quruluşuna uyğun hərəkət edir. Xasiyyət – bütün fikirlərimizin toplanmasıdır”. Başqa sözlə desək, Hill özü də bu barədə dəfələrlə danışır.

7 ...nə vaxtsa dəliliyə oxşayan arzular. Nə vaxtsa Franklin D.Ruzvelti “dəlisov xəyalpərəst” adlandırırdılar. Tennesi ştatında yerləşən Hakimiyyət Vadisi və federal agentlik olan TVA 1933-cü ildə Ruzveltin müdiriyyətinin hamiliyi altında təsis olunub. Agentliyin əsas missiyası daşqınları idarə etmək, Tennesi ştatındakı çayı və onun qollarının naviqasiyasını inkişaf etdirməkdən, həmçinin bu yerlərdə yerləşən fermaların həyat səviyyəsini qaldırmaqdan ibarətdi. O vaxtlar bu, həqiqətən, tayı-bərabəri olmayan dəlisov layihəydi. Bu gün Tennesi çayının drenaj hovuzu yeddi cənub ştatı boyu uzanır. TVA naviqasiya düyünlərini və limanları birləşdirən doqquz əsas bənddən ibarətdir. Tennesi çayının hovuzunda 12 kömür zavodu və bir neçə nüvə qurğusu tikilib. Onlar birlikdə 30 milyon kilovattndan çox enerji istehsal edib. TVA təbiət ehtiyatlarının planlaşdırılması və idarəsiylə məşğul olan bütün agentliklərin prototipidi. . Hill erkən illərdə (belə ki o, Vudro Vilsonun tanışıydı) Ruzveltin müdiriyyətində ictimaiyyətlə əlaqələr üzrə könüllü müşavir işləyib (Hillin rəsmi bioqrafiyasına əsasən). O, Ruzveltin prezident kompaniyası dövründə ictimai fikrin formalaşması üzərində işləyib. Bəzi tarixçilər ehtimal edirlər ki, məhz Hill Ruzveltin andıçmə nitqinin müəllifi olub. Prezidentin məşhur kəlamını onun ayağına yazırlar: “Qorxu – qorxmalı olduğumuz yeganə şeydir”. Senator Cenninqs Rendolf dəfələrlə (Ruzveltin xahişiylə) Napoleon Hilli Ağ Evə dəvət edib.

8 ...cinayətkar deyil, böyük yazıçı. O”Henri – isveçrəli Uilyam Sidney (1862-1910) bu ləqəblə yazıb. İroniya ustadı olan bu yazıçı ən adi həyat

hadisələrinin heyvətəmiz və romantik çalarlarını tapa bilərdi. O, cavanlıqda bankda işləyərkən dövlət pulunu mənimsədiyindən türməyə düşüb. Üç il üç aydan sonra özünü yaxşı apardığına görə Ohayo ştatının həbsxanasından azad edilib. (Maraqlıdır ki, məhbuslarla iş Napoleon Hillin ilk məqsədlərindən biri olub və o, türmələrdə özünüinkişaf kursunun açılmasını maliyyələşdirib. Bu kurslar məhbuslara uğur prinsiplərini öyrətməyə yönəlmişdilər. Statistik məlumatlar onu göstərir ki, məhbusda olduğu vaxt Napoleon Hillin kurslarına gedənlərin arasında residivist faizi qat-qat aşağıdır.)

9 ...İlahinin iradəsiylə. Hill tez-tez Allah, İlahi qüvvə və ya Allahın iradəsindən danışmaq istəyəndə “İlahinin iradəsi” sözündən istifadə edir. Onun Allah konsepsiyası çoxşaxəli və dərinləşməlidir. Hillə görə, Allah mənəvi və ya ruhani gücdən qat-qat yuxarıdır. İlahi – ali biliyin mənbəsidir və özlüyündə Allahla insanlar arasında informasiya mübadiləsinin “ruhani kommutatorudur”. Hill yəhudi-xristian ənənələriylə – protestantizmlə tərbiyə olunub ki, bu din də ilk növbədə Əhdi-Ətiqin dəyərlərini təbliğ edir. Lakin onun Allaha və İlahi qüvvəyə baxışları bütün dinlərdə öz əksini tapır. Oxucu Hillin niyə İsayla yanaşı, Qandi və Məhəmmədin, o cümlədən İlahi qüvvələrlə bilavasitə əlaqələri olan digər dini liderlərin də adını çəkdiyini başa düşə bilər. Hill Allahdan danışarkən heç vaxt nəsihət vermir. Amma hər şeydən öncə, dini dəyərləri özünün “Düşün və varlan” fəlsəfəsinə yeritməyə çalışır. “Var-dövlət Allahın xeyir-duasıdır” Əhdi-ətiq prinsipi bu fəlsəfənin təməl daşındır.

10 Edison, bu “ümumdünya avarası”... Napoleon Hill Edisona “avara” adlandırmaqla onun yer üzündə çox səyahət etdiyinə işarə edir.

11 Çarlz Dikkensin karyerası... Çarlz Dikkens anadan olandan 12 gün sonra atası London borc türməsinə düşüb. Çarlz erkən yaşlarından qutalin fabrikində işləmək məcburiyyətində qalıb. Dikkens qəpik-quruş qarşılığında günün 12 saatını işləyib: o, həftədə altı şilling alırdı. Çirkli, siçovullar qaynaşan anbarda işləmək ağlasığmaz dərəcədə çətiniydi. Bütün dahi yazıçılar arasında ən çox Dikkensin faciəli uşaqlığı olub. Dikkens həmin illərin dəhşətini unuda bilmir. Bu faciə onun bütün romanlarında əks olunsa da, yazıçı özü heç vaxt qəlb ağrısından bu təfərrüatları haradan öyrəndiyini söyləməyib. Yalnız arvadı bu barədə bilirdi. Napoleon Hillin yazdığı “faciə”sə ingilis bankiri Mariya Bidvellə olan sevgiydi. 1830-cu ildə Dikkensin 18 yaşı olanda məhkəmədə stenoqrafist işləyir və 19 yaşı



Mariyaya dəlicəsinə vurulur. Qızın valideynləri nikaha qarşı çıxır. Belə ki, dilənçi Dikkens varlı qızının tay-tuşu deyildi. Onlar Mariyanı Parisə, “Nəcib qızlar kolleci”nə göndərirlər. Dikkens düz dörd il qıza sevgi məktubları göndərir. Lakin Mariya ona qarşı soyuq olur. Dikkensin tənqidçiləri və bioqrafları belə hesab edirlər ki, məhz bu qarşılıqsız sevgisi onu yazıçılığa ruhlandırır. Çarlz elə dərin peşmançılıq hissi keçirir ki, bu onun bədii hissiyyatını artırır. O, iztirab çəkməklə bərabər özü kimi sevgi uğursuzlarına və kasıblara yazığı gəlirdi. “Devid Kopperfeld” əsərindəki Dora obrazı Mariya Bidvelli xatırladır.

12 Siz uğura HAZIR olan kimi həyat sizə onun əldə olunması üçün lazım olan hər şeyi verəcək. Hill bu kitabın orijinal variantında yazırdı: “Emerson bu fikri növbəti sözlərlə təsdiqləyirdi: “Bizi ilhamlandıran hər bir atalar sözü, hər bir kitab, hər bir nağıl uğura gedən yolu işıqlandıran şəfəkdir. Dostunuz gördüyünüz hər bir insan bu yolda sizin bələdçinizdir”.

13 Mən ona böyük qardaşı qarşısında üstünlüklərinin olduğunu təlqin etdim və zamanla özünün buna əmin olacağını söylədim. İlk variantda bu sözlərdən sonra aşağıdakı yazılmışdı: onun, həqiqətən də, üstünlükləri vardı – yalnız qardaşı qarşısında deyil, həm də bütün həmyaşıdları arasında. Məsələn, məktəbdəki müəllimlər ona əlilliyinə görə həddən artıq mehribanlıqla və diqqətlə yanaşırdılar. Anası həmişə müəllimlərdən oğlumuzla daha artıq məşğul olmağı xahiş edirdi və bunun sayəsində o, sinif yoldaşlarının çoxundan yaxşı oxuyurdu. O, qəzet sata bilməsi üçün yetərinə böyüyəndə böyük qardaşı kimi mən də ehtimal etdim ki, oğlumun alveri yaxşı gedəcək, çünki insanlar ona mərhəmət göstərəcək və hətta artıq pul da -verəcəklər.

14 O, kar uşaqlar üçün nəzərdə tutulmuş sosial məktəbə getmədi. İlk variantdasa belə yazılmışdı: “O, pis eşidən uşaqlar üçün nəzərdə tutulmuş məktəbə getmədi”.

Napoleon Hillin dövründə eşitmə qabiliyyəti zəif olan və başqa əlillərə münasibət indiki dövrdən tamamilə fərqliydi. Ümumilikdəsə Napoleon Hillin oğlunun karlılığına münasibəti kökündən yeniydi. Heç kəs heç vaxt əlilliyi “təbiətin bəxşişi” kimi qəbul etməyib, bu, nonsensdir. Lakin Napoleon Hillin üsulu işə keçib və onun oğlu Bler normal həyat sürə bilib və yetərinə uğurlu adam olub.

15 O, ilk dəfə istənilən başqa adam kimi normal eşidə bilib. “Akustikon” adlı ilk eşitmə aparatı 1901-ci ildə patentləşib. Bu, telefon aparatını xatırladan iri qəbulediciydi, onu qulağa yapışdırmaq lazımıydı. O, iri batareyayla işləyirdi və daşına bilən radiostansiyanı xatırladırdı. Başda gəzdirilməsi mümkün olan ilk eşitmə aparatı Londonda 1935-ci ildə meydana çıxıb və “Ampviloks” adlanıb. Onun çəkisi iki fut yarım idi. Napoleon Hillin bu aparatlardan hansı haqda yazması məlum deyil (böyük ehtimalla ikincisi barədə yazır).

16 ...qəzetlər madam Şuman-Heynkin ölümü barədə xəbər yaydılar. Ernestina Şuman-Heynk (1861-1936) zəmanəsinin ən məşhur kontraltosu olub. Pərəstişkarları və tənqidçiləri onun istedadını yüksək qiymətləndiriblər. O, Liebendə, Almaniyada doğulub. 15 yaşlı Ernestinanı Bethovenin Doqquzuncu simfoniyasında kontralto partiyasını ifa etmək üçün Qrasa dəvət ediblər. O, Avropada uğurlu karyerasından sonra Amerikanın paytaxt operasında Vaqnerin “Loenqrina” operasında Gertruda rolunu ifa edib. Şuman-Heynk 1932-ci ilədək paytaxt operasının priması olub. 1936-cı ildə Hollivudda dünyasını dəyişib – Napoleon Hillə elə həmin dövəmdə kitabının nəşrinə -hazırlaşırdı.

## FƏSİL 2

### İNAM

Vizuallaşdırma və öz arzuna etibar etmə

1 ...dua zamanı bu necə baş verir. Hill beynin elektrokimyəvi impulslarının fikirləri və emosiyaları yaratma və ötürmə prosesinin təsvirini verməyi arzulayırdı. Burada “aikrin vibrasiyası” termini böyük ehtimalla təsviri və metaforik anlamda verilib. Napoleon Hill real fiziki prosesi nəzərdə tutmur. Bu həmçinin Hillin fikir vibrasiyaları barədə danışdığı məqamlara da aiddir. O, insan diliylə sonadək ifadə oluna bilməyəcək şeyləri təsvir etməyə çalışır, çünki dil mükəmməl deyil. Əsas məğzi anlamaqdır o isə inamla möhkəmlənmiş fikrin təhtəşüuru silkələdiyindən, insanda yeni bacarıqlar açmaqdan və onu yeni hərəkətlərə itələməkdən ibarətdir. “Fikrin vibrasiyası” kimi ifadələri hərfi mənada anlamaq böyük səhv olardı. Məğz kontekstdə açılır və bu ifadənin mənasını bütünlüklə yalnız Napoleon Hillin “fikrin axarıyla hərəkət etməklə” anlamaq mümkündür. Hər şeyi hərfi mənada qavramağa çalışmayın, sadəcə, bu kitabı mütalə edərkən yaranan hissiyyatınıza arxalanın.

2 Əgər bunu başa düşsəniz, müsbət emosiyaları təşviq etmək və mənfi hissləri aradan qaldırmağın niyə vacib olduğunu anlayarsınız. Doktor Norman Binsent Pil (1898-1993) və digər tədqiqatçılar Hillin ideyalarının davamçılarıydılar və “müsbət fikir yanaşmasını” hər vəchlə təbliğ etməyə çalışırdılar. Bu ideyanı, həmçinin Napoleon Hillin dostu U.Klement özünün “Müsbət əqli yanaşma vasitəsilə uğur” (1960) kitabında inkişaf etdirir. Hər dəfə səbəblər kursunu dinləyəndə və ya ağlın müsbət köklənməsinə həsr olunmuş kitabı oxuyanda siz Napoleon Hillin əks-sədasını eşidirsiniz.

3 Uzun əsrlər boyu ilahiyyatçılar və moizəçilər bəşəriyyəti “inanmağa” çağırırdılar... Burada, “Düşün və varlan”ın Napoleon Hillin dindən danışdığı digər hissələrindən belə bir təəssürat yaranır ki, o, bütün dinlərə qarşı çıxış edir. Həqiqətən də Napoleon Hill dini həyatın doqmalarına qarşı çıxırdı. Lakin onun, ümumiyyətlə, Allaha qarşı olduğunu fikirləşmək lazım deyil. Oxucunun müşahidə elədiyi kimi, Hill özünün Allah ideyasını irəli sürərək onu İlahi qüvvə, İlahi iradə və ya Kainat Ağı adlandırır. Napoleon Hill doqmanı qəbul eləmirdi və hesab edirdi ki, heç bir konfessiya sonuncu

mərhlədə həqiqətə iddia edə bilməz. Napoleon Hill dinə deyil, dini fanatlara qarşı çıxış edir.

4 Mən HƏYATIMIN ƏSAS MƏQSƏDİNİN müddəasını kağıza qeyd edəcəm və bu məqsədə çatmaq üçün gücümü hiss edənəcən ucadan təkrar edəcəm. Bu fraqmentə əla illüstrasiya ola biləcək bir hadisə məlumdur. Bir neçə il əvvəl Hollivud restoranı “Planet”də qırmızı mürəkkəblə yazılmış bir kağız peyda olur. Orada aşağıdakı sözlər -yazılmışdı:

Mənim müəyyən edilmiş əsas məqsədim:

Mən, Bryus Li Hollivudda ən yüksək qonorar alacaq Şərq ulduzu olacam. Bunun əvəzində öz aktyorluq məharətimi o dərəcəyə çatdıracam ki, həm tənqidçilər, həm tamaşaçılar məni təkcə təkbətək döyüş ustası kimi deyil, eyni -zamanda istedadlı artist kimi qəbul etsin. Dünya şöhrətini 1971-ci ildə -qazanacam, 1981-ci ilin sonuna doğrusa sərvətim 10 milyon dollar həcmində ölçüləcək. Mən kütlənin xoşuna gəlmək üsulunu tapacam və daxili harmoniylə bərabər xoşbəxtliyə nail olacam.

Bryus Li, yanvar, 1969

Şübhəsiz ki, Li Şərq əsilli varlı Hollivud aktyoru olmaq üçün çoxlu işləyir. Onun ekran uğuru bütöv bir sənayenin başlanğıcına təkan verir. Şərq təkbətək döyüşü kursları, DVD və Şərqin döyüş sənətinə həsr edilmiş audiodisklər, – bütün bunlar Bryus Linin məşhurluğu sayəsində kütləvi sürətdə satılmağa başlayır. Bu il onun ən məşhur filmi sayılan “Əjdahanın yerişi” çıxıb. “Taym Maqazin” onun haqqında belə yazır: “O, əl və ayaqlarının çevik hərəkətləri sayəsində balaca adamdan “sərt oğlana” çevrilir. O da məlumdur ki, Bryus Li öz uğuruna görə “Düşün və varlan”a borcludur.

5 ...siz şairin yazdığı sözlərin həqiqi mənasına varacaqsınız. Bəzi mənbələr bu sətirləri U.D.Vintlə aid edir. Digərləri şairin naməlum olduğunu söyləyirlər.

6 ...gəlin Mahatma Qandinin nümunəsində İNAMIN hansı qüvvə-yə malik olduğuna baxaq. Mahatma Qandi (Mahatma Böyük qəlb deməkdir; Hindistanda bu cür ən hörmətli adamları adlandırırlar) 1869-cu ildə anadan olub. 1948-ci ildə hind ekstremisti tərəfindən qətlə yetirilib. Onu “ölkənin atası” adlandırırlar. O, ölkəsinin Britaniya hökmranlığından azad olması uğrunda milli hərəkata başçılıq edirdi. Onun “qeyri-zorakı vətəndaş pisliliyə müqavimət göstərməmə” məsləki bütün dünyada məşhurlaşmış və ABŞ-da da əks-səda doğurub. Albert Eynşteyn onun haqqında belə deyirdi: “Qandinin düşünən insanlara göstərdiyi mənəvi təsir bizim fikirləşdiyimizdən də dərin və uzunmüddətli ola bilər. Biz bu həqiqət işığını tanıdığımız üçün taleyimizə minnətdar olmalıyıq. Bu işıq hələ uzun illər bir çox inkişaf edən -nəsil üçün mayak rolunu oynayacaq”. Hillə görə, Qandi dünyanı dəyişə biləcək ideya hakimiyyəti və insan şüurunun təcəssümüydü.

7 Bu üsula əl atan müəssisə sahibləri və işgüzar adamlar heç bir çətinlik çəkmədən böyük sərvət toplayırlar. Bu, peyğəmbəranə sözlərdir. Bütün müasir idarə prinsipləri, əmək istehsalının artması üzrə proqramlar və əmək kollektivində qarşılıqlı əlaqələr prinsipləri Napoleon Hillin təklif etdiyi ideyalara əsaslanır.

8 ...uğura gedən 13 addım durur... Oxucunun gördüyü kimi, Napoleon Hill heç də xurafatçı olmayıb. Hər bir halda 13 rəqəmi onda heç bir mistik assosiasiya doğurmayıb. Böyük ehtimalla o, 13 rəqəmini elə mistik sayıldığına görə seçib və “Uğura gedən 13 addım” adının oxucularının diqqətini cəzb edəcəyinə ümid edib. Hill uzun illik tədqiqatı nəticəsində məhz bu sayda uğur prinsipi axtarıb tapıb. Bəlkə də kimlərsə ona 13 rəqəminin çoxlarında bədbəxtliklə assosiasiya olunduğunu söyləyib, lakin Hill heç kəsə qulaq asmayıb. “Əgər bu prinsiplər 13 dənədirsə, elə o qədər də qalacaq. Nə az, nə də çox!” – o, bütün tənqidçilərə bu cür cavab verərdi. O, 13-cü fəsildə qətiyyətlə bəyan edir:

Mən təbiətin qanunlarını yetərinə yaxşı başa düşdüyümdən, “möcüzələr” nəzəriyyəsinin tərəfdarı deyiləm. Bəzisi o qədər möhtəşəm və əlçatmazdır ki, insanlar onları möcüzə adlandırırlar.

9 Hətta Con Pyerpont Morqan... Con P.Morqan (1837-1913) – amerikalı maliyyəçilərin tarixində ən möhtəşəm fiqurdur. O, Amerika sənaye və istehsalının “mənzərəsini” tamamilə dəyişib, dəmir yolunu

yenidən qurub, “Ceneral Elektrik” və “İnterneşnl Harvester Korporeyşn” şirkətlərini yaradıb və Amerika poladərilmə sənayesində ilk milyarder olub.

10 Hakimiyyət ona korporasiyayla sazişi pozmaq barədə iddia göndə-rəndə... Federal hakimiyyət ABŞ Poladtökmə Korporasiyasına qarşı məhkəmə iddiasıyla çıxış edib, lakin ABŞ-ın Ali məhkəməsi -korporasiyanın monopoliya olmadığını müəyyən edir, deməli, o, antiinhisar qanunvericiliyinin pozulmasında ittiham edilə bilməzdi. Amerika Poladtökmə korporasiyası 2001-ci ildə özünün yüzillik yubileyini qeyd elədi. O, elə indinin özündə də ABŞ-da poladın nəhəng istehsalçısıdır. Korporasiyanın baş ofisi Pensilvaniya ştatında, Pittsburqda yerləşir.

11 “Və siz onları alardınız!” – Morqan ruh yüksəkliylə etiraz edirdi. Karneqidən o vaxt Morqanla nə söhbət elədiyini soruşanda o, cavab vermişdi: “Morqan, sadəcə, məni indi dünyanın ən varlı adamına çevrilməyim münasibətilə təbrik elədi”.

12 Başqa sözlə, yeganə bir adamın sadə ideyası 600 milyon dollar gəlir gətirdi... Bu miqdarı hazırkı kursa çevirsək, 11 milyard dollar alınar (Pərakəndə ticarətin indeksinin inflyasiyasının artmasına uyğun olaraq.).

## FƏSİL 3

### ÖZÜNÜTƏLQİN

#### Təhtəlşüura təsir etmək üsulu

1 Emil Kounun məşhur “mən-formulu” həтта milyon dəfə təkrarlasanız belə... Emil Kou (1857-1926), fransız əczaçısı və psixoloq, psixiatriyada kouizm kimi tanınan cərəyanın yaradıcısı. İlk dəfə o, müştərilərinin müalicəsində müsbət dinamikaya çatmaq üçün özünütələqindən istifadə edib. Bu cərəyan indi “Emil Kounun formulu” kimi məşhurdur: “Hər gün mən daha mükəmməl oluram”. Güclü arzu və inamla möhkəmlənmiş özünütələqin gücü insanın əqli və fiziki sağlamlığına təsir edə bilər. Teleşərhçi Bill Moyers özünün “Düşünərkən sağalıram” (1993) bestsellerində əhvali-ruhiyyəylə hal arasında heyratamız əlaqəni tədqiq edib.

2 Vizualizasiya – bir növ mağaranın açılması üçün “Sezam, açıl!” paroludur. Hill vizualizasiyanın böyük hakimiyyətini başa düşürdü. Məhz o, ilk dəfə bu prinsipi tətbiq edib. Vizualizasiyadan istifadə edən bütün əsaslı və idman-sağlamlaşdırıcı təcrübələr öz başlanğıcını məhz Hillin ideyalarından götürür. Möhtəşəm qolf oyunçusu Cek Niklos -təsəvvüründə aydın mənzərə yaranmamış heç vaxt ağacı topa vurmurdu: zərbə və top ərazi boyu uçaraq məhz Nikolsun xəyalən “əmr elədiyi” yerə düşürdü. Vizualizasiya texnikası Nikolsa 18 əsas çempionatı udmağa kömək edib – bu isə qolf tarixində rekorddur.

3 Bu iddia yazılan kağızı səhər-axşam görə biləcəyiniz bir yerdən asın. Bu təcrübə uzun illər öncə mənim tərəfimdən sınaqdan keçirilib. İlk dəfə onun haqqında Cənubi Karolina ştatında, Qrinvilldəki Ticarət klubunda keçirilən naharda eşitmişəm. Bizim aramızda telekommunikasiyalarla məşğul olaraq çoxlu sərvət toplamış sahibkar Leyton Kabbac da vardı. Kompaniyamızda, həmçinin Milli biznes-məsləhətçi Bill Li, o zaman “Düşün və varlan!” bülleteninin redaktoru vəzifəsini icra edən mən, “İmacin İnk” nəşriyyat evinin prezidenti Bu Çeni, o zaman Napoleon Hill fondunun rəhbəri vəzifəsində çalışan, sonralar Napoleon Hillin rəsmi bioqrafına çevrilən Mayk Ritt vardı. Bu nahar zamanı Maykı Napoleon Hill barədə sorğu-sual atəşinə tutdular. Bu, təəccüblü deyildi; lakin Leyton Kabbac cibindən üzərində “Düşün və varlan!” dan sitatlar yazılmış kağız çıxaranda,

həqiqətən, heyrləndim. Leyton bu kağızları göstərib evdən heç vaxt onlarsız çıxmadığını, həyatda və biznesdə həmişə bu prinsiplərə arxalanmağa çalışdığını söylədi.



## ƏSİL 4

### XÜSUSİ BİLGİ

Şəxsi təcrübə, ya öz həyatını müşahidə etmə

1 “Kollec və universitetlər ciddi şəkildə dərk etməlidirlər ki, biznesdən tutmuş elmədək insan fəaliyyətinin bütün sahələri bu gün ilk növbədə mütəxəssis tələb edir”. Müasir Amerika təhsil sistemi bu gün ixtisaslaşmaya səmt götürüb, özü də bu, Hillin ideyalarının təsiri altında baş verir.

2 Uğurlu adamların çoxu təyyarədə uçarkən və ya qatarla səyahət edərkən öyrənirlər: onar audiodaşıyıcılara yazılmış mühazirə kurslarına qulaq asırlar, əgər doktor Hill bu günədək yaşasaydı, bu günün informasiya daşıyıcılarından məmnun qalardı. Onun dövründə yalnız maqnitofon lenti mövcuduydu; bu günsə bizim DVD-də tədris kurslarını izləmək, audio və MP3-disklərini dinləmək imkanımız var. Müasir texnika insanlara hər yerdə təhsil almaq imkanı yaradır – maşında, təyyarədə, piyada gəzəndə.

3 O, ÖZÜNÜ İNTİZAMI tərbiyələndirir. Bu keyfiyyət təhsildə buraxılan boşluqları doldurmağa imkan yaradır. İnsan psixologiyasının qanunu işə düşür: ödəmə aparan tələbə pulsuz təhsil alanlardan qat-qat artıq canfəşanlıq edəcək. Orijinalda bu yazı belə səslənir: Qiyabi məktəblər çox effektiv və yetərinə yaxşı təşkil olunmuş tədris müəssisələridir. Onların təhsilə görə haqq vermələri o qədər aşağıdır ki, bu kolleclər təcili ödəmə tələb etmək məcburiyyətindədirlər. Tələbələrin oxuyub-oxumamalarından asılı olmayaraq ödəmə aparmaq məcburiyyətləri onları özlərini toparlamağa və hər şeyə rəğmən kursu bitirməyə məcbur edir. Qiyabi məktəblər öz kurslarının reklamında bunu xüsusi olaraq qeyd eləmirlər, amma nəhaq yerə. Hesab edirəm ki, qiyabi təhsil – təhsilin ən yaxşı növüdür, çünki o, QƏTİYYƏTƏ, SÜRƏTLİ HƏRƏKƏTƏ alışdırır və BAŞLADIĞIN İŞİ SONUNACAN APARMAQ VƏRDİŞİNİ yaradır.

4 Onun ardından gedən hər kəs istənilən əmək birjasının verə biləcəyi işdən qat-qat yaxşısını tapa bilər. Hill ilk əvvəl bunu Böyük Depressiya zamanı işsiz qalmış minlərlə insan üçün yazırdı, amma onun ideyaları və üsulları bu günlə də əla səsləşir. Bugünkü dünya, həmçinin böhranlar

zəncirində boğulur, korporasiyalar bir-birinin ardından iflasa uğrayır və işsiz qalan yüz minlərlə insan gələcəyə ümidini itirir. Dünya kiçik biznes ideyasına dönmür. İncənət əşyaları, güllər və ərzaq malları satan dükənlər, vizit kartları buraxan balaca nəşriyyat firmaları və yüzlərlə başqa xırda sahibkarlıq növü Napoleon Hillin ideyalarının həyatiliyini və aktuallığı təsdiqləyir.

5 Mən sizə nəyi nəzərdə tutduğumu Den Halpinin nümunəsində izah edəcəm. Deniel D.Halpin (1906-cı ildə anadan olub) Konnektikut ştatında, Nyu-Heyvendə böyüyüb. O, universitetdə oxuyarkən təhsil haqqını ödəmək və kirayə pulunu vermək üçün bir neçə yerdə işləyib. Onun valideynləri təhsil haqqını ödəmək iqtidarında deyildilər. Onun Massaçusets ştatında, Kembriçdə yaşayan əmisinin əla kitabxanası vardı və o, qardaşı oğlunu kitablarla təchiz edirdi. Halpinin tələbə yoldaşlarının heç birində bu sayda gözəl nəşrlər yoxuydu. Halpin “Notr-Dam” komandasının məşqçisi Knut Roknun böyük pərəstişkarıydı. Futbola olan ehtirası onun özünü də bu komandaya gətirib çıxardı. O, “Notr-Dam”da oynaya-oynaya idman menecmenti sistemini işləyib-hazırladı, sonra özü komandanın baş meneceri oldu. O, Roknun sonuncu meneceri oldu, həmçinin onun katibi və etibarlı adamı rolunda çıxış elədi. O, Knut Roknun ailəsinə yaxınıydı və tez-tez onlara kömək edirdi. Lakin Halpinin liderlik keyfiyyətləri onun idman üföqlərini genişləndirməyə məcbur elədi. İkiillik təhsildən sonra universitet şəhərciyinin məişət xidməti sisteminə ehtiyacı olduğunu anladı. O, bir neçə camaşırxana təşkil elədi və öz biznesinin emblemini hazırladı. Biznes o qədər sərfəli oldu ki, universitet onu Halpindən pulla satın aldı. Bu camaşırxanalar indiyədək işləyir. Rokn 1931-ci ildə faciəli surətdə həlak olandan sonra (o, avtomobil qəzasında həlak olub) Halpin sevimli məşqçisinin qalıqlarını müşayiət etmək üçün Kanzasa göndərilir. 1931-ci ilin iyununda VGV kino şirkəti Knut Rokn haqqında film çəkməyə hazırlaşanda Halpini baş ekspert qismində dəvət elədilər. Bütün bu hadisələrdən sonra o, öz nişanlısı Marqaret Hilandla İst-Kosta qayıtdı və Manhettendə ev kirayələdi. Bu, Böyük Depressiyanın ən qızgın çağıydı. O, eşitmə aparatlarının satışıyla məşğul olmağa başladı. Halpin o qədər təcrübəli və uğurlu satıcıydı ki, o öz aparatlarını məşhur “Diktoqraf” markasından qat-qat baha sata bilirdi. “Diktoqraf” -şirkətinin direktoru onu kommersiya direktoru kimi öz yanına dəvət edir; bir müddət sonra Halpin vitse-prezident olur. Halpinin oğlu, Den Halpin-kiçik belə deyirdi: “O ki qaldı Napoleon Hillə, atam onun adını tez-tez çəkirdi. Atam Napoleonun

oğlu Blerin toyunda sağdışıydı. Əgər yaddaşım məni aldatmırsa, Bler qulaqsız doğulmuşdu və mənim atam onun üçün qüsuru nəzərə alınmaqla aparat yaratdı. Onlar yaxın dost oldular və atam ölənədək də bu statusu qoruyub saxladılar. Atam həmişə Napoleon və onun ailəsini yüksək qiymətləndirib. Doktor Hillin atamın adını “Düşün və varlan!” kitabına daxil etməsi onu xüsusilə qürurlandırır”.

Halpin və onun ailəsi Manhattendə 1940-cı ilədək yaşayıb. Sonra onlar Nyu-Cersiyə, Haddonfildə köçüblər. Orada Halpin Amerikanın radio korporasiyasında vitse-prezident və satış üzrə baş direktor işləyib. O, televiziya adlanan əyləncənin yeni sisteminin irəliləməsilə məşğul olub. Növbəti 12 ili PCA-da işə həsr edib. 1952-ci ildə ailəsi Nyu-Cersi ştatına, Montklayra köçür və Halpin orada Dyü Mont televiziyaşının vitse prezidenti və baş direktoru olur. O, karyerasının sonuna doğru “Ceneral Elektrik”in himayəsiylə yaradılan “Yanq ənd Rubikam Advertayzing” teleşirkətinin şefi vəzifəsini tutur. Onun karyerası möhtəşəm nailiyyətlərlə doludur, lakin o, xüsusilə televiziyanı hər bir mehmanxana nömrəsinə gətirən ilk kommersiya rəhbəri olmasıyla fəxr edirdi. Bu, 50-ci illərin əvvəllərində baş verib; o vaxtacan dünyanın heç bir yerində mehmanxana nömrələrində televizor olmayıb. O, kommersiya dahisiydi: məhz o, amerikalıları iki televizora sahib olduqları halda həyatlarının dincliyinə inandıra bilib: biri ailə, digəri “qayınana” üçün. Bu manevr sayəsində PCA-nın illik satışı bir neçə milyon komplekti ötürdü. O həmçinin rəngli kommersiya televiziyaşının istehsalı və yayılması üzrə kommersiya mövqeyini işləyib-hazırlayan kimi də məşhurdur. Onu tam hüquqla televiziya sənayesinin pioneri adlandırmaq olar. Halpin 1970-ci il avqustun 21-də rəhmətə gedib. Bu, Qrinvilddə Napoleon Hillin ölümündən təxminən altı həftə əvvəl baş verib.

Haplin dəfələrlə mənə Knut Roknun Amerikanın ən bacarıqlı və xarizmatik futbol məşqçilərindən biri olduğunu və Napoleon Hillin haqqında yazdığı bütün keyfiyyətlərə malik olduğunu söyləyirdi. Rokn 1888-ci il martın 4-də Norveçdə, Vosse şəhərciyində anadan olub. 1931-ci ildə avtomobil qəzasında dünyasını dəyişib. Onun vur-tut 43 yaşı vardı. 1918-ci ildən 1931-ci ilədək “Notr-Dam” komandasının baş məşqçisi olub. Komanda bu müddət ərzində 105 oyun udub və altı milli çempionatda qalib olub. 13 il ərzində yalnız 12 oyunda uduzub, 5-sə heç-heçə oynayıb. Amerikanın heç bir futbol komandası peşəkar və klub futbolu tarixində Knut Roknun rəhbərlik etdiyi “Notr-Dam” qədər qələbə çalmayıb. Onun adı 1999-cu ildə “Bütün dönəmlərin 10 ən dahi məşqçisi” siyahısına salınıb.

6 Məhz buna görə ən aşağılardan başlayan uğur tarixçəsini danışmağa tələsmirdim. Əgər Hill kitabını bu gün yazsaydı, o bəlkə də nümunə kimi müasir sahibkarlardan Sem Uolton (Uoll-Mart), Rey Krok (Makdonalds), Stiven Cobs (“Eppl” kompüterləri) və ya Bill Geytsin (“Maykrosoft” korporasiyası) adını çəkərdi.

Kitabın ilkin variantında bu ifadədən sonra növbəti abzas gəlirdi:

Dünya iqtisadi böhranı baş verəndən sonra şərtlər dəyişdi. Öz ŞƏXSİ XİDMƏTLƏRİNİ daha yaxşı üsulla satmaq zərurəti yarandı. Əvvəllər bu tələbatın niyə bu qədər vacib olmadığını söyləmək çətindir. Yəqin əvvəllər “özünü satmağı” bacaran satıcının, sadəcə, mal satandan daha yaxşı qazandığına fikir vermirdilər. Öz şəxsi xidmətlərini sataraq qazanılan miqdar hər gün milyon dollara bərabər olur.

7 Məhz ona görə sizə əvvəlcə biznesin yeni sahəsinin əsasını qoymuş qadın barəsində danışdım. Bu biznesin əsasında onun oğlunun karyerasının PLANLAŞDIRILMASI üzrə işin əla yerinə yetirilməsi dururdu. Napoleon Hill özünün orijinal əlyazmasında bu qadının tarixçəsini yetərinə geniş təsvir edib. Bu da o: bu təklifdə şəxsən özü üçün İMKAN görən şəxs “Planlaşdırmanın təşkil edilməsi” fəslində çoxlu sayda qiymətli məsləhətlər tapacaq. “Özünü satmağı” bacaran insan hər yerdə lazımlıdır. Ümumi məqsəd ətrafında birləşən bir neçə adam bu kitabda təqdim olunmuş prinsipləri tətbiq etməklə tez bir zamanda effektiv və gəlirli biznes qura bilər. Amma bu keyfiyyətlərə malik olan bir adam da çox qısa müddət ərzində karyera zirvəsini əldə edə bilər. Bunu növbəti hekayət də təsdiqləyir. Öz oğlu üçün “Özünü satmanın şəxsi planı”nı qura bilmiş qadın indi adamlara oxşar layihələr yazmaq üçün ölkənin bütün yerlərindən sifarişlər alır. Bu, karyeraya başlamaq istəyən, lakin bunu necə etməyin yollarını bilməyənlərdir. Bu daha çoxuna qadir olduqlarını anlayan, lakin onlara böyük şəxsi perspektivlər təqdim edən işi necə tapmağın yolunu bilmirlər. Bu qadın öz konsaltinq firmasını açır və indi onun iş axtaran adamlar üçün “özünü necə satmalı” mövqeyini işləyib-hazırlamağa kömək edən bütöv bir əməkdaş ştatı var. Onun istedadı yüzlərlə insana kömək edir. Onun işinin müəssisə sahiblərinə təcrübəsizi mütəxəssis kimi soxuşdurmaqdan ibarət olduğunu düşünməyin. O, öz müştəriləriylə bəhm xidmətlərini “satdığı” adamları da düşünür. O yalnız insanlara öz bacarıqlarını obyektiv

qiymətləndirməyə və onu lazımınca təqdim etməyə kömək edir. Beləcə, qazanan həm müştəriləri, həm də müştərilərinin “müştəriləri” olur. Bu heyramiz qələbələrə çatmaq üsulu onun peşəkar sirridir və o, öz sirrini heç kəsə açmır.

8 İDEYALARIN qiyməti yoxdur! İdeyalar illərini kollec və univeristetlərdə təhsilə xərcləmiş “orta” vəkillərin, həkimlərin, mühəndislərin və digər mütəxəssislərin aldıqlarından daha çox qazanc gətirir. İdeyalar həyatın bütün sahələrində yeni yollar axtaranlara, damarlarından liderlik axan və bütün gücüylə öz vəziyyətini dəyişməyə çalışanların ağına gəlir.

## FƏSİL 5

### TƏXƏYYÜL

Düşüncənin mühərriki

1 Təxəyyülün bu növü insan şüurunun mövcudluğun ali planı, ya da İlahi Qüvvəylə əlaqə qurmaq bacarığıdır. Müğənni, bəstəkar və nəğməkar şair Layonell Riçi “Parad maqazin” jurnalına verdiyi müsahibədə yaradıcı təxəyyülün necə əla işlədiyindən söhbət açır.

Ondan soruşurlar: “Öz melodiyağınızı hardan götürürsünüz?”

O cavab verir: “Bunu özüm də bilmək istərdim! BU, beynimdə səslənən hansısa radiostansiyanı xatırladır. Sanki melodiya “yağışı” altında dayanıram. Onları təkrar-təkrar içimdə oxuyuram, sonra deyirəm: “Dayan! Bu, heç bir radiostansiyada oxunmayıb!” Bəzən bu məni həтта qorxudur: mən öz mahnılarımı tək ifa eləmirəm, onları beynimdə oxuyanlarla birgə ifa edirəm”.

Onda jurnalist növbəti sualı verir: “Allahın həmmüəllifiniz olmasını hesab etmirsiniz ki?” Riçi söyləyir: “Buna özüm kimi əminəm. Zənnimcə, bu həyatda hər kəsə şans verilir və bu şansdan sizdən başqa heç kəs istifadə edə bilməz”.

2 Sehrli qazan. “Düşün və varlan!”ın orijinal variantında Napoleon Hill bu alkoqolsuz içkini, demək olar ki, reklam edib. O, bu içkinin qida və energetik keyfiyyətlərini (kofein və koka cövhəri içkiyə canlandırıcı xüsusiyyətlər verirdi: 1982-ci ilədək onun tərkibində kokain olub). Napoleon Hill bu barədə belə yazırdı:

İndi “Sehrli qazan”ın tərkibi hamıya məlum olanda müəllif etiraf edir ki, bu içkinin doğma şəhəri (Atlanta) ona əla həyat yoldaşı bəxş edib. “Mən bu içkinin tərkibində “sevgi emanasiyası” olduğunu öyrənsəm təəccüblənməyəm, çünki məhz o, mənim fikirlərimi elə həssas nöqtəyə gətirdi ki, gələcək arvadıma evlənməyi təklif elədim”.

3 ...Aza Kandler adlı cavan kassirin qoca həkimin formulasıyla qarışdırdığı həmin sirli komponent TƏXƏYYÜLDƏN savayı bir şey deyildi. Aza Kandler

(1851-1929) dünyanın indiyəcən gördüyü ən uğurlu satıcılardan və marketinq dahilərindəndir. O, 1891-ci ildə Corciya ştatında, Atlantadakı aptekini tərk edib, pis satılan stimulyatorla başağrı dərmanını qarışdırır və nəticədə alınan patentləşdirir. Bu vasitə sonralar “Real əşya” (The Real Thing) adıyla məşhurlaşır. Aza fantastik əməksevəriydi. O, sutkada 14 saat işləyirdi və yalnız 5 saat yatırdı. O yorulmazıydı. O, öz məhsulunun irəli sürülməsi üçün yeni yollar axtarırdı. O, bu sözləri təkrarlamağı xoşlayırdı: “Bu gün satılan koka-kola sabah satıla bilməyən koka-koladır”. Əgər kimsə Azanın yanına gəlib koka-kola siropunun yeganə qallonunu sifariş etsəydi, o, satışı xətrinə bunu edərdi. Aza bu içkinin butıllıklarını havayı paylayırdı. O, mağazalara, kafələrə və restoranlara içəridə koka-kolanın satıldığından xəbər verən pulsuz reklam lövhələri paylayırdı. Bir neçə il ərzində onun reklam büdcəsi satışını üstələyirdi və 1999-cu ildə koka-kola Amerikanın ən geniş reklam olunmuş məhsuluna çevrilir. Koka-kolanın xarici reklamı ölkənin bütün şəhərlərindəki binaların divarlarının 2,5 milyon kvadrat futunu əhatələyirdi. Kandler “Varlan və düşün” fəlsəfəsinə əməl edən sahibkarın prototiplərindən biri idi. O, öz məqsədlərini addım-addım qurub yazmışdı. O, illər sonranı günbəgün planlaşdırmışdı. O, bir neçə il sonra dəqiq nə baş verəcəyini bilmədiyi işə baş qoşmurdu. Dindar metodist Kandler öz ruhani məqsədlərini də İncildəki dualarsayağı yazılı şəkildə izhar edirdi. Əgər Kandler plan qururdusa, onun sonunacan gedirdi. Onun nəticəsi Elizavet Kandler xatırlayırdı: “O, məğlubiyyətin nə olduğunu bilmirdi. O, uğursuzluğu heç vaxt hökm kimi qəbul eləmirdi”. Kandlerin təhsili yetərincəydi, lakin o, heç vaxt öz intellektual səviyyəsini artırmağa çalışmırdı. Cavan yaşlarında aptekdə kassir işləyəndə o, tibb kitabları oxuyur və gecələr latın, yunan dili öyrənirdi. Nəticədə o, zamanəsinin təhsilli adamlarından birinə çevrilir. “Kandlerin taleyini onun təhsili və bacarığı deyil, ideyaya mübtəla olması həll edir”, – Maykl Tarsal 1999-cu ildə “Biznes İnvestor” jurnalında belə yazırdı. Kandler var-dövlət sahibi olmuş digər sahibkarlar kimi həyatının son on ilini fəal surətdə xeyriyyəçiliklə məşğul olub və xəstəxanalara, uşaq evlərinə, kasıblar üçün məktəblərə ianələr paylayırdı; o, Atlantda Emori Universitetinin yaradılmasına 8 milyon dollar (bugünkü pulla 80 milyon dollar) xərcləyib.

4 ...mənim adım Filipp D.Armurdu... Filipp D.Armur (1863-1901) ət istehsal edirdi və Çikaqo mal həyətlərinin sahibiydi. O, Çikaqo konserv zavodlarının əsas tədarükçüsüydü. Onun oğlu, C.Oqden Armur (1892-1927) atasının “Armur və Ko” şirkətini dünyanın ən iri ət istehsal edən firmasına çevirib. F.D.Armurun 2 milyon dollardan çox vəsait qoyduğu Armur Texnologiya İnstitutu 1892-ci ildə açılıb. Onun ilk prezidenti Frenk

V.Qansolyus olub. Missis Armur və onun oğlu C.Oqden universitet məktəbinin tikilməsinə milyon dollardan çox pul ayırıblar. Armur institutu sonralar İllinoys Texnologiya İnstitutuyla birləşib. Qansolyus 1921-ci ildə dünyasını dəyişənədək instituta başçılıq edib.

5 Siz də bu kitabda olan təlimatlara əməl etsəniz, uğur əldə etmiş olacaqsınız. Doktor Qansolyusun tarixçəsi Napoleon Hill fəlsəfəsinin ən əhəmiyyətli prinsiplərinə əla illüstrasiyadır. Şiddətli arzu və güclü inam sayəsində təhtəlşüura təsir etmək imkanı var. Bu iki “komponent” qarışanda və bir-birinə qarşılıqlı təsir etməyə başlayanda təhtəlşüur “ərizəni” Ali Ağla “ötürür”. Bundan başqa, təhtəlşüur bu cür intensiv rejimlə işləyəndə onun vibrasiyaları digər insanın şüuraltı vibrasiyalarıyla əks-səda doğurur. Doktor Qansolyusun tarixçəsi – Napoleon Hill ideyalarının birbaşa təcəssümüdür.

6 Onların başqalarının ideyalarının nəyə çevrilə biləcəyini təsvir etməyə imkanı çatan təxəyyülü vardı. Hill ilkin variantda bu sözlərdən sonra radioda reklamların yalnız audioroliklərdə səslənməməsini təklif edir. Napoleon yazır ki, malı məşhur aparıcılar və mahnıları radioda səslənən estrada ulduzları reklam edə bilərlər. Hillə görə, şəxsi məsləhət xarakterli reklam daha böyük effekt verir. İndi onun ideyalarından təkcə radioda deyil, digər Kütləvi İnformasiya Vasitələrində də geniş istifadə olunduğuna özümüz şahidik.



## FƏSİL 6

### PLANLAŞDIRMANIN TƏŞKİL OLUNMASI

Arzu olunanı həqiqətə çeviririk

1 İspaniyalı Filipp, Napoleon, kayzer Vilhelm, Hitler və Mussolini güc lideri olublar və bu onları fəlakətə sürükləyib. İspaniyalı II Filipp (1527-1598) olduqca qəddar və avtoritar hökmdar olub. İspaniya inkvizisiyasının ən amansız fəaliyyəti birbaşa onun adıyla bağlıdır. Demək olar ki, həmişə uğursuz və sonsuz müharibələr, əməksevər və ticarət əhalisinin dini inanclarına görə barbar təqibi – bütün bunlar Filippin ömrünün sonlarına doğru İspaniyanın tamamilə müflisləşməsinə gətirib çıxarır.

Napoleon Bonapart. O, Vaterlooda sarsıdıcı məğlubiyyətindən sonra Cənubi Atlantikada, Müqəddəs Yelena adasına sürgün edilir və həyatının sonunacan orada məhkum həyatı sürür (1821-ci ildə dünyasını dəyişib).

Benito Mussolini 1945-ci il aprelin 28-də güllələnib, bundan sonra onun meyiti Milana aparılaraq hirsli kütlənin gözü qarşısında başayaq asılıb.

Adolf Hitler. 1945-ci il aprelin 30-da Berlində sovet ordusu tərəfindən mühasirəyə alındığından arvadı Yeva Braunla birgə həyatını intiharla bitirib.

2 ...Əksinə, o, səlahiyyətlərini elə bölüşdürməlidir ki, tapşırıqların yerinə yetirilməsi mümkün qədər effektiv olsun. Bu ifadə ondan xəbər verir ki, Hill səlahiyyətlərin bölüşdürülmə prinsipini o, geniş tətbiq tapmazdan qat-qat əvvəl açıb.

3 Onlar öz ardıcılarını tərifləyirlər, çünki bilirlər: cəhdləri layiqincə qiymətləndirilən adamlar bir neçə dəfə çox effektiv işləməyə başlayacaqlar. Bu sözlər məşqçi Pol Brayantın (1913-1983) nümunəsiylə ilhamlanıb, Alabama ştatının universitetinin yığması onun rəhbərliyiylə altı dəfə milli çempion adını qazanıb. Onlar 323 dəfə qələbə çalıblar; Brayant bu yığmaya məşqçilik etdiyi zaman kəsiyində onların yalnız 85 məğlubiyyəti və 17 heç-heçəsi olub. Bu da əfsanəvi ifadə: “Biz udanda bu, komandanın qazancıdır, hər bir məğlubiyyətimizə – mənim səhvimdir”.

4 Sarı pressa, ümumiyyətlə, yoxluğa gömülməlidir, belə ki, ədəbsiz və yalançı nəşrlər insan şüurunu yoldan çıxarır. Təəssüf ki, qalmaqallı yazılar, yalan və faktların təhrifi indi də Napoleon Hillin vaxtında olduğu qədər gəlir gətirir. Yəqin ki, doktor Hillin “sarı pressanın” yoxa çıxması barədə arzusu, ümumiyyətlə, utopiyadır.

5 Əgər bu mümkündürsə, tanışlarınızın birindən, ya da müştərinizdən zamanət almağa çalışın. Bu, xüsusən konkret vəzifəyə köklənmiş və hər xırdaşığa görə parçalanmağı arzulamayan kəslər üçün yaxşıdır. Bu peyğəmbəranə sözlər şəbəkə biznesinin yaranmasından xəbər verir

– bu zaman insanlar tanışlarından və dostlarından ibarət marketing şəbəkələri təşkil edirlər.

6 ...Şəxsi xidmətlərin (eyni zamanda digər məhsulların) satılmasında üstünlük təşkil edən amil “qızılın qaydası” deyil, “qızıl qayda” olacaq... Bəlkə də bəzilərinə elə gələcək ki, “Düşün və varlan” fəlsəfəsi həddən artıq maddidir və onun prinsipləri yalnız maddi nemətlərin əldə edilməsinə köklənib. Sağlığında Napoleon Hilli tez-tez kitablarında eqoizm fəlsəfəsini yaymaqda günahlandırırdılar. Bütün bu adamlar Hillin ideyalarının əsasında hər bir insanın təbiətində olan alturist hisslərin dayandığını anlamaq iqtidarında deyildilər. O, bunu “qızıl qayda” adlandırırdı və bu onun üçün böyük əhəmiyyət kəsb edirdi. Napoleon Hill 1921-ci ildə Çikaqoda “Biznes fəlsəfəsinin aylıq milli jurnalı”nı nəşr etməyə başlayır. Bu jurnalın bir nüsxəsinin qiyməti 25 senti aşmırdı və bu, Hillin şüurlu redaksiya siyasətiydi: o, belə hesab edirdi ki, uğur prinsipi hər bir adama əlçatan olmalıdır. O öz jurnalında həm kişilərə, həm qadınlara müraciət edirdi, o illərdəse bu, görünməmiş hadisəydi. Hill qadınların da kişilər kimi eyni hüquqa malik olmasına təkid edirdi. Onun jurnalı “QIZIL QAYDA” insan həyatının bütün sahələrində, o cümlədən biznesdə yolgöstərən ulduz olmalıdır” ideyasının təcəssümüydü. Bu “qızıl qayda” mənəvi prinsiplərin puldan üstün olmasından ibarətdir, bəşəriyyətin taleysisə bir insanın rifahından qat-qat əhəmiyyətli. Napoleon Hill yazırdı: “Biz bir şeyi anlamalıyıq ki, “göy qurşağının sonunu” yalnız insanlara xidmət etməklə tapa bilərik. Biz, nəhayət, dərk etməliyik ki, nifrət, paxıllıq və dözümsüzlük

ağılsızlığın bir növüdür. Uğur mülkiyyətə sahib olmaqda deyil, yaxınına xidmət etməkdədir...”

7 Sonunda sövdənin pulunu naminə işlədikləri ÜÇÜNCÜ TƏRƏF – MÜŞTƏRİ ödəyirdi. Böyük Depressiyanın səbəblərindən biri sadə işçilərin hüquqlarının şirkət rəhbərliyi və müəssisələr tərəfindən kobud şəkildə pozulmasıydı. Fövqəlgəlirə can atan sahibkarlar tabeliklərində olan işçilərin ehtiyaclarını unudurdular ki, bu da sonuncuların etirazına səbəb olurdu. Nəticədə üçüncü tərəf – istehsal olunan məhsulun istehlakçısı zərər çəkirdi. Bu yalnız istehsal sahəsinə deyil, həm də biznesin digər növlərinə aiddi. Böyük Depressiya bitəndə insanlar dərk eləməyə başladılar ki, rəhbər və işçilər üçüncü tərəfin – müştərilərin də mövcudluğunu unutmamalıdı. Napoleon Hill ilkin variantda mənfi nümunə kimi dəmir yollarının işini göstərir:

Amerikanın, demək olar ki, hər bir dəmir yol şirkəti indi maliyyə çətinliyi yaşayır. Kimdir günahkar? Bu suala cavab vermək üçün dəmir yolunda xidmət keyfiyyətini xatırlamaq kifayətdir. Sərnişin kassadan qatarın nə vaxt yola düşəcəyini soruşanda, suala cavab vermək əvəzinə onu kobud şəkildə məlumat tablosuna göndərirlər. Hansı normal insan bundan sonra dəmir yolunun xidmətlərindən istifadə etmək istəyər? Bəs şəhərlərdə nə görürük? Avtobuslar tramvayları sıxışdırıb və sərnişinlərə xidmət keyfiyyəti bu məsələdə sonuncu rol oynamır. Avtobus sahibləri öz sürücülərinin nəzakətli olmasıyla xüsusi fəxr edirlər. Demək olar ki, bütün iri şəhərlərdə tramvay yolları şose yollarıyla əvəzlənir, çünki sərnişinlər “tramvay kobudluğundan” beziblər”.

8 ...Zəmanə dəyişib! İlkin variantda bu ifadədən sonra aşağıdakı kəlmələr gəlir: Mən qeyd edirəm – ZƏMANƏ DƏYİŞİB! Kobud “Sizə nə lazımdır?!” ifadəsi “Ser, biz sizin xidmətinizdəyik!” sözləriylə əvəzlənməlidir.

9 “Gülərzüzlük” və “Xidmət” – istənilən biznesin əsasında bu durur. Sonra Napoleon Hill yazırdı:

Hər kəsdən çox bankirlər bu fikrin ədalətli olduğunu anlayırlar. Heç kəs onu kobudluq və yubatma gözləyən banka üz tutmayacaq. Bu gün nəzakətsiz bank işçisi nadir hadisədir, halbuki on illər öncə onlar kobudluğun təcəssümüydülər.

Vaxtilə müştərilər saatlarla gözləmək məcburiyyətində qaldıqları halda, bank işçiləri qonşu kafedə sərin içki içir, ya da öz şəxsi işləriylə məşğul olurdular. Böyük Depressiya zamanı minlərlə bank iflasa uğradı və bu, bankirlərə özünəməxsus bir dərs oldu. Bu gün onlar qırmızı ağacdən düzəldilmiş ağır qapıların arxasında gizlənmirlər. Ofislər işıqlıdır və hər kəs üçün açıqdır. Bankda hesab açmaq istəyən və ya kredit götürmək istəyən hər kəs istənilən halda gülürüz qarşılanacağına əmindir. MÜASİR LÜTFKAR İŞÇİLƏR ƏVVƏLKİ İLLƏRİN XAMLARINI işsiz qoyublar.

10 Əgər onlar öz öhdəliklərini yetərinə yaxşı yerinə yetirməyəcəklərsə, sadəcə, qazanclarını itirəcəklər. İlk variantda sonra belə deyilir: vaxtilə qaz xidmətindən bir işçi çağırmağın necə məşəqqət olduğunu hamımız xatırlayırıq. Evə gələn işçinin üzündə bu ifadə yazılırdı: “Lənət şeytana, mən sizin nəyinizə lazımam?” İndi hər şey dəyişib. İndi istənilən işçi özünü centlmen kimi aparır və davranışıyla xidmət göstərməkdən məmnun olduğunu göstərir. Qaz şirkətləri qaşqabaqlı işçilərinin sözün hərfi mənasında onları müflis elədiyini dərk -etməyincə, nəzakətli kerosin satıcıları istehlakçıları qazdan istifadə etməkdən boyun qaçıрмаğa imkan yaradırdı.

11 ...özü də bu vaxt fikirləşin ki, səhər yeməyinin dəyəri özündə yalnız ərzaq məhsullarının qiymətini deyil, həmçinin nəqliyyat, federal, dövlət və şəhər vergilərini də cəmləyir!

Orijinal əlyazmada belə deyilirdi: siyasi xadimlərin seçkiqabağı kampaniyalarda ərzağın qiymətinin azalacağını vəd edərkən gizlətdikləri fakt budur.

12 Bu mənzildə digər rahatlıqlar da var, amma sadalananlar belə bir çox amerikalı vətəndaşın necə yaşadığına işarə edir.

Burada Napoleon Hill kursivlə qeyd edirdi: bu nə siyasi, nə də iqtisadi təbliğatdır.

13 Əgər Amerika vətəndaşları dünyanın istənilən ölkəsinə səyahət etmək istəyirlərsə, onlara bunun üçün nə viza, nə də pasport lazımdır.

Sonra Hill yazırdı: heç bir Avropa ölkəsində – Almaniyada, İtaliyada (xüsusən də Rusiyada) – insanlar bu cür azad və rahat səyahət edə bilmirlər.

Biz bu cümləni götürdük, çünki bu gün o, gerçəkliklə ayaqlaşmır.

14 KAPİTALIN yalnız milyonçulardan ibarət olduğunu düşünənlər kökündən yanılırlar. Bir dəfə Endrü Karneqi söyləyib: “Əgər cəmiyyət bütün milyonçuları məhv edərsə, böyük bir səhv etmiş olar. Milyonçular – həтта yuvadakılar doysalar belə, ora bal daşıyan arılardır”.

15 Kimsə. Ümumiyyətlə, işləməkdən imtina edərək hökumətin ona SOSIAL YARDIM edəcəyini və bu pullara keflə yaşayacağını düşünür. Ən maraqlısı odur ki, ONLAR, HƏQİQƏTƏN DƏ, BU YARDIMI ALIRLAR! Hill ilk əvvəl bu sözlərə növbəti şərhi artırmışdı: bu bəzən absurdacan gedib çıxır. Bir dəfə Nyu-York poçtunun rəisi bir qrup -işsizdən məktub alır. Həmin məktubda onlar poçtalyonların onlara hökumət çeklərini (sosial yardımı) 7:30-da deyil, səhər saat 10-da gətirmələrini tələb edirdilər. Bəyzadələr erkən durmaq istəmirlər!

16 Azadlıq və dürüst olmayan yolla var-dövlət əldə etmək üçün dünyada çoxlu sayda başqa ölkələr mövcuddur... Hillin orijinal əlyazmasında Almaniya, İtaliya (o zaman faşistlərin hökmranlıq etdiyi ölkələr nəzərdə tutulurdu) və öz kommunist rejimiylə Rusiyanın adı çəkilir. Napoleon Hill bu ölkələrə xüsusən nifrət hissi bəsləyirdi, çünki onları həmişə Amerikaya qarşı qoyurdu.

17 Əgər sərvət arzusundasınızsa, vətəndaşları yetərinə varlı olan ölkələrin bütün imkanlarından istifadə etmək şansını əldən verməyin... Sonra 2001-ci ilin illik istehlakının milli səviyyəsinə uyğun rəqəmlər göstərilir.

18 Bax, onda HƏBSXANA VƏ DÜŞƏRGƏ SİSTEMİ YAXŞI İNKİŞAF ELƏMİŞ DİKTATOR PEYDA OLACAQ! Xoşbəxtlikdən Amerikada heç vaxt bu cür vəziyyətlə qarşılaşmamışıq. Lakin başqa ölkələrin nümunəsində bu cür sistemin necə işlədiyini gözəl bilirik. Sonra Hill Hitler, Mussolini və Stalinin adını çəkir.

19 Əgər bu xadimlər öz borclarını ödəməzlərsə, faiz onların uşaqlarına və nəvələrinə, “hətta üçüncü və dördüncü nəsle” gedib çıxacaq. Heç kəs qisasdan qurtula bilməyəcək. Napoleon Hillin burada böyük ehtimalla mənəvi borcu nəzərə almasına baxmayaraq, onun sözləri peyğəmbəranədir, maraqlıdır, o, Birləşmiş Ştatların hazırda öz vətəndaşlarına iri məbləğdə borcunun olduğunu bilsəydi nə deyərdi?

20 Son altı il ərzində, 1929-cu ildən 1935-ci ilədək Amerikanın bütün vətəndaşları, həm varlılar, həm kasıblar “Şeriff” ədaləti bərqərar edəndə sənaye və maliyyəylə nə baş verdiyini izləmək imkanı əldə elədilər. Böyük Depressiya, həqiqətən də, Amerika iqtisadiyyatına möhkəm zərbə vurdu. Bu, ölkənin həm ümumi vəziyyətində, həm də ayrılıqda hər bir ailədə öz əksini tapdı. Yalnız 1929-cu ildən 1932-ci ilədək Amerikanın ailə fermalarında əhalinin orta gəliri ildə 2296 dollardan 74 dollara endi.

## FƏSİL 7

### QƏRAR

Ləngimə ölümə bərabərdir!

1 İki nəfər çıxış edirdi – onların adları Con Henkok və Semuel Adamsıydı. Napoleon Hill əlyazmanın orijinalında kursivlə əlavə edib: təəssüf ki, indi ölkənin sükani fırıldaqçıların və siyasi fahişələrin əlindədir, belələri üçün “şərəf” sözü boş səsdır... Henkoka və Adamsa oxşar adamlar uzaq keçmişdə qalıb.

## FƏSİL 8

### İNADKARLIQ

İnamın alovunu sönməyə qoyan daimi cəhdlər

1 İNADKARLIĞINIZ SİZƏ MÜTLƏQ QƏLƏBƏYƏ ÇATMANIZA KÖMƏK EDƏCƏK! Bu fikir qırmızı sətirle Napoleon Hillin bütün kitabı boyu keçir. İnadkarlıq həmişə onun həyat prinsipinin başında durub. O hesab edirdi ki, inadkarlıq özünəinamın ayrılmaz bir hissəsidir. Dünyada ən yüksək IQ sahibi Merilin Vos Savant bütünlüklə bu fikirlə razıdır. O, özünün “Merilindən soruşun” kitabında belə yazır: “Mən özümə əmin olanda intellektual tutumum qat-qat yuxarı olur. Onda yeni cəhdlər etmək üçün özümdə onqat güc hiss edirəm. Amma zənnimcə, əks əsillilik də var: biz nəyəsə inadkarlıqla çatmağa çalışırıqsa, özümüzə əminliyimiz bir o qədər artır. Ən əsası – yarı yolda dayanmamaqdır. İnsan öz imkanlarının sərhədini tanımır və yalnız inadkarlığı sayəsində bu hədudları təyin edə bilər”.

2 Bu sirr Fanni Herstə Böyük ağ yolda zəfər çalmağa kömək etdi. Fanni Herst (1889-1968) məşhur yazıçı, ssenarist və dramaturq olub. Məşhurluq ona XX əsrin 20-ci illərində gəlib. O, fəhlə qadınlardan yazan ilk müəllif olub. Onun bir neçə romanı ekranlaşdırılıb, bunların arasında “Arxa küçə” və “Həyatın imitasiyası”nı göstərmək olar. Sonuncusu iki dəfə ekranlaşdırılıb: 1933 və 1959-cu ildə.

3 ...və miss Smit öz qiymətini söylədi! Bu qiymət az deyildi – o, bir həftəyə çoxlarının bir ilə qazandığından daha çox qazanırdı! Keyt Smit (1909-1986) “Radionun ilk ledisi” kimi məşhur olub. Keyt Smitin revyusu Si.Bi.Es radiosunda 1931-ci ildə 1947-ci ilədək gedib. Sonra o, televiziya keçib və 1950-ci ildə 1954-cü ilədək öz şəxsi “Keyt Smitin saati” verilişini aparıb. Onun müğənnilik karyerası vodevillərdə kuplet oxumaqdan başlayıb. O, 8 yaşında Birinci Dünya müharibəsinə yola düşən amerikalı hərbi qüvvələri qarşısında çıxış edib. İki mahnısı indiyəcən də onun “vizit kartı” olaraq qalır. Bu, “Ay dağların arxasından çıxanda” və “Allah, sən Amerikanı hifz et!” Keyt Smitin heç bir peşəkar vokal təhsili olmayıb, lakin onun dərin sopranosu şou-biznes sahəsində ən məşhur səslərdən birinə çevrilib. Smit karyerası boyu 3000-dən çox mahnı yazıb.



4 ...Lakin Filds İNADKAR idi. O bilirdi ki, əgər davam etsə, uğur əvvəl-axır onu haqlayacaq və o haqlıydı! Kim deyər ki, onun uğuru təsadüföldü? U.K.Filds (Uilyam Klod Dyukanfild) köçəri sirkdə jonqlor işləmək üçün 11 yaşında evdən qaçıb. 1915-ci ildən 1921-ci ilədək o, Ziqfildin revyusunda çalışıb. Böyük Depressiya zamanı o, ampuasını dəyişmək məcburiyyətində qalıb. 1931-ci ildə o, Hollivuda düşür və aktyor olur. Filds Amerikanın ən dahi komiklərindən biri olub.

5 O, elə bir qələbə qazanıb ki, bu qələbəyə cavanlar belə ümid edə bilməzdilər, o ki qaldı onun yaşlıları! Meri Dresser (1869-1934) XX əsrin 30-cu illərində ən məşhur Hollivud aktrisalarından biri olub. Onun rolları əsasən güclü, sərbəst və ironik qarılar olub. O, ilk dəfə Mak Sennetin “Tillinin deşilmiş romanı” filmində çıxış edib. Bu filmə, həmçinin Çarli Çaplin və Meybl Norman çəkiliblər. O, “Min və Bil” filminə görə Amerika kino akademiyasının ən yaxşı aktrisa nominasiyasının əsas mükafatını götürüb. Bu filmə o, Uollis Birey obrazını yaradıb.

6 Bu iki köməkçisi sayəsində (iti gözlərini saymasaq), o, həftəyə 10 000 dollar gəlir əldə edə bilib! Eddi Kantor (Edvard İsrail İskoutiz) vodevillərdə oynayıb, musiqi parodiyasıyla məşğul olub, radio və televiziya da çıxış edib. Valideynləri o, iki yaşında olanda rəhmətə gediblər. Onun tərbiyəsiylə nənəsi məşğul olub. Bir az böyüyəndən sonra küçələrdə oxumaqla pul qazanıb. Sonradan onu tərkibində bütün dünyanı dolaşacaq teatra dəvət ediblər. Məşhurluğu da elə həmin vaxtdan başlayıb. Eddi adı Brodvey şəhrlərində peyda olur. O, 1931-ci ilə radioya gəlib, 1949-cu ilədə televiziya da onun “Eddi Kantorun rəngarəng teatri” şousu peyda olur. O, 1964-cü ildə dünyasını dəyişib.

7 Ona doğru gedən yolda başlanğıc nöqtə məqsədin müəyyənliyidi. “Bilirsiniz, mən əyləncəli bir kəşf etmişəm. Nə qədər ağır işləyirəmsə, lazım olan məqsədə daha tez çatıram”. Qolf oyunçusu Arnold Palmerin ayağına yazılan bu sitat Napoleon Hillin aşağıdakı fikrini bir daha təsdiqləyir: “Müvəffəqiyyətli adamlar öz uğurlarını aydın və dürüst məqsəddən doğan inadkarlıq sayəsində əldə ediblər”.

8 Mən missis Uollis Simpsonun böyük sevgisinin sadəcə təsadüf, ya da vergi, yoxsa bu dörd addımın nəticəsi olduğunu bilmirəm (bir də ki bunu mənə kim danışardı ki?). Uollis Uofild Simpsonla (1896-1986) onunla evlənmək eşqinə taxt-tacdan əl çəkmiş Vindzor hersoqu Edvard (1894-1972) arasındakı sevgi XX əsrin ən yadda qalan sevgi hekayələrindəndir. Edvard 1931-ci ildə ilk dəfə Uollis Simpsonla görüşəndə Uels şahzadəsi titulunu daşıyırdı. Əslən Britaniya adalarından olan qadın o zaman Amerika vətəndaşıydı. Uollis ikinci əri, varlı gəmi sahibi Ernest Simpsonla (bu, 1936-cı ildə baş verib) boşananda, Edvard artıq 9 aydı ki, kral kimi Britaniyaya hökmranlıq edirdi. O, Uollislə evlənəcəyini elan edəndə bu, Britaniya millətçilərini və kilsə xadimlərini təhqir edir. Onlar hakimiyyət böhranını elan edirlər. Onda Edvard taxt-tacdan imtina edir. O, 1936-cı il dekabrın 10-da radioyla xalqa müraciət edir. O belə deyir: “Mən bu cür ağır məsuliyyəti öz üzərimə götürə bilmərəm və buna görə də taxt-tacdan imtina edirəm. Mən sevdiyim qadın olmadan yaşaya bilmərəm...” Yeni kral VI Corc qardaşına Vindzor hersoqu titulunu verir və 1937-ci il iyunun 3-də Edvardla Uollis evlənilər. Lakin kral Corc emiqrant Simpsona hersoginya titulu verməkdən imtina edir və Edvard ölənədək qardaşına bunu bağışlamır. 1937-1939-cu illərdə və İkinci Dünya müharibəsindən sonra hersoqla “hersoginya” Fransada yaşayır. Onların həyatı küçə və qəzet sayıqlarının sevimli mövzusu olur. Uollis Simpsonun “Sevməyə tələsin və ya ürəyin öz qanunları var” adlı memuarları 1959-cu ildə çap olunub. 1972-ci ildə hersoqun ölümündən sonra Uollis əri Edvardın nikah vədini qızıl hərflərlə öz masasının üzərinə yazdırıb: “Dostum, sizinlə olmaq tacdan, hökmdar əsası və taxtdan qat-qat qiymətlidir”.

9 Bəlkə siz belə hesab edirsiniz ki, o, sevdiyi qadına görə həddən artıq baha qiymət ödəyib? Kral Edvardla Uollis Simpsonun romanı böyük bir beynəlxalq qalmaqal üçün əsas olub. İctimai qəzəbin həddi-hüdudu yoxuydu. Bu sevgi hazırkı kral ailəsinin kiçik üzvlərinin ədəbsizliyi ilə müqayisədə necə də günahsız görünür!

10 O, hələ Uollis Simpsonla görüşməzdən əvvəl də hiss edirdi ki, yalnız sevgi onu xoşbəxt edə bilər. Orijinal əlyazmada belə yazılmışdı: və o özünə yaxın ruhla rastlaşanda, ürəyini ona açır və etiraf edir ki, sevimli qadınıyla

bir yerdə olmaq üçün hər şeyindən keçməyə hazırdır. Qeybətçilər və boşboğazlar onların hisslərini ələ salırdılar, lakin bütün bunlar **ÖZ SEVGİSİ UĞRUNDA** hər şeyindən keçməyə razı olan bir adamın qarşısında heç nəydi.

11 O, özündən əvvəlki krallar kimi gizli əlaqələrə baş qoşa bilər (hətta evli olsa belə) və titulu əlində saxlayardı. O zaman **NƏ KİLSƏ, NƏ DƏ CƏMİYYƏT ONU HEÇ NƏDƏ GÜNAHLANDIRMAZDI.**

Sonra Hill davam edir: Edvardı məsuliyyətsizlikdə günahlandıran cəmiyyət sanki İncildə deyilən sözləri unudub: “İçərinizdə kim günahsızdırsa, qoy daşı o, birinci atsın”.

12 Həyat bu bəxşisinə görə öz qiymətini təqdim edir və o, bu qiyməti ödəyir.

Sonra Hill yazırdı:

əgər Avropada Edvard kimi təmiz qəlbli hökmdarlar çox olsaydı, biz bu son əlli il kimi qəddar dönəmlə üz-üzə qalmazdıq. Həmin illər ərzində Avropa nifrət, qəddarlıq, siyasi səhlənkarlıq və müharibələr içində boğulub. Bəşəriyyətin **BAŞQA, DAHA YAXŞI TARİXİ** olardı. Bu tarixi nifrət və tamahkarlıq deyil, sevgi və qarşılıqlı anlaşma idarə edərdi. Mən bu badələri eks-kral Edvard və onun sevgilisi Uollis Simpsonun sağlığına qaldırmaq istəyirəm. Bu badəni qaldırarkən Stüart Ostin Uayerin sözlərini xatırlayır: “Həyatımızın qaranlığında **SEVGİNİN** işıqlı obrazını görən insan xoşbəxtdir!” Mən bu sözlərlə həyatlarının ən qiymətli xəzinəsini tapdıqlarına və ondan imtina etmədiklərinə görə ağlasığmaz hücumlara məruz qalan iki insana borcumu vermək istəyirəm.

13 İstənilən məqsədimizə çatmaq üçün onların nümunələrindən **İSTİFADƏ EDƏ BİLƏRİK.** “Düşün və varlan!” kitabının əlyazmalarının variantlarından birində Napoleon Hillin maraqlı bir haşiyəsi var: “Xanım Simpson bu fraqmenti oxuyub və bəyənib”. Yəqin doktor Hill öz kitabını Uollis Simpsona oxumağa verib.

## FƏSİL 9

### BEYİN MƏRKƏZİ

Aparıcı qüvvə

1 “Beyin mərkəzi” “İki və ya daha çox adamın bir müəyyən məqsədə çatmaq üçün biliklərini birləşdirməsi” deməkdir.

On il ərzində Napoleon Hillə baş-başa işləmiş U.Klement Stoun “beyin mərkəzi” haqqında belə deyirdi: birgə onillik fəaliyyətimiz ərzində anladım ki, insanlar arasında qarşılıqlı anlaşma zəncirində çatışmayan həlqə nədir. Bu, “beyin mərkəzi” prinsipidir – həmin vaxt iki (və ya daha çox) adam eyni istiqamətdə fikirləşir, eyni məqsədə qulluq edir və irəliləyir. Napoleon Hillin fəlsəfəsi bizə indiyəcən yan keçdiyimiz şeyləri öyrədir: “Düşün və varlan” prinsiplərinə əməl etməklə tamamilə bütün məqsədlərinizə çata bilərsiniz. Əlbəttə ki, əgər bu məqsədlər Allah və insan qanunlarını pozmursa (2003-cü il noyabrın 12-də Amazon.com veb-saytının “Redaksiya şərhləri” bölməsində nəşr edilib).

2002-ci ildə 100 yaşında dünyasını dəyişmiş Stoun “Kombayned İnşurens” şirkətini yaradıb. 1982-ci ildə ona “İnşurens Rian” birləşib; iki şirkətin birləşməsi 1987-ci ildə “Aon” korporasiyasının yaranmasına gətirib çıxarıb. Stoun Amerikanın ən varlı adamlarından biri olub. O, uzun illər ərzində Napoleon Hill fondunun əvəzsiz prezidenti olub.

2 Bu enerji maddənin hər bir atomuna girir, – insan beyninin ibarət olduğu atomları da daxil etməklə, – və bütün kosmosu doldurur. Kitabın orijinal versiyasında Hill “enerji” sözünün əvəzinə indi köhnəlmiş “efir” kəlməsindən istifadə edir. Bu gün, Eynşteynin ölümündən əlli il sonra fiziklər və riyaziyyatçılar “birləşmə nəzəriyyəsi” üzərində baş sındırırlar. Eynşteyn ömrü boyu cazibə qüvvəsi Kainatla qalaktikaların qarşılıqlı əlaqələrini izah edə biləcək yeganə qanunu axtarıb. Əlbəttə ki, fizik olmayan Hillin elmi terminlərdən o qədər də başı çıxmırdı, amma o, qalaktikaları və xırda hissəcikləri birləşdirən hansısa bir qüvvənin olduğuna inanırdı.

3 İrəli daha bir addım atın və o faktı da nəzərdən qaçırmayın ki, Fordun ən uğurlu nailiyyətləri o, Harvi Fayrstoun, Con Barrouz və Lüter

Berbankın (onlardan hər biri ali təhsilli olub) simasında öz həmfikirlərini bir qrupa yığandan sonra başlayır. Bu bir daha GÜCÜN yalnız həmfikirlərlə ittifaqda əldə edilə biləcəyini sübut edir. Harvi Fayrstoun (1868-1938) – “Fayrstoun Tayr end Rivver Kompani”nin (1900) yaradıcılarından biridir. Bu biznesə qoyduğu on min dollar ona müəssisənin səhmlərinin 50%-ni verib. Onun şirkəti ilk əvvəl furqonlar üçün rezin şinlər buraxırdı, 1904-cü ildə o, avtomobil təkərlərinin istehsalıyla məşğul olmağa başladı. Fayrstoun Fordun şirkəti üçün xüsusi pnevçatik şinlər buraxırdı.

Con Barrouz (1837-1921) – məşhur amerikalı təbiətçi və seleksiyaçı. O, seleksiyayla məşğul olmaq üçün yetərincə uğurlu milli bank müfəttişi karyerasını buraxıb və həyatının qalan hissəsini meyvələrin yeni növünün yetişdirilməsinə həsr edib. Barrouz – “Əlamətlər və mövsümlər”, “Ruzveltə gəzinti”, “Həyatın nəfəsi” kitablarının müəllifidir.

Lüter Berbank – müasir Amerika genetikasının atasıdır.

4 Müsbət fikirlər sərvətə doğru can atan fikir axınını yaradır, mənfi fikirlərsə kasıbçılığa yuvarlanan fikir axınına rəvac verir. 1921-ci ildə Kaliforniya Universiteti tərəfindən keçirilən tədqiqatların nəticələri göstərir ki, həyata müsbət yanaşma insana sadəcə maliyyə uğurundan qat-qat çox şey verir. Tədqiqatda 1500 gənc iştirak edib. Alimlər testlərin nəticələrini analiz edəndən sonra belə qənaətə gəliblər ki, bədbin köklənən gənclər, çətin ki, 65 yaşına kimi yaşasınlar, amma nikbinlərə əvəzində uğur və məhsuldar həyat gözlənilir. Viskonsin Universitetinin alimləri, həmçinin belə hesab edirlər ki, müsbət yönlü fikirlər və həyata nikbin baxış insan orqanizminə çox yaxşı təsir bağışlayır. Nikbinlərin immun sistemi xarici təsirlərə bədbinlərlə müqayisədə daha dayanıqlıdır. O da müəyyən olunub ki, qəzalarda daha çox müsbət fikirlili insanlar sağ qalırlar.

## FƏSİL 10

### SUBLİMASİYA

#### Seksuallığın yaradıcılığa çevrilmə sirri

1 Sublimasiya adamlara hər bir işdə, o cümlədən sərvət yığmaqda kömək edir. Seksual cazibənin fəaliyyətin digər növünə transformasiyası, şübhəsiz ki, güclü iradə tələb edir. Amma məqsəd ona dəyər! Hətta Napoleon Hill metafizik əşyalara müraciət edəndə belə, o, hər şeydən əvvəl, bütün bu əşyaların praktik, maddi aspektlərini nəzərdə tutur. Napoleon Hillə görə, “sublimasiya”, “transformasiya” yalnız təhtəşüura deyil, həm də insan aqlının şüuruna aiddir. Hill təsdiqləyirdi ki, insan istənilən instinktin öhdəsindən gələ bilər. Hətta çox güclü instinkt olan nəslin artırılmasından belə. O, öz əlyazmalarının səhifələrində oxucunu xəbərdar edir: “Seksə lazımı yer ayırın. Ondan yetərinə ləzzət alın, amma ondan sui-istifadə etməyin. Öz seksual emosiyalarınızı idarə edin və onun sizi idarə etməsinə imkan verməyin”.

2 Cinsi hormonların hasilatına görə məsuliyyət daşıyan orqanları kəsib götürün və siz insanı hərəkətin əsas mənbəyindən məhrum edəcəksiniz. Bundan əmin olmaq üçün axtalanmış heyvanları müşahidə etmək kifayətdir. Öküz, buldoq və ya pişik bu cür əməliyyatdan sonra tamamilə əhliləşdirilmiş və sakit olurlar. İt-pişik sahiblərinə bu, yaxşı məlumdur. Napoleon Hillin dönməndə hələ cinsi tələbatı azaldan hormonal terapiya yoxuydu, elə buna görə də o yalnız seksuallığın yatırılmasının operativ üsullarından yazır.

3 Ondan niyə belə etdiyini soruşanda aşağıdakı cavabı verir: “Mən yalnız yumulu gözlərlə Ali Biliyin mənbəsinə toxuna bilərəm”. “Dalğınlığın” oxşar anları, – bu zaman gözlənilmədən işə düşən yaradıcı təxəyyül Ali İdrakla əlaqə kanalını açır, – 1994-cü il avqustun 5-də “Elmin monitoru” xristian jurnalında nəşr olunmuş məqalədə əla izah edilir: siz tamamilə öz fikirlərinizə dalanda və yeganə bir məsələnin öhdəsindən gəlmək üçün sanki yer üzündə hər şeydən təcrid olunanda, öz şüurunuzu Allahın iradəsinə tabe etmiş olursunuz. Siz Allaha öz fikirlərinizi və hisslərinizi idarə etməyə

imkan verirsiniz. Hər bir insan rəhbərlik, ruh yüksəkliyi və kömək üçün Allaha müraciət edə bilər. Biz Allahın “ideyalarını” eşidə, Onun mövcudluğunu hiss edə və onun rəhbərliyindən əmin ola bilərik. Dua yalnız gündəlik problemlərin həlledilməsi üçün yaxşı vasitə deyil. O həm də yaradıcı məsələlərin həlli üçün sakitlik və güc verir. Dua ilham mənbəyidir, çünki dua edərkən biz hərəkətlərimizə Allahın başçılıq etdiyini bilirik və bu zaman elədiklərimizə zərər qədər də şübhə duymuruq. İnsanın qavraya bilmədiyi bir ideya yoxdur. Bizim qarşımızda duran məsələ onu görmək, eşitməkdir. Bu görmə və eşitmə insan Allaha yaxın olarkən açılır. O zaman biz ideyanı qəbul etməklə kifayətlənmirik, həm də nəyin faydalı, nəyin faydasız olduğunu dərk edirik. Allaha qulaq asan insan mənən və intellektual cəhətdən yüksəlir.

4 Onun laboratoriyasında özünün “şəxsi kommunikasiyaların kabinetini” adlandırdığı bir şey yerləşir. Oxşar proses radiojurnalist Devid Brankleyin “Vaşinqton müharibəyə gedir” (1988) kitabında təsvir olunub. Brankley “Masu en Ko” şirkətinin xəzinədarı, gəlir vergisini icad etmiş Berdsley Ramlın hekayətini nəql edir. Bu, 1940-cı il üçün radikal yenilikdir. O, Berdsleyi belə təsvir edir: “Onun qarşısında hər hansı bir məsələ dayananda, Ramlın saatlarla otağına qapanmaq kimi bir adəti vardı. O, evdəkilərlə ünsiyyətdən qaçır, telefonun dəstəyini götürmür, qəhvə içmir, hətta qəzet belə oxumurdu. O, sadəcə, kürsüsündə əyləşib tamamilə boşalır və şüuruna “dalğın diqqətin göylərində” uçmağa imkan yaradırdı. Elə belə meditasiyaların birində məhz gəlir vergisi barədə ideyası yaranır”. Raml bəlkə də “Düşün və varlan!” kitabını oxumayıb və Elmer Geytsin hekayəti ona məlum olmayıb. Amma o, elə Napoleon Hillin yazdığı üsuldən istifadə edərək.

5 Elbert Habbard. Napoleon Hill “Balaca səyahət” bukletlərini çap edən Elbert Qrin Habbardın (1856-1915) işləriylə yaxşı tanış olub. Bu bukletlərdə məşhur və uğurlu adamların qısa bioqrafiyaları verilirdi. Hill öz kitabını yazarkən bu nəşrlərdən mənbə kimi istifadə edərək. Habbard 1899-cu ildə “Qarsinin xəbəri” qalmaqallı əsərini yaradır. O, avanqard “Obıvatel” jurnalında nəşr olunub. Heç şübhəsiz, bu nəşr Napoleon Hillə böyük təsir göstərmiş. Çünki orada inadkarlıq kimi əhəmiyyətli bir xüsusiyyətdən danışılır. Esse İspaniya-Amerika müharibəsindəki hadisələrə həsr olunub. Habbard 1915-ci ildə həlak olub, onun üzünü “Litsitaniya” gəmisi İrlandiya sahillərində alman qayıqı tərəfindən batırılıb.

6 Elbert X.Qeri (1846-1927), İllinoys ştatı, Viatonun ilk meri və müvəkkili. Amerika Poladtökmə Korporasiyasının əsasını qoyanlardan biri kimi tanınır. O, şirkətin ilk sədri və baş direktoru olub.

7 Con X.Paterson (1844-1922) – ilk dəfə fəvqəladə çağırış düyməsi olan müasir kassa aparatı tətbiq edən yenilikçi sahibkar. O, kassa satışı üzrə biznesə təsadüfən gəlib. Onun əsasını qoyduğu “Milli kassa aparatları” (sonralar NCR) tez bir zamanda Amerika bazarını tutur və öz sahəsinin liderinə çevrilir. Patersonun ayağına, həmçinin kommissiyacılar arasında ərazinin “bölünməsi” ideyasını yazırlar. O, ilk beynəlxalq satış məktəbini açır ki, burada ən müxtəlif kommersiya nümayəndələri yetişdirir. O həmçinin öz tabeliyində olan işçilərin sosial təminatının proqramını işləyib və həyata keçirir.

8 Enriko Karuzo (1873-1921) – dünya şöhrətli opera müğənnisi. Enriko Neapolda doğulub. O, 20 uşaqdan 18-cisi olub. Heyrətamiz tenora malik bu oğlanın heç bir vokal təhsili olmayıb. O, ilk dəfə 1903-cü ildə Nyu-Yorkun Paytaxt operasında “Riqoletto” operasında çıxış edib. Elə həmin vaxtdan başlayaraq düz 17 il ərzində opera mövsümü Enriko Karuzonun iştirakıyla bu operayla açılıb. O, səsi qrammofon valına yazılan ilk opera müğənnisi olub.

9 ...elə bu səbəbdən fiziki səthdən mənəvi səthə çevrilən seksuallıq öz sahibini dahiyyə çevirir...

Orijinal yazıda sonra belə deyilir:

Amerikanın ən uğurlu iş adamlarından biri etiraf edir ki, cazibədar katibəsi onun bir çox layihələrinin ilham pərisi rolunu oynayır. O söyləyirdi ki, bu qadının mövcudluğu şüurunu elə intensiv işləməyə məcbur edirdi ki, ideyalar sözün hərfi mənasında axınla onun beyninə tökülürdü. Bu insanın sözlərinə görə, heç bir digər stimula ona bu qədər güclü təsir etməirdi. Digər görkəmli insan, həmçinin öz uğurunu 12 ildən çox ilham pərisi rolunda gördüyü füsunkar cavan ledinin sayəsində qazandığını boynuna alır. Oxucu, yəqin ki, kimdən söhbət getdiyini ehtimal edir, lakin heç də hər kəs İLHAM PƏRİSİNİN kim olduğunu bilmir.



Napoleon Hillin kimi nəzərdə tutduğu aydın deyil, lakin bu fraqment açıq-aydın söyləyir ki, seksual hiss insanın bütün əməllərinə və fikirlərinə böyük təsir göstərir.

10 Ceyms Uitikomb Rayli öz maraqlı əsərlərini, həmçinin sərxoş halda yazıb. Ceyms Uitikomb Rayli (1849-1916) Amerikanın balaca şəhər və kəndlərinin sakinləri barədə şeirləri və lətifələriylə məşhurdur. Onun parodiyaçı və təqlidçi istedadı vardı. Ömrü boyu tamaşaçı qarşısında qorxu keçirməsinə baxmayaraq, Rayli natiqlik sənəti üzərində çoxlu işləyib və sonunda ölkənin ən məşhur mühazirəçilərindən birinə çevrilib. O, öz karyerasının əvvəlində sərgərdan rəssam, aktyor, İncil satıcısı, musiqiçi və qəzet repartyoru olub. Məlumdur ki, Rayli öz yaradıcı təxəyyülünü həyəcanlandırmaq üçün alkoqola müraciət edib. O, şairlik anlarında belə söyləyirdi: “Mən, sadəcə, səbətçinin əlində çubuğam”.

11 ...bəli, alkoqol və narkotik bir çoxunun yaradıcılığında mühüm rol oynayıb, lakin icazənizlə xatırladım ki, belələrinin sonu heç yaxşı qurtarmayıb... Narkotik maddələr yaradıcı adamların həyatında məşum rol oynayır və tez-tez onların məhvinə səbəb olur. Aktrisa Cudi Qarland, Cim Morrison Dverey, şair Dilan Tomas, yazıçı Ernst -Heminquey, dramaturq Tennesi Uilyams, gitaraçı Ximmi Hendriks, komik Con Beluşi – bütün bu adamlara alkoqola olan meyilləri baha başa gəlib. Təəssüf ki, siyahını uzatdıqca uzatmaq mümkündür...

12 Ceyms C.Hillin qırx yaşı olanda o, hələ də teleqraf açarı arxasında oturmuşdu. Onun yüksəlişi qat-qat sonra baş verib. Ceyms C.Hill (1838-1916) – dəmiryol maqnatı və maliyyəçiydi. O, Böyük şimal dəmir yolunun prezidenti və sədri olub. Sonralar Minnesota ştatında Birinci və İkinci Müqəddəs Pavel Milli bankının rəhbərliyini qəbul edib. Hill, həmçinin “Uğura gedən yol”un (1910-cu ildə nəşr olunub) müəllifidir.

13 Təcrübəli kimyaçının yetərinə zərərsiz maddələri müəyyən proporsiyalarda qatmaqla ölümcül zəhər əldə edə bilməsi hamıya yaxşı məlumdur. Adi xörək duzu – buna yaxşı sübutdur. Natrium və xlor yetərinə zəhərli maddələrdir, lakin heç bir milli mətbəxi duzsuz təsəvvür

etmək olmaz. Duz fermentasiyada və həzmetmədə iştirak edən zəruri maddələrdən biridir.

14 Əgər depressiv fikirlər sizə hakim kəsilibsə və ya seksual emosiyalarınızı heç cür idarə edə bilmirsinizsə, bu cür vəziyyətin öhdəsindən gəlmək olduqca asandır: siz, sadəcə, əməli bir işə köklənməlisiniz. Bu sözlər Napoleon Hill və ortağı U.Klement Stounun bütün ömürlərini həsr elədikləri müsbət düşüncə fəlsəfəsini dərk etmək üçün açar rolunu oynayır...

15 Sevgi, romantizm və seksuallıq – içindən dahiyənəliyin yetişdiyi əbədi üçbucaq. Dahiyənəliyin başqa bir təbiəti, sadəcə, yoxdur. Emmet E.Miller, “dərin sağalma”nın müəllifi, “Bədənin düşüncəsi” mərkəzinin rəhbəri belə deyir: “Romantik münasibətlər xəstəliklərdən qorunmağın ən əla yoludur. Əgər vurulmusunuzsa və xoşbəxtsinizsə, hissiniz sizə həyat qüvvəsi verir, immunitetinizi qaldırır və düşüncənizi müsbət tərəfə yönləndirir...”

# FƏSİL 11

## TƏHTƏLŞÜÜR

Birləşdirici həlqə

1 Ella Uiller Uaylkoks tərəfindən icad edilən təhtəlşüurun hakimiyyəti barədə bircə şəhadət. Ella Uiller Uaylkoks 1850-ci ildə Viskonsiya ştatında, müflis olmuş fermer ailəsində dünyaya göz açıb. O, erkən yaşlarından ədəbiyyata həvəs göstərib: artıq 10 yaşında ilk “roman”ını yazıb. Orta məktəbi bitirəndən sonra Viskonsin Universitetinə qəbul olub, amma tezliklə evə qayıdıb. Belə ki, vətəni onun üçün ilham mənbəyi olub. O, 18 yaşında artıq yazıçılıqla qazanırdı və gəliri ailə üzvlərinin birgə gəlirini üstələyirdi. O, 1883-cü ildə “Ehtiras poeması”nı yazır. İlk əvvəl nəşirlər bu yetərincə emosional və açıq şeirləri çap etməkdən imtina edirlər. Sonunda bu nəşr Çikaqo nəşriyyat evi tərəfindən buraxılır. “Ehtiras poeması” milli bestsellerə çevrilir, hərçənd çoxları şairəni əxlaqsızlıqda günahlandırırlar. Ella Uaylkoksu haqlı olaraq Amerika ədəbiyyatında “erotik cərəyanın” əsasını qoyan şairə sayırlar. Bundan əlavə, o, esseçi və redaktor olub, uzun illər “Nyu-York maqazin” və “Kosmopolitan” jurnallarıyla əməkdaşlıq edib. Napoleon Hill Ellanın yaradıcılığının böyük pərəstişkarı olub. O, 1919-cu ildə dünyasını dəyişib.

2 Şüurumuzdakı yeganə emosional, mənfi fikir təhtəlşüurumuzda gedən bütöv bir yaradıcı işi məhv etməyə qadirdir. Harvard Universiteti yanında tibb institutunun professoru Gerbert Benson mənfi fikirlərdən müdafiə kimi növbəti texnikanı təklif edir.

1. Dünyagörüşünüzü bütünlüklə əks etdirəcək bir söz, ya ifadə seçin. Məsələn, “sülh”, “sevgi”, ya da “Allah mənim atamdı”.

2. Rahat oturun, əzələlərinizi boşaldın və gözlərinizi yumun.

3. Aramla nəfəsinizi alıb-verin, bu zaman fikrinizi seçdiyiniz sözdə cəmləyin. Bu təmrini gündə 10-20 dəqiqə təkrar edin – ən yaxşısı, səhər yeməyindən, ya da nahardan əvvəl.

4. Meditasiyanı bitirəndən sonra yerinizdən qəfil qalxıb işə başlamayın. Bir az da oturun və görəcəyiniz işlər, nəşə xoş və faydalı bir şey barədə düşünün.

3 Bu enerjinin vücudumuzun hər bir atomuna keçməsi və təbiəti indiyəcən naməlum qalan hansısa sirli şəkildə insan şüurunua təsir etməsi barədə elmi təsdiqlər var. Burada Hill yenidən köhnəlmiş “efir” terminindən istifadə edir. İndi bunu elektromaqnit enerji hesab edirlər. Maraqlıdır ki, Hillin təsviri bir çox məqamlarda indi olduqca məşhur nəzəriyyəylə üst-üstə düşür. Onun adı “simlərin nəzəriyyəsi”dir. Bu nəzəriyyəyə, əsasən, maddə və enerji sonsuz sayda balaca, titrəyən “simlər”dən ibarətdir. Sonuncuların diametri bir billion santimetrdir (1-10 sm). Hill “hər maddənin atomunu dələn döyünən, titrəyən enerjidən” yazarkən o, bu nəzəriyyənin tərəfdarlarının dediklərinə çox yaxındı. Kainatda vakuum mövcud deyil. Hətta ən balaca sahə belə bu titrəyən “tellərlə” əhatələnib. Hətta Kainatın boşluqlarında belə enerji sakit vəziyyətdə deyil. Simgələr nəzəriyyəsinin ən yaxşı izahını siz fizik-riyaziyyatçı Brayan Qrinin “Zərif Kainat” adlı möhtəşəm kitabında tapa bilərsiniz.

## FƏSİL 12

### BEYİN

Fikirlərin yayılması və qəbul edilməsi üçün

mükəmməl stansiya

1 Yaradıcı təxəyyül – sayəsində insanın ağına dahiyənə fikir gəlməsi və nəticədə iki, ya da daha çox adamın eyni tapşırığa köklənərək eyni fikirlər ifadə eləməsi və eyni hərəkətlər etməsidir. Bunu oyunçuları sanki əvvəlcədən bir-birinin hərəkətlərini əvvəlcədən duyan peşəkar basketbol komandasının nümunəsində göstərmək olar. Eyni şey ümumi improvizəni ifa edən caz ansambllarının musiqiçilərinə də aiddir.

2 Müəyyən bir zaman kəsiyindən sonra qəribə şeylər baş verdiyini müşahidə elədik: bizlərdən hər biri öz beynində deyil, haradasa xaricdə doğan fikirləri ifadə edirdi. Gördüyünüz kimi beyin hücumu – heç də son zamanların icadı deyil. Beyin hücumu prinsipi hələ hamı tərəfindən geniş şəkildə tətbiq edilməzdən qat-qat əvvəl Napoleon Hill tərəfindən kəşf edilib.

## FƏSİL 13

### ALTINCI HİSS

#### Müdrilik məbədinin qapıları

1 Bu yüksəkliyə siz YALNIZ aşağıdakı 12 prinsipi qavrayandan və praktikada tətbiq edəndən sonra qalxa bilərsiniz. Bu prinsip ilk əvvəl zənginliyə doğru 12 əsas addıma əlavə kimi qəbul edilmişdi. Az sonra uğur prinsiplərinin sayı 17-yə yüksəldi:

- 1) müsbət əqli yanaşma;
- 2) məqsədin müəyyənliyi;
- 3) əlavə mil, irəli daha bir addım;
- 4) dəqiq düşüncə;
- 5) özünüintizam;
- 6) beyin mərkəzi;
- 7) inam;
- 8) xoşagəlimli xarici görünüş;
- 9) şəxsi təşəbbüs;
- 10) entuziazm;
- 11) idarə olunan diqqət (ya da fikrin bir yerə cəmlənməsi);
- 12) qarşılıqlı əlaqə;
- 13) məğlubiyyət – həmçinin təcrübədir;
- 14) yaradıcı xəyal;
- 15) vaxtın planlaşdırılması və büdcənin paylaşdırılması;
- 16) mənəvi, fiziki və əqli sağlamlığın mühafizəsi;
- 17) vərdişin gücü (universal daimilik qanununun istifadə edilməsi)

2 Mən kasıb, xurafatçı və əlil ailədə anadan olmuşam. Napoleon Hill 1883-cü il oktyabrın 26-da Virciniya ştatının cənub-qərbində, Vays-Kaunti dağlarının arasında, ikiotaqlı zay komada anadan olub. Həmin illər orada təhzilsizlik, yoxsulluq və xurafat hökm sürürdü. Səhərdən axşamacan daşlı-kəsəkli torpaqla əlləşən adamlar həyat uğrunda mübarizə aparırdılar. Burada anadan olanların çoxu heç vaxt öz yerlərini tərk etmirdilər. Burada insan anadan olandan kasıbçılığa, ağır əməyə və erkən ölümə məhkum olunmuşdu. Napoleon dağları tərk etməyə risk eləmiş azlıqlardan biriydi.

3 O gülümsəyib söylədi: “Bunun, sadəcə, təsəvvürdə canlanan xəyal deyil, reallıq olduğunu bilin”. O, başqa heç nə izah eləmədi. Bu, kitabın ən mistik yerlərindən biridir. Adətən, Hill metafizik maddələrə toxunanda o, əslində təsvir olunması mümkün olmayan şeyləri ifadə eləmək üçün söz tapmaqda çətinlik çəkir. Bir dəfə Tomas Edisonun onun dini baxışları barədə soruşanda verdiyi cavab, yəqin ki, oxuculara maraqlı olar. Onun cavabı Hillin meditativ duyğularında eşitdiklərinə çox oxşayır. Edison deyirdi ki, həyat enerji laxtasına oxşayır və ölümdən sonra bu enerji heç yerə yox olmur. Bəlkə də həmin müsahibə hansısa şəkildə Napoleon Hillin təhtəşüurunda iz qoyur. Doktor Hillin özü bu barədə heç vaxt xatırlatma verməyib, hərçənd, şübhəsiz ki, bu məqaləni oxuyub.

4 Qorxu kabusları eyni qədər təhlükəli ola bilər, çünki onlar real hadisələrə çevrilir. Əlyazmanın orijinal versiyasında bu fəsil aşağıdakı kimi bitir: 1929-cu ildə milyonlarla adamın beyninə işləyən kasıbçılıq qorxusu kabusu o qədər realıydı ki, bu, praktiki olaraq işgüzar fəallığı tamamilə iflic etmişdi.

# EPİLOQ

## QORXU KABUSUNU NECƏ ALDATMALI

1 İndi, mən sizə uğura gedən yolu tamamilə açanda... Napoleon Hill bütün ömrünü “Düşün və varlan” fəlsəfəsinə həsr edib. U.Klement Stoun, Hillin patronu və ortağı xatırlayırdı: “Napoleon Hillin əsas həyatı məqsədi nailiyyət fəlsəfəsinə uğur əldə etmək istəyən hər bir insana çatdırmaqdı. Onun fəlsəfəsi bütün dünyada milyonlarla insana kömək edib və onun gələcək nəsillərə də faydalı olacağına ümid bəsləyirəm...”

2 Yalnız o qurtaranda, XƏSTƏLİKLƏR QARŞISINDA QORXU SİLSİLƏSİ BAŞLANDI, çünki bütün qitələr boyu epidemiya dalğası yayıldı... Birinci Dünya müharibəsindən sonra bütün dünyaya “ispan” adlı ölümcül təhlükəli grip yayıldı. Bir ildən də az müddətdə – 1918-ci ilin oktyabrından 1919-cu ilin iyulunadək – 20 milyon adam bu xəstəliyə yoluxdu. Onlardan yarım milyonu həyatıyla vidalaşdı. Hill orijinal mətnə belə yazır: siz heç həkimlərin xəstələrdən az xəstələndiyinə fikir vermisinizmi? Məsələ burasındadır ki, həkimlər XƏSTƏLİKDƏN QORXMURLAR. Onlar epidemiya zamanı hər gün xəstələrlə ünsiyyətdə olurlar və bu zaman yalnız bəziləri yoluxma təhlükəsiylə üz-üzə qalırlar.

3 Qorxunun bu növünün doğurduğu nəticələr “Nyu-York Uold Teleqram”da Uestbruk Peqler tərəfindən yaxşı təsvir olunub. Peqler - məşhur qəzet şərhçisi olub, onun istehzal məqalələri 170 qəzetdə çap olunub. O, 1941-ci ildə həmkarlar ittifaqları arasında rüşvətdən yazdığı məqalələr silsiləsinə görə Pulitserov mükafatına layiq görülüb.

4 Bu adama hansısa münasib iş və bəlkə də o qədər böyük olmayan, əvəzində sabit əməkhaqqı verin və o, yenidən özü kimi olacaq. Hill orijinal əlyazmada sonra belə yazır:

sahibkarlardan bəziləri Böyük Depressiyanın qurbanları üzərində varlanmaq kimi axmaq bir vərdişə malikdi. Şirkətlər işçiləri həftəsi iki dollara işə götürürdülər. Həftəsinə 15 dollar ödənilən yer “əla iş yeri”



sayılırdı və ona yalnız peşəkar mütəxəssis ümid bəsləyə bilərdi. Qarşımda kargüzarlığı mükəmməl bilən, çap maşınında sürətlə və savadlı yazmağı bacaran, şef üçün qəhvə və buterbrod hazırlamağa hazır olan və bütün iş gününü işləyən katibənin icarəsi barədə elan durur və bütün bunların qarşılığında həftədə 8 dollar vəd olunur! Bu da azmış kimi, namizədin qarşısında rəhbərlə eyni dindən olmaları tələbi qoyulurdu! Təsəvvür edin, səninlə eyni inanca malik olan adamı saatı 11 sentə işə götürmək üçün nə qədər həyasız olmalısan!

5 Tənqid qorxusunun çoxlu sayda forması ola bilər ki, onların böyük qismi yetərinə bayağıdır. Orijinal əlyazmada daha sonra belə yazılır: dazlaşmanın səbəbi qorxu tənqidindən savayı bir şey deyil. Dar şlyapalar qan damarlarını sıxdığından və başın dərisi heç bir qida almadığından, saçlar tökülməyə başlayır. Kişilər niyə papaq taxırlar? Məgər onların buna ehtiyacı var? Yox. Lakin şlyapasız kişi ictimai qınaq sahibi ola bilər.

Qadınlar arasında tək-tük halda dazlaşan olur və yalnız bəzilərinin seyrək saçları olur – hamısı da ona görə ki, qadın şlyapanı yalnız bəzək əşyası kimi daşıyır.

Hill səhv edir. Tibb alimləri müəyyənləşdiriblər ki, dazlaşma irsi xarakter daşıyır; şlyapa daşımaqla kişi dazlığı arasında heç bir əlaqə yoxdur.

6 Fırıldağın bu forması o qədər geniş yayılıb ki, bir neçə il öncə “Deyli maqazin” ən natəmiz istehsalçıların siyahısını çap etmək -məcburiyyətində qalıb. Bu siyahıda, həmçinin “Likvizion” adlı dərman preparatı buraxan firmanın adı çəkilir. O, zamanında bütün xəstəliklərin davacatı kimi (kəpəkdən tutmuş xərcəngədək) reklam olunub. Bu dərman, sadəcə, effektsiz olmaqla kifayətlənmirdi: o həmçinin sağlamlığa ziyan vururdu. “Likvizion”un istehsalını dayandırırırlar və bu, qida vasitələri və dərmanlar barədə qanunun qəbul edilməsi üçün bəhanə olur.

7 İnanın: bu sözlərdə ilk baxışda göründüyündən daha çox müdriklik var. Hill orijinal əlyazmasında belə yazırdı:

Birinci Dünya müharibəsindən sonra baş alan qrip epidemiyası Nyu-Yorkun meri “xəstəlik qorxusu epidemiyasının” yayılmaması üçün ən qəti tədbirlər görür. O, şəxsən bütün iri qəzet redaksiyalarına zəng edib təxminən növbəti sözləri deyir: “Sizdən epidemiya panikası yayacaq

məqalələr çap etməməinizi rica edirəm. Əgər siz etiraz etsəniz, biz vəziyyətin öhdəsindən gələ bilməyəcəyik". Qəzetlər güzəştə gedirlər və bir aydan onra epidemiyanın qarşısı alınır.

8 Nəhayət, ona psixoterapevt çağırırlar. Hill orijinal əlyazmasında "suqgestiv terapiya mütəcəssisi" yazır.

9 Xəstəlik qarşısında qorxu orqanizmin təbii müqavimətini azaldır və xəstəliyin istənilən növü üçün əlverişli şərait yaradır. Sonrakı tədqiqatlar Napoleon Hillin haqlı olduğunu sübut edir. Müəyyənləşdirilib ki, stress, qorxu və həyəcan orqanizmin immun sistemini sarsıdır.

10 ... "qocalar evi" – o qədər də cəzbedici səslənmir. Napoleon Hillin dönməində kasıb qocaların sosial təminatı üzrə federal və dövlət proqramları mövcud deyildi. Qocalar evi türmələri və psixiatrik xəstəxanaları xatırladırdı.

11 Bir dəfə mən bir neçə saatdan sonra elektrik stulunda edam ediləcək adamdan müsahibə götürməli olmuşam. Bu, Hillin jurnalist işlədiyi vaxtlarda olub. Bu müsahibədən bir neçə il sonra o, Endrü Karneqiyə görüşüb.

12 Heç olmasa azacıq şüura malik istənilən canlı varlıq digər canlı varlıqdan qorxu emanasiyasını mənimsəyə bilər. Şübhəsiz ki, Hill hisslərlə dərk edilməyən təsirin gerçəkliyinə inanırdı. "Əqli telepatiya, – o yazırdı, – insan nitqi kimi realdır. Fikirlər və emosiyalar bir şüurdan digərinə keçir..."

13 Əsl zəhərdən qat-qat gec təsir etməsinə baxmayaraq, o, yenə də ölümçül zəhər olaraq qalacaq. Hill düşüncəni həzmetməylə müqayisə etməyi xoşlayırdı. "Əqli zəhərdən qurtulmaq, – o yazırdı, – qida zəhərindən axa qurtarmaq qədər vacibdir. Çoxlu miqdarda su içmək və absorbentlər orqanizmi toksinlərdən təmizlədiyi kimi, nikbin fikirlər də şüuru mənfinin zəhərindən qurtuldur".

14 O, ŞÜURUN TƏSVİR ELƏDİYİ HƏR ŞEYİ HƏYATA KEÇİRMƏK İQTİDARINDA OLDUĞUNU bilirdi. Napoleon Hill oxşar fikirləri şeir nümunələriylə verməyi çox xoşlayırdı. Əgər o, müasir dövrdə yaşasaydı, mütləq bu məqamda R.Kellinin “Mən uça bildiyimə inanıram” mahnısından sitat gətirərdi (I Believe I Can Fly):

Bu dünyada təsəvvür elədiyim hər şeyi etməyə qadirəm,

İnana bildiyim hər şeyi.

Mən uça bildiyimə inanıram –

Deməli, mən, həqiqətən də, uça bilirəm!

15 O, BU İMKANIN YARANMASI ÜZƏRİNDƏ O QƏDƏR İNADKARLIQLA İŞLƏMİŞDİ Kİ, SONUNDA BU ONU KREZDƏN DƏ VARLI ELƏDİ. Eramızdan əvvəl 546-cı ildə ölmüş Krez Lidiyanın sonuncu kralı olub. Ağlasığmaz varlı olmasıyla tarixdə ad çıxarıb. O, İoniyani istila edib, lakin sonradan farslara məğlub olmaq məcburiyyətində qalıb. Herodotun hekayətində Krez məşhur Afina qanunvericisi Solonla görüşür. Sonuncusu var-dövlətin öz-özlüyündə xoşbəxtlik gətirmədiyini söyləyir.