

NAPOLEON HILL

ՆԱՊՈԼԵՈՆ ՀԻԼ

ՀԱՅԵՐԵՆ ՀԻՄՆԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ՝ «ՉԱՆԳԱԿ» ՀԻՄՆԱՐԱԿՉՈՒԹՅԱՆ, 2016
ԲՈԼՈՐ ԻՐԱՎՈՒՆԵՆԵՐԸ ՊԱՇՏՊԱՆՎԱԾ ԵՆ:

NAPOLEON HILL

THINK
AND
GROW RICH

Armenian translation by
ARTSVI AND ASHKHEN BAKHCHINYAN

ՀԱՅԵՐԵՆ ԳՐԱՏԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ «ԳՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆ» ԳՐԱՊՈՒՍՏԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎԱԿՈՒՆԵՍՆԵՐ
ԲՈՒՆՈՐ ԻՐԱՎԱԿՈՒՆԵՍՆԵՐ



ZANGAK
PUBLISHING HOUSE

YEREVAN 2016

ՆԱԴՈՒԵՈՆ ՏԻԼ

ՄՏԱԾԻՐ
ԵՎ
ՀԱՐՄՏԱՅԻՐ

Անգլերենից թարգմանեցին
ԱՐԾՎԻ ԵՎ ԱՇԽԵՆ ԲԱԽՉԻՆՅԱՆՆԵՐԸ

ՀԱՅԵՐԵՆ ՀՐԱՏԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ «ՊՐԻՆՏՈՒԿԱԿ» ՀՐԱՏԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ 2016
ԲՈՒՆՈՒ ԻՐԱՎՈՒՆԵՆԻ ԿՆՏՊՈՒՆԵՐԻ ԿՆՏՊՈՒՆԵՐԻ:



ԶԱՆԳԱԿ
ՀՐԱՏԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

ԵՐԵՎԱՆ 2016

ՀՏԴ 159.9
ԳՄԴ 88
Հ 585

Հիլ Նապոլեոն
Հ 585 ՄՏԱԾԻՐ ԵՎ ՀԱՐՄՏԱՑԻՐ / Անգլերենից թարգմանեցին Արծվի և Աշխեն Բախչինյանները.— Եր.: «Զանգակ» հրատ., 2016.— 336 էջ:

Ամերիկացի հեղինակի աշխարհահռչակ գրքում ներկայացված են հարստանալու, դրամ ստեղծելու քայլերն ու միջոցները, որոնք հիմնված են ինչպես հեղինակի սեփական, այնպես էլ շատ մեծահարուստների փորձի վերլուծության վրա, կիրառվել և օգտակար են եղել բազմաթիվ մարդկանց հաջողակ դառնալու համար:

Նախատեսված է ընթերցող լայն շրջանի համար:

ՀՏԴ 159.9
ԳՄԴ 88

ISBN 978-9939-68-500-7

© Բախչինյաններ Ա. և Ա. (թարգմ. համար), 2016
© «Զանգակ-97» ՍՊԸ, 2016

ԲՈՎԱՆ ԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

Հեղինակի նախաբանը 7

Գլուխ 1. Առաջաբան. 16

Գլուխ 2. Ցանկություն. բոլոր նվաճումների
շրջադարձային կետը. 34

Գլուխ 3. Հավատի տեսողականացումը և ցանկության
կատարման հավատը 58

Գլուխ 4. Ինքնաներշնչում. ենթագիտակցության վրա
ազդելու միջոցը 83

Գլուխ 5. Հատուկ գիտելիքներ, անձնական
փորձառություններ կամ դիտարկումներ 92

Գլուխ 6. Երևակայություն. մտքի արհեստանոցը 111

Գլուխ 7. Կազմակերպված ծրագրում. ցանկության
վերածումը գործողության 129

Գլուխ 8. Հետաձգման թերության հաղթահարումը. 184

Գլուխ 9. Հաստատակամություն. շարունակական ջանք՝
անհրաժեշտ հավատի խթանման համար 199

Գլուխ 10. «Ուղեղների խմբի» զորությունը 222

Գլուխ 11. Սեռական փոխակերպման (սուբլիմացիայի)
գաղտնիքը 231

Գլուխ 12. Ենթագիտակցություն. կապող օղակ. 259

Գլուխ 13. Ուղեղը՝ մտքի տարածող և ընդունող կայան . . . 269

Գլուխ 14. Վեցերորդ զգայարան. դուռ դեպի
իմաստության տաճար. 277

Գլուխ 15. Ինչպես խորամանկել վախի վեց
ուրվականներին. 290

ՀԱՅԵՐԵՆ ՀԻՎԱՍՏԱՎՈՒԹՅՈՒՆԸ՝ «ԶԱՆԳԱԿ» ՀԻՎԱՍՏԱՎՈՒԹՅԱՆ, 2016
ԲՈՒՆՈՐ ԻՐԱՎՈՒՆԵՆԵՐԸ ՊԱՇՏՊԱՆՎԱԾ ԵՆ:

ՀԵՂԻՆԱԿԻ ՆԱԽԱԲԱՆԸ

Այս գրքի ԱՄԵՆ գլխում ներկայացվել է դրամ վաստակելու գաղտնիքը, որն օգնել է կարողություն ստեղծելու ավելի քան հինգ հարյուր մեծահարուստ մարդկանց, որոնց գործունեությունը ես մանրակրկիտ վերլուծել եմ երկար տարիների ընթացքում:

Ավելի քան քառորդ դար առաջ այդ գաղտնիքի վրա իմ ուշադրությունը սևեռեց Էնդրյու Քարնեգին: Խորամանկ ու սիրալիր ծեր շոտլանդացին այդ միտքն ինձ հուշեց, երբ ես դեռ պատանի էի: Ապա թիկն տվեց աթոռին, աչքերում՝ ուրախության ցուլքեր, և ուշադիր զննեց ինձ՝ տեսնելու, թե որքանով իմ խելքը կբավականացնի՝ հասկանալու իր ասածի ողջ նշանակությունը:

Տեսնելով, որ անմիջապես ընկալեցի իր միտքը, նա հարցրեց, թե ցանկանում եմ արդյոք քսան կամ ավելի տարիներ ծախսել նախապատրաստվելու համար, որպեսզի այդ գաղտնիքը փոխանցեմ աշխարհին, այն մարդկանց, որոնք առանց դրա կարող են ձախողվել կյանքում: Ասացի, որ ցանկանում եմ, և համագործակցելով պարոն Քարնեգիի հետ՝ պահեցի խոստումս:

Այս գիրքն առաջարկում է մի գաղտնի բանաձև, որը հազարավոր մարդիկ գործնականում կիրառել են զրեթե ամեն քայլափոխի: Պարոն Քարնեգին ցանկանում էր, որ կախարդական բանաձևը, որը նրան վիթխարի կարողության տեր էր դարձրել, հասանելի դառնա այն մարդկանց, որոնք ժամանակ չունեն երկարատև հետազոտություններ կատարելու՝ պարզելու համար, թե ինչպես են մեծ գումարներ աշխատում: Նա հույս ուներ, որ տարբեր զբաղմունքների տեր մարդկանց փորձառությունը քննելով՝ ես կկարողանամ ուսումնասիրել և ի ցույց դնել բանաձևի ճշմարտացիությունը: Պարոն Քարնեգին համոզված էր, որ բանաձևը պետք է ուսուցանվի

բոլոր հանրակրթական դպրոցներում և քոլեջներում: Նրա կարծիքով բանաձևի պատշաճ ուսուցման դեպքում ողջ կրթական համակարգն այնքան կբարեփոխվի, որ դպրոցում ուսումնառության ժամանակահատվածը առնվազն կհստվ չափ կկրճատվի:

Չարլզ Մ. Շվաբի և նրա նման երիտասարդների հետ ունեցած շփումները պարոն Քարնեգիին հանգեցրել էին այն համոզման, որ դպրոցներում ուսուցանվող առարկաների մեծ մասը որևէ արժեք չունի հետագայում ապրուստ վաստակելու կամ հարստություն կուտակելու տեսանկյունից: Նա այս եզրակացությանն էր եկել, քանի որ իր բիզնեսի մեջ ներգրավել էր երիտասարդների, որոնցից շատերն անբավարար կրթություն ունեին, որոնք, սակայն, սովորելով այս բանաձևի կիրառումը, ղեկավարի հազվագյուտ հատկություններ էին զարգացրել իրենց մեջ: Ավելին՝ *նրա ուսուցման շնորհիվ մեծ կարողություն էր կուտակել յուրաքանչյուրը, ով հետևել էր նրա ցուցումներին:*

Հավատի վերաբերյալ գլխում պատմվում է ԱՄՆ–ի պողպատի հսկա ընկերության կազմավորման մասին, որը հղացել և իրականացրել էր այն երիտասարդներից մեկը, որի միջոցով պարոն Քարնեգին ապացուցեց իր բանաձևի գործուն լինելը *բոլոր նրանց համար, ովքեր պատրաստ էին դրան:* Այդ երիտասարդը՝ Չարլզ Մ. Շվաբը, կիրառելով այդ գաղտնիքը, մեծ հաջողության հասավ թե՛ ֆինանսապես, թե՛ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ առումով: Կարճ ասած՝ բանաձևի այս մասնավոր կիրառումն արժեցավ *վեց հարյուր միլիոն դոլար:*

Այս փաստերը, որ քաջ հայտնի են պարոն Քարնեգիին ճանաչող բոլոր մարդկանց, հստակ պատկերացում կտան այն մասին, թե ինչ կարող է տալ քեզ այս գրքի ընթերցումը, եթե դու ԳԻՏԵՍ, ԹԵ ԻՆՉ ԵՍ ՅԱՆԿԱՆՈՒՄ:

Քսան տարվա ընթացքում գաղտնիքը փոխանցվեց ավելի քան հարյուր հազար մարդու, որոնք գործածել են այն հոգուտ իրենց, ինչպես որ պարոն Քարնեգին ծրագրել էր: Ոմանք հարստություն են կուտակել, ուրիշները հաջողությամբ գործածել են այն՝ ներդաշնակություն ստեղծելով իրենց ընտանիքներում: Մի հոգևորական

այնքան արդյունավետ էր կիրառել սովորածը, որ տարեկան 75 հազար դոլարից ավելի եկամուտ էր ստացել:

Ցինցինաթից դերձակ Արթուր Նեշը բանաձևը փորձարկել էր սնանկացման եզրին գտնվող իր բիզնեսում, որն այդպիսով նոր կյանք էր ստացել և հարստացրել դրա սեփականատերերին: Նրա բիզնեսը շարունակում է աճել անգամ պարոն Նեշի մահից հետո: Այս փորձն այնքան աննախադեպ էր, որ մամուլում դրա գովազդի արժեքը կարելի էր գնահատել մեկ միլիոն դոլարից ավելի:

Հաջողության գաղտնիքն անցավ Սթյուարթ Օսթին Ուայերին Դալասից (Թեքսաս): Նա պատրաստ էր դրան, այնքան պատրաստ, որ թողեց իր մասնագիտությունն ու սկսեց իրավունք սովորել: Հասավ հաջողության: Այդ պատմությանը նույնպես կհանդիպեք:

Ես գաղտնիքը հայտնեցի Ջենինգս Ռանդոլֆին նրա՝ քոլեջն ավարտելու օրը, և վերջինս այնպիսի հաջողությամբ կիրառեց այն, որ երրորդ անգամ ընտրվեց ԱՄՆ Կոնգրեսում՝ այդ ընթացքում գերազանց գործածելով բանաձևը, որը նրան հասցրեց Սպիտակ տուն:

Լա Սալ հեռակա ուսուցմամբ համալսարանում, երբ այն արդեն որոշ չափով հայտնի էր, դրան գովազդային տնօրեն աշխատելու ընթացքում պատիվ ունեցա ճանաչելու համալսարանի նախագահ Ջ. Գ. Չապլինին, որն այնքան արդյունավետ կիրառեց բանաձևը, որ այդ ժամանակվանից Լա Սալը դարձավ երկրի ամենահրաշալի հեռակա ուսուցմամբ կրթօջախներից մեկը:

Գաղտնիքը, որ ես նկատի ունեմ, այս գրքում հիշատակվում է առնվազն հարյուր անգամ: Նրան որոշակի անուն չի տրվում, քանի որ գաղտնիքը կարծես ավելի հաջող է գործում, երբ պարզապես բացվում և մնում է մի տեսանելի տեղ, որտեղից ՆՐԱՆՔ, ՈՎՔԵՐ ՊԱՏՐԱՍ ԵՆ ԵՎ ՈՐՈՆՈՒՄ ԵՆ ԱՅՆ, կարող են պարզել ձեռքն ու վերցնել: Ահա թե ինչու պարոն Քարնեգին այդ գաղտնիքն իմ մեջ հանգիստ նետեց՝ առանց դրան հատուկ անուն տալու:

Եթե դու ՊԱՏՐԱՍ ԵՍ գործածելու այն, ապա առնվազն ամեն զլխում մեկ անգամ կգտնես այն: Ես կցանկանայի ինձ իրավունք

վերապահել քեզ ասելու, թե ինչպես կիմանաս՝ պատրաստ ես, թե ոչ, սակայն դա մասամբ կգրկեր քեզ այն օգուտից, որ կարող ես ստանալ՝ ինքնուրույնաբար հայտնաբերելով այն:

Երբ այս գիրքը գրվում էր, իմ որդին, որ այդ տարի ավարտում էր դպրոցը, կարդաց երկրորդ գլուխը և իր համար բացահայտեց հաջողության գաղտնիքը: Նա տեղեկատվությունն այնքան արդյունավետ կիրառեց, որ միանգամից նշանակվեց պատասխանատու պաշտոնի՝ սկզբնական ավելի բարձր աշխատավարձով, քան շարքային աշխատողը երբևէ կստանար: Նրա պատմությունը հակիրճ ներկայացված է երկրորդ գլխում: Կարդալով այդ պատմությունը՝ թերևս կթոթափես այն զգացողությունը, որ հնարավոր է ունեցած լինես այս գրքի սկզբում, թե այն չափից ավելի մեծ խոստումներ է տվել: Ու բացի այդ, եթե դու երբևէ վիհավել ես, հոգիդ ընկճող դժվարություններ ես հաղթահարել, եթե փորձել ես ու ձախողվել, եթե երբևէ տառապել ես հիվանդությամբ կամ ֆիզիկական տկարությունից, իմ որդու բացահայտման պատմությունը և Քարնեգիի բանաձևի գործածությունը քեզ համար Կորուսյալ Հույսի Անապատում այն օազիսը կդառնան, որ միշտ փնտրել ես:

Այս գաղտնիքը լայնորեն գործածել է նախագահ Վուդրո Վիլսոնը համաշխարհային պատերազմի ժամանակ: Այն փոխանցվել է ամեն մի զինվորի նախքան նրանց ռազմաձևկատ գնալը՝ համապատասխան կերպով մատուցվելով նախավարժանքների տեսքով: Նախագահ Վիլսոնն ինձ ասել է, որ այն ուժեղ գործոն է եղել պատերազմի ժամանակ անհրաժեշտ ֆոնդերի հայթայթման հարցում:

Ավելի քան քսան տարի առաջ վերապատվելի Մանուել Լ. Քեսոնը (այն ժամանակ՝ Ֆիլիպինյան կղզիների լիազոր ներկայացուցիչը) ոգեշնչվեց այդ գաղտնիքից՝ իր ժողովրդի համար ազատություն ձեռք բերելու համար: Նա ազատություն նվաճեց իր երկրի համար ու դարձավ անկախ Ֆիլիպինների առաջին նախագահը:

Այս գաղտնիքն իր մեջ պարունակում է մեկ այլ յուրօրինակ բան. ովքեր մեկ անգամ ձեռք են բերել ու կիրառել այն, այդուհետ ոտքով-գլխով պարուրվել են հաջողությամբ՝ առանց նվազագույն ջանք գործադրելու, ու այլևս չեն ձախողվել: Եթե դու կասկածներ

ունես, ուսումնասիրիր այն անձանց փորձառությունը, ովքեր կիրառել են հաջողության բանաձևը, անձամբ ստուգիր նրանց մասին տեղեկատվությունը, և ինքդ կհամոզվես:

ՎՅԱՆՔՈՒՄ ԱՄԵՆ ԲԱՆ ԻՐ ԳԻՆՆ ՈՒՆԻ:

Գաղտնիքը, որի մասին խոսում եմ, չի կարող գին չունենալ, չնայած նրա գինը շատ ավելի պակաս է, քան իրական արժեքը: Այն կարող է գին չունենալ նրանց համար, ովքեր նպատակաուղղված չեն փնտրում այն: Անհնար է այն նվիրել, անհնար է դրամով գնել, քանի որ դա պայմանավորված է երկու գործոնով: Նրանք, ովքեր պատրաստ են դրան, արդեն իսկ ունեն գործոններից մեկը:

Գաղտնիքը հավասարաչափ լավ կգործի բոլոր նրանց համար, ովքեր պատրաստ են ընդունելու այն: Կրթությունն այստեղ որևէ դեր չի խաղում: Իմ ծնունդից շատ առաջ գաղտնիքը բացվեց Թոմաս Ա. Էդիսոնին, որն այնքան խելամտորեն գործածեց այն, որ դարձավ աշխարհի առաջատար գյուտարարը, չնայած դարոց էր գնացել ընդամենը երեք ամիս:

Հաջողության գաղտնիքը փոխանցվեց նաև Էդիսոնի գործընկերոջը: Նա այնքան արդյունավետ գործածեց այն, որ չնայած այդ ժամանակ տարեկան ընդամենը տասներկու հազար դոլար էր վաստակում, մեծ կարողություն կուտակեց և երիտասարդ տարիքում հեռացավ ակտիվ բիզնեսից: Առաջին գլխի սկզբում ներկայացված նրա պատմությունը ձեզ կհամոզի, որ հարստությունը ձեր հասանելիության սահմաններում է, որ դուք դեռ կարող եք դառնալ այն, ինչ ցանկանում եք, որ դրամը, փառքը, հոշակը և երջանկությունը հասանելի են բոլոր նրանց, ովքեր պատրաստ են և վճռել են հասնելու այդ բարիքներին:

Որտեղի՞ց ես գիտեմ այս ամենը: Դու այս պատասխանը կունենաս նախքան գրքի ընթերցումն ավարտելը: Դու կարող ես այն գտնել առաջին իսկ գլխում կամ ամենավերջին էջում:

Քսանամյա հետազոտությունների ընթացքում, որ նախաձեռնեցի պարոն Քարնեգիի առաջարկով, ես ուսումնասիրեցի հարյուրավոր նշանավոր անձանց պատմություններ: Այդ մարդկանցից

շատերն ընդունում էին, որ իրենց մեծ հարստությունը կուտակել են
Քարնեգիի գաղտնիքի շնորհիվ: Նրանցից էին

ՀԵՆՐԻ ՖՈՐԴԸ
ՎԻՅԱՄ ՌԻԳԼ ԿՐՏՍԵՐԸ
ՋՈՆ ՈՒԱՆԵՄԵՅՔԵՐԸ
ՋԵՅՄՍ Ջ. ՀԻԼԸ
ՋՈՐՋ Ս. ՓԱՐՔԵՐԸ
Է. Մ. ՍԹԱԹԼԵՐԸ
ՀԵՆՐԻ Լ. ԴՈՆԵՐԹԻՆ
ՍԱՅՐՈՒՍ Հ. Ք. ՔԸՐԹԻՍԸ
ՋՈՐՋ ԻՍԹՄԵՆԸ
ԹԵՈԴՈՐ ՌՈՒՋՎԵԼԹԸ
ՋՈՆ Վ. ԴԵՅՎԻՍԸ
ԷԼԲԵՐԹ ՀՅՈՒԲԱՐԴԸ
ՎԻԼԲՈՒՐ ԲԱՅԹԸ
ՎԻՅԱՄ ՋԵՆԻՆՎԱ ԲՐԱՅԱՆԸ
ԴՈԿՏՈՐ ԴԵՅՎԻԴ ՍԹԱՐՋՈՐԴԱՆԸ
Ջ. ՕԴԳԵՆ ԱՐՄՈՒՐԸ
ՉԱՐԼՋ Մ. ՇՎԱԲԸ
ՀԱՐԻՍ Ֆ. ՎԻՅԱՄՍԸ
ԴՈԿՏՈՐ ՖՐԱՆՔ ԳԱՆՍԱՈՒԼՈՒՍԸ
ԴԱՆԻԵԼ ՎԻԼՄԻՐԸ
ՔԻՆԳ ՋԻԼԵԹԸ
ՌԱԼՖ Ա. ՈՒԻՔՍԸ
ԴԱՏԱՎՈՐ ԴԱՆԻԵԼ Թ. ԲԱՅԹԸ
ՋՈՆ Դ. ՌՈՔՏԵԼԵՐԸ
ԹՈՄԱՍ Ա. ԷԴԻՍՈՆԸ
ՖՐԱՆՔ Ա. ՎԱՆԴԵՐԼԻՓԸ
Ֆ. Վ. ՈՒՈԼՈՒՈՐԹԸ
ԳՆԴԱՊԵՏ ՌՈՔԵՐԹ Ա. ԴՈԼԱՐԸ
ԷԴՈՒԱՐԴ Ա. ՖԱՅԼԻՆԸ
ԷԴՎԻՆ Չ. ԲԱՐՆՍԸ

ԱՐԹՈՒՐ ԲՐԻՍԲԵՅՆԸ
ՎՈՒԴՐՈ ՎԻԼՍՈՆԸ
ՀԱՌԻԱՐԴ ԹԱՖԹԸ
ԼՈՒԹԵՐ ԲԸՐԲԱՆՔԸ
ԷԴՈՒԱՐԴ Վ. ԲՈՔԸ
ՖՐԱՆՔ Ա. ՄԱՆՍԻՆ
ԷԼԲԵՐԹ Հ. ԳԱՐԻՆ
ԴՈԿՏՈՐ ԱԼԵՔՍԱՆԴՐ ԳՐԵՀԵՄ ԲԵԼԸ
ՋՈՆ Հ. ՓԱԹԵՐՍՈՆԸ
ՋՈՒԼԻՈՒՍ ՌՈՋԵՆՎԱԼԴԸ
ՍԹՅՈՒԱՐԹ ՕՍԹԻՆ ՈՒԱՅԵՐԸ
ԴՈԿՏՈՐ ՖՐԱՆՔ ՔՐԵՅՆԸ
ՋՈՐՋ Մ. ԱԼԵՔՍԱՆԴՐԸ
Ջ. Գ. ՉԱՊԼԻՆԸ
ՎԵՐ. ՋԵՆԻՆԳՍ ՌԱՆԴՈԼՖԸ
ԱՐԹՈՒՐ ՆԵՇԸ
ՔԼԵՐԵՆՍ ԴԱՐՈՈՒՆ

Այս անունները ներկայացնում են հարյուրավոր նշանավոր ամերիկացիների մի աննշան մասը, որոնց նվաճումները (ֆինանսական և այլ) ապացուցում են, որ նա, ով հասկանում և կիրառում է Քարնեգիի գաղտնիքը, հասնում է մեծ բարձունքների: Ես չգիտեմ որևէ մեկի, որը, ներշնչված հաջողության այս գաղտնիքով, իր ընտրած ոլորտում հաջողության հասած չլինի: Չգիտեմ մեկի, որ հասել է հռչակի կամ հարստության՝ չիմանալով հաջողության այս գաղտնիքը: Այս երկու փաստերից ես եզրակացնում եմ, որ գաղտնիքն ավելի կարևոր է (որպես իմացության մի մաս՝ էական ինքնահաստատման համար), քան այն, ինչը հայտնի է «կրթություն» անվամբ:

Ամեն դեպքում ինչ է ԿՐԹՈՒԹՅՈՒՆԸ: Կարելի է պատասխանել ամենայն մանրամասնությամբ:

Եթե խոսքը դպրոցական կրթության մասին է, նշված մարդիկ շատ քիչ են դպրոց հաճախել: Ջոն Ուանեմեյքերն ինձ մի անգամ ասաց, որ իր դպրոցական ցաքուցրիվ գիտելիքները ստացել էր

հենց այնպես, ինչպես ժամանակակից լոկոմոտիվը ջուր է ձեռք բերում՝ «այն վերցնելով ճանապարհի ընթացքում»: Հենրի Ֆորդը նույնիսկ ավագ դպրոցը չի ավարտել, էլ չսասած քոլեջի մասին: Ես չեմ փորձում նվազեցնել դպրոցական կրթության արժեքը, այլ փորձում եմ արտահայտել իմ լուրջ համոզմունքը, որ ով յուրացնի և կիրառի հաջողության գաղտնիքը, կհասնի բարձունքների, հարստություն կկուտակի ու կյանքին կթելադրի իր իսկ պայմանները, եթե անգամ նրա դպրոցական կրթությունը եղել է անբավարար:

Հաջողության գաղտնիքը, որի մասին խոսում եմ, կարդալու ընթացքում դուրս կցատկի գրքի որևիցե էջից և համարձակ կկանգնի քո առջև, ԵԹԵ ԴՈՒ ՊԱՏՐԱՍՏ ԵՍ ԴՐԱՆ: Դու կճանաչես նրան, հենց որ հայտնվի: Երբ նրա նշանները երևան առաջին կամ վերջին գլխում, մի պահ կանգ առ և մտածիր, քանի որ այդ պահը կնշանավորի քո կյանքում ամենից կարևոր շրջադարձը:

Հիմա անցնենք առաջին գլխին և իմ սիրելի ընկերոջ պատմությանը, ով եռանդուն կերպով խոստովանում էր, թե խորհրդավոր նշան է տեսել, և որ բիզնեսում իր նվաճումները բավարար ապացույցներ են այն բանի, որ ժամանակն է մի պահ կանգ առնելու և մտածելու: Կարդալով նրա և այլոց պատմությունները՝ հիշիր, որ նրանք նույնպես բախվել են կյանքի կարևոր դժվարություններին, որպիսիք բոլորն էլ ունենում են: Խնդիրներ, որ ի հայտ են գալիս, քանի որ մարդ ձգտում է ապրուստ վաստակելու, հույս, կորով, բավարարվածություն և հոգեկան անդորր գտնելու, հարստություն կուտակելու և մարմնի ու հոգու ազատությունը վայելելու:

Գիրքը կարդալով՝ նաև հիշիր, որ այն հիմնված է եղելությունների և ոչ թե հորինված բաների վրա՝ նպատակ ունենալով փոխանցելու մի մեծ համընդհանուր ճշմարտություն. ամեն մարդ, ով ՊԱՏՐԱՍՏ է, կարող է սովորել ոչ միայն ԻՆՉ ԱՆԵԼ, այլև ԻՆՉՊԵՍ ԱՆԵԼ, ինչպես նաև ստանալ ՊԵՏՔ ԵՂԱԾ ԱԶԴԱԿԸ՝ ԳՈՐԾԸ ՍԿՍԵԼՈՒ ՀԱՄԱՐ:

Եվ վերջում՝ մինչև առաջին գլուխը սկսելը, թույլ կտամ մի փոքր ակնարկել, թե ինչը կօգնի քեզ հասկանալու Քարնեգիի հաջողության գաղտնիքը: Ահա՛ այն. *ԲՈԼՈՐ ՆՎԱՃՈՒՄԵՆԵՐԸ, ԲՈԼՈՐ ԶԵՌՔ*

ԲԵՐԱԾ ՀԱՐՄՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ Ի ՍԿԶԲԱՆԵ ԵՂԵԼ ԵՆ ԳԱՂԱՓԱՐ-
ՆԵՐ: Եթե դու պատրաստ ես յուրացնելու գաղտնիքը, կիսով չափ
արդեն ունեն այն, ուստիև արագ կճանաչես նաև մյուս կեսը, երբ
այն հասնի քո գիտակցությանը:

ՀԱՅԵՐԵՆ ՀՐԱՏԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ՝ «ՉԱՆԳԱԿ» ՀՐԱՏԱՐԱԿՉՈՒԹՅԱՆ, 2016
ԲՈԼՈՐ ԻՐԱՎՈՒՆՔՆԵՐԸ ՊԱՇՏՊԱՆՎԱԾ ԵՆ:

Գլուխ 1

ԱՌԱՋԱԲԱՆ

ՄԻ ՄԱՐԴՈՒ ՄԱՍԻՆ, ՈՐԸ «ՄՏԱԾԵՑ» ԹՈՄԱՍ ԷԴԻՍՈՆԻ ՀԵՏ ՀԱՄԱԳՈՐԾԱԿՑԵԼՈՒ ԻՐ ՈՒՂԻՆ

Ճշմարիտ է, որ «մտքերն առարկաներ են» և գորեղ առարկաներ, երբ նրանք միախառնվում են նպատակի որոշակիության, հաստատականության և դրանք հարստությունների կամ այլ նյութական արժեքների վերափոխելու ԲՈՒՌՆ ՑԱՆԿՈՒԹՅԱՆ հետ:

Ավելի քան երեսուն տարի առաջ Էդվին Ք. Բարնսը բացահայտեց, թե որքան ճշմարիտ է այն միտքը, որ մարդիկ իսկապես ՄՏԱԾՈՒՄ ԵՆ ԵՎ ՀԱՐՍՏԱՆՈՒՄ: Նրա հայտնագործությունը միանգամից տեղի չունեցավ, այլ աստիճանաբար՝ սկսվելով մեծն Էդիսոնի բիզնեսի գործընկերը դառնալու ԲՈՒՌՆ ՑԱՆԿՈՒԹՅՈՒՆԻՑ:

Բարնսի ՑԱՆԿՈՒԹՅԱՆ գլխավոր հատկանիշներից մեկը նրա *որոշակիությունն* էր: Նա ցանկանում էր աշխատել Էդիսոնի ՀԵՏ, ոչ թե նրա ՀԱՄԱՐ: Ուշադիր հետևիր, թե ինչպես է նա գործել՝ իր ՑԱՆԿՈՒԹՅՈՒՆԸ իրականություն դարձնելու համար, ու դու ավելի լավ կհասկանաս այն տասներեք սկզբունքները, որ տանում են դեպի հարստություն:

Երբ այս ՑԱՆԿՈՒԹՅՈՒՆԸ կամ ազդական առաջին անգամ փայլատակեց Բարնսի մտքում, նա հնարավորություն չունեց այն իրականացնելու: Երկու խոչընդոտ կար այդ ճանապարհին. նա չէր ձանաչում պարոն Էդիսոնին և բավականաչափ դրամ չունեց՝ հոգալու համար իր ճանապարհաձախար մինչև Օրինջ՝ Նյու Ջերսի:

Այս դժվարությունները բավական են՝ մարդկանց մեծամասնությանը թևաթափ անելու համար, որպեսզի նրանք այլևս որևէ

բան չձեռնարկեն իրենց ցանկությունն իրականացնելու ուղղությամբ: Սակայն Բարնսի ցանկությունը սովորական չէր: Նա այնքան վճռական էր տրամադրված՝ ի կատար ածելու իր ցանկությունը, որ ի վերջո որոշում է ավելի շուտ գնալ քախտին ընդառաջ, քան հանձնվել (չիմացողների համար նշեմ, որ դա նշանակում էր բեռնատար գնացքով ձամփորդել Իսթ Օրինջ):

Նա ներկայացավ պարոն Էդիսոնի լաբորատորիա և հայտարարեց, որ եկել է աշխատելու գյուտարարի հետ: Տարիներ անց, պատմելով Բարնսի հետ իր առաջին հանդիպման մասին, Էդիսոնն ասել է. «Նա կանգնել էր իմ դիմաց սովորական թափառաշրջիկի պես, *սակայն նրա դեմքի արտահայտության մեջ ինչ-որ բան կար, որից հասկացա, որ նա վճռել է ստանալ այն, ինչի համար եկել է*: Մարդկանց հետ ունեցած իմ փորձառությունից ես սովորել եմ, որ երբ մարդ որևէ բան իսկապես ՑԱՆԿԱՆՈՒՄ է այնքան ուժգնորեն, որ պատրաստ է վտանգելու իր ողջ ապագան, նա, անկասկած, կհասնի իր ցանկացածին: Ես նրան տվեցի այդ հնարավորությունը, *քանի որ տեսա, որ նա որոշել է ամեն զնով հասնել հաջողության*: Հետագա իրադարձություններն ապացուցեցին, որ չեմ սխալվել»:

Թե այդ ժամանակ ինչ էր ասել երիտասարդ Բարնսը պարոն Էդիսոնին, այնքան էլ կարևոր չէ. էականն այն է, *թե ինչ էր մտածել*: Էդիսոնն ինքն էր այդ մասին ասել: Հազիվ թե երիտասարդի արտաքինը վճռորոշ դեր խաղացած լիներ Էդիսոնի գրասենյակում աշխատանքի անցնելու համար, քանի որ նրա արտաքինը որոշակիորեն իր դեմ էր: Վճռորոշն այն էր, թե ինչ էր նա ՄՏԱԾՈՒՄ:

Եթե այս համոզմունքը հնարավոր լիներ փոխանցելու բոլոր նրանց, ովքեր կարդում են այն, այս գիրքը շարունակելու կարիքը չէր լինի:

Բարնսը առաջին իսկ հարցազրույցից հետո անշուշտ չդարձավ Էդիսոնի գործընկերը, սակայն հնարավորություն ստացավ աշխատելու նրա գրասենյակում՝ նվազագույն վճարով կատարելով Էդիսոնի համար անկարևոր, սակայն իր համար շատ կարևոր աշխատանք, քանի որ հնարավորություն ունեցավ իր «ապրան-

քը» տեղադրելու այնտեղ, որտեղ իր նախատեսած «գործընկերը» կտեսներ այն:

Անցան ամիսներ: Ոչ մի ակնհայտ փոփոխություն չեղավ, որ Բարնսնի մոտեցնելը իր ԳԼԽԱՎՈՐ ՀՍՏԱԿ ՆՊԱՏԱԿԻՆ: Սակայն ինչ-որ կարևոր բան տեղի էր ունենում Բարնսի մոտքում: Նա շարունակաբար սաստկացնում էր իր ՅԱՆԿՈՒԹՅՈՒՆԸ՝ դառնալու Էդիսոնի գործընկերը:

Հոգեբանները ձիշտ են. եթե մարդ ինչ-որ բան իրապես ցանկանում է, դա երևում է նրա արտաքինից: Բարնսը պատրաստ էր դառնալու Էդիսոնի գործընկերը, ավելին՝ նա ՎՃՈՒԿՎԱՆ ԷՐ ՏՐԱՄԱԴՐՎԱԾ՝ ՊԱՀԸ ԲԱՅ ՉԹՈՂՆԵԼ՝ ՀԱՍՆԵԼՈՒ ԻՐ ՅԱՆԿԱՅԱԾԻՆ:

Նա երբեք չէր ասում՝ «Դե լավ, օգուտ չկա, ավելի լավ է միտքս փոխել ու վաճառականի գործով զբաղվեմ», այլ ասել է՝ «Ես այստեղ եմ եկել Էդիսոնի հետ բիզնես սկսելու և կհասնեմ դրան, եթե դրա համար նույնիսկ կյանքիս մնացած մասը պահանջվի»: Նա *հենց այդպես էլ մտածել է*: Որքան տարբեր բաներ կպատմեին մարդիկ՝ ունենալով ընդամենը ՈՐՈՇԱԿԻ ՆՊԱՏԱԿ և կառչած մնալով դրան, մինչև որ այն կվերածվեր ամենակույ մտասևեռման:

Թերևս երիտասարդ Բարնսն այդ ժամանակ նման բաներ չգիտեր, բայց իր մտադրության համառությունը, միակ ՅԱՆԿՈՒԹՅՈՒՆԻՆ իրականացնելու նրա հաստատակամությունը կանխորոշեցին, որ վերանան բոլոր խոչընդոտները, և նրան ընձեռովի այն հնարավորությունը, որը նա փափագում էր ունենալ:

Հարմար առիթը, սակայն, հայտնվեց բոլորովին այլ տեսքով և այլ կողմից, քան Բարնսն ակնկալում էր: Դա հարմար առիթի հնարքներից մեկն է. այն մի նենգ սովորություն ունի՝ սպրդելու հետնամուտքից և հաճախ քողարկվելու անհաջողության կամ ժամանակավոր պարտության կերպարանքի ներքո: Հավանաբար այս պատճառով շատերը չեն կարողանում ձանաչել այդ հարմար առիթ կոչվածին:

Պարոն Էդիսոնն այդ ժամանակ նոր էր կատարելագործել գրասենյակային մի սարք՝ հայտնի որպես «Էդիսոնի ձայնագրիչ»

(այժմ՝ «Էդիֆոն»): Նրա առևտրական գործակալները խանդավառված չէին այդ սարքով. կարծում էին, որ հեշտությամբ չի վաճառվի: Բարնսը հասկացավ, որ իր գործելու պահը եկել է: Հնարավորությունը ներկայացավ անշտապ, որպես տարօրինակ տեսքով մի սարք, որը ոչ ոքի չէր հետաքրքրում՝ բացի իրենից և գյուտարարից:

Բարնսը գիտեր, որ կարող է վաճառել այդ սարքը: Նա իր ծանայություններն առաջարկեց Էդիսոնին և անմիջապես գործելու հնարավորություն ստացավ: Նա վաճառեց ձայնագրիչը: Իրականում վաճառեց այնպիսի հաջողությամբ, որ Էդիսոնը նրա հետ պայմանագիր կնքեց՝ սարքը երկրով մեկ տարածելու և վաճառելու նպատակով: Այս բիզնես համագործակցությունից ծնվեց «Ստեղծել է Էդիսոնը, կյանքի է կոչել Բարնսը» կարգախոսը:

Այս համագործակցությունը տևեց երեսուն տարուց ավելի: Բարնսը ոչ միայն մեծ կարողության հասավ, այլև հասկացավ չափազանց կարևոր մի բան. նա ապացուցեց, որ իրապես հնարավոր է ՄՏԱԾԵԼ ԵՎ ՀԱՐՍՏԱՆԱԼ:

Ես չեմ կարող իմանալ, թե փաստացի Բարնսի համար ինչ արժեցավ իր ՑԱՆԿՈՒԹՅՈՒՆԸ: Թերևս այն երկու-երեք միլիոն դոլար շահույթ բերեց նրան, սակայն գումարը, որքան էլ որ լինի, անկարևոր է դառնում, երբ համեմատում ես շատ ավելի կարևոր արժանիքի հետ, որ մարդ ստանում է ի դեմս որոշակի իմացության, այն գիտելիքի, որ հայտնի սկզբունքների կիրառումը թույլ է տալիս *մտքի անորոսայի ազդակը վերափոխել նրա ֆիզիկական պատճենի:*

Բարնսը բառացիորեն *պատկերացրեց* իրեն որպես մեծն Էդիսոնի գործընկեր: Նա պատկերացրեց իրեն հաջողության մեջ: Որպես սկիզբ՝ նա ոչինչ չունեի՝ բացառությամբ ԻՐ ՑԱՆԿՈՒԹՅՈՒՆԻՑ ԵՎ ՎՃՌԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԻՑ՝ ԿԱՌՉԱԾ ՄՆԱԼՈՒ ԱՅԴ՝ ՑԱՆԿՈՒԹՅԱՆԸ, ՄԻՆՉԵՎ ՈՐ ԿԻՐԱԿԱՆԱՑՆԻ ԱՅՆ:

Գործը սկսելու համար նա դրամ չունեի: Կրթությունն անբավարար էր: Հեղինակություն չունեի: Սակայն ուներ նախաձեռնություն, հավատ և հաղթելու կամք: Այս անշոշափելի ուժերով նա իրեն

դարձրեց պատմությանը հայտնի մեծագույն գյուտարարի կյանքում թիվ մեկ անձը:

Այժմ եկեք դիտարկենք մեկ այլ իրավիճակ և ուսումնասիրենք մի մարդու, ով ուներ հարստանալու բազմաթիվ ակնառու հնարավորություններ, սակայն կորցրեց դրանք՝ *գտնվելով* իր որոնած նպատակից երեք ոտնաչափ *հեռավորության վրա*:

ՈՍԿՈՒՑ ԵՐԵՔ ՈՏՆԱԶԱՓ ՏԵՌԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ

Ձախողման ամենից տարածված պատճառներից մեկը *ժամանակավոր անհաջողության* դեպքում գործից նահանջելն է: Ամեն ոք կյանքում այս սխալը կատարել է մեկ կամ ավելի անգամ:

Ռ. Յու. Դերբիի հորեղբայրներից մեկը հիվանդանում է «ոսկու տենդով» և մեկնում է արևմուտք, որպեսզի ՓՈՐԻ ՀՈՂԸ ԵՎ ՀԱՐՍԱՆԱ: Նա երբեք չէր լսել, որ *շատ ավելի ոսկի կա մարդկանց ուղեղում, քան հողի մեջ*: Նա տարածք է վերցնում ու սկսում աշխատել բրիչով ու բահով: Գործը դժվար էր, բայց մեծ էր նրա՝ ոսկու ծարավը:

Մի քանի շաբաթից նրա աշխատանքը փոխհատուցվում է փայլող հանածոյի հայտնաբերմամբ: Նրան մեքենա էր պետք հանքանյութը մակերես դուրս բերելու համար: Նա հանքը զգուշորեն ծածկում է հողով ու վերադառնում իր հայրենի Վիլյամսբուրգ (Մերիլենդ)՝ պատմելու անգլականներին և մի քանի հարևանի իր գտածոյի մասին: Նրանք միասին գումար են հայթայթում անհրաժեշտ սարքավորումների ու փոխադրամիջոցների համար, որից հետո հորեղբայրը և Դերբին վերադառնում են հանք:

Առաջին վագոնը լցնում են հանքանյութով և տանում հալոցարան: Նմուշներն ապացուցում են, որ նրանց հանքն ամենահարուստներից մեկն էր Կոլորադոյում: Մի քանի այդպիսի վագոն կփակեր պարտքերը, իսկ հետո մեծ շահույթներ կհոսեին:

Հորատող մեքենաները խորանում էին վար, Դերբիի և հորեղբոր հույսերը խոյանում էին վեր: Բայց հետո մի քան պատահեց. ոսկու երակն անհետացավ: Նրանք շարունակում էին հորատել՝ վիատված փորձելով կրկին գտնել ոսկու երակը, բայց ապարդյուն:

Ի վերջո որոշեցին ԴԱԴԱՐԵՑՆԵԼ:

Իրենց ունեցած սարքավորումները նրանք մի քանի հարյուր դոլարով վաճառեցին հնոտիավաճառին ու տուն վերադարձան:

Որոշ հնոտիավաճառներ հիմար են, բայց ոչ այս մեկը: Նա հրավիրեց մի լեռնային ճարտարագետի՝ հանքը ուսումնասիրելու և մի փոքր հաշվարկ կատարելու: Ճարտարագետը եզրակացրեց, որ գործը ձախողվել է, քանի որ կատարողները ոչինչ չեն իմացել «կեղծ երակների» մասին: Նրա հաշվարկները ցույց տվեցին, որ ոսկու երակը կարող էր գտնվել ԸՆԴԱՄԵՆԸ ԵՐԵՔ ՈՏՆԱԶԱՓ ՀԵՌԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ ԱՅՆ ՏԵՂԻՑ, ՈՐՏԵՂ ԴԱՐՔԻՆՆԵՐԸ ԴԱԴԱՐԵՑՐԵԼ ԷԻՆ ՓՈՐԵԼԸ: Հենց այդ տեղում էլ գտնվեց ոսկին:

Հնոտիավաճառը հանքից միլիոնավոր դոլարների հասույթ ունեցավ, քանի որ հասկացավ, որ նահանջելուց առաջ պետք է խորհրդակցել մասնագետի հետ:

Սարքավորումներին հատկացված դրամի մեծ մասը հայթայթել էր Ռ. Յու. Դերբին, որն այդ ժամանակ շատ երիտասարդ էր: Դրամը տրամադրել էին նրա ազգականները և հարևանները, քանի որ հավատում էին նրան: Նա մինչև վերջին դուլարը վերադարձրեց իր պարտքը, չնայած դա տարիներ տևեց:

Երկար տարիներ պարոն Դերբին վերականգնում էր իր կորուստը՝ *հասկանալով*, որ ՑԱՆԿՈՒԹՅՈՒՆԸ կարող է վերափոխվել ոսկու: Այս հայտնագործությունը նա կատարեց, երբ սկսեց զբաղվել կյանքի ապահովագրման բիզնեսով:

Հիշելով, որ ինքը մեծ կարողություն է կորցրել, քանի որ ԴԱԴԱՐԵՑՐԵԼ է աշխատանքը ոսկուց երեք ոտնաչափ հեռավորության վրա, Դերբին շահույթներ ստացավ իր ընտրած աշխատանքից՝ պարզապես ինքն իրեն ասելով. «Ես կանգ առա ոսկուց երեք ոտնաչափ հեռավորության վրա, բայց երեք կանգ չեմ առնի, եթե մարդիկ *հրաժարվեն* ինձնից ապահովագրական ծառայություններ գնելուց»:

Դերբին ստեղծեց տասնհինգ մարդուց պակաս աշխատակազմ ունեցող մի փոքր խումբ, որը տարեկան մեկ միլիոնից ավելի դոլարի կյանքի ապահովագրություն է վաճառում: Իր «կաշունության»

համար նա պարտական է այն դասին, որը նա քաղել է ոսկու հանքի բիզնեսում իր ունեցած նահանջից:

Նախքան մարդու կյանքում հաջողության գալը նա պետք է պատրաստ լինի կրելու ժամանակավոր անհաջողություններ ու, թերևս, որոշ ձախողումներ: Երբ մարդուն անհաջողություն է բաժին ընկնում, ամենահեշտ և ամենից տրամաբանական բանը գործը ԹՈՂՆԵԼՆ է: Մարդկանց մեծամասնությունն այդպես էլ վարվում է:

Այս երկրի երբևէ ճանաչված ավելի քան հինգ հարյուր ամենից հաջողակ մարդիկ տողերիս հեղինակին պատմել են, որ իրենց մեծագույն հաջողությունը վրա է հասել ընդամենը մեկ քայլ այն բանից հետո, երբ արդեն թվում էր, թե պարտվել են: Ձախողումը խաբեբայի մեկն է՝ հեզնանքի ու խորամանկության սուր զգացողությամբ: Գայթակղիչ բան է մարդուն տապալել այն պահին, երբ նա արդեն հաջողության եզրին է:

ՉՆԱՀԱՋԵԼՈՒ ՀԻՍՈՒՆ ՍԵՆԹԱՆՈՑ ԴԱՍ

Պարոն Դերբին «կյանքի համալսարանից» «գիտական աստիճան» ստանալուց կարճ ժամանակ անց, դաս քաղելով ոսկու հանքերի իր փորձառությունից, համոզվեց, որ «ոչ»-ը պարտադիր կերպով չի նշանակում «ոչ»:

Մի անգամ նա օգնում էր հորեղբորը՝ ցորեն աղալու մի հին ջրաղացում: Հորեղբայրն ուներ մեծ ազարակ, որտեղ վարձակալությամբ աշխատում էին տարբեր ռասայի մարդիկ: Դուռը կամաց բացվեց, ու մի սևամորթ երեխա՝ վարձակալներից մեկի աղջիկը, մտավ ներս ու կանգնեց դռան մոտ:

Հորեղբայրը շրջվեց, տեսավ աղջկան ու կոպտորեն նետեց.

— Ի՞նչ ես ուզում:

Երեխան մեղմորեն ասաց.

— Մայրիկս ասաց, որ իրեն հիսուն սենթ տաք:

— Ոչինչ էլ չեմ տա, տո՛ւն գնա,— կոպտեց հորեղբայրը:

— Լավ,— ասաց երեխան, *սակայն տեղից չշարժվեց:*

Կարդացե՛ք գիրքն ամբողջությամբ՝ ձեռք բերելով «Զանգակ» գրատնից և Հայաստանի այլ գրախանութներից, ինչպես նաև առցանց՝ www.zangak.am կայքէջից:

ՀԱՅԵՐԵՆ ՀՐԱՏԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ՝ «ԶԱՆԳԱԿ» ՀՐԱՏԱՐԱԿՉՈՒԹՅԱՆ, 2016

ԲՈԼՈՐ ԻՐԱՎՈՒՆՔՆԵՐԸ ՊԱՇՏՊԱՆՎԱԾ ԵՆ:

Սույն հրատարակության որևէ հատված չի կարող վերարտադրվել մեխանիկական, էլեկտրոնային, լուսապատճենահանման, տեսագրման և այլ եղանակներով՝ առանց հրատարակչի գրավոր համաձայնության: