

Inhoud

Voorwoord	13
------------------	-----------

Voorwoord van de Nederlandse uitgever	15
--	-----------

Hoofdstuk I

Mijn eerste ontmoeting met Andrew Carnegie	17
---	-----------

Een korte weergave van de achtergrond van de auteur met een beschrijving van de dramatische gebeurtenissen die leidden tot het verbijsterende interview met de Duivel nadat de auteur de code van de Duivel had gebroken en hem een bekentenis had afgedwongen over zijn methoden om mensen in zijn greep te krijgen.

Hoofdstuk II

Een interview met mijn onzichtbare adviseurs	59
---	-----------

Een beschrijving van het systeem dat de auteur gebruikt om informatie te ontvangen met behulp van buitenzintuiglijke waarneming. Een ‘interview’ met Thomas A. Edison, twee jaar na zijn dood afgenomen.

Hoofdstuk III

Een merkwaardig interview met de Duivel	88
--	-----------

Een schets van de dramatische gebeurtenissen die leidden tot het beroemde interview dat plaatsvond tijdens een Meesterbreinontmoeting tussen de auteur en zijn echtgenote, en een gedetailleerde beschrijving van de Duivel, wie hij is, waar hij zich ophoudt en hoe hij te werk gaat.

Hoofdstuk IV

Dwalen met de Duivel	106
-----------------------------	------------

De verbluffende analyse van het principe waarmee de Duivel naar eigen zeggen achtennegentig procent van alle mensen op deze wereld

aan zich heeft onderworpen, met inbegrip van de meeste geestelijken van alle godsdiensten. Een nieuwe kijk op het wezen van de Duivel.

Hoofdstuk V

Hypnotiserend ritme

144

Een recent ontdekte natuurwet waarover de auteur te horen kreeg tijdens zijn gesprek met de Duivel, een wet die volgens sommigen belangrijker is voor de mensheid dan Newtons ontdekking van de wet van de zwaartekracht omdat hij de belangrijkste oorzaken blootlegt van alle mislukkingen en alle ellende en uitlegt hoe een mens onafhankelijk en zelfredzaam kan worden.

Hoofdstuk VI

Duidelijke doelstellingen

169

Een beschrijving van de eerste stap die moet worden gezet om de wurggreep van hypnotiserend ritme te breken en een analyse van de rol van kerken en scholen, die kinderen dwingen hun hele leven lang slachtoffer te zijn van de gewoonte om te dwalen. Een onverschrokken aanklacht tegen de belangrijkste krachten binnen de samenleving.

Hoofdstuk VII

Zelfdiscipline

204

Het tweede van de zeven principes die leiden naar spirituele, economische en lichamelijke vrijheid. Een schokkende beschrijving van het menselijk rioolstelsel, dat door de Duivel wordt gebruikt om de meeste mensen slechtgehumeurd te houden zodat ze vatbaar zijn voor lichamelijke kwalen.

Hoofdstuk VIII

Leren van tegenslagen

224

Een verrassende ontdekking die aantoont dat de natuur tegenslagen, mislukkingen en nederlagen gebruikt om hypnotiserend ritme te doorbreken. Tevens wordt in dit hoofdstuk uitgelegd waarom elke tegenslag de kiem in zich herbergt van een even groot of zelfs groter voordeel, en waarom de meeste mislukkingen in feite vermomde zegeningen zijn.

Hoofdstuk IX

De omgeving vormt het karakter **237**

Een verrassende analyse van de invloed van de omgeving en de bijdrage die deze levert aan iemands succes of falen. Het belang van goede relaties met mensen. Wat karakter is en hoe het wordt gevormd.

Hoofdstuk X

De tijd **244**

Waarin wordt onthuld welke rol de tijd speelt bij het permanent vastleggen van gewoonten en dat tijd de belangrijkste factor is bij de verwerving van wijsheid.

Hoofdstuk XI

Harmonie **248**

Een natuurwet met behulp waarvan alle omgevingsinvloeden worden bestendigd en worden gedwongen relaties met elkaar aan te gaan vanwege hun gelijke trillingsfrequenties.

Hoofdstuk XII

Behoedzaamheid **251**

Een gebrek aan behoedzaamheid is de gevaarlijkste menselijke eigenschap en een van de belangrijkste oorzaken van falen en mislukken.

Samenvatting **254**

Over Napoleon Hill **267**

De Duivel te slim af zijn

Dit is het merkwaardige verhaal over hoe de code van de Duivel werd gebroken en hij werd gedwongen alle methoden op te biechten waarmee hij de breinen van mensen in bezit neemt, met bovendien een duidelijke beschrijving van de verblijfplaats van de Duivel.

Dit verhaal is nog nooit verteld. Het is een verhaal dat u wellicht kan leiden naar een beter begrip van uw godsdienst en van wat u na dit leven mag verwachten. Als u het onbevooroordeeld leest, kan het u helpen al uw angsten, twijfels en vermoedens over het volgende leven de baas te worden.

Napoleon Hill schreef dit boek in 1938, vijf jaar nadat hij was gestopt met zijn werk voor Franklin D. Roosevelt en op een moment dat de dramatische gebeurtenissen van het tijdperk-Roosevelt hem nog vers in het geheugen lagen, kort nadat zijn *Think and Grow Rich* een bestseller was geworden in de Verenigde Staten en veel andere beschaafde naties. Als u iemand bent die bang is voor of slecht kan omgaan met waarheden die niet stroken met uw eigen overtuigingen, dan doet u er goed aan dit boek niet te lezen.

—De auteur

OUTWITTING the DEVIL!

By THE MAN WHO
BROKE THE DEVIL'S
CODE AND FORCED
HIM TO CONFESS.

The Secret of how the Author Attained
Physical and Financial Freedom

The boldest and the most inspiring of the
self-help books by America's number one
success philosopher who, after thirty
years of diligent snooping, found the
Devil and wrung from him an astounding
confession disclosing where he lives,
why he exists, and how he gains control
over the minds of people, and how anyone
can outwit him. The book is a generous
course in psychology, making clear the
working principles of the human mind.
When you finish this story of the Devil
you will know much more about God.

By

N a p o l e o n H i l l

author of

~~THE SECRET OF SUCCESS~~

~~and~~

THINK AND GROW RICH

MASTER-KEY
to
RICHES

Voorwoord van de Nederlandse uitgever

Het jaar 2021 was pas begonnen en lag nog als een onbeschreven blad voor mij. Op een januariochtend werd ik verrast door een ongebruikelijk bericht. Ik had een email ontvangen van Sander Spijker, een jonge student die een hartstochtelijk betoog hield voor het boek dat u nu in handen houdt. Hij was ermee in aanraking gekomen nadat hij *Think and Grow Rich* had gelezen en hij vertelde dat de opvolger daarvan, met de in mijn ogen wat mystieke titel *Outwitting the Devil*, nog veel meer indruk had gemaakt. Hij herkende de onzekerheid waarmee de jonge Hill in zijn ontluikende ondernemersleven moest dealen. Die voelde hij en vele generatiegenoten om hem heen ook, zei hij. Het boek had hem getroost, maar vooral geïnspireerd. Zodanig zelfs dat hij vond dat het in het Nederlands vertaald zou moeten worden, zodat meer jonge mensen het zouden kunnen lezen en zo een hart onder de riem gestoken konden krijgen.

Napoleon Hill was mij niet onbekend – *Think and Grow Rich* staat al jaren in de toplijsten van klassiekers op het gebied van persoonlijke groei – dus het was zeker de moeite waard deze suggestie serieus te nemen. Daarbij is de druk die nieuwe generaties voelen overal merkbaar, met burn-out als koploper van de symptomen. Een boek van ruim tachtig jaar oud dat nu een hele nieuwe generatie aanspreekt? Natuurlijk, de nasleep van de Eerste Wereldoorlog en de economische malaise van de jaren dertig zijn heel anders dan de gevolgen van COVID-19 en de onzekerheden die we tegenwoordig ervaren; maar het gevoel de grond onder je voeten kwijt te zijn, de uitzichtloosheid van de pandemie en de onzekerheid over je toekomst, die zijn misschien wel heel vergelijkbaar.

Bij het lezen kwam ik er al snel achter dat het inderdaad een bijzonder boek is. Vooral door de vorm: het is een verhaal in een verhaal. Hill vertelt zijn eigen geschiedenis en hoe hij de universele natuurwetten ontdekte die mede ten grondslag liggen aan zijn la-

tere succes. Maar om de principes van die natuurwetten te kunnen volgen en je niet van je koers te laten drijven, moet je wel de verleidingen in het leven weerstaan. Dan voert hij de Duivel ten tonele. In een interview ontfutselt ‘de auteur’ de Duivel het geheim over hoe hij mensen verleidt van hun pad af te dwalen.

Hills eigen verleden bracht me naar een tijd in de geschiedenis waar ik romantische beelden bij kreeg: de roaring twenties, waarin frivool geklede dames en strakgepakte mannen in T-Fords rondreden. Maar het ontregelde me ook; goed en kwaad, de Duivel met zijn verleidingen, wie was nou ‘de auteur’ en wie Napoleon Hill? Niet voor niets heeft het boek, nadat Hill het in 1938 geschreven had, jarenlang in een kluis gelegen omdat zijn naasten vonden dat het te controversieel was. Pas in 2011 durfden ze een publicatie aan, voorzien van uitgebreid commentaar om de tekst voor de huidige generatie te duiden. Nu pas ziet het oorspronkelijke werk het daglicht, meer dan tachtig jaar nadat het geschreven is.

Sandra Wouters

Amsterdam, januari 2022

Hoofdstuk een

Mijn eerste ontmoeting met Andrew Carnegie

En de invloed ervan op mijn leven

Het is al meer dan vijfentwintig jaar de belangrijkste missie in mijn leven om de oorzaken van mislukking en succes te identificeren en te bundelen tot een filosofie van succes met de bedoeling anderen te helpen die niet de aandrang hebben om dit onderzoek te verrichten of daartoe niet in staat zijn.

Mijn inspanningen begonnen in 1908 na een interview met de inmiddels overleden Andrew Carnegie.*

Ik vertelde de heer Carnegie openhartig dat ik van plan was rechten te gaan studeren en mijn studie wilde financieren door succesvolle mensen te interviewen om te ontdekken hoe zij hun succes hadden bereikt, hun verhalen op te tekenen en de interviews te verkopen aan tijdschriften.

Aan het einde van ons eerste gesprek vroeg de heer Carnegie of ik het lef had om in te gaan op een voorstel dat hij me wilde doen. Ik antwoordde dat lef mijn beste eigenschap was en dat ik mijn uiterste best zou doen om zijn voorstel uit te voeren.

Hij zei: 'Dat idee van je, om verhalen te schrijven over succesvolle mensen, is tot op zekere hoogte een prima idee dat ik je niet uit het hoofd zal praten. Maar als je iets van blijvende waarde wilt doen, niet alleen voor de mensen van nu maar ook voor het nageslacht, zou je de tijd moeten nemen om de oorzaken van succes en falen te ordenen.'

Er zijn miljoenen mensen die geen flauw idee hebben van de oor-

* Amerikaans staalmagnaat en filantroop (1835-1919), die onder meer bijdroeg aan de bouw van het Vredespaleis in Den Haag.

zaken van succes en falen. Ze willen het dolgraag leren, maar er zijn geen leraren. Scholen en universiteiten doceren nagenoeg alles, maar niet de grondslagen van individueel succes. Ze verlangen van jonge mannen en vrouwen dat ze zich vier, soms zelfs acht jaar lang ingraven in universiteiten die het contact met de echte wereld zijn kwijtgeraakt. Ze verwerven daar abstracte kennis, maar leren niet wat ze later met die kennis kunnen doen.

De wereld heeft behoefte aan een praktische, begrijpelijke, op feiten gebaseerde filosofie van succes die is ontleend aan de ervaringen van mensen die zijn verbonden aan de grote universiteit van het leven. Filosofen houden zich niet bezig met de filosofie die ik voor ogen heb.

Als deze wereldwijde behoefte je aanspreekt, zou het dan mogelijk zijn dat de compositie van zo'n filosofie je meer tot eer strekt dan een carrière als advocaat? We hebben genoeg advocaten, maar er is een schromelijk tekort aan filosofen die mensen de kunst van het leven kunnen bijbrengen.

Er ligt hier een mogelijkheid voor een ambitieuze jonge vent als jij; maar ambitie alleen is niet voldoende voor deze taak, die ook moed en vasthoudendheid vereist.

Je zult er minimaal twintig jaar onophoudelijk mee bezig zijn. Je zult in die periode je inkomen moeten halen uit een andere bron, want een onderzoek als dit is nooit meteen winstgevend. Het is niet ongebruikelijk dat mensen die dergelijke bijdragen aan de samenleving leveren pas honderd jaar na hun dood erkenning krijgen voor hun werk.

Als je deze uitdaging aangaat, interview dan niet alleen de enkelen die zijn geslaagd, maar ook de velen die zijn mislukt. Het klinkt misschien vreemd, maar je zult meer leren over hoe je kunt slagen van de mislukkelingen dan van mensen die we als succesvol bestempelen. Ze kunnen je leren wat je niet moet doen.

Maak een zorgvuldige analyse van duizenden mensen die gelden als mislukkelingen. Ik doel met die term op mensen die als hun levenseinde nadert teleurgesteld zijn omdat ze niet de doelstellingen hebben bereikt die ze met hart en ziel hebben nagestreefd.

Tegen het einde van je onderzoek zul je iets ontdekken wat je

versteld zal doen staan. Je zult ontdekken dat de oorzaak van succes niet los kan worden gezien van de mensen; het is een kracht die zo ondefinieerbaar is dat de meeste mensen er geen oog voor hebben, een kracht die we 'de andere zelf' zouden kunnen noemen.

Het is opvallend dat die andere zelf zijn invloed zelden laat gelden en zich zelden manifesteert, behalve ten tijde van bijzondere noodgevallen, als mensen zich door tegenslagen en tijdelijke nederlagen gedwongen zien hun gewoonten aan te passen en hun intelligentie aan te spreken om een oplossing te vinden voor hun problemen.

Mijn ervaringen hebben me geleerd dat een man het succes het dichtste nadert op momenten waarop hij ten prooi valt aan wat hij als mislukking definieert, want juist dan wordt hij genooddaakt om na te denken. Als hij logisch en vasthoudend nadenkt, zal hij inzien dat wat hij mislukking noemt meestal slechts een signaal is dat hij zich moet herbewapenen met een nieuw plan of project. De meeste echte mislukkingen komen voort uit de beperkingen die mensen zichzelf opleggen. Als ze de moed hadden om alsnog een stap verder te gaan, zouden ze hun vergissing inzien.'

Deze woorden van de heer Carnegie waren bepalend voor mijn leven en gaven me de missie waaraan ik nu al een kwart eeuw mijn energie ontleen. En dat terwijl ik slechts een vaag idee had van wat hij bedoelde met 'de andere zelf'.

Ik heb tijdens mijn onderzoek naar de oorzaken van succes en falen meer dan 25000 mannen en vrouwen mogen analyseren die te boek stonden als mislukt, en meer dan 500 die als succesvol golden. Het is inmiddels al talloze jaren geleden dat ik mijn eerste glimp opving van die andere zelf waarover de heer Carnegie had gesproken. Ik deed die ontdekking zoals hij had voorspeld na twee belangrijke keerpunten in mijn leven, noodgevallen die me dwongen oplossingen te bedenken voor problemen van een omvang die ik nog nooit was tegengekomen.

Ik zou willen dat het mogelijk was om deze ontdekking te beschrijven zonder gebruik te maken van het persoonlijk voornaamwoord, maar dat is onmogelijk omdat die ontdekking niet kan worden losgekoppeld van de persoonlijke ervaringen waaruit ze voortkwam. Om het hele verhaal te vertellen moet ik teruggaan naar het eerste

van die twee scharniermomenten en u stap voor stap leiden in de richting van mijn ontdekking.

De verzameling van de data waaruit de zeventien principes van succes en de dertig belangrijkste oorzaken van falen werden samengesteld, vergde vier jaar onderzoek, dus we zullen nu beginnen met de twee keerpunten in mijn leven die me lieten kennismaken met mijn andere zelf.

Ik had besloten dat ik mijn taak, de compositie van een volledige filosofie van persoonlijk succes, had voltooid. Dat had ik verkeerd gezien. In feite was mijn werk nog maar net begonnen. Ik had het raamwerk van een filosofie gebouwd door de zeventien principes van succes en de dertig oorzaken van falen te formuleren, maar dat raamwerk moest nog worden bekleed met toepassingen en ervaringen. Het moest een ziel krijgen om mensen de moed en inspiratie te geven om hindernissen te lijf te gaan.

Ik ontdekte pas later dat de 'ziel' die nog moest worden toegevoegd pas beschikbaar werd nadat mijn andere zelf zijn opwachting had gemaakt als gevolg van de twee keerpunten in mijn leven.

Ik word gemotiveerd door onvrede

Ik had besloten mijn aandacht en eventuele vaardigheden in te zetten voor financieel gewin en koos voor de reclamewereld. Ik werd advertentiemanager voor de LaSalle Extension University in Chicago. Alles ging aanvankelijk goed, maar na een jaar kreeg ik een enorme hekel aan mijn werk. Ik nam ontslag.

Samen met de voormalige president van LaSalle betrad ik de wereld van de winkelketens. Ik werd directeur van de Betsy Ross Candy Company. Na een aantal conflicten met mijn zakenpartners keerde ik ook dat project de rug toe.

De reclamewereld lonkte nog altijd en ik probeerde mijn belangstelling op dat vlak te kanaliseren door een School voor Reclame en het Verkopersvak op te zetten als onderdeel van het Bryant & Stratton Business College.

Dat verliep zonder problemen en we verdienden goed toen de Verenigde Staten in 1917 toetrad tot de Eerste Wereldoorlog. Als reactie op een innerlijke aandrang die ik niet met woorden kan beschrijven

verliet ik de school om onder de persoonlijke leiding van president Woodrow Wilson mijn land te dienen, met achterlating van een goedlopend bedrijf, dat na mijn vertrek uiteenviel.

Na het einde van de oorlog in 1918 begon ik zonder enig startkapitaal met de uitgave van het tijdschrift *The Golden Rule*. Het blad was een groot succes, met een landelijke oplage van bijna een half miljoen exemplaren. Ik sloot het eerste jaar af met een winst van \$3 156.

Enkele jaren later vertelde een doorgewinterde uitgever me dat niemand met enige ervaring met de publicatie en distributie van landelijke tijdschriften het ooit in zijn hoofd zou halen om zo'n tijdschrift op te zetten met een startkapitaal van minder dan een half miljoen dollar.

Het was voorbestemd dat *The Golden Rule* en ik vroeg of laat uit elkaar zouden gaan. Met het succes van het tijdschrift nam ook mijn onvrede toe totdat de kleine, door mijn zakenpartners veroorzaakte irritaties me te veel werden, ik hun het blad cadeau deed en ermee stopte. Ik vermoed dat die beslissing me een klein fortuin heeft gekost.

Daarna organiseerde ik een opleidingsschool voor verkopers. Mijn eerste opdracht was de training van een groep van drieduizend verkopers voor een winkelketen. Ik kreeg tien dollar voor elke verkoper die ik opleidde en verdiende binnen een halfjaar iets meer dan \$30 000. Als je geld als maatstaf nam, was ik een zeer succesvol zakenman. Maar wederom was ik onrustig en ongelukkig. Het werd me met de dag duidelijker dat geld, hoeveel geld ook, me nooit gelukkig zou maken.

Zonder enige verontschuldiging voor mijn gedrag verliet ik een bedrijf waar ik moeiteloos meer had kunnen verdienen dan de Amerikaanse president. Mijn vrienden en zakenpartners dachten dat ik gek was geworden. Ergens hadden ze gelijk, maar wat kon ik doen? Ik jaagde het geluk na, maar had het nog niet gevonden. Dat was de enige verklaring die ik kon bedenken voor mijn merkwaardige gedrag. Maar ja, welk mens kent ooit zichzelf?

Dit gebeurde in het late najaar van 1923. Ik was gestrand in Columbus, Ohio. Ik had geen geld en, erger nog, geen plan om me uit de problemen te werken. Voor de eerste keer in mijn leven was ik