

NAPOLEON HILL

THINK AND
GROW RICH

*SUCCES IS HET RESULTAAT
VAN DE MANIER WAAROP JE DENKT*

INVICTUS LIBRARY

THINK AND GROW RICH

~ INVICTUS ~

I AM THE MASTER OF MY FATE
I AM THE CAPTAIN OF MY SOUL

WILLIAM EARNEST HENLEY

Noot van de redactie:

Napoleon Hill heeft de vrijheid genomen dit boek in de mannelijke vorm te schrijven. In de originele uitgave heeft hij echter vermeld dat hij uiteraard respect en bewondering heeft voor elke vrouwelijke lezer. Op geen enkele wijze is het de bedoeling van de schrijver discriminerende of mogelijk beledigende opmerkingen te plaatsen. Houd er bij het lezen van deze vertaling rekening mee dat deze tekst werd geschreven in 1937.

NAPOLEON HILL

*Er is een principe dat bekendstaat als de wet van de economie.
Dit is meer dan een theorie, het is een universele wet die door
niemand kan worden gebroken.*

*Wanneer iemand gaat jagen, zoekt hij een jachtgebied waar
voldoende wild is. Als je op jacht gaat naar rijkdom, geldt
dezelfde regel. Onthoud dit principe goed.*

THINK AND GROW RICH

INVICTUS LIBRARY

SUCCES IS HET RESULTAAT VAN
DE MANIER WAAROP JE DENKT

MICHAEL PILARCZYK

Je wordt wat je gelooft.

Niet wat je hoopt, wat je wenst, of wat je wilt.

Je wordt waar je diep vanbinnen echt van overtuigd bent.

Think and Grow Rich is de klassieker der klassiekers op het gebied van persoonlijke ontwikkeling en succes. De waarheden en wijsheden die Napoleon Hill beschrijft zijn tijdloos, de wetten en regels zijn universeel, het zijn de wetten van De Natuur.

Dit boek is goud waard. Het neemt je stapsgewijs mee in de strategie die miljoenen mensen een fortuin heeft opgeleverd. En het beschrijft de formule voor een succesvol en voldaan leven, want rijkdom kan niet alleen worden afgemeten in geld. Geld en materiele zaken zijn in onze wereld noodzakelijk om ons leven te kunnen leiden, maar daarnaast ervaren we onze grootste rijkdom vooral door harmonieuze vriendschappen, liefdevolle relaties, hechte familiebanden en inzichten die van grote spirituele waarde zijn.

In dit boek wordt exact uitgelegd welke principes je dient te volgen om rijk en succesvol te worden. De mate van rijkdom bepaal je zelf. Het belangrijkste is dat je mentaliteit, je *Positive Mental Attitude*, na het lezen van dit boek gevuld zal zijn met een verlangen om jouw mooiste leven te leven.

Deze nieuwe Nederlandse vertaling is een hedendaagse bewerking van de originele tekst. Napoleon Hill werkte ruim twintig jaar aan de inhoud van dit boek en publiceerde zijn meesterwerk in 1937. *Think and Grow Rich* werd geschreven in een geheel andere tijd. Probeer je de wereld van toen eens voor te stellen. Er waren nog geen dagelijkse vluchten om snel en eenvoudig de wereld over te vliegen. Televisie bevond zich nog in een beginfase. Een wereld zonder mobiele telefoons en zonder internet. Toch waren er ook veel gelijkenissen. Als gevolg van een bankencrisis belandden de Verenigde Staten in De Grote Depressie. Volgens enkele economen was de Federal Reserve de grote schuldige vanwege de expansie van het geldaanbod in de jaren twintig, hetgeen leidde tot een kredietbubbel. Op 24 oktober 1929 (Zwarte Donderdag) barstte de zeepbel en stortten de aandelenkoersen op Wall Street in. Banken gingen failliet en vele mensen raakten werkloos. De Amerikaanse bankencrisis veroorzaakte een wereldwijde economische crisis.

Think and Grow Rich is geschreven op verzoek van Andrew Carnegie (1835 - 1919), een Amerikaanse staalmagnaat en filantroop van Schotse afkomst. De kleine Andrew emigreerde samen met zijn straatarme ouders in 1848 naar Pittsburgh, waar ze ontdekten dat hun arbeidssituatie in Amerika nauwelijks beter was dan in Schotland. Als dertienjarige werd Carnegie een hulpje in een katoenspinnerij. Daarna werkte hij bij de Ohio Telegraph Company en later bij de Pennsylvania Railroad. Uiteindelijk werd hij de eigenaar van het grootste staalbedrijf van de wereld, de Carnegie Steel Company. Dit bedrijf verkocht hij in 1901 aan bankier JP Morgan, die het onderbracht in U.S. Steel. Met de opbrengst van die verkoop werd Andrew Carnegie een van de rijkste mensen ter wereld. De bijzondere geschiedenis van dit verhaal wordt verteld in hoofdstuk III, Geloof en Overtuiging.

Als filantroop stelde Carnegie een genereuze bijdrage beschikbaar voor de bouw van de Carnegie Hall in New York en het

Vredespaleis in Den Haag. In de laatste jaren van zijn leven doneerde hij vrijwel zijn gehele vermogen aan goede doelen en stichtingen, met als doel kennis en wijsheid beschikbaar te stellen. Hij besteedde het overgrote deel van zijn fortuin aan de bouw van 2500 openbare bibliotheken.

Carnegie was ervan overtuigd dat succes het resultaat was van een bepaalde denkwijze en een aantal praktische principes. Toen een jonge Napoleon Hill in 1908 een interview had met de inmiddels 73-jarige Carnegie, deed hij Napoleon in dat gesprek een voorstel: Onderzoek en beschrijf die filosofie en verspreid deze waardevolle kennis wereldwijd. Carnegie gaf de jonge journalist toegang tot de meest gefortuneerde en meest invloedrijke mensen van Amerika. Gedurende een periode van ruim twintig jaar onderzocht Napoleon Hill al deze mensen persoonlijk, om de geheime succesformule te ontdekken die hen schatrijk had gemaakt. De conclusies van zijn langdurige onderzoek beschreef hij in *Hill's Golden Rule Magazine* (1919-1920) en later (1928) in het boek *The Law of Success*. In de jaren die volgden werkte hij verder aan de opdracht die Carnegie hem had gegeven, hetgeen uiteindelijk resulteerde in het boek dat je gaat lezen.

De oorspronkelijke titel van het manuscript was *The Thirteen Steps to Riches*, maar dit werd afgewezen door de uitgever, omdat het te veel gelijkenissen zou vertonen met *The Law of Success*. Het is onbekend hoe en wanneer de titel is veranderd, maar toen de eerste exemplaren in maart 1937 van de persen rolden, stond er op de kaft: *Think and Grow Rich*.

**Ergens in onszelf hebben we een kracht
die elke droom en ieder verlangen kan waarmaken.
Het gaat erom dat je die kracht ontdekt en leert te gebruiken.**

Wat maakt ons wie we zijn? Waarom doen we wat we doen? Is ons leven een toevallige aaneenschakeling van gebeurtenissen of kunnen we de bestemming van ons leven grotendeels zelf bepalen? Met onze bestemming bedoel ik hier geen eindstation, maar onze manier van leven. *'Destiny is not a place, it's who you become,'* leerde ik van een boeddhistische meester. Je bezit het script van de film waarin je speelt. De film van je leven. En je beschikt over de mogelijkheid om dat script te herschrijven zoals jij dat wilt. Jij kunt je eigen script herschrijven door je conditionering te veranderen.

Alles begint met een gedachte, alles is mindset. Het leven dat je op dit moment leidt en de persoon die je bent geworden, zijn het resultaat van gedachten die je hebt gehad en beslissingen die je hebt genomen. Denk eens na over jezelf. Waar komen jouw overtuigingen vandaan? Want die overtuigingen controleren hoe jij denkt en wat je doet. Ze bepalen je gedrag en de resultaten in je leven. Wie heeft ze bedacht? Hoe zijn ze in je terechtgekomen? Op welke fundering heeft jouw leven zich opgebouwd? We moeten begrijpen hoe onze conditionering zich heeft gevormd en hoe deze ons leven bepaalt. Dan kunnen we controle hebben over ons leven en dan zijn er geen beperkingen meer. Verander je gedachten, verander je overtuigingen en je leven zal veranderen. *What you imagine you become.*

Dit boek gaat over de kracht van gedachten. Er wordt veelvuldig gesproken over de *mind*. In het Nederlands vertalen we dit als onze geest, ons spirituele element dat in verbinding staat met ons lichaam. Geest vind ik echter niet de lading dekken van het woord *mind*. Daarom heb ik er in deze bewerking voor gekozen om vrijwel overal het woord *mind* te gebruiken. Onze *mind* kun je vergelijken met je eigen persoonlijke cloud. Een oneindig grote opslagplaats met al je gedachten en ervaringen. We hebben allemaal onze eigen *mind*. Enkele mensen kunnen via hun *mind* contact maken met de Master Mind, of zoals Napoleon Hill het noemt: Oneindige Intelligentie. Sommige mensen noemen dit God, De

Bron, De Schepper, of De Natuur. Zelf noem ik het Akasha. Om dit contact te kunnen maken zul je eerst moeten groeien naar een hogere staat van zuiver bewustzijn.

Vergelijk jezelf met een radio. AM en FM. Als je leeft op een middengolffrequentie en je wilt muziek horen in een mooie kwaliteit, niet dof maar met prachtige hoge en lage tonen, dan zul je moeten afstemmen op FM. Een hogere frequentie, waar alles geweldig mooi klinkt. Het leven is als een radio. Je moet opschakelen naar een hogere frequentie. En om daar te komen moet je een beslissing nemen. Je hebt wellicht geen idee hoe, maar het moment dat je een besluit neemt, gebeurt het. Dan verhoogt je emotionele vibratie en daardoor begin je automatisch alles aan te trekken wat je nodig hebt om alles te krijgen wat je wilt. Het gaat om wat je gelooft, waarvan je overtuigd bent op een heel diep niveau in je onderbewustzijn. Dat is de vibratie waarmee je in harmonie bent en die vibratie controleert je resultaten.

Wat is het geheim, zul je je wellicht afvragen tijdens het lezen van dit boek. Er is geen geheim. Zonder het letterlijk te benoemen heeft Napoleon Hill alle principes uitvoerig beschreven. Het is vrij eenvoudig. Je moet besluiten wat je echt leuk vindt om te doen en daar de rest van je leven aan wijden. *Do what you love and love what you do.* Als je doet wat je leuk vindt is de kans groot dat je succesvol wordt en dat je er ook nog eens een mooie financiële beloning voor krijgt. Het probleem voor de meeste mensen is dat ze er nooit werkelijk over nadenken wat ze écht leuk vinden en zeker niet iedereen is bereid om er alles voor over te hebben. Het maakt niet uit wat je doet, het gaat erom hoe je het doet.

Het leven kan geweldig zijn, maar meestal moeten we zelf de omstandigheden creëren om het geweldig te maken. Het gebeurt niet zomaar. *Make up your mind,* neem een besluit. Elke beslissing bepaalt de koers van je leven.

Mijn eerste ontmoeting met *Think and Grow Rich* vond plaats in een boekwinkel in Miami, begin jaren negentig. Het viel mij op dat er een uitgebreide afdeling was ingericht met boeken over persoonlijke ontwikkeling, leiderschap en succes. Met buitengewone interesse begon ik mij in dit genre boeken te verdiepen. *Think and Grow Rich* gaf mij het inzicht dat ik mijn jonge leven grotendeels had geleefd volgens de principes die in dit boek staan beschreven. Van kleins af aan was ik altijd geïnteresseerd geweest in geld en succes. Hoe kon het zijn dat sommige mensen grote kapitalen verdienden en andere mensen altijd een tekort aan geld hadden? Zo begon ik, net als Napoleon Hill, het gedrag van mensen te bestuderen, met name succesvolle mensen. Gelukkig verkeerde ik in omstandigheden waardoor ik geregeld in contact kwam met slimme zakenmensen, wijze oudere heren die hun sporen zowel in het leven als in de zakenwereld hadden verdiend. En door mijn werk in de media ontmoette ik vele wereldberoemde artiesten. Het werd me steeds duidelijker dat vele succesvolle mensen de principes uit dit boek, bewust of onbewust, toepasten. Vijfentwintig jaar lang bestudeerde ik de wetenschap van succes en de resultaten kwamen vrijwel overeen met de bevindingen van Napoleon Hill. De overeenkomst tussen alle succesvolle mensen was: een grenzeloos verlangen, passie en vastbeslotenheid om een kristalhelder, concreet doel te bereiken.

De weg naar succes en geluk kent vele valkuilen, risico's en hindernissen. Je kunt ten onder gaan aan je eigen hoogmoed en onbezonnenheid. Ook ik werd slachtoffer van mijn eigen succes. Maar, zoals Napoleon Hill beschrijft: vrijwel iedereen die écht grote successen behaalt, heeft daarvoor eerst enorme tegenslagen moeten overwinnen.

Vijfentwintig jaar geleden gaf een slimme zakenman mij dit advies: 'Investeren in jezelf is de beste investering die je kunt doen.' Dit advies volg ik nog steeds, elke dag. Jij hebt dit nu ook gedaan door in dit boek te investeren. Ik heb dit boek jarenlang bestudeerd. Dit boek veranderde mijn leven. En niet alleen dat van mij, van miljoenen mensen wereldwijd. Ik hoop oprecht dat jij de boodschap die door dit boek heen is verweven, ook herkent. Wees ontvankelijk en lees zonder vooroordelen. Bestudeer dit boek en ontdek de denkwijze die je leven zal veranderen.

Bonne Santé,
Michael Pilarczyk

VOORWOORD

IF YOU CANNOT DO GREAT THINGS,
DO SMALL THINGS IN A GREAT WAY

NAPOLEON HILL

In elk hoofdstuk van dit boek komt het geheim van succes ter sprake, de formule waarmee meer dan vijfhonderd zeer welvarende mensen hun materiële en geestelijke rijkdom hebben verkregen. Het leven van deze gefortuneerde mensen heb ik jarenlang zorgvuldig onderzocht.

Het geheim werd in 1908 onder mijn aandacht gebracht door Andrew Carnegie. De slimme, beminnelijke oude Schot dropte het nonchalant in mijn geest, toen ik nog een jongeman was. Vervolgens leunde hij achterover met een vrolijke twinkeling in zijn ogen. Aandachtig bestudeerde hij of ik over voldoende inzicht beschikte om de volle betekenis van zijn woorden te begrijpen. Toen hij bemerkte dat ik ervoor openstond om het geheim te doorgronden, vroeg hij me of ik twintig jaar, of zelfs langer, zou willen besteden om de principes van deze universele wijsheid te onderzoeken en wereldwijd te verspreiden onder mensen die zonder deze geheime formule hoogstwaarschijnlijk een modaal of mogelijk mislukt leven zouden leiden. Ik antwoordde dat ik vastbesloten was om deze

missie aan te nemen en met medewerking van Carnegie heb ik mij aan die belofte gehouden.

Dit boek bevat het geheim. Het is door duizenden (*redactie: inmiddels miljoenen*) mensen in tal van uiteenlopende beroepen getest. Het idee van Andrew Carnegie was om de formule die hem tot een van de rijkste mensen op aarde had gemaakt, binnen het bereik te brengen van mensen die niet beschikken over de mogelijkheden of het vermogen om te onderzoeken hoe je rijkdom kunt verwerven. Hij vroeg mij de betrouwbaarheid van de formule te testen en te demonstreren, met ervaringen van mensen in elk denkbaar beroep.

Carnegie was van mening dat de succesformule op alle scholen en universiteiten als verplichte lesstof toegepast moest worden. Hij was ervan overtuigd dat indien de formule goed zou worden onderwezen, het gehele educatieve systeem daardoor zo drastisch zou veranderen, dat de opleidingstijd op school met de helft verminderd kon worden.

In hoofdstuk III, over geloof en overtuiging, zul je het verbaazingwekkende verhaal lezen van het ontstaan van de reusachtige United States Steel Corporation. De manier waarop dat gebeurde, vormde het bewijs dat Carnegies formule werkt voor iedereen die ervoor openstaat en er klaar voor is. De toepassing van Carnegies formule bezorgde Charles M. Schwab een fortuin, zowel in geld als in kansen. Het toepassen van de formule leverde hem een waarde op van 600 miljoen dollar. Deze feiten geven een indicatie van wat dit boek voor jou kan betekenen, op voorwaarde dat je weet wat je wilt.

Het geheim van deze universele wijsheid is door de tijd heen doorgegeven aan vele duizenden (*redactie: inmiddels miljoenen*) mensen, die het voor hun persoonlijk succes op tal van gebieden hebben gebruikt, exact volgens de bedoeling van Carnegie. Sommigen hebben er een fortuin mee verdiend. Anderen hebben het met succes gebruikt om harmonie in hun gezin en hun sociale leven te scheppen. Een predikant paste de formule zo effectief toe dat hij er een jaarinkomen mee verdiende van meer dan 75.000 dollar.

Arthur Nash, een kleermaker in Cincinnati, gebruikte zijn vrijwel failliete onderneming om de formule te testen. Zijn bedrijf kwam weer tot bloei en leverde uiteindelijk een fortuin op. Dit experiment was zo uniek dat kranten en tijdschriften er veel publiciteit aan gaven, wat op zich al een mediawaarde vertegenwoordigde van meer dan een miljoen dollar. Nash werd een succesvol zakenman en schreef de bestseller *The Golden Rule In Business*.

Toen ik in het begin van mijn carrière publiciteitsmanager was van de LaSalle Extension University, had ik het voorrecht om met eigen ogen te zien hoe J.G. Chapline, voorzitter van de universiteit, de formule toepaste. Hij deed dat zo effectief dat hij LaSalle tot een van de grootste instituten maakte voor parttime-opleidingen in Amerika.

De geheime formule, de universele wijsheid, waarover ik het heb, wordt in dit boek minstens honderd keer genoemd. Niet rechtstreeks, want het schijnt succesvoller te werken als het alleen maar onthuld wordt en opgevangen wordt door degene die er klaar voor is en er gericht naar zoekt. Daarom gaf Carnegie het aan me door, zonder het specifiek te benoemen. Als jij klaar bent om het te gebruiken, zul je het geheim in elk hoofdstuk minstens één keer herkennen. Ik zou willen dat ik je kon vertellen wanneer je kunt weten of je er klaar voor bent, maar het werkt veel krachtiger en effectiever als je het zelf ontdekt.

Tijdens het schrijven van dit boek pakte mijn zoon het manuscript, las het en ontdekte het geheim voor hemzelf. Zijn opmerkelijke verhaal lees je in hoofdstuk II. Is de moed je ooit in de schoenen gezakt? Heb je moeilijkheden moeten overwinnen die je moedeloos maakten? Heb je pogingen en mislukkingen achter de rug? Heb je ooit te kampen gehad met ziekte? Dan kan het verhaal van de effectieve toepassing van de Carnegie-formule door mijn eigen zoon mogelijk een oase zijn in de Woestijn van Verloren Hoop.

Het geheim is tijdens de Eerste Wereldoorlog uitgebreid toegepast door de Amerikaanse president Woodrow Wilson. Het werd

doorgegeven aan elke soldaat die in de oorlog streed. De universele wijsheid werd met zorg verweven in de training die hij kreeg voordat hij naar het front ging. President Wilson heeft me persoonlijk verteld dat het een krachtig middel was bij het aanboren van fondsen voor de oorlogvoering.

Een merkwaardige eigenschap van het geheim is dat mensen die het doorgronden en toepassen, letterlijk worden aangetrokken naar succes. Als je daaraan twijfelt, bestudeer dan de namen van alle succesvolle mensen die het hebben toegepast. Lees hun ervaringen en je zult overtuigd worden.

Er bestaat niet zoiets als iets voor niets.

Om de geheime formule die ik in dit boek beschrijf te kunnen toepassen, moet je een prijs betalen, hoewel deze prijs niet in verhouding staat tot de werkelijke waarde. Wie er niet nadrukkelijk naar zoekt, krijgt het niet zomaar voor niks. Het kan niet worden weggegeven. Het kan ook niet in ruil voor geld worden verkregen, omdat het in twee delen komt. Een gedeelte is al in bezit van degene die er klaar voor is. Het geheim staat ter beschikking aan iedereen die er klaar voor is. Opleiding heeft er niets mee te maken.

Lang voor mijn geboorte kwam het geheim in bezit van Thomas A. Edison. Hij gebruikte het zo slim dat hij de belangrijkste uitvinder van de wereld werd, hoewel hij in zijn hele leven maar drie maanden op school had gezeten.

Het geheim werd doorgegeven aan Edwin C. Barnes, een zakenpartner van Edison. Hij gebruikte het zo effectief dat hij uiteindelijk een groot fortuin vergaarde. Al op jonge leeftijd kon hij zich uit het actieve zakenleven terugtrekken. Zijn verhaal staat aan het begin van het eerste hoofdstuk. Het zal je ervan overtuigen dat rijkdom binnen je bereik ligt, dat je nog steeds kunt worden wie je wilt zijn, dat geld, roem, succes, erkenning en geluk beschikbaar zijn voor iedereen die er klaar voor is en op voorwaarde dat je vastbesloten bent om ingewijd te worden in de universele wijsheid.

Hoe ik dit weet? Je moet het antwoord ontdekken voordat je dit boek uit hebt. Je kunt het vinden in het eerste hoofdstuk en op de laatste bladzijde. Tijdens mijn twintigjarig onderzoek, op verzoek van Andrew Carnegie, analyseerde ik honderden succesvolle, bekende mensen. Velen van hen bekenden dat ze hun rijkdom en succes hadden behaald met behulp van Carnegies geheime formule. Onder hen waren:

- Henry Ford
(Oprichter Ford Motor Company)
- Thomas A. Edison
(Uitvinder en ondernemer, grondlegger General Electric)
- Edwin C. Barnes
(Zakenpartner van Thomas Edison, selfmade miljonair)
- William Wrigley Jr.
(Wrigley Jr. Company, kauwgum)
- John Wanamaker
(Oprichter eerste warenhuis ter wereld)
- James J. Hill
(Ontwikkelaar Great Northern Railway)
- George S. Parker
(Oprichter Parker Pen Company)
- E.M. Statler
(Oprichter Statler Hotels)
- Henry L. Doherty
(Ondernemer in gas- en olieproductie)
- John D. Rockefeller
(Een van de rijkste selfmade zakenmensen ooit)

- George Eastman
(Oprichter Eastman Kodak Company)
- Elbert Hubbard
(Filosoof en auteur van bestsellers)
- Wilbur Wright
(Eigenaar fietswinkel, luchtvaartpionier)
- William Jennings Bryan
(Minister Buitenlandse Zaken VS, advocaat en uitgever)
- Dr. David Starr Jordan
(Eerste president Stanford University)
- J. Odgen Armour
(Grootheid in de vleesindustrie, directeur National City Bank)
- Charles M. Schwab
(Rechterhand van Andrew Carnegie en verantwoordelijk voor de oprichting van U.S. Steel)
- Dr. Frank Gunsaulus
(Predikant en oprichter Armour Institute of Technology)
- Daniël Willard
(President van de B&O Railroad)
- Frank A. Vanderlip
(President National City Bank)
- F.W. Woolworth
(Oprichter F.W. Woolworth Company, grote winkelketen)
- Kolonel Robert A. Dollar
(Oprichter Dollar Steamship Company)
- Stuart Austin Wier
(Ging na zijn veertigste rechten studeren en werd een zeer succesvolle advocaat)
- Dr. Frank Crane
(Beroemd auteur van psychologische boeken)
- Theodore Roosevelt
(26ste President van de VS 1901-1909)
- William Howard Taft
(27ste President van de VS 1909-1913)
- Woodrow Wilson
(28ste President van de VS 1913-1921)
- Luther Burbank
(Wereldberoemde tuinder en innovatieve wetenschapper in landbouwproducten)
- Frank A. Munsey
(Uitgever van talloze grote Amerikaanse kranten)
- Julius Rosenwald
(Zakenman en filantroop, mede-eigenaar warenhuis Sears, Roebuck & Co.)
- J.G. Chapline
(President LaSalle Extension University)
- Dr. Alexander Graham Bell
(Uitvinder en oprichter Bell Company)
- Arthur Nash
(Zakenman en auteur van *The Golden Rule In Business*)
- King Gillette
(Oprichter Gillette Safety Razor Company)

Dit zijn slechts enkelen van de honderden bekende Amerikanen van wie het succes – financieel of op andere wijze – bewijst dat met de Carnegie-formule een bijzonder succesvol en geslaagd leven behaald

kan worden. Ik heb nooit iemand gekend die het geheim had toegepast en geen opmerkelijk succes in zijn vakgebied had bereikt. Zo heb ik ook nooit iemand kunnen ontdekken die opzienbarende prestaties had verricht of grote rijkdommen had weten te vergaren zonder het geheim toe te passen.

Uit deze twee feiten trek ik de conclusie dat kennis van deze universele wijsheid belangrijker is dan alles wat de hedendaagse scholing te bieden heeft. Wat is trouwens scholing? Velen van de succesvolle voorbeelden die in dit boek beschreven worden, hadden niet lang op school gezeten. John Wanamaker vertelde me hoe hij met weinig opleiding het eerste grote warenhuis ter wereld had opgericht en hoe hij geroemd werd om zijn innovaties op het gebied van marketing en service. Henry Ford heeft de middelbare school nooit gehaald. Daarmee wil ik de waarde van scholing niet afwaarderen, maar ik probeer mijn overtuiging kenbaar te maken. Zij die zich het universele geheim meester maken en toepassen, zullen grote successen behalen, rijkdom vergaren en met het leven onderhandelen op hun eigen voorwaarden, ongeacht hun opleiding.

Zoals gezegd zal het geheim van de universele wijsheid zich op een van de bladzijden ineens aan je ontfouwen, op voorwaarde dat je er klaar voor bent. Wanneer het zichtbaar wordt, zul je het herkennen. Ongeacht of je de aanwijzing in het eerste of in het laatste hoofdstuk ontdekt, laat dat moment heel bewust tot je doordringen, want die gebeurtenis zal het belangrijkste keerpunt van je leven zijn.

Wanneer je de verhalen van succesvolle mensen in dit boek leest, wees je er dan van bewust dat deze mensen, net als ieder ander, ook te maken hebben met alle problemen die we tegenkomen in ons leven. De problemen die voortvloeien uit manieren om geld te verdienen en rijkdom te verwerven, om hoop, moed, voldoening en gemoedsrust te vinden en om te genieten van vrijheid van lichaam en geest.

Onthoud tijdens het lezen ook dat het gaat om feiten en niet om fictie. Het doel van dit boek is een grote universele waarheid door te geven, waarmee iedereen die ervoor openstaat en er klaar voor is, kan leren wat je moet doen en ook hoe je dient te handelen om een succesvol leven te leiden.

Mag ik je tot slot een suggestie doen waarmee je het geheim van Andrew Carnegie wellicht zult herkennen. Elk succes en alle verdiende rijkdommen vinden hun oorsprong in een idee. Als je klaar bent voor het geheim, bevindt het zich al deels in je. In dat geval zul je het andere deel herkennen, zodra je *mind* de ingeving daarvoor ontvangt.

Napoleon Hill

WHAT YOU IMAGINE YOU BECOME

INHOUD

- p. vii* Inleiding Michael Pilarczyk
- p. xv* Voorwoord Napoleon Hill
- p. 29* Hoofdstuk I
Gedachten zijn Dingen
- p. 47* Hoofdstuk II
Verlangen
- p. 69* Hoofdstuk III
Geloof en Overtuiging
- p. 89* Hoofdstuk IV
Autosuggestie
- p. 97* Hoofdstuk V
Specialistische Kennis
- p. 113* Hoofdstuk VI
Verbeeldingskracht

WHATEVER THE MIND
CAN CONCEIVE AND BELIEVE,
THE MIND CAN ACHIEVE

NAPOLEON HILL

- p. 127* Hoofdstuk VII
Gestructureerde Planning
- p. 155* Hoofdstuk VIII
Besluitvaardigheid
- p. 169* Hoofdstuk IX
Volharding
- p. 187* Hoofdstuk X
De Kracht van de Mastermind
- p. 197* Hoofdstuk XI
*De Wonderlijke Transformatie
van Seksuele Energie*
- p. 219* Hoofdstuk XII
Het Onderbewustzijn
- p. 229* Hoofdstuk XIII
Het Brein
- p. 237* Hoofdstuk XIV
Het Zesde Zintuig
- p. 249* Hoofdstuk XV
De Zes Spoken van Angst

GEDACHTEN ZIJN DINGEN

*Gedachten zijn
Dingen*

De man die zich tot zakenpartner van Thomas A. Edison dacht

Gedachten zijn dingen. Bovendien zijn ze onvoorstelbaar krachtig als ze gecombineerd worden met een concreet doel, doorzettingsvermogen en een vurig verlangen.

Aan het begin van de twintigste eeuw ontdekte Edwin C. Barnes de kracht van gedachten (*Think and Grow Rich*). Die ontdekking kwam niet plotseling. Het gebeurde geleidelijk en het begon met het vurige verlangen om zakenpartner te worden van de grote Edison.

Een van de belangrijkste kenmerken van Barnes' verlangen was dat het vastbesloten was. Hij wilde mét Edison werken, niet vóór hem. Als je goed kijkt hoe hij zijn verlangen tot realiteit transformeerde, herken je de dertien principes die naar rijkdom leiden. Toen dit verlangen voor het eerst in zijn gedachten tot leven kwam, kon hij er niets mee. Twee obstakels stonden hem in de weg. Hij kende Edison niet en hij had te weinig geld om een treinkaartje naar Orange, New Jersey te kopen. Voor de meeste mensen zou dit al voldoende reden zijn om op te geven. Maar het verlangen van

Barnes was niet zomaar een verlangen. Hij was zo gedreven dat hij liever de reis maakte per goederentrein in plaats van zijn verlangen zomaar op te geven.

Aangekomen in Edisons laboratorium stelde hij zichzelf voor en hij vertelde Edison dat hij een samenwerkingsverband met de uitvinder wilde aangaan. Jaren later vertelde Edison over deze eerste ontmoeting met Barnes: 'Hij stond voor me en zag eruit als een zwerver. Ik bespeurde echter iets in zijn gezichtsuitdrukking wat duidelijk maakte dat hij vastbesloten was te bereiken waarvoor hij was gekomen. Uit ervaring heb ik geleerd dat wanneer iemand echt een diep verlangen koestert, zodanig dat hij zijn hele toekomst ervoor op het spel durft te zetten, hij zal krijgen wat hij verlangt. Omdat ik zag dat hij zou doorgaan tot hij zou slagen, gaf ik hem de kans waar hij om vroeg. De geschiedenis leert ons dat dit geen verkeerde beslissing was.'

De woorden die de jonge Barnes tegen Edison zei, waren niet zo belangrijk, vertelde Edison. Ook met zijn uiterlijk had hij de baan niet gekregen. Het waren zijn gedachten die doorslaggevend waren.

Barnes bereikte zijn beoogde samenwerking niet bij het eerste gesprek. Hij kreeg echter wel de kans om op Edisons kantoor te werken, al was dat voor een matig salaris. Hij deed klusjes die niet belangrijk waren, maar het gaf hem wel de kans in beeld te komen bij zijn beoogde zakenpartner. Er gingen maanden voorbij en ogenschijnlijk gebeurde er niets om het doel te bereiken dat Barnes voor zichzelf had gesteld. Maar er gebeurde wel iets belangrijks in Barnes' gedachten. Hij was continu bezig zijn verlangen te versterken om de compagnon van Edison te worden.

Psychologen stellen terecht: 'Als iemand echt klaar is voor iets, komt het tevoorschijn.' Barnes was klaar voor een partnerschap met Edison, bovendien was hij vastberaden door te gaan totdat hij kreeg wat hij verlangde.

Hij zei niet tegen zichzelf: 'Ach, wat heeft het voor nut? Ik ga wel wat anders doen, ik solliciteer wel naar een functie als verkoper.'

Hij zei: 'Ik ben hier om met Edison samen te werken en dat ga ik bereiken, al kost het de rest van mijn leven.' Dat meende hij echt. Wat zouden mensen een ander verhaal te vertellen hebben als ze een uitgesproken doel zouden bepalen en bij dat doel zouden blijven tot het een allesoverheersende obsessie werd.

Misschien wist de jonge Barnes het toen niet, maar zijn pitbull-achtige vastberadenheid en zijn volharding om zijn verlangen waar te maken, waren voorbestemd om alle tegenstand weg te vagen en hem de kans te geven die hij zocht.

Toen de gelegenheid zich voordeed kwam het uit een andere hoek en in een andere vorm dan Barnes zich had voorgesteld. Dat is een van de streken van kansen. Ze hebben een sluwe gewoonte om door de achterdeur naar binnen te glippen en ze zijn vaak vermomd als tegenslag of als een tijdelijke mislukking. Wellicht is dit de reden dat zo veel mensen kansen niet herkennen.

Edison had net een nieuwe kantoormachine ontwikkeld, beter bekend als de *Edison Dictating Machine* en later de *Ediphone*. Zijn verkopers waren niet enthousiast over de machine. Ze waren van mening dat het veel moeite zou kosten om het apparaat te verkopen. En op dat moment zag Barnes zijn kans.

Barnes wist dat hij de *Edison Dictating Machine* kon verkopen. Hij stelde dit voor aan Edison en hij kreeg zijn kans. Hij verkocht het apparaat en deed dat zo succesvol dat Edison hem een contract aanbood om het door het hele land te promoten en te distribueren. Uit deze samenwerking ontstond de slagzin: *Gemaakt door Edison en geïnstalleerd door Barnes*.

De zakelijke verbintenis duurde meer dan dertig jaar. Barnes werd er rijk van, maar hij bereikte nog iets dat vele malen meer waard was. Hij bewees dat iemand werkelijk rijk en succesvol kan worden door de kracht van zijn gedachten.

Hoeveel geld dat eerste verlangen voor Barnes waard was, weet ik niet. Wellicht heeft hij er twee of drie miljoen aan verdiend, maar de hoeveelheid, hoe groot die ook moge zijn, staat niet in verhou-

ding tot het geschenk dat hij verkreeg in de vorm van de onbetwistbare wetenschap dat een ontastbare impulsieve gedachte kan worden omgezet tot zijn fysieke equivalent, of een materiële beloning, door het gebruik van de universele principes.

Barnes dacht zich letterlijk tot een samenwerking met de grote Edison. Hij dacht zichzelf naar rijkdom. Hij begon met niets, behalve het vermogen exact te weten wat hij wilde en de vastberadenheid om dat verlangen tot realiteit te maken.

Hij had geen geld en hij had vrijwel geen opleiding, maar wel beschikte hij over het initiatief, het geloof, de overtuiging en de wil om te winnen. Door deze ongrijpbare krachten werd hij de rechterhand van de grootste uitvinder die ooit heeft geleefd.

Laten we kijken naar een andere situatie en een man bestuderen die in potentie voldoende tastbaar bewijs voor rijkdom had, maar alles verloor omdat hij een meter voor zijn beoogde doel opgaf.

Een meter van het goud

Een van de grootste oorzaken van falen is de gewoonte om op te geven bij een tegenslag. Iedereen heeft hier wel eens mee te maken gehad. Een oom van R.U. Darby kreeg vorige eeuw, in de tijd van de goudzoekers, last van goudkoorts en ging westwaarts om te graven en rijk te worden. Hij had nooit gehoord dat meer goud uit de geest van mensen is gegraven dan ooit uit de aarde is gedolven. Hij kocht een mijnconcessie en ging aan de slag met een pikhouweel en een schep.

Na wekenlang hard werken werd hij beloond met de ontdekking van glimmend erts. Dat betekende dat hij machines nodig had om het gouderts naar de oppervlakte te brengen. Stilletjes dekte hij de mijn af en hij keerde terug naar zijn huis in Williamsburg, Maryland. Hij vertelde zijn familie en een aantal burens over zijn vondst en ze verzamelden voldoende geld om de machines te kopen. Vervolgens keerden ze met de machines terug naar de mijn.

De oom en Darby gingen weer aan het werk in de mijn. De eerste kar erts werd uitgegraven en naar een smelter gestuurd. Uit de opbrengst bleek dat hun mijn een van de rijkste mijnen in Colorado was. Ze hadden nog een aantal karren met erts nodig om uit de schulden te komen en dan zouden ze een enorme financiële slag slaan.

De boren daalden de aarde in en de hoop van Darby en zijn oom steeg. Maar toen gebeurde er iets. De goudader verdween. Ze hadden blijkbaar het einde van de regenboog bereikt en de pot met goud stond er niet meer. Wanhopig bleven ze graven op zoek naar die goudader, tevergeefs.

Uiteindelijk besloten ze op te geven. Voor een paar honderd dollar verkochten ze de machines aan een schroothandelaar en ze stapten op de trein huiswaarts. Sommige schroothandelaren zijn dom, maar deze was slim. Hij vroeg een mijnbouwdeskundige om naar de mijn te kijken en enkele berekeningen te maken. De ingenieur informeerde hem dat het project was mislukt omdat de voormalige eigenaren niet bekend waren met breuklijnen. Uit zijn berekeningen werd duidelijk dat de ader was verschoven en zich op minder dan een meter bevond waar de Darbys waren gestopt met graven. En precies op die plek werd de ader opnieuw gevonden.

De schroothandelaar haalde voor miljoenen dollar erts uit die mijn, omdat hij zich bewust was dat hij deskundig advies moest inwinnen voordat hij zou opgeven.

Het meeste geld voor de investering in de machines was verkregen door de inspanningen van R.U. Darby, die toen nog een jonge man was. Het geld kwam van zijn familie en burens, omdat ze in hem geloofden. Het kostte hem vele jaren, maar hij betaalde elke dollar terug.

Jaren later verdiende hij zijn verliezen in veelvoud terug, toen hij erachter kwam dat *verlangen* in goud kon worden omgezet. Hij ontdekte dit toen hij levensverzekeringen ging verkopen. Met de herinnering van het verlies van zijn fortuin in gedachten – omdat hij een

meter van het goud was gestopt met graven – profiteerde Darby van deze ervaring door tegen zichzelf te zeggen: ‘Ik stopte een meter van het goud, maar ik zal nooit stoppen omdat iemand nee zegt als ik vraag of ze een verzekering willen kopen.’

Darby maakte uiteindelijk deel uit van een kleine groep van minder dan vijftig mensen die meer dan een miljoen dollar per jaar aan levensverzekeringen verkochten. Hij schrijft zijn standvastigheid toe aan de les die hij had geleerd nadat hij op een meter afstand van het goud zijn verlangen had opgegeven.

Voordat succes in iemands leven verschijnt, zal hij eerst met tijdelijke tegenslagen te maken krijgen en waarschijnlijk ook met mislukkingen. Wanneer iemand te maken krijgt met tegenslag, is het makkelijkste en wellicht meest voor de hand liggende om op te geven. En dat is precies wat de meerderheid doet.

Ruim vijfhonderd van de succesvolste mensen die Amerika tot op heden heeft gekend, vertelden mij dat hun grootste succes één stap verder lag dan het punt waarop een tegenslag hen had overvallen. Mislukking is een oplichter met gevoel voor ironie en geslepenheid; hij raakt enthousiast wanneer hij iemand laat struikelen op momenten dat succes binnen handbereik is.

Een les van vijftig cent in volharding

Kort nadat Darby zijn levensles had geleerd en hij besloot te profiteren van zijn ervaring met de goudmijn, had hij het geluk getuige te zijn van een voorval dat hem leerde dat nee niet per se nee hoeft te betekenen.

Op een middag hielp hij zijn oom tarwe te malen in een oude molen. De oom leidde een grote boerderij waar een aantal zwarte deelpachtboeren werkten. De deur ging stilletjes open en een klein donkergekleurd meisje, de dochter van een pachter, liep naar binnen en bleef vlak bij de deur staan.

De oom keek op, zag het kind en blafte onvriendelijk naar haar: ‘Wat moet je?’

Het kind antwoordde nederig: ‘Mijn mama wil dat u haar vijftig cent betaalt.’

‘Dat krijgt ze niet,’ antwoordde de oom. ‘Ga naar huis.’

‘Ja meneer,’ antwoordde het kind, maar ze bleef staan. De oom ging verder met zijn werk en was zo druk bezig dat hij niet doorhad dat het meisje niet was verdwenen. Toen hij opkeek en haar nog zag staan, schreeuwde hij: ‘Ik zei dat je naar huis moest gaan. Ga, of je krijgt ervan langs.’

Het kleine meisje zei: ‘Ja meneer,’ maar ze verroerde geen vin. De oom liet de zak graan vallen die hij net in de molentrichter wilde gieten. Hij pakte een stok en liep naar het kind met zijn gezicht op onweer.

Darby hield zijn adem in. Hij was ervan overtuigd dat zijn oom het kind iets zou aandoen. Hij wist dat gekleurde kinderen in dat deel van het land blanke mensen niet op zo’n manier mochten trotseren.

Toen de oom voor het meisje stond, stapte ze snel naar voren, keek hem recht in de ogen en schreeuwde met een schelle harde stem: ‘Mijn mama moet die vijftig cent hebben!’

De oom was uit het veld geslagen. Hij keek het meisje aan, legde de stok op de grond, stak zijn hand in zijn zak, haalde er een halve dollar uit en gaf die aan haar. Het kind nam het geld aan en liep stapvoets achteruit richting de deur, terwijl ze haar ogen gericht hield op de man die ze net had overwonnen. Toen ze uit zicht was ging de oom op een kist zitten en staarde hij ruim tien minuten uit het raam. Met ontzag peinsde hij over het pak slaag dat hij had gekregen. Darby was ook aan het denken gezet. Voor het eerst in zijn hele leven had hij een gekleurd kind doelbewust een volwassen blank persoon zien overmeesteren. Hoe kreeg ze dat voor elkaar? Wat was er met zijn oom gebeurd waardoor hij zijn woestheid verloor en zo mak als een lammetje werd? Over welke bijzondere kracht beschikte dit kind, waardoor zij zich meester over haar meerdere maakte? Deze en andere vergelijkbare vragen flitsten door Darby’s

gedachten, maar hij vond het antwoord pas jaren later toen hij me het volgende verhaal vertelde.

Vreemd genoeg vertelde hij mij het verhaal van deze bijzondere gebeurtenis in de oude molen op dezelfde plek waar de oom zijn pak slaag had gekregen. Ook opmerkelijk was dat ik bijna een kwart eeuw had gewijd aan het onderzoeken van de kracht waarmee een gekleurd klein kind een volwassen blanke man had weten te overmeesteren.

Terwijl we daar in die stoffige oude molen stonden, herhaalde Darby het verhaal van de opmerkelijke overwinning en eindigde door te vragen: ‘Wat denk jij ervan? Welke bijzondere kracht gebruikte dat kind, waardoor mijn oom werd gevloerd?’

Het antwoord op die vraag is te vinden in de principes die in dit boek worden beschreven. Het antwoord is volledig en compleet. Het bevat voldoende details en instructies, waardoor het voor iedereen te begrijpen is om dezelfde kracht toe te passen; de kracht die het meisje onbewust had toegepast.

Houd je geest scherp en je zult in detail de bijzondere kracht waarnemen die het meisje tot haar beschikking kreeg. Verderop in dit boek krijg je een inzicht dat jouw ontvankelijke krachten zal stimuleren en zul je dezelfde onweerstaanbare kracht in je eigen voordeel kunnen gebruiken. De bewustwording van deze kracht kan in dit hoofdstuk tot je komen of ineens tot je doordringen in een volgend hoofdstuk. Het kan zich presenteren als een idee, of het kan in de vorm van een plan of een doel tevoorschijn komen. Het kan je ertoe brengen terug te gaan naar ervaringen van falen en mislukking, waardoor een bepaalde les uit het verleden weer bij je bovenkomt die je in staat stelt alles te herwinnen wat je eerder verloren had.

Nadat ik aan Darby had uitgelegd welke kracht het kleine gekleurde meisje onbewust had gebruikt, dacht hij snel aan zijn dertig jaar ervaring als verzekeringsman en erkende hij eerlijkheidshalve dat zijn

succes in deze sector in grote mate te danken was aan de les die hij van het kind geleerd had.

Darby betoogde: ‘Elke keer als een potentiële klant zich wilde terugtrekken zonder te kopen, zag ik dat meisje in die oude molen staan, haar grote ogen woest en trotserend kijkend. Op die momenten zei ik tegen mezelf: “Ik zal deze verkoop binnenhalen.” Het merendeel van alle verzekeringen die ik afsloot, verkocht ik nadat mensen nee hadden gezegd.’

Hij herinnerde zich ook zijn fout dat hij een meter van het goud was opgehouden met graven, maar, zei hij: ‘Die ervaring was een geluk bij een ongeluk. Het heeft me geleerd om door te blijven gaan, hoe moeilijk dat soms ook was, het was een les die ik moest leren voordat ik ergens in kon slagen.’

Dit verhaal van Darby en zijn oom, het gekleurde meisje en de goudmijn zal ongetwijfeld door honderden mensen worden gelezen die de kost verdienen met het verkopen van levensverzekeringen. Voor deze mensen wil ik meegeven dat Darby het aan deze twee ervaringen te danken heeft dat hij later jaarlijks ruim een miljoen dollar aan verzekeringen verkocht.

Het leven is vreemd en vaak onberekenbaar. Zowel succes als mislukking heeft zijn oorsprong in eenvoudige ervaringen. De ervaringen van Darby waren alledaags en eenvoudig, toch bevatten ze het antwoord voor zijn bestemming in het leven. Daarom waren deze ervaringen voor hem net zo belangrijk als het leven zelf. Hij profiteerde van deze twee dramatische gebeurtenissen, omdat hij ze analyseerde en uiteindelijk de les vond die hij nodig had. Maar hoe zit het met mensen die geen tijd of interesse hebben om hun falen te onderzoeken op zoek naar de kennis die naar succes kan leiden? Waar en hoe leert iemand de kunst van het omzetten van een nederlaag in kansen voor succesvolle resultaten?

Om antwoord te geven op deze vragen, schreef ik dit boek. Het antwoord krijgt vorm in de beschrijving van de dertien principes.

Maar let op dat het antwoord dat je zoekt op vragen die je aan het denken hebben gezet over eigenaardigheden in het leven, in je geest kan worden gevonden, door een bepaald idee, een plan of een doel dat je te binnen kan schieten terwijl je leest.

Een goed idee is het enige wat je nodig hebt

De principes in dit boek bevatten de beste en meest praktische manieren omtrent het creëren van bruikbare ideeën. Voordat we aan de slag gaan met de uitleg van deze principes, wil ik je deze belangrijke aanwijzing meegeven.

Zodra rijkdom je toekomt, komt het zo snel en in zulke grote hoeveelheden dat je je afvraagt waar het zich al die magere jaren heeft schuilgehouden. Dit is een verbazingwekkende stelling, temeer omdat vaak wordt gedacht dat rijkdom alleen toekomt aan degene die lang en hard werkt. Wanneer je jezelf rijk begint te denken (*Think and Grow Rich*), zie je dat rijkdom begint met mindset, oftewel een bepaalde staat van bewustzijn, in combinatie met een concreet vastbesloten doel, niet door veel en hard werken. Je dient te weten hoe je in die bepaalde staat van bewustzijn terechtkomt, waardoor je rijkdom aantrekt. Ik heb 25 jaar onderzoek gedaan en ik heb 25.000 mensen geanalyseerd, omdat ik wilde weten hoe rijke mensen zo rijk waren geworden. Zonder dat onderzoek had ik dit boek nooit kunnen schrijven.

Let op dit veelzeggende gegeven: de economische depressie begon in 1929 en zette door naar een teloorgang van ongekende proporties, totdat Franklin Roosevelt in 1932 werd gekozen tot president. Hij verkondigde zijn overtuiging dat het enige waarvoor het volk angst hoefde te hebben, de angst zelf was. Vanaf toen begon de crisis op te lossen in het niets en de overheersende angst veranderde geleidelijk in hoop.

Zodra je de principes van deze filosofie meester wordt en de instructies om die principes toe te passen uitvoert, zal je opmerken dat je financiële situatie zal verbeteren en dat alles wat je aanraakt zal

veranderen in iets waar jij je voordeel mee kunt doen. Onmogelijk? Zeker niet.

Een van de grootste zwaktes van de mensheid is het gebruik van het woord *onmogelijk*. Dat woord kent alle regels die *niet* werken. Het kent alle dingen die *niet kunnen*. Dit boek is geschreven voor degenen die op zoek zijn naar de regels en wetten die anderen succesvol hebben gemaakt en die bereid zijn om naar die regels en wetten te handelen.

Succes komt toe aan wie zich bewust is van succes.

Mensen falen, omdat ze toelaten dat hun bewustzijn is gericht op falen, zonder dat ze dat doorhebben. Het doel van dit boek is om mensen te helpen de kunst te leren om hun mindset te veranderen van een bewustzijn dat ontvankelijk is voor falen naar een bewustzijn voor succes.

Een andere veelvoorkomende zwakte van mensen is de gewoonte om alles en iedereen volgens je eigen mening en overtuiging te beoordelen. Er zijn mogelijk ook mensen die dit lezen die geloven dat niemand rijk en succesvol kan worden door anders te denken. Zij kunnen het woord *rijkdom* niet bevatten, omdat hun denkpatroon is doordrenkt met armoede, tekort, ellende, mislukking en verlies.

De denkwijze van deze ongelukkige mensen herinnert me aan een Chinese jongeman die naar de Verenigde Staten kwam om de Amerikaanse gebruiken te leren. Hij studeerde aan de universiteit van Chicago. Op een dag ontmoette president Harper deze jongen op de campus, nam de tijd om enkele minuten met hem te praten en vroeg hem welke eigenschap van het Amerikaanse volk het meest indruk op hem had gemaakt.

‘Nou,’ riep de Chinees, ‘de vreemde stand van jullie ogen.’

Wat zeggen wij over Chinezen? We weigeren datgene te geloven wat we niet begrijpen. Het is opmerkelijk hoe we geloven dat onze beperkingen de standaard zijn voor alle beperkingen. Het is maar vanuit welk perspectief je het bekijkt. Alles is perceptie.

Vastberadenheid overwint elke mislukking

Miljoenen mensen benijden Henry Ford vanwege zijn voorspoed, geluk, genialiteit of waaraan ze Fords fortuin ook toeschrijven. Wellicht kent een op de honderdduizend mensen het geheim van Fords succes en degenen die het weten zijn te bescheiden of te onwillig om erover te praten, vanwege de eenvoud ervan. Het volgende voorbeeld geeft een perfecte weergave van *het geheim*.

Toen Ford besloot zijn inmiddels beroemde V8-motor te produceren, wilde hij een motorblok bouwen waarin acht cilinders pasten. Hij gaf zijn technici de opdracht die motor te ontwerpen. Het ontwerp werd getekend, maar de technici zeiden dat het onmogelijk was acht cilinders in één motorblok te gieten.

Ford zei: 'Produceer het toch maar.'

'Maar het is onmogelijk,' antwoordden ze.

'Doe het!' gebod Ford. 'En geef niet op tot het lukt, ongeacht hoe lang het duurt.'

De technici gingen aan het werk. Na zes maanden was er nog geen succesvol resultaat. Weer zes maanden later nog steeds niet. De technici probeerden elk denkbaar plan om de opdracht uit te voeren, maar het leek niet te lukken.

'Onmogelijk!'

Aan het eind van dat jaar ging Ford opnieuw een kijkje nemen bij zijn technici en weer werd hem verteld dat ze geen mogelijkheid zagen de opdracht succesvol te volbrengen.

'Ga ermee door,' zei Ford. 'Ik wil het en ik zal het krijgen.'

Ze werkten door en toen, alsof er iets magisch gebeurde, ontdekten ze het geheim. De vastberadenheid van Henry Ford had opnieuw gewonnen.

Dit verhaal is misschien niet tot in detail correct weergegeven, maar het gaat om de essentie. Onthoud van dit verhaal dat de kracht van je gedachten (*Think and Grow Rich*) hetzelfde succes kan brengen als de miljoenen van Henry Ford. Hij bereikte zijn rijkdom en bekendheid, omdat hij de principes van succes begreep en toepaste.

Een van die principes is verlangen, weten wat je wilt. Onthoud het verhaal van Ford terwijl je verder leest. Ontdek de principes die uiteindelijk hebben geleid tot zijn verbazingwekkende prestatie. Als het je lukt de specifieke principes die Henry Ford rijk maakten onder de knie te krijgen, zul je in staat zijn net zo veel te bereiken als hij.

YOU ARE THE MASTER OF YOUR FATE THE CAPTAIN OF YOUR SOUL

Toen William Earnest Henley de profetische regels 'Ik ben de meester van mijn lot, ik ben de stuurman van mijn ziel' (*redactie: uit het gedicht Invictus, 1875*) schreef, had hij ons moeten vertellen dat we de meester zijn van ons lot en de stuurman van onze ziel omdat wij het vermogen hebben onze gedachten te controleren.

Hij had ons moeten vertellen dat de ether waar deze kleine aardbol doorheen zweeft, de substantie waarin we bewegen en zijn, een vorm van energie is, die met een onvoorstelbaar hoge snelheid vibreert en dat die substantie met een vorm van universele kracht is gevuld, die zich aanpast aan de aard van de gedachten die we hebben. Zo worden we op een natuurlijke manier onbewust beïnvloed en worden onze gedachten omgezet in een tastbare equivalent.

Als de dichter ons deze grote waarheid had verteld, zouden we weten waarom het zo is dat we meester van ons lot en stuurman van onze ziel zijn. Hij had ons met nadruk moeten vertellen dat deze kracht geen poging doet onderscheid te maken tussen destructieve en constructieve gedachten, dat het ons aanzet gedachten van armoede om te zetten in realiteit, net zo snel als het invloed zal uitoefenen op ons denken aan rijkdom en welvaart.

Hij had ons ook moeten vertellen dat onze hersenen gemagnetiseerd raken door de dominante gedachten die ons bewustzijn en ons onderbewustzijn beheersen. Op onverklaarbare wijze trekken

deze magnetische krachten mensen, levensomstandigheden en situaties aan, die samenkomen door de intentie van onze dominante gedachten.

Hij had ons moeten vertellen dat, voordat we enorm rijk kunnen worden, wij onze geesten moeten magnetiseren met intens verlangen naar rijkdom, dat we geldbewust moeten worden, totdat het verlangen naar geld ons van binnenuit stimuleert om concrete plannen te creëren.

Maar omdat hij een dichter was en geen filosoof, beperkte Henley zich tot het beschrijven van een grote waarheid in poëtische vorm en liet hij zijn lezers de filosofische betekenis van de woorden zelf interpreteren.

Meesterschap over ons lot

Beetje bij beetje werd voor mij de universele waarheid zichtbaar, waardoor ik nu met zekerheid kan stellen dat de principes in dit boek het geheim bevatten van het meesterschap over ons economisch lot.

We zijn nu zover om het eerste principe te onderzoeken. Wees onbevangen en open *minded* en onthoud tijdens het lezen dat de principes niet bedacht zijn door slechts één persoon. De principes komen voort uit de levenservaringen van ruim vijfhonderd mensen die daadwerkelijk grote rijkdom hebben vergaard, mensen die arm zijn begonnen, zonder opleiding, zonder invloed. De principes werkten bij deze mensen. Je kan er voor jezelf duurzaam voordeel uit halen. Je zult merken dat het niet moeilijk is. Voordat je aan het volgende hoofdstuk begint, moet je weten dat het feitelijke informatie bevat die wellicht je gehele financiële toekomst kan veranderen, zoals het op een uitzonderlijke manier heeft gedaan voor de twee personen over wie ik schrijf. Met de een ben ik al 25 jaar hecht bevriend, de ander is mijn zoon. Het ongewone succes van deze twee mannen, het succes dat ze royaal toeschrijven aan het principe in het volgende hoofdstuk, rechtvaardigt het gebruik van deze

persoonlijke referentie om de ongekende kracht van dit principe te illustreren.

In 1922 gaf ik een afstudeertoespraak op het Salem College in Salem, West Virginia. Ik legde zo veel nadruk op het principe van verlangen uit het volgende hoofdstuk, dat een van de afgestudeerden zo overtuigd raakte dat hij het tot zijn levensfilosofie maakte. Deze jongeman werd Congreslid en kreeg later een belangrijke rol in de regering van president Roosevelt.

Net voordat dit boek naar de drukker ging, schreef hij me een brief waarin hij zo duidelijk zijn mening geeft over het principe dat in het volgende hoofdstuk wordt omschreven, dat ik heb besloten zijn brief als introductie voor het volgende hoofdstuk te publiceren. Het geeft een beeld van de beloningen die komen gaan.

Beste Napoleon,

Mijn werk als Congreslid heeft mij inzicht gegeven in de problemen van mensen. Ik schrijf u met een suggestie die dizzy mensen kan helpen. Met verontschuldigen vooraf moet ik zeggen dat de suggestie, als die gevolgd wordt, een aantal jaren werk en verantwoordelijkheid voor u betekenen, maar ik heb er vertrouwen in, vanwege uw liefde voor het verlenen van praktische hulp.

In 1922 hield u een toespraak bij de diploma-uitreiking op het Salem College, toen ik afstudeerde. Tijdens die toespraak plantte u een zaadje voor een idee dat mij de kans gaf om de mensen uit mijn staat van dienst te zijn en dat grotendeels verantwoordelijk zal zijn voor mijn toekomstige succes, in welke vorm dan ook.

Mijn idee is dat u inhoud en essentie van die toespraak in een boek opneemt, zodat het de mensen in Amerika de kans geeft te profiteren van uw ervaring en omgang met de mensen die, met hun grootheid, Amerika de rijkste natie op aarde hebben gemaakt. Ik herinner me alsof het gisteren was, de mooie omschrijving die u gaf over de wijze waarop Henry Ford, laag opgeleid, zonder geld, zonder invloedrijke vrienden, tot grote hoogte steeg. Toen besloot ik, zelfs voordat u de toespraak had volbracht, dat ik een succesvol leven voor mijzelf zou creëren, ongeacht de vele moeilijke omstandigheden die ik zou moeten overwinnen.

Duizenden jonge mensen zullen dit jaar en de komende jaren afstuderen. Ze zullen allemaal op zoek zijn naar een praktische bemoedigende boodschap zoals ik van u heb gekregen. Ze willen weten waar ze heen moeten, wat ze moeten doen om hun eigen leven te leiden. Dat kan u ze vertellen, omdat u vele, vele mensen hebt geholpen met het oplossen van hun problemen. Als er een mogelijkheid is om zo'n mooie dienst te verlenen, stel ik voor dat u een van de Persoonlijke Analyse Kaarten in elk boek opneemt, zodat elke lezer in staat is te profiteren van een zelfkennis-inventarisatie, die duidelijk aangeeft, zoals het jaren geleden bij mij deed, welk obstakel de weg naar succes blokkeert. Zo'n service zou de lezers van uw boek een compleet en onpartijdig beeld geven van hun zwaktes en sterktes en kan het verschil tussen falen en succes voor ze zijn. Deze boodschap is onbetaalbaar.

Miljoenen mensen proberen door de crisis weer aan het werk te komen en ik spreek uit eigen ervaring als ik zeg dat deze mensen graag de kans zouden krijgen hun problemen aan u voor te leggen, om uw ideeën en oplossingen aan te horen. U kent de problemen van mensen die opnieuw moeten beginnen.

Er zijn vandaag de dag duizenden mensen in Amerika die willen weten hoe je ideeën in geld kan omzetten, mensen die met niets beginnen, zonder financiële middelen en mensen die verliezen moeten goedmaken. Als iemand ze kan helpen, bent u het. Als u het boek uitgeeft, wil ik graag het eerste exemplaar ontvangen, door u gesigneerd.

Met zeer hartelijke groet,

Hoogachtend,
Jennings Randolph

Verlangen

DE OORSPRONG VAN ELK SUCCES

De eerste stap op weg naar rijkdom

Toen Edwin C. Barnes in het begin van de twintigste eeuw in Orange, New Jersey van een goederentrein stapte, zag hij er wellicht uit als een zwerver, maar zijn gedachten waren die van een koning. Onderweg van de spoorlijn naar het kantoor van Thomas A. Edison was zijn geest aan het werk. Hij zag zichzelf samen met Edison. Hij hoorde zichzelf aan Edison vragen om een kans, om die ene allesoverheersende obsessie van zijn leven waar te maken: het brandende verlangen om de zakenpartner van de grote uitvinder te worden.

Barnes' verlangen was geen hoop. Het was geen wens. Het was een gretig, opwindend verlangen, dat alles oversteeg. Het was onontkoombaar.

Het verlangen was geen spontane ingeving toen hij Edison benaderde. Het was al gedurende lange tijd Barnes' overheersende verlangen. In het begin, toen het verlangen voor het eerst zichtbaar

werd in zijn gedachten, was het mogelijkwijs niet meer dan een wens, maar het was allang geen wens meer toen hij ermee verscheen bij Edison.

Een paar jaar later stond Edwin C. Barnes opnieuw voor Edison, in hetzelfde kantoor waar hij de uitvinder in gedachten voor het eerst had ontmoet. Inmiddels was zijn verlangen getransformeerd tot werkelijkheid. Hij deed zaken samen met Edison. De droom die zijn leven had beheerst, was werkelijkheid geworden.

Na verloop van tijd zagen mensen alleen het succes dat Barnes had bereikt, zonder zich te verdiepen in de oorsprong van zijn succes. Hij had succes omdat hij een vastbesloten doel had gekozen en al zijn energie, al zijn wilskracht, al zijn inspanningen, alles in dienst van dat doel had gesteld.

Hij werd niet direct vanaf de eerste dag de zakenpartner van Edison. In het begin was hij tevreden met minder belangrijk werk, zolang het voor hem maar de mogelijkheid kon scheppen dat hij stap voor stap richting zette naar zijn lang gekoesterde einddoel. Vijf jaren gingen voorbij voordat de kans waarop hij had gewacht zich aandiende. Tijdens die vijf jaren was er niet een sprankje hoop, geen enkel zicht, dat zijn verlangen werkelijkheid zou worden.

Voor iedereen, behalve voor hemzelf, leek hij slechts een radertje in het grote geheel van Edisons uitvindersbedrijf, maar in Barnes' eigen gedachten was hij vanaf de allereerste dag dat hij daar ging werken al Edisons zakenpartner.

Dit is een opmerkelijk voorbeeld van de kracht van vastbesloten verlangen. Barnes bereikte zijn doel, omdat hij – meer dan wat dan ook – de zakenpartner van Thomas Edison wilde worden. Hij ontwikkelde een plan om dat doel te bereiken en hij verbrandde al zijn schepen achter zich. Hij koesterde zijn verlangen totdat het een allesoverheersende obsessie werd en uiteindelijk een feit.

Toen hij naar het bedrijf van Edison in Orange ging, zei hij niet tegen zichzelf: 'Ik zal proberen Edison zover te krijgen dat hij me

een baantje geeft.' Hij zei: 'Ik ga Edison ontmoeten en zal hem duidelijk maken dat ik ben gekomen om met hem in zaken te gaan.' Hij zei niet: 'Ik ga hier een paar maanden werken en als het niet naar mijn zin gaat neem ik ontslag en vind ik ergens anders een baan.' Hij zei: 'Ik zal alles doen wat Edison mij vertelt te doen, maar uiteindelijk zullen we zakenpartners zijn.'

Hij zei niet: 'Ik zal mijn ogen openhouden om te zien of zich ergens een andere kans voordoet als het me niet lukt om hier bij Edison mijn doel te behalen.' Hij zei: 'Er is maar één ding in deze wereld wat ik beslist wil bereiken en dat is een zakelijke samenwerking met Thomas Edison. Ik zal al mijn schepen achter me verbranden en zet mijn hele toekomst in op mijn bekwaamheid om te krijgen wat ik wil.'

Hij hield voor zichzelf geen terugweg open. Hij zou winnen of ten onder gaan. Dat is het succesverhaal van Edwin C. Barnes.

Een brandend verlangen naar succes

Lang geleden werd een groot strijder geconfronteerd met een situatie waarin het noodzakelijk was een keuze te maken die hem zou verzekeren van zijn zege op het slagveld. Hij stond op het punt zijn leger naar een machtige vijand te sturen, een vijand die beschikte over veel meer manschappen dan zijn eigen leger. Hij scheepte zijn soldaten in, zeilde naar het land van de vijand, liet zijn soldaten aan land gaan en gaf vervolgens het bevel hun schepen te verbranden. In zijn toespraak bij aanvang van de eerste veldslag zei hij: 'Jullie zien de boten in vlammen opgaan. Dat betekent dat we deze kust alleen levend kunnen verlaten als we winnen. We hebben geen keus – we winnen of we sneuvelen.'

Ze wonnen.

Iedereen die succesvol wil zijn – met wat voor onderneming dan ook – moet bereid zijn zijn schepen achter zich te verbranden en elke mogelijkheid om op te geven uit te sluiten. Alleen op die manier kun je er zeker van zijn dat je de mindset van een brandend

verlangen om te slagen weet vol te houden. Dat is essentieel om succes te behalen.

De ochtend na een grote brand in Chicago in 1871 stond een groep winkeliers in State Street te kijken naar de smeulende restanten van wat eens hun winkels waren geweest. Ze overlegden of ze zouden proberen hun zaken weer op te bouwen of uit Chicago weg te gaan om in een gunstiger deel van het land opnieuw te beginnen. Iedereen besloot Chicago te verlaten, op één man na.

De winkelier die besloot te blijven wees met zijn vinger naar de ruïne van zijn winkel en zei: 'Heren, precies op die plek ga ik de grootste winkel van de hele wereld bouwen. Het kan me niet schelen hoe vaak hij afbrandt.'

Hij herbouwde zijn winkel in 1871 en het gebouw staat er nog steeds, als een torenhoog monument voor de kracht van hevig verlangen. Het zou voor Marshall Field eenvoudiger zijn geweest om exact hetzelfde te doen als zijn collega-ondernemers. Na de tegenslag en een niet al te rooskleurig toekomstbeeld pakten zij hun biezen en vertrokken ze naar een plek waarvan zij de illusie hadden dat alles makkelijker zou gaan.

Let op het verschil in mindset tussen Marshall Field en de andere ondernemers. Dát maakt het verschil tussen mensen die slagen en mensen die mislukken.

Ieder mens die oud en wijs genoeg is om de functie van geld te begrijpen, wenst het te kunnen gebruiken. Maar van wensen wordt niemand rijk. Wie rijk wil worden, dient te verlangen naar een welvarend leven, met een mindset die een obsessie wordt. Vervolgens dienen er concrete plannen bedacht te worden om die rijkdom te verwerven en dienen die plannen uitgevoerd te worden met een vastberadenheid die geen mislukking toestaat.

Van verlangen naar financiële rijkdom

De methode om het verlangen naar een welvarend leven om te zetten in financiële rijkdom, bestaat uit zes concrete, praktische stappen.

1. Bepaal het exacte bedrag dat je verlangt. Het werkt niet als je enkel en alleen tegen jezelf zegt: 'Ik wil veel geld' of 'Ik wil rijk worden.' Stel het bedrag nauwkeurig vast en schrijf dat op. (Daar is een psychologische reden voor, die in een volgend hoofdstuk wordt beschreven.)
2. Bepaal exact wat je ervoor overhebt om in ruil dat geldbedrag te ontvangen. (Alleen de zon gaat voor niets op.)
3. Bepaal de datum waarop je het geldbedrag dat je verlangt in je bezit wilt hebben.
4. Stel een concreet en duidelijk plan op om je verlangen om te zetten in werkelijkheid. Begin direct met de uitvoering van dit plan, ongeacht of je er klaar voor bent of niet.
5. Schrijf een heldere, beknopte verklaring met daarin de hoeveelheid geld die je wilt verkrijgen, noem de tijdslimiet waarbinnen je dit bedrag wilt realiseren, bepaal wat je bereid bent te doen en wat je ervoor bereid bent te laten in ruil voor het ontvangen van het verlangde geldbedrag en beschrijf ten slotte het plan waarmee je het geld bij elkaar gaat verzamelen.
6. Lees je schriftelijke verklaring twee keer per dag hardop, vlak voordat je 's avonds naar bed gaat en 's ochtends direct als je wakker bent. *Zie, voel en geloof dat je het geld al in je bezit hebt.*

Het is belangrijk dat je de instructies bij deze zes stappen opvolgt. Vooral de instructies bij stap zes zijn van groot belang. Je kunt van mening zijn dat je het moeilijk vindt jezelf al in bezit van geld te zien voordat je het daadwerkelijk hebt. Alleen een brandend ver-