

# THINK & GROW RICH ACTIEBOEK

*Leer het geheim achter het succes van  
Napoleon Hill en dat van duizenden anderen.*

## NAPOLEON HILL





NAPOLEON HILL, 1955

*Foto beschikbaar gesteld door The Napoleon Hill Foundation*

---

SOMMIGE MENSEN VERZUIMEN  
HUN BLIKVELD TE VERRUIMEN  
EN BLIJVEN HUN LEVEN LANG  
HETZELFDE DOEN.

- NAPOLEON HILL

---

THINK & GROW RICH ACTIEBOEK  
Leer het geheim achter het succes van  
Napoleon Hill en dat van duizenden anderen.

Napoleon Hill

Oorspronkelijke titel: The Think & Grow Rich  
Action Pack

This edition is published by arrangement with Dutton,  
an imprint of Penguin Publishing Group,  
a division of Penguin Random House LLC  
All rights reserved

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door  
middel van druk, fotokopie, microfilm, internet of op welke andere wijze ook  
zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Copyright © 2017 voor deze uitgave:  
Belfra Publishers for Success BV  
h.o. Succesboeken.nl  
The Netherlands  
www.succesboeken.nl  
e-mail: info@succesboeken.nl  
Vertaling: Luuk Zandstra  
Redactie: Petra Versteegh-Vendelmans  
Foto's: 123rf.com, Pixabay, Succesboeken.nl

ISBN 9789492665119

NUR: 740

Trefw.: mens & maatschappij, economie, bedrijf algemeen,  
persoonlijke en financiële ontwikkeling, psychologie, succes

Bestelinformatie

Voor grote aantallen af te nemen door bedrijven bestaat een speciale korting.  
Uitgaven van Succesboeken.nl zijn in iedere boekhandel te verkrijgen, zowel offline als  
online. Alle uitgaven kunnen tevens besteld worden op de  
website van Succesboeken.nl

---

# INHOUD

Van de uitgever	1
Voorwoord	3
Inleiding	9
<b>GEDACHTEN ZIJN DINGEN</b>	15
Edison keek hem aan ...	16
Kansen komen door de achterdeur	17
De man die te vroeg opgaf	18
Succes met één stap na een tegenslag	19
Het kind dat een man de baas was	20
De <i>Ja</i> achter de <i>Nee</i>	21
Succes heeft slechts één goed idee nodig	22
<i>Ik wil het, dus ik zal het krijgen</i>	24
Een dichter die de waarheid inzag	25
Een jongeman die zijn lot ziet	26
<b>STAP 1 NAAR RIJKDOM: VERLANGEN</b>	29
Geen weg terug	30
Je schepen achter je verbranden	30
Zes stappen die verlangens in goud omzetten	32
Principes die honderd miljoen dollar waard zijn	33
Grote dromen kunnen in rijkdom veranderen	34
Zij hebben verlangen achter hun dromen gezet	35
Verlangen presteert het <i>onmogelijke</i>	37
We vinden een manier	38
Niets kon hem ervan weerhouden	39
Een doorbraak in het horen	40
De <i>dove</i> jongen helpt anderen	41
Verlangen verricht wonderen voor een zangeres	42
<b>STAP 2 NAAR RIJKDOM: VERTROUWEN</b>	45
Vertrouwen wacht totdat je het gevonden hebt	45
Er bestaat niet zoiets als pech	47

Geloof geeft kracht aan gedachten	48
Gedachten die je denken overheersen	49
Vijf stappen naar zelfvertrouwen	50
Je kunt jezelf naar een ramp denken	52
De fantastische ervaring van liefde	53
Geef voor je ontvangt	54
Rijkdom begint in de mens	61
<i>STAP 3 NAAR RIJKDOM: AUTOSUGGESTIE</i>	65
De financiële macht van emotie	66
Zie jezelf geld verdienen	67
Inspiratie zal je leiden	68
Nu gaat je onderbewustzijn aan het werk	68
Waarom jij je lot in eigen handen hebt	70
<i>STAP 4 NAAR RIJKDOM: SPECIALISTISCHE KENNIS</i>	73
<i>Onwetend</i> genoeg om een fortuin te vergaren	74
Kennis is makkelijk te verwerven	75
Hoe kom je aan kennis	76
Studie en zelfdiscipline	78
Het is nooit te laat om te leren	79
Boekhouden op wielen	81
Een <i>blauwdruk</i> voor een baan	82
Hij bespaarde zichzelf tien jaar van <i>beginnen</i>	83
De wereld houdt van winnaars	84
Blijf niet onderaan bungelen	85
Je kunt jezelf verkopen	85
<i>STAP 5 NAAR RIJKDOM: VERBEELDINGSKRACHT</i>	89
De synthetische en de creatieve	90
Stimuleer je verbeelding	91
De natuur vertelt ons het geheim van fortuin	92
Ideeën worden fortuinen	93
Er ontbrak één ingrediënt	93
Eén week om een miljoen bij elkaar te krijgen	95
Vastomlijnd doel plus vastomlijnde plannen	98

<b>STAP 6 NAAR RIJKDOM: GESTRUCTUREERDE PLANNING</b>	103
Een tegenslag maakt je sterker	105
Je kunt diensten en ideeën verkopen	106
Waar leiderschap begint	106
Elf geheimen van leiderschap	107
Waarom leiders falen	109
De vele gebieden voor leiderschap	112
Vijf manieren om een goede baan te bemachtigen	113
Hoe je een CV of een resumé moet maken	114
Zoek een baan die je leuk vindt	117
Het publiek is je partner	118
Waardeer jezelf op drie manieren	120
Voet tussen de deur of helpende hand?	121
Eenendertig manieren om te falen	122
Hoe verkoop je jezelf	129
Heb je jezelf vorig jaar verbeterd?	130
Achtentwintig zeer persoonlijke vragen	130
Je enorme kansen om rijkdom te vergaren	133
Geloof in kapitaal	135
Beschaving is op kapitaal gebouwd	137
Overall is overvloed en overal zijn kansen	139
<b>STAP 7 NAAR RIJKDOM: BESLUITVAARDIGHEID</b>	143
Meningen zijn goedkope handelswaar	144
Geschiedenis schrijven door beslissingen	146
Een gebeurtenis in Boston	146
Denkers gaan samenwerken	148
Een snelle beslissing verandert de geschiedenis	149
Thomas Jefferson leest voor	151
De kracht van weten wat je wilt	153
<b>STAP 8 NAAR RIJKDOM: DOORZETTINGSVERMOGEN</b>	157
Een zwak verlangen levert zwakke resultaten	158
De magie van <i>geldbewustheid</i>	159
Je bezit een verborgen gids	160
Tegenslag: een tijdelijke toestand	161

Volharding kun je leren	162
Een acht punten tellende <i>inventarisatie van volharding</i>	164
Iedereen kan kritiek leveren	166
Zij hebben hun eigen <i>doorbraken</i> gemaakt	167
Ze wilden alleen elkaar	168
Vier stappen naar volharding	170
Kun je hulp van de Oneindige Intelligentie verwachten?	171
<b>STAP 9 NAAR RIJKDOM: DE KRACHT VAN DE MASTERMIND</b>	173
Andrew Carnegie's geheim voor succes	174
Je kunt meer hersenen gebruiken dan alleen die van jezelf	176
Voor armoede is geen plan nodig	178
<b>STAP 10 NAAR RIJKDOM: HET MYSTERIE VAN HET OMZETTEN VAN SEKSUELE ENERGIE</b>	181
De drijvende kracht van seks	182
Goede en slechte geestelijke prikkels	183
Je zesde zintuig – creatieve verbeeldingskracht	185
Een hoger niveau van denken	185
Je innerlijke stem	186
<i>Gaan zitten voor ideeën</i>	187
De bron van genialiteit staat tot je beschikking	188
Seksuele energie wordt omgezet	190
Veel seksuele energie wordt verspild	192
De natuur geeft fantastische prikkels	192
Seksualiteit en koopmanschap	193
Te veel verkeerde overtuigingen over seks	195
De les van de vruchtbare jaren	197
Alleen jij kunt jezelf naar genialiteit brengen	198
De machtige ervaring van liefde	199
Onbenulligheden kunnen een huwelijk verwoesten	201
Waar vrouwen hun kracht vandaan halen	202
<b>STAP 11 NAAR RIJKDOM: HET ONDERBEWUSTZIJN</b>	205
Eerst is er de gedachte	206



Hoe controleer je je positieve emoties?	208
Gebed en het onderbewustzijn	210
<b>STAP 12 NAAR RIJKDOM: DE HERSENEN</b>	213
We worden door ongrijpbare krachten geregeerd	214
De onderlinge communicatie van hersenen	215
Geesten die op elkaar zijn <i>afgestemd</i>	218
<b>STAP 13 NAAR RIJKDOM: HET ZESDE ZINTUIG</b>	221
De fantastische Eerste Oorzaak	222
Je kunt <i>onzichtbare adviseurs</i> aanstellen	223
Tijd voor autosuggestie	224
De denkbeeldige <i>adviesraad</i>	225
Hoe inspireer je het zesde zintuig?	226
Je zult een fantastische nieuwe kracht bezitten	227
<b>DE ZES SPOOKBEELDEN VAN ANGST</b>	231
Angst is alleen maar een denkpatroon	232
Wegen die in tegengestelde richtingen lopen	233
Analyseer je angsten	234
Zes symptomen van de angst voor armoede	236
<i>Alleen maar geld</i>	238
Ben je bang voor kritiek?	240
Zeven symptomen van de angst voor kritiek	241
Ben je bang voor een slechte gezondheid?	243
Zeven symptomen van de angst voor een slechte gezondheid	245
Ben je bang om liefde te verliezen?	246
Drie symptomen van de angst voor het verlies van liefde	247
Ben je bang voor ouderdom?	248
Vier symptomen van de angst voor ouderdom	248
Ben je bang voor de dood?	249
Drie symptomen van de angst voor de dood	250
Je zorgen maken is angst	251
Verwoestende gedachten	253
Ben je te ontvankelijk?	254
Bescherm jezelf!	255

Denk na voordat je antwoord geeft	256
Het verschil dat het beheersen van je denken maakt	261
Gebruik je deze alibi's?	262
De gewoonte die dodelijk voor succes is	266
 <i>DE THINK &amp; GROW RICH ACTIEHANDLEIDING</i>	 269

**Blijf je ervan bewust dat het wereldberoemde boek *Think & Grow Rich* in 1937 is geschreven. Dit actieboek is volgens de ISBN-gegevens 2 jaar voor het overlijden van Napoleon Hill (8 november 1970) in de USA uitgekomen.**

*Met alle respect heb ik de vrijheid genomen u te tutoyeren. Dit boek is in de mannelijke vorm geschreven. Uiteraard heb ik respect en bewondering voor de vrouwelijke lezer van dit boek.*

*De schrijver*

*Enkele Engelse woorden en uitdrukkingen zijn bewust niet vertaald; ze zijn in het Engels krachtiger dan in het Nederlands.*

*De uitgever*

---

# VAN DE UITGEVER:

## JE HEBT EEN VAN DE KRACHTIGSTE BOEKEN TER WERELD IN HANDEN

**H**et biedt je een beproefd plan dat mensen rijk maakt. Het laat je precies zien hoe je het moet gebruiken en het laat je er meteen mee beginnen.

Wat zorgt ervoor dat de ene mens zijn hele leven vooruitgaat, van alles bereikt, veel verdient, zijn welvaart en welzijn vermeerdert – terwijl een ander maar niet van de grond komt?

Wat zorgt ervoor dat de ene mens enorme persoonlijke kracht heeft, maar een ander vruchteloos laat? Wat zorgt ervoor dat de ene mens boven zijn problemen staat en zijn weg door de problemen en alle moeilijke perioden in zijn leven vindt en zijn diepste dromen waar maakt – terwijl een ander worstelt, faalt en nergens belandt?

Jaren geleden had Napoleon Hill met Andrew Carnegie, toen een van de rijkste mensen ter wereld, een gesprek en kreeg zijn eerste glimp van het grote *geheim* te zien. Hill kreeg van Carnegie de opdracht om uit te zoeken hoe anderen het *geheim* gebruikten, om hun methoden te bestuderen en een enkele methode uit te werken die als een Masterplan aan de wereld gegeven kon worden.

*Think & Grow Rich* onthult het geheim en geeft het plan. Sinds de eerste publicatie in 1937 zijn er 42 verschillende edities uitgebracht, de ene nog sneller gedrukt dan de andere. Deze huidige editie (in het Engels in 1990 uitgebracht) is met gloednieuwe speciale hulpmiddelen bijgewerkt, waaronder per hoofdstuk een ‘opfriscursus’.

Tenslotte is er die ene zekere manier om alle obstakels te overwinnen, om iedere ambitie te bereiken en om succes te hebben alsof dat door een voortdurend stromende rivier wordt aangevoerd. Dit boek staat op het punt om je met zijn levensveranderende kracht door elkaar te schudden.

Je zult er snel achter komen *waarom* bepaalde mensen enorme hoeveelheden geld en geluk vergaren – omdat jij een van die mensen zult zijn.

---

# VOORWOORD

In elk hoofdstuk van dit boek wordt het geheim genoemd waarmee de bijzonder rijke mannen die ik jarenlang zorgvuldig heb geanalyseerd, fortuin hebben gemaakt. Ik werd voor het eerst op het geheim attent gemaakt door Andrew Carnegie. De slimme, beminnelijke, oude Schot legde het achteloos aan mij voor toen ik nog een jongen was. Daarna leunde hij achterover in zijn stoel, met een vrolijke twinkeling in zijn ogen, en keek nauwlettend toe of ik genoeg verstand had om de volle betekenis van wat hij me had verteld te begrijpen.

Toen hij zag dat ik het idee had begrepen, vroeg hij of ik bereid was me twintig jaar of langer voor te bereiden om dit idee te openbaren aan de wereld, aan mannen en vrouwen die zonder het geheim wellicht als mislukkelingen door het leven zouden gaan. Ik zei dat ik dat wilde, en met Carnegies medewerking heb ik die belofte gehouden.

Dit boek, *Think & Grow Rich*, bevat het geheim, een geheim dat is beproefd door duizenden [inmiddels miljoenen - vert.] mensen van vrijwel alle rangen en standen. Het was Carnegies idee om deze magische formule, die hem een ongelooflijk groot fortuin heeft opgeleverd, binnen het bereik te brengen van mensen die geen tijd hebben om te onderzoeken hoe andere mensen rijk zijn geworden.

Hij hoopte dat ik de betrouwbaarheid van de formule zou testen en aantonen door de ervaringen van mensen in elk beroep. Hij was ervan overtuigd dat de formule op alle scholen en universiteiten onderwezen zou moeten worden. Hij zei dat de formule, mits goed onderwezen, zou

leiden tot een radicale verandering van het onderwijssysteem en de tijd die op school moet worden doorgebracht zou kunnen halveren.

### *ECHE VERHALEN BEWIJZEN DE VERBAZINGWEKKENDE KRACHT VAN HET GEHEIM*

In Stap 2, over Vertrouwen, lees je het verbazingwekkende verhaal over de totstandkoming van de gigantische United States Steel Corporation. Die werd bedacht en uitgevoerd door een van de jonge mannen die Carnegie het bewijs leverden dat zijn formule werkt *voor iedereen die er klaar voor is*. Deze toepassing van het geheim heeft Charles M. Schwab zeer rijk gemaakt, zowel in geld als in kansen. Kort gezegd was deze specifieke toepassing van de formule \$ 600 miljoen waard.

Deze feiten – en het zijn feiten die bij bijna iedereen die de heer Carnegie kende, bekend waren – geven je een aardig idee wat het lezen van dit boek voor je kan betekenen, vooropgesteld dat *je weet wat je wilt*.

Het geheim is doorgegeven aan duizenden mannen en vrouwen, die het voor hun persoonlijk voordeel hebben gebruikt. Sommigen hebben er een fortuin mee verdiend. Anderen hebben het met succes gebruikt om de harmonie in hun gezin te verbeteren. Een predikant heeft het geheim zo doeltreffend toegepast dat hij er een inkomen van meer dan \$ 75.000 per jaar mee verdiende.

Arthur Nash, een kleermaker uit Cincinnati, gebruikte zijn vrijwel failliete bedrijf als proefkonijn om de formule te testen. Zijn zaak kwam weer tot bloei en leverde de eigenaren een fortuin op. Het experiment was zó uniek dat kranten en tijdschriften er publiciteit aan gaven, die miljoenen dollars waard was.

Het geheim is doorgegeven aan Stuart Austin Wier uit Dallas, Texas. Hij was er klaar voor – zo klaar zelfs dat hij ontslag nam en rechten ging studeren. Is hij geslaagd? Het antwoord op die vraag lees je in Stap 4, Specialistische kennis.

Toen ik manager van de reclameafdeling van de LaSalle Extension University was, toen de universiteit nog weinig meer dan een naam

was, had ik het voorrecht te zien hoe J.G. Chapline, de president van de universiteit, de formule zo doeltreffend toepaste dat hij van LaSalle een van de beste instituten voor parttime opleidingen in het land maakte.

Het geheim wordt in dit boek minstens honderd keer genoemd. Het wordt niet met name genoemd, omdat het met meer succes lijkt te werken als het alleen onthuld wordt waar het opgepakt kan worden door degenen die er klaar voor zijn en ernaar op zoek zijn. Daarom gaf Andrew Carnegie het aan me door, zonder het een specifieke naam te geven.

### *HET GEHEIM SPREEKT TEGEN DE MENSEN DIE LUISTEREN*

Zodra je er klaar voor bent om het te gaan toepassen, zul je het geheim in elk hoofdstuk minstens één keer herkennen. Ik wilde dat ik het voorrecht had om je te vertellen hoe je weet of je er klaar voor bent, maar dat zou je een groot deel van het voordeel ontnemen dat je krijgt als je het op je eigen manier ontdekt.

Als de moed je ooit in de schoenen is gezakt, als je moeilijkheden hebt ondervonden die je moedeloos maakten, als je pogingen steeds zijn mislukt of als je ooit gehandicapt bent geweest door ziekte of een lichamelijke aandoening, zal het verhaal hoe mijn eigen zoon de formule van Carnegie heeft ontdekt en toegepast wel eens de oase in de *Woestijn van Verloren Hoop* kunnen zijn, waarnaar je hebt gezocht.

Het geheim is tijdens de Eerste Wereldoorlog uitgebreid toegepast door Woodrow Wilson, de president van de Verenigde Staten. Het werd aan iedere soldaat doorgegeven tijdens de training die hij kreeg alvorens hij naar het front vertrok. President Wilson heeft me verteld dat het een factor van grote betekenis was bij het bijeenbrengen van de fondsen die nodig waren voor de oorlogsvoering.

Een merkwaardig trekje van dit geheim is, dat degenen die het ontdekken en gebruiken, merken dat zij letterlijk worden meegesleept naar het succes. Mocht je hieraan twijfelen, bestudeer dan, wanneer ze worden genoemd, de namen van degenen die het hebben gebruikt; check zelf hun annalen en overtuig jezelf.

Maar iets voor niets bestaat niet. Aan het geheim hangt een prijskaartje, hoewel de prijs veel lager is dan de waarde. Het geheim kan niet worden weggegeven en kan niet met geld worden gekocht. Tenzij je bewust naar het geheim zoekt, is het tot geen prijs verkrijgbaar. Het geheim bestaat namelijk uit twee delen.

Eén deel is al in het bezit van degenen die er klaar voor zijn. Het geheim werkt voor iedereen die er klaar voor is in gelijke mate. Opleiding heeft daar niets mee te maken. Lang voor mijn geboorte kwam het geheim in het bezit van Thomas A. Edison. Hij paste het zo slim toe dat hij de belangrijkste uitvinder ter wereld werd, hoewel hij niet langer dan drie maanden op school had gezeten.

Het geheim werd doorgegeven aan Edwin C. Barnes, een zakenpartner van Edison. Hij gebruikte het zo doeltreffend dat hij een groot fortuin vergaarde en zich al op jonge leeftijd uit het zakenleven kon terugtrekken. Zijn verhaal wordt aan het begin van het volgende hoofdstuk verteld. Het zal je ervan overtuigen dat rijkdom niet buiten je bereik is en dat je altijd kunt worden wat je wilt zijn, waar je ook staat in dit leven. Geld, roem, erkenning en geluk liggen voor het oprapen, als je klaar en vastbesloten bent om die zegeningen te krijgen.

Hoe ik dat weet? Voor je dit boek hebt uitgelezen, weet je het antwoord. Misschien vind je het in het allereerste hoofdstuk, of pas op de laatste pagina.

Terwijl ik bezig was met het twintig jaar durende onderzoek dat ik op verzoek van Andrew Carnegie uitvoerde, heb ik honderden bekende mensen geanalyseerd. Velen van hen schreven het vergaren van hun enorme fortuin toe aan het geheim van Carnegie.

Onder hen waren:

HENRY FORD

WILLIAM WRIGLEY JR.

JOHN WANAMAKER

JAMES J. HILL

GEORGE S. PARKER

E.M. STATLER

HENRY L. DOHERTY

CYRUS H.K. CURTIS

GEORGE EASTMAN

CHARLES M. SCHWAB

HARRIS F. WILLIAMS

DR. FRANK GUNSAULUS

DANIEL WILLARD

KING GILLETTE

RALPH A. WEEKS

JUDGE DANIEL T. WRIGHT



JOHN D. ROCKEFELLER  
 THOMAS A. EDISON  
 FRANK A. VANDERLIP  
 F.W. WOOLWORTH  
 KOLONEL ROBERT A. DOLLAR  
 THEODORE ROOSEVELT  
 JOHN W. DAVIS  
 ELBERT HUBBARD  
 WILBUR WRIGHT  
 WILLIAM JENNINGS BRYAN  
 DR. DAVID STARR JORDAN  
 J. OGDEN ARMOUR  
 ARTHUR BRISBANE  
 WOODROW WILSON  
 WILLIAM HOWARD TAFT  
 LUTHER BURBANK

EDWARD W. BOK  
 FRANK A. MUNSEY  
 ELBERT H. GARY  
 CLARENCE DARROW  
 DR. ALEXANDER GRAHAM BELL  
 JOHN H. PATTERSON  
 JULIUS ROSENWALD  
 STUART AUSTIN WIER  
 DR. FRANK CRANE  
 GEORGE M. ALEXANDER  
 J.G. CHAPLINE  
 EDWARD A. FILENE  
 EDWIN C. BARNES  
 ARTHUR NASH  
 SENATOR JENNINGS RANDOLPH

Deze namen vertegenwoordigen slechts een fractie van de wel honderden bekende Amerikanen die met hun succes – al dan niet financieel – bewijzen dat iedereen die het geheim van Carnegie begrijpt en toepast, hoge posities in het leven kan bereiken.

Ik heb nooit iemand gekend die het geheim van Carnegie heeft gebruikt en geen noemenswaardig succes heeft gehad. Ik heb ook nog nooit gehoord dat iemand zich onderscheidt of aanzienlijke rijkdom vergaart, zonder dat hij het geheim bezit. Uit deze twee feiten trek ik de conclusie dat het geheim van groter belang is voor zelfbeschikking, dan alles wat je krijgt via datgene wat met een populaire term ‘opleiding’ wordt genoemd.

### *HET KEERPUNT IN JE LEVEN*

Als je er klaar voor bent, zal het geheim, terwijl je zit te lezen, plotseling van de pagina springen en duidelijk voor je staan. Als het verschijnt, zul je het herkennen. Stop even als het geheim zich bekend-

maakt, of dat nu gebeurt in het eerste hoofdstuk of in het laatste, en maak een aantekening van het tijdstip en de plaats. Die zul je willen onthouden, omdat deze ontdekking het belangrijkste keerpunt in je leven zal betekenen.

Onthoud tijdens het doornemen van het boek ook dat het om feiten gaat en niet om fictie. Het boek is bedoeld om een grote, universele waarheid over te brengen. Daarmee kun je, als je er klaar voor bent, leren *wat* je moet doen en *hoe* je het moet doen. Je krijgt ook de benodigde aanmoediging om een begin te maken.

Mag ik ten slotte één korte suggestie opperen, die een aanwijzing kan vormen hoe je het geheim van Carnegie kunt herkennen? Succes en alle vergaarde rijkdommen beginnen met een idee. Als je klaar bent voor het geheim, bezit je al de helft ervan. Daarom zul je de tweede helft onmiddellijk herkennen, zodra die je geest bereikt.

— NAPOLEON HILL

A handwritten signature in black ink that reads "Napoleon Hill". The signature is written in a cursive, flowing style with a large initial 'N'.

---

# INLEIDING

## HET WONDER VAN THINK & GROW RICH

Door W. Clement Stone

*Wonder: een buitengewone of ongebruikelijke gebeurtenis,  
ding of prestatie*

Vandaag zal een van de belangrijkste dagen van je leven zijn. Waarom? Omdat je nu echt *Think & Grow Rich* van dr. Napoleon Hill bent gaan lezen. Een van de belangrijkste dagen van mijn leven was de dag dat ik in 1937 *Think & Grow Rich* ging lezen. Een van de belangrijkste dagen in het leven van miljoenen mensen die gedreven waren om een grote prestatie neer te zetten, was de dag dat ze *Think & Grow Rich* gingen lezen. Ook jij zult wonderen in *Think & Grow Rich* ontdekken.

### WAT IS EEN WONDER?

Een *wonder* is de prestatie door een individu of een groep mensen waarvan gedacht wordt dat het door denken ... motivatie en ... actie ... een 'onmogelijke' opgave is. De prestatie van onmogelijke doelen is mogelijk zolang de doelen en methoden voor het bereiken ervan de Universele Wet – de wetten van God en de rechten van je medemens – geen geweld aandoen.

Laat me een ervaring met je delen van een man die zonder benen

werd geboren en die de principes van succes die in *Think & Grow Rich* staan, begrijpt en *toepast* ... en die nu rechtop staat en trots naar het bereiken van zijn onmogelijke doel loopt.

Toen de naam van Henry Viscardi werd omgeroepen om de Napoleon Hill Gold Medal for Meritorious Achievement bij het oprichten van het Human Resource Center en het wijden van zijn leven aan het helpen van gehandicapten in ontvangst te nemen, liep hij wat kreupel maar trots naar het podium en zei:

“Ik ben zeer dankbaar voor het ontvangen van deze medaille, die naar zo'n groot man als Napoleon Hill is vernoemd. Er zijn vele redenen waarom dit mij aangrijpt. Ik ben zonder benen geboren. Ik heb de eerste zeven jaar van mijn leven als patiënt in één ziekenhuis doorgebracht. Ik stond pas op deze kunstbenen die ik nu draag toen ik 27 jaar oud was. Al die jaren worstelde ik als een kreupel kind en een afschuwelijk misvormde jongeman om te overleven.

Ik kan me herinneren dat ik als kind aan mijn moeder vroeg: ‘Waarom ik?’ Met haar eenvoudige boerenwijsheid vertelde ze me dat, wanneer het tijd was dat er weer een kreupele jongen geboren moest worden, de Heer en zijn adviseurs een vergadering belegden om te beslissen waar hij naartoe zou worden gestuurd, en de Heer zei: ‘Ik denk dat de Viscardis een goed gezin voor een kreupele jongen zouden zijn.’

Zo denk ik over jullie en over de gemeenschappen in dit land, Amerika, waar ik van hou. Het heeft mijn idealen gevoed en me de kans gegeven om vrij te zijn, mijn eigen lotsbestemming te vinden ... *niet als een kreupele man, maar als gelijke*. In welk ander land zou mij de kans zijn gegeven om vrij te zijn, de vrouw waar ik van hou te trouwen, zelfstandig te zijn en mijn eigen ding te mogen doen?

Jaren geleden heeft een arts het verschil in mijn leven gemaakt toen hij me voor het eerst rechtop zette, op de kunstbenen die ik nu aan heb. Ik kon zijn rekening niet betalen. Hij zei me dat hij beloond zou worden wanneer ik het verschil voor één ander gehandicapt persoon zou betekenen. Net zoals hij dat voor mij had gedaan. Ik beloofde hem – en ik beloof jullie – dat zolang er één gehandicapt persoon in de wereld is die de voorkeur geeft aan uitdagingen van het leven boven een gegarandeerd bestaan, aan de sensatie van bestaan boven de afgezaagde kalmte van een gesubsidieerd utopia, ik al mijn energie in hem

zal stoppen. Onthoud, **hoop is een plicht, geen luxe**. Hopen is niet dromen ... maar dromen werkelijk waar maken. *Gezegend zijn degenen die dromen hebben en bereid zijn om de prijs te betalen die dromen uit te laten komen.*

Wat mij betreft: ik kies er niet voor om een gewoon mens te zijn. Het is mijn *recht* om, als ik kan, ongewoon te zijn. Ik zoek naar mogelijkheden, niet naar veiligheden. Ik wil berekende risico's nemen, ik wil dromen en bouwen, vallen en slagen. Ik weiger om aanmoedigingspremies voor een uitkering te verruilen. Ik wil vrijheid niet voor liefdadigheid verruilen, noch wil ik mijn waardigheid voor een aalmoes omwisselen. Ik zal voor geen enkele meester ineenkrimpen noch mijn hoofd voor enige dreiging buigen. Het is mijn erfdeel om rechtop te staan, trots en niet bang te zijn om voor mezelf te denken en om voor mezelf op te komen. Om van de baten van mijn eigen creatie te genieten en de wereld recht in het gezicht te kijken en te zeggen: 'Dit heb *ik* gedaan.'

Ik heb een wens voor jullie. Het is dezelfde wens die ik voor mensen met een beperking heb. Ik veronderstel dat het gebruikelijk zou zijn als ik jullie en hen succes en geluk voor de rest van jullie leven wens. Maar succes en geluk is naar wereldse maatstaven te makkelijk. Ik zou jullie **betekenis** voor al de resterende jaren van jullie leven willen wensen ...

Dit alles is wat het voor onze miljoenen gehandicapten, voor jou en voor mij betekent om een Amerikaan te zijn." (*Dat is het wonder in Amerika!*)

## **ER ZITTEN WONDEREN IN HET HEBBEN VAN EEN PRACHTIGE OBSESSIE**

Jaren geleden heb ik *The Magnificent Obsession* in één nacht uitgelezen. In de ochtend besloot ik dat ik een Prachtige Obsessie zou hebben. Mijn doel was, is en zal altijd zijn om **deze wereld een betere wereld om in te leven voor deze en toekomstige generaties te maken**. Dat wordt op ieder continent bereikt!

Mijn dochter, Donna Stone Pesch, heeft *Think & Grow Rich* gelezen, geleerd en de principes ervan toegepast en raakte geïnspireerd om een *onmogelijke droom* te bereiken.

Het grote publiek dacht dat kindermishandeling maar zelden voor kwam en dan voornamelijk onder de armen. Maar een handjevol professionals, een paar mishandelende ouders en Donna waren een andere mening toegedaan. Ze hadden gelijk! Donna vond ook dat *één mishandeld kind er één te veel was ...* dat kindermishandeling überhaupt voorkomen moest en kon worden.

Tijdens een creatief denkproces bedacht ze een oplossing: het National Committee for Prevention of Child Abuse. Donna stopte er talloze uren en miljoenen dollars in om de organisatie in Chicago, met afdelingen verspreid over het hele land, op de rails te krijgen. Ze spoorde de National Advertising Council aan om – via dagbladen, tijdschriften, televisie, radio en reclameborden – achter de bewustwordingscampagne van de NCPA ter educatie van het Amerikaanse volk te gaan staan **dat kindermishandeling wel degelijk plaatsvindt ... maar niet hoeft plaats te vinden!**

### *ER ZITTEN WONDEREN IN HET HEBBEN VAN EEN BELANGRIJK DOEL IN HET LEVEN*

Doelbewustheid ... het ontwikkelen van een *brandend verlangen* om een groot, waardevol doel te bereiken is het eerste principe dat je in *Think & Grow Rich* zult aantreffen. Volgens dr. Hill is dit het *startpunt van alle prestaties*.

### *ER ZITTEN WONDEREN IN TIJD VOOR CREATIEF DENKEN*

De computer is, zoals je waarschijnlijk wel zult weten, ontworpen om op dezelfde manier als de hersenen en het zenuwstelsel te functioneren ... je menselijke computer, waar **alleen jij je gedachten kunt sturen, je emoties kunt beheersen en je lotsbestemming kunt bepalen**. Om dit geweldige vermogen te oefenen moet je een prijs betalen: **tijd!**

Plan daarom *iedere dag* een periode van 30 minuten voor je **creatieve denkproces** en concentreer je op je doelen. Focus je gedachten tijdens dit belangrijke proces op **de dingen die je wilt en houd ze bij**

de dingen die je niet wilt (of niet zou moeten willen) vandaan. Maak er een gewoonte van om aan je belangrijke, bepaalde doel te denken: 1. als je wakker wordt; 2. als je gaat slapen; en 3. vele malen overdag. Waarom? Om direct te kunnen herkennen wat je zal helpen om dat doel te bereiken. Je menselijke computer wordt geprogrammeerd door herhaling ... herhaling ... herhaling.

### *ER ZITTEN WONDEREN IN TIJD VOOR ONDERZOEK*

**Belangrijk:** je krijgt in het leven niet altijd wat je verwacht tenzij je met regelmaat onderzoekt; onderzoek daarom dagelijks welke vooruitgang je richting het bereiken van doelen maakt, vooral je vastomlijnde, belangrijke doel.

### *HET WONDER VAN THINK & GROW RICH*

Wat je redenen ook zijn om dit boek te lezen ... om een idee te krijgen dat je zal helpen: een zakelijk doel, het oplossen van een persoonlijk probleem, rijk worden, een belangrijk doel in je leven stellen, controle over je lotsbestemming krijgen ... het echte *wonder* van *Think & Grow Rich* is dat het je zal leren en inspireren om wonderen in je leven te laten gebeuren. In de pagina's van dit boek leer je hoe je de onbeperkte kracht van je denken kunt gebruiken om je eigen potentieel te benutten en in werkelijkheid om te zetten.

De filosofie van persoonlijke prestatie van Napoleon Hill heeft de tand des tijds doorstaan. Miljoenen mannen, vrouwen en tieners hebben dit zichzelf bewezen.

Vandaag zal een van de belangrijkste dagen van je leven zijn! Geen enkel waardevol doel is onmogelijk. Stel je geest open. Welke wonderen laat jij in je leven na het lezen van *Think & Grow Rich* gebeuren? Onthoud: je kunt alles bereiken dat de Universele Wetten – de wetten van God en de rechten van je medemens – geen geweld aandoet.



*Een nog jonge Napoleon Hill tijdens een ontmoeting met Thomas Edison.*



---

# GEDACHTEN ZIJN DINGEN

**DE KRACHT DIE DE VOORBODE VAN SUCCES IS, IS DE KRACHT VAN JE DENKEN.  
HOE JE ERVOOR ZORGT DAT HET LEVEN JA IN PLAATS VAN NEE TEGEN  
JE PLANNEN EN JE AMBITIES ZEGT.**

**E**cht waar, ‘gedachten zijn dingen’. En het zijn krachtige dingen als ze worden gecombineerd met doelgerichtheid, volharding en een brandend verlangen om ze in rijkdom of andere materiële zaken om te zetten.

Enige jaren geleden ontdekte Edwin C. Barnes dat het echt waar is dat mensen *rijk kunnen worden door anders te denken*. Die ontdekking deed hij niet in één keer. Het besef kwam stukje bij beetje. Het begon met een brandend verlangen om de zakenpartner van de grote Thomas Edison te worden.

Een van de belangrijkste kenmerken van Barnes’ verlangen was dat het *vastomlijnd* was. Hij wilde *met* Edison werken, niet *voor* hem. Lees zorgvuldig hoe hij zijn verlangen in werkelijkheid omzette en je zult de principes die tot rijkdom leiden beter begrijpen.

Toen dit verlangen, die impuls of gedachte, voor het eerst bij hem opkwam, kon hij er niets mee doen. Twee problemen stonden hem in de weg. Hij kende Edison niet en hij had niet genoeg geld om een treinkaartje te kopen naar East Orange in New Jersey, waar het befaamde laboratorium van Edison was gevestigd.

Deze problemen zouden de meeste mensen ervan hebben weerhouden een poging te wagen om hun verlangen uit te voeren. Maar dit was geen gewoon verlangen!

EDISON KEEK HEM AAN ...

Edwin C. Barnes meldde zich bij het laboratorium van Edison en kondigde aan dat hij was gekomen om met de uitvinder in zaken te gaan. Jaren later sprak Edison over die eerste ontmoeting en hij zei het volgende over Barnes:

“Hij stond voor me en zag eruit als een doodgewone zwerver. Maar iets in zijn gezichtsuitdrukking gaf me de indruk dat hij vastbesloten was te krijgen waarvoor hij gekomen was. Ik wist, uit jarenlange ervaring met mensen, dat als iemand zó naar iets verlangt dat hij bereid is zijn volledige toekomst daarvoor op het spel te zetten, hij het zeker zal krijgen. Ik gaf hem de kans waar hij om vroeg, omdat ik zag dat hij vastbesloten was vol te houden tot hij zou slagen. De daaropvolgende gebeurtenissen toonden aan dat dit geen vergissing was.”

De jongeman had zijn kans op het kantoor van Edison zeker niet aan zijn uiterlijk te danken; dat werkte juist tegen hem. Het waren zijn gedachten die de doorslag gaven.

Barnes kreeg zijn partnerschap met Edison niet tijdens zijn eerste gesprek. Wat hij wél kreeg, was een kans om op het kantoor van Edison te werken, tegen een zeer bescheiden salaris.

Maanden gingen voorbij, en schijnbaar gebeurde er niets dat het vastomlijnde doel dat Barnes zich had gesteld dichterbij bracht. In Barnes' geest gebeurde echter iets belangrijks. Hij versterkte voortdurend zijn verlangen om Edisons zakenpartner te worden.

Psychologen hebben terecht gezegd dat ‘als iemand echt klaar is voor iets, het tevoorschijn zal komen’. Barnes was klaar voor een partnerschap met Edison. En hij was vastbesloten om klaar te blijven tot hij kreeg wat hij verlangde.

Hij zei niet tegen zichzelf: “Ach, wat heeft het voor zin? Ik denk dat ik maar van gedachten verander en op zoek ga naar een baan als verkoper.”

Hij zei wél: “Ik ben hier gekomen om in zaken te gaan met Edison.

Dat doel zal ik verwezenlijken, al kost het me de rest van mijn leven.”  
*En dat meende hij!* Wat zouden mensen een ander verhaal te vertellen hebben als ze een vastomlijnd voornemen zouden kiezen en achter dat voornemen zouden blijven staan, tot het tijd had gehad om te rijpen tot een allesverterende obsessie.

Misschien wist de jonge Barnes het destijds niet, maar zijn grote vastberadenheid en zijn volharding om zich te richten op één enkel verlangen, zou alle tegenstand wegmaaien en hem de kans geven die hij zocht.

### KANSEN KOMEN DOOR DE ACHTERDEUR

Toen de kans zich eindelijk voordeed, kwam hij in een andere vorm en uit een andere richting dan Barnes had verwacht. Dat is een van de trucs van kansen; ze hebben de geniepige gewoonte om door de achterdeur naar binnen te glippen. En vaak zijn ze vermomd als een tegenslag of tijdelijke nederlaag. Misschien is dat de reden waarom zo veel mensen een kans niet herkennen.

Edison had net een nieuw apparaat voor het kantoor voltooid, dat destijds bekend stond als de Edison Dicteermachine. Zijn verkopers waren niet enthousiast over het apparaat. Ze geloofden niet dat het verkocht kon worden zonder er veel moeite voor te doen.

Barnes wist dat hij de Edison Dicteermachine zou kunnen verkopen. Hij suggereerde dat tegen Edison en kreeg prompt zijn kans. En Barnes verkocht het apparaat. Hij verkocht het zelfs met zo veel succes dat Edison hem een contract gaf om het apparaat in heel het land te verspreiden en verkopen.

Met die zakelijke overeenkomst wist Barnes veel geld te verdienen, maar hij deed iets dat oneindig veel belangrijker was. Hij bewees dat je echt *rijk kunt worden door anders te denken*.

Ik weet niet hoeveel geld dat oorspronkelijke verlangen Barnes heeft opgeleverd. Misschien was dat twee of drie miljoen dollar. Maar het bedrag zelf is onbeduidend in vergelijking met het veel grotere voordeel dat hij kreeg: de onbetwistbare wetenschap dat door de toepassing van bekende principes *een ongrijpbare gedachtenimpuls kan wor-*

den omgezet in een materiële beloning. Barnes dacht zichzelf letterlijk naar een partnerschap met de grote Edison! Hij dacht zich naar een fortuin toe. Hij begon met niets, maar wist precies wat hij wilde, en hij had de vastbeslotenheid om achter dat verlangen te blijven staan tot hij het verwezenlijkt had.

### DE MAN DIE TE VROEG OPGAF

Een van de meest voorkomende oorzaken van een mislukking is de gewoonte om het op te geven zodra zich een *tijdelijke nederlaag* voordoet. Iedereen maakt zich daar wel eens schuldig aan.

Ten tijde van de trek naar de goudvelden werd een oom van mijn vriend R.U. Darby bevangen door de 'goudkoorts'. De oom vertrok naar Colorado om te graven en rijk te worden. Hij had nog nooit gehoord dat *uit de gedachten van mensen veel meer goud is gedolven dan de aarde ooit heeft voortgebracht*. Hij kocht een mijnconcessie en ging aan het werk met zijn schop en pikhouweel.

Na wekenlang hard ploeteren werd hij beloond met de ontdekking van het glanzende erts. Omdat hij machines nodig had om het erts naar het oppervlak te brengen, dekte hij de mijn af en ging terug naar zijn huis in Williamsburg, Maryland. Daar vertelde hij zijn familieleden en enkele burens over zijn vondst. Ze legden geld bij elkaar voor de machines en lieten die versturen. Darby besloot met zijn oom mee te gaan en ze gingen samen terug om de mijn te bewerken.

De eerste kar erts werd gedolven en verzonden naar een smelterij. Uit de opbrengst bleek dat ze een van de rijkste mijnen in Colorado hadden. Na nog een paar karren erts zouden ze hun schulden kunnen afbetalen en daarna zouden ze enorme winsten gaan maken.

De boren gingen naar beneden. De hoop van Darby en zijn oom steeg. Toen gebeurde er iets. De ader met gouderts verdween! Ze hadden het eind van de regenboog bereikt en de pot met goud was er niet meer. Wanhopig boorden ze verder in een poging de ertsader weer op te pikken, maar zonder succes.

Uiteindelijk besloten ze het op te geven. Ze verkochten de machines voor een paar honderd dollar aan een schroothandelaar en namen de

trein terug naar huis. De schroothandelaar vroeg een mijnbouwkundig ingenieur naar de mijn te kijken en een paar berekeningen te doen. Volgens de deskundige was het project mislukt omdat de voormalige eigenaren nooit van ‘breuklijnen’ hadden gehoord. Zijn berekeningen toonden aan dat de ertsader te vinden was op *slechts één meter van het punt waar de Darby’s met boren waren gestopt!* En precies op die plek werd de ader gevonden!

De schroothandelaar haalde voor miljoenen dollars erts uit de mijn, omdat hij zo slim was om deskundig advies in te winnen alvorens het op te geven.

### *SUCCES MET ÉÉN STAP NA EEN TEGENSLAG*

Jaren later heeft Darby zijn verliezen ruimschoots goedge maakt, *toen hij ontdekte* dat verlangen kan worden omgezet in goud. Die ontdekking deed hij nadat hij levensverzekeringen ging verkopen.

Hij was nooit vergeten dat hij een enorm fortuin had verloren doordat hij op één meter afstand van goud was gestopt. Van die ervaring profiteerde hij bij zijn nieuwe beroep. Hij zei gewoon tegen zichzelf: “Ik heb op één meter afstand van goud opgegeven, maar ik zal nooit meer opgeven *omdat mensen ‘nee’ zeggen* als ik ze vraag een verzekering te kopen.”

Darby was een van de weinige mensen die jaarlijks meer dan een miljoen dollar aan levensverzekeringen verkocht. Zijn vermogen om vol te houden heeft hij te danken aan de les die hij jaren geleden in de goudmijnindustrie leerde.

Voor iemand succes behaalt, krijgt hij vast en zeker te maken met veel tijdelijke tegenslagen en misschien zelfs met enkele mislukkingen. Als iemand door tegenslag overvallen wordt, is opgeven de gemakkelijkste en meest logische weg en dat is precies wat de meeste mensen doen.

Meer dan vijfhonderd van de meest succesvolle mensen die Amerika ooit heeft gekend, vertelden me dat ze hun grootste successen hebben behaald *vlak na* het tijdstip waarop ze door tegenslagen werden overmand. Een mislukking is een geslepen bedrieger met een scherp

gevoel voor ironie. Hij scheidt er veel vreugde in om je onderuit te halen, net wanneer het succes bijna binnen je bereik is.

### HET KIND DAT EEN MAN DE BAAS WAS

Vlak nadat Darby zijn diploma aan de ‘harde leerschool van het leven’ had behaald, was hij getuige van een gebeurtenis die aantoonde dat *nee* niet noodzakelijkerwijs *nee* betekent.

Op een middag hielp hij zijn oom bij het malen van meel in een ouderwetse molen. Zijn oom had een grote boerderij, waar een aantal zwarte deelpachters werkten. De deur werd zachtjes opgedaan en een klein, zwart meisje, de dochter van een pachter, liep naar binnen en bleef naast de deur staan.

Darby's oom keek op, zag het kind staan en blafte haar toe: “Wat kom je doen?”

Het meisje gaf gedwee antwoord: “Mijn moeder zegt dat u haar vijftig cent moet betalen.”

“Dat doe ik niet”, antwoordde de oom. “Ga nu maar snel naar huis.”

“Ja meneer”, zei het kind. *Maar ze bleef gewoon staan.*

De oom ging door met zijn werk zonder te zien dat het meisje niet wegging. Toen hij weer opkeek en haar nog steeds zag staan, zei hij: “Ik zei toch dat je naar huis moet gaan! Wegwezen nu, anders krijg je ervan langs.”

Het meisje zei: “Ja meneer”, *maar ze gaf geen krimp.*

De oom zette een zak graan neer, die hij net in de trechter van de molen wilde uitgieten, en liep richting kind. Hij pakte een houten lat en liep op het kind af met een uitdrukking op zijn gezicht die niet veel goeds beloofde.

Darby hield zijn adem in. Hij was er zeker van dat hij getuige van een aframmeling zou zijn. Hij wist dat zijn oom een opvliegend karakter had.

Toen zijn oom de plek bereikte waar het kind nog steeds stond, deed ze snel één stap naar voren, keek hem in zijn ogen en schreeuwde zo hard ze kon: “*Mijn moeder moet die vijftig cent hebben!*”

De oom bleef staan, keek even naar haar, legde de lat neer, stak

zijn hand in zijn zak, haalde er een halve dollar uit en gaf die aan het meisje.

Het kind pakte het geld aan en liep langzaam naar de deur, zonder haar ogen af te wenden van de man *die ze zojuist had verlagen*. Toen ze was vertrokken, ging de oom op een kist zitten en keek meer dan tien minuten naar buiten zonder iets te zien. Vol ontzag dacht hij na over de afstraffing die hij net had gekregen.

Ook Darby had iets om over na te denken. Voor het eerst in zijn leven had hij gezien dat een gekleurd kind doelbewust een blanke volwassene *de baas* was. Hoe had ze dat gedaan? Waardoor was zijn oom zijn boosheid kwijtgeraakt en zo volgzaam als een lam geworden? Welke vreemde krachten had dit kind gebruikt om de situatie de baas te worden? Die vragen flitsten door Darby's hoofd, maar hij vond het antwoord pas jaren later, toen hij het verhaal aan mij vertelde.

Vreemd genoeg kreeg ik het verhaal over deze ongewone ervaring te horen in de oude molen, precies op de plaats waar de oom zijn afstraffing had gekregen.

### DE 'JA' ACHTER DE 'NEE'

Terwijl we daar in die oude, stoffige molen stonden, herhaalde Darby het verhaal. Hij sloot af met de vraag: "Wat denk jij ervan? Welke vreemde krachten heeft dat kind gebruikt om mijn oom volledig de baas te zijn?"

Het antwoord op zijn vraag is te vinden in de principes die in dit boek worden beschreven. Het is een volledig antwoord, dat voldoende details en instructies bevat om de kracht die dat kleine meisje bij toeval ontdekte, te begrijpen en toe te passen.

Als je blijft opletten, zul je precies te weten komen welke vreemde kracht dat meisje te hulp schoot. In het volgende hoofdstuk zul je al een glimp van die kracht opvangen. Ergens in dit boek vind je een idee dat je ontvankelijker maakt, zodat je die onweerstaanbare kracht voor je eigen voordeel tot je beschikking krijgt. Het jezelf bewust worden van deze kracht kan in het eerste hoofdstuk tot je komen of het kan in een volgend hoofdstuk in je opwellen.

Het kan in de vorm van één idee, of als een compleet plan of doel in je opkomen. Het kan er zelfs voor zorgen dat je weer gaat nadenken over eerdere ervaringen met mislukkingen en tegenslag. En misschien duikt er dan een les op, waarmee je alles kunt terugkrijgen wat je door mislukkingen bent kwijtgeraakt.

Nadat ik Darby had uitgelegd welke kracht het gekleurde meisje onbewust had toegepast, ging hij in gedachten zijn dertig jaren als verkoper van levensverzekeringen na. Terwijl hij dat deed, werd het hem duidelijk dat zijn succes voor een groot deel te danken was aan de les die hij van het meisje had geleerd.

Darby vertelde: “Iedere keer als een mogelijke klant me probeerde af te wijzen zonder iets te kopen, zag ik dat meisje weer in die oude molen staan, met die trotse blik in haar ogen. Dan zei ik tegen mezelf: ‘Ik moet deze verkoop sluiten.’ Het grootste deel van al mijn verkopen is gesloten nadat mensen *nee* hadden gezegd.”

Hij herinnerde zich ook weer zijn vergissing, toen hij op één meter afstand van goud had opgegeven.

“Maar die ervaring was achteraf gezien een zegen”, zei hij. “Die leerde me om *door te gaan*, hoe moeilijk het ook was – een les die ik moest leren voor ik kon slagen.”

Darby’s ervaringen zijn heel alledaags en simpel genoeg. Toch bevatten ze het antwoord op zijn bestemming in dit leven. In feite waren die ervaringen voor hem net zo belangrijk als het leven zelf. Hij kon van deze twee belangrijke ervaringen profiteren, omdat hij ze had *geanalyseerd* en had ontdekt welke les ze bevatten.

Maar hoe vergaat het degene die noch de tijd, noch de neiging heeft om mislukking te bestuderen op zoek naar de kennis die tot succes kan leiden? Waar en hoe moet hij de kunst leren om een tegenslag in een opstap naar kansen om te buigen? Dit boek is geschreven om die vragen te beantwoorden.

## SUCCES HEEFT SLECHTS ÉÉN GOED IDEE NODIG

Het antwoord vroeg om een beschrijving van dertien principes. Onthoud onder het lezen echter dat het antwoord dat je op vragen zoekt,



die je aan het nadenken over de vreemdheid van het leven hebben gezet, tijdens het lezen *in je eigen geest* gevonden kunnen worden. Het antwoord kan tijdens het lezen plotseling als een idee, plan of doel bij je opkomen. Het enige wat je nodig hebt om succes te bereiken, is één goed idee.

De principes die in dit boek worden beschreven bevatten manieren en middelen om bruikbare ideeën te creëren.

Voor ik met de beschrijving van deze principes verder ga, geloven we dat je recht op deze belangrijke suggestie hebt:

*Als rijkdom komt, komt die zo snel en met zo'n enorme overvloed dat je jezelf zult afvragen waar die zich in al die magere jaren heeft verstoppt.*

Dit is een verbluffende verklaring, des te meer als je bedenkt dat meestal wordt aangenomen dat alleen mensen die lang en hard werken rijkdom zullen vergaren.

Als je begint met *je denken te veranderen om rijk te worden*, zul je merken dat rijkdom begint met een mentale toestand, met een vastomlijnd doel, en dat je er niet hard voor hoeft te werken. Wat je nu interessant moet vinden om te weten, is hoe je die mentale toestand bereikt, die rijkdom aantrekt. Ik heb vijftwintig jaar lang het antwoord op die vraag onderzocht, omdat ook ik wilde weten 'hoe rijke mensen zo rijk worden'.

Je zult merken dat je financiële situatie zich gaat verbeteren zodra je de principes van deze filosofie beheerst en gaat toepassen. Alles wat je aanraakt verandert in iets waar je je voordeel mee kunt doen. Is dat onmogelijk? Helemaal niet!

Een van de grootste zwakheden van de gemiddelde mens is dat hij het woord *onmogelijk* te vaak gebruikt. We kennen alle regels die niet werken, alle dingen die niet gedaan kunnen worden. Dit boek is geschreven voor diegenen die op zoek zijn naar de regels die anderen succes hebben gebracht en die bereid zijn daar *alles op in te zetten*.

Succes wordt behaald door degenen die zich bewust worden van succes. Mislukkingen worden bereikt door degenen die zich bewust zijn van mislukkingen.

Het doel van dit boek is je te leren hoe je je geest kunt omzetten van het bewustzijn van mislukkingen naar het bewustzijn van succes.

Een andere zwakheid is de gewoonte om alles en iedereen te beoordelen aan de hand van *je eigen* indrukken en overtuigingen. Sommige mensen die dit lezen, zullen moeite hebben om te geloven dat je *rijk kunt worden door anders te denken*, omdat hun gedachtenpatronen doordrenkt zijn van armoede, ellende, mislukkingen en tegenslag.

Die manier van denken herinnert me aan het verhaal over een man die vanuit China naar Amerika kwam om aan de universiteit van Chicago te studeren. Op een dag ontmoette president Harper deze jongeman op de campus. Hij bleef even staan om een paar minuten met hem te praten. Hij vroeg de student wat volgens hem het meest karakteristieke van de Amerikanen was.

“Nou, de vreemde vorm van jullie ogen”, riep de student uit. “Ze staan scheef!” En wat zeggen wij over de Chinezen?

We willen niet geloven wat we niet begrijpen. We geloven dwaas genoeg dat onze beperkingen de juiste beperkingen zijn. Natuurlijk staan de ogen van de ander *scheef*, omdat ze niet hetzelfde als die van ons zijn.

### ***“IK WIL HET, DUS IK ZAL HET KRIJGEN”***

Toen Henry Ford besloot zijn fameuze V-8 motor te produceren, koos hij voor een motor waarbij alle acht cilinders in één blok waren gegoten. Ford gaf zijn ingenieurs opdracht een ontwerp voor de motor te maken. Het ontwerp werd op papier gezet, maar de ingenieurs waren het er allemaal over eens dat het gewoonweg onmogelijk was om acht cilinders in één motorblok te gieten.

Ford zei: “Maak het toch maar.”

“Maar dat is onmogelijk!” antwoordden ze.

“Ga maar door”, gebood Ford. “Blijf aan het werk tot het is gelukt. Het doet er niet toe hoe lang het duurt.”

De ingenieurs gingen aan het werk. Als ze bij Ford wilden blijven werken, zat er niets anders voor hen op. Een half jaar verstreek. Er gebeurde niets. Nog eens zes maanden verstreken en er gebeurde nog steeds niets. De ingenieurs probeerden op alle mogelijke manieren hun opdracht uit te voeren, maar het leek niet te lukken.

“Onmogelijk!”

Aan het eind van het jaar ging Ford opnieuw bij zijn ingenieurs kijken. En wederom vertelden ze hem dat ze geen manier hadden gevonden om zijn opdracht uit te voeren.

“Ga maar gewoon door”, zei Ford. “Ik wil het, dus ik zal het krijgen.” Ze gingen door tot ze, als bij toverslag, het geheim ontdekten.

De overtuiging van Ford had wederom overwonnen!

Henry Ford had succes omdat hij de *principes* van succes begreep en *toepaste*. Een van die principes is verlangen: precies weten wat je wilt. Blijf aan dit verhaal van Ford denken terwijl je doorgaat met het lezen van dit boek. Haal er de regels uit waarin de geheimen van zijn ontzagwekkend succes zijn beschreven.

Als je dat doet, als je de vinger kunt leggen op de specifieke principes die Henry Ford rijk hebben gemaakt, kun je zijn succes evenaren in vrijwel elk beroep waarvoor je geschikt bent.

### EEN DICHTER DIE DE WAARHEID INZAG

Toen de beroemde Engelse dichter William Henley de profetische dichtregels schreef:

“Ik ben de meester van mijn lot,

Ik ben de kapitein van mijn ziel”,

had hij ons moeten vertellen dat we de meester van ons lot en de kapitein van onze ziel zijn, *omdat* we de macht hebben om onze gedachten te beheersen.

Hij had ons moeten zeggen dat dit komt omdat ons verstand op een bepaalde manier wordt ‘gemagnetiseerd’ met de gedachten die in onze geest overheersen. En het is alsof we ons door onze gemagnetiseerde geest aangetrokken voelen tot de krachten, mensen en omstandigheden in het leven, die in de pas lopen met onze *overheersende* gedachten.

Hij had ons moeten vertellen dat we onze geest moeten magnetiseren met een intens verlangen naar rijkdom, alvorens we rijkdom in overvloed kunnen vergaren. Dat we ons ‘bewust van geld’ moeten worden, tot we door ons verlangen naar geld worden gedreven tot het

maken van vastomlijnde plannen om dat geld te verkrijgen. Maar omdat hij een dichter en een filosoof was, beperkte Henley zich tot het uitspreken van een grote waarheid in dichterlijke vorm, en liet hij het aan zijn volgelingen over om de filosofische betekenis van zijn dichtregels te interpreteren.

Stap voor stap heeft de waarheid zich ontvouwd, tot het moment waarop ik met zekerheid wist dat de principes die in dit boek zijn beschreven, het geheim van de heerschappij over ons economisch lot bevatten.

### *EEN JONGEMAN DIE ZIJN LOT ZIET*

We zijn nu zover dat we het eerste van deze principes kunnen gaan onderzoeken. Terwijl we dit doen, vraag ik je ruimdenkend te blijven. Onthoud als je dit leest, dat deze principes niet mijn uitvinding zijn, of de uitvinding van slechts één persoon. Deze principes hebben bij vele mensen gewerkt. Ook jij kunt ze voor je aan het werk zetten om er blijvend je voordeel mee te doen. Je zult merken dat het helemaal niet moeilijk is.

Een aantal jaren geleden gaf ik de openingsrede op het Salem College in Salem, West Virginia. Ik benadrukte het principe dat in het volgende hoofdstuk wordt beschreven met zo veel kracht, dat een van de studenten uit de afstudeerklas geheel overtuigd raakte en dat verlangen tot een hoeksteen van zijn eigen filosofie maakte.

Die jongeman werd later lid van het Huis van Afgevaardigden en een persoon van betekenis in de regering van president Franklin D. Roosevelt. Hij schreef mij een brief, waarin hij zo duidelijk zijn mening gaf over het principe van verlangen dat in het volgende hoofdstuk wordt beschreven, dat ik ervoor heb gekozen zijn brief te publiceren als introductie op dat hoofdstuk. Het geeft je een idee van de beloningen die je te wachten staan.

Beste Napoleon,

Mijn werk als lid van het Huis van Afgevaardigden heeft me inzicht gegeven in de problemen van mensen. Daarom schrijf ik om een suggestie te doen, die duizenden mensen kan helpen.

In 1922 gaf u de openingsrede op het Salem College, waar ik destijds in de afstudeerklas zat. In die rede plantte u een idee in mijn hoofd, dat verantwoordelijk is geweest voor de kans die ik nu heb om mijn staat te dienen, en dat ook in belangrijke mate verantwoordelijk zal zijn voor mijn toekomstige successen.

Ik herinner me nog heel goed de prachtige beschrijving die u gaf van de methode waarmee Henry Ford, die slechts weinig scholing en geen geld of invloedrijke vrienden had, een groot man werd. Nog voor u uw toespraak had afgerond, besloot ik dat ik het ver zou schoppen, hoeveel problemen ik daarvoor ook zou moeten overwinnen.

Duizenden jonge mensen zullen dit jaar en in de komende jaren hun opleiding afronden. Ieder van hen zal op zoek gaan naar dezelfde praktische, aanmoedigende boodschap die ik van u heb gekregen. Ze zullen willen weten tot wie ze zich moeten wenden, en wat ze moeten doen om een voorsprong in het leven te krijgen. Dat kunt u ze vertellen, omdat u hebt geholpen om de problemen van zo veel mensen op te lossen.

Vandaag de dag zijn er duizenden mensen in Amerika die graag zouden willen weten hoe ze hun ideeën kunnen omzetten in geld. Mensen die met niets moeten beginnen, mensen die geen geld hebben en mensen die hun verliezen moeten goedmaken. Als iemand ze kan helpen, bent u dat.

Als u uw boek uitgeeft, zou ik graag het eerste exemplaar willen bezitten dat van de persen rolt, door u persoonlijk gesigneerd.

Met welgemeende beste wensen,

Hoogachtend,  
*Jennings Randolph*

Vijfendertig jaar nadat ik die speech had gehouden, in 1957, had ik het genoeg om terug te gaan naar Salem College om de afscheidsrede te geven. Ik kreeg toen een eredoctoraat Letterkunde van Salem College.

Sinds die dag in 1922 heb ik Jennings Randolph tot een van de meest vooraanstaande leidinggevendenden in de luchtvaart, een groot inspirerend spreker en een senator voor West Virginia zien uitgroeien.

### *PUNTEN OM VAST TE LEGGEN*

Net als bij Edwin Barnes kan een brandend verlangen iemand die slecht gekleed gaat en zonder geld zit de kans van zijn leven bezorgen.

Hoe langer je in de juiste richting werkt, des te dichter je bij succes komt. Veel te veel mensen hebben opgegeven toen het succes binnen handbereik was. Ze laten het succes voor een ander voor het oprapen liggen.

*Een doel* is de maatstaf voor iedere prestatie, groot of klein. Een sterk persoon kan door een kind met een doel verslagen worden. Verschuif je denkpatronen over de betekenis van je taak en je kunt vaak het schijnbaar onmogelijke bereiken.

Net als Henry Ford kun je je eigen geloof en volharding op anderen overdragen en het 'onmogelijke' goed gedaan krijgen.

*Wat de geest van de mens kan bedenken én kan geloven, kan hij bereiken.*

---

# STAP 1 NAAR RIJKDOM: VERLANGEN

**DROMEN WORDEN WERKELIJKHEID WANNEER ZE DOOR VERLANGEN IN  
CONCRETE ACTIE WORDEN OMGEZET. VRAAG HET LEVEN OM GROTERE GAVEN  
EN JE MOEDIGT HET LEVEN AAN OM ZE AAN JE TE GEVEN.**

**T**oen Edwin C. Barnes in East Orange, New Jersey, uit de goederentrein stapte, zag hij er misschien uit als een zwerver, maar zijn *gedachten* waren die van een koning!

Terwijl hij op weg ging van het station naar het kantoor van Thomas A. Edison, was zijn geest druk aan het werk. Hij zag zichzelf al *tegenover Edison staan*. Hij hoorde zichzelf Edison vragen om een kans om die ene, allesverterende obsessie uit zijn leven uit te voeren – een brandend verlangen om de zakenpartner van de grote uitvinder te worden.

Het verlangen van Barnes was geen *hoop!* Het was geen *wens!* Het was een opwindend verlangen, dat al het andere oversteeg. En het was vastomlijnd.

Een paar jaar later stond Barnes opnieuw tegenover Edison, in hetzelfde kantoor waar hij de uitvinder voor het eerst had ontmoet. Deze keer was zijn verlangen werkelijkheid geworden. *Hij deed zaken met Edison*. Zijn allesoverheersende droom was werkelijkheid geworden.

Barnes slaagde, omdat hij een vastomlijnd doel had gekozen, en al zijn energie, wilskracht en inspanning – alles wat hij had – had aangewend om dat doel te bereiken.

## GEEN WEG TERUG

Het had vijf jaar geduurd voordat de kans waarnaar hij zocht zich voordeed. Voor iedereen, behalve voor zichzelf, leek hij alleen een radertje in het grote geheel van Edisons bedrijf. Maar in Barnes' eigen gedachten was hij al Edisons zakenpartner vanaf het allereerste moment dat hij daar ging werken.

Dit is een opmerkelijke illustratie van de kracht van een vastomlijnd verlangen. Barnes bereikte zijn doel, omdat zijn wens om de zakenpartner van Edison te worden groter was dan al zijn andere wensen. Hij maakte een plan om dat doel te bereiken en verbrandde alle schepen achter zich. Hij stond achter zijn verlangen, tot het de overheersende obsessie uit zijn leven werd – en uiteindelijk, een feit.

Toen hij naar East Orange ging, zei hij niet tegen zichzelf: “Ik ga proberen Edison over te halen me een baan te geven.” Hij zei: “Ik wil Edison spreken en hem vertellen dat ik hier ben gekomen om met hem in zaken te gaan.”

Hij zei niet: “Ik blijf uitkijken naar een andere kans, voor het geval ik er niet in slaag te krijgen wat ik wil in Edisons bedrijf.” Hij zei: “Er is maar één ding ter wereld dat ik absoluut wil hebben, en dat is een zakelijk partnerschap met Edison. Ik verbrand al mijn schepen achter me en zet heel mijn toekomst in op mijn talent om te krijgen wat ik wil.”

*Hij gaf zichzelf geen mogelijkheid zich terug te trekken. Het was alles of niets!*

Dat is het verhaal van Barnes' succes.

## JE SCHEPEN ACHTER JE VERBRANDEN

Heel lang geleden bevond een groot strijder zich in een situatie waarin hij een beslissing moest nemen, die zijn succes op het slagveld zou garanderen. Hij stond op het punt zijn leger in te zetten tegen een machtige vijand, wiens mannen in de meerderheid waren. Hij zette zijn soldaten op schepen, voer naar het land van de vijand en laadde de soldaten en alle uitrusting uit. Daarna gaf hij opdracht om de schepen



die hen hadden vervoerd te verbranden. Toen hij zijn mannen voor het eerste gevecht toesprak, zei hij: “Jullie zien de schepen in rook opgaan. Dat betekent dat we deze kust niet levend kunnen verlaten, tenzij we winnen! We hebben geen keuze – *we winnen of we sterven!*”

Ze wonnen.

Iedereen die in welke onderneming dan ook succesvol wil zijn, moet bereid zijn om zijn schepen achter zich te verbranden en zijn terugtocht af te snijden. Dat is de enige manier om zeker te weten dat je de mentale toestand behoudt, die bekend staat als een *brandend verlangen* om te winnen. Dit is van essentieel belang om succes te behalen.

De ochtend na de grote brand in Chicago stond een groep kooplieden op State Street te kijken naar de smeulende restanten van wat eens hun winkels waren geweest. Ze belegden een vergadering om een beslissing te nemen of ze zouden proberen alles te herbouwen, of dat ze Chicago zouden verlaten en opnieuw beginnen in een ander, veelbelovender deel van het land. Ze besloten te vertrekken. Op één man na.

De koopman die besloot te blijven en te herbouwen, wees met een vinger naar de overblijfselen van zijn winkel en zei: “Heren, op precies deze plek bouw ik de grootste winkel ter wereld, hoe vaak die ook afbrandt.”

Dat was in 1871. De winkel werd gebouwd. Hij staat er nu nog steeds. Het Marshall Field's warenhuis is een torenhoog monument, dat aan de kracht van die mentale toestand, die bekend staat als een brandend verlangen, is opgedragen. Voor Marshall Field zou het het gemakkelijkst zijn geweest om precies hetzelfde te doen als zijn collega's. Als het tegengaat en de toekomst er troosteloos uitzag, vertrokken ze naar een plek waar alles gemakkelijker leek te gaan.

Let goed op dat verschil tussen Marshall Field en de andere kooplieden. Dat verschil onderscheidt degenen die slagen van degenen die mislukken.

Ieder mens, oud genoeg om de waarde van geld te begrijpen, wil graag geld hebben. Maar iets *graag willen*, leidt nog niet tot rijkdom. Naar rijkdom *verlangen* in een mentale toestand die een obsessie wordt, daarna vastomlijnde plannen maken hoe je die rijkdom wilt ver-

garen en die plannen ondersteunen met een volharding *die geen mislukking accepteert* is wat tot rijkdom leidt.

### ZES STAPPEN DIE VERLANGENS IN GOUD OMZETTEN

De methode om je *verlangen* naar rijkdom om te zetten in zijn financiële equivalent, bestaat uit zes vastomlijnde, praktische stappen:

1. Zet in je gedachten het *exacte* bedrag vast dat je wilt. Het is niet voldoende om alleen te zeggen: "Ik wil veel geld." Stel het bedrag nauwkeurig vast. (Er is een psychologische reden voor deze afbakening, die in een volgend hoofdstuk wordt uitgelegd.)
2. Bepaal precies wat je in ruil voor het geld dat je wilt van plan bent te *geven*. ('Iets voor niets' bestaat niet.)
3. Stel de exacte datum vast waarop je van plan bent die hoeveelheid geld te *bezitten*.
4. Stel een vastomlijnd plan op om je verlangen uit te voeren en begin dit plan *meteen* uit te voeren, of je er nu klaar voor bent of niet.
5. Schrijf een duidelijke beknopte verklaring van de hoeveelheid geld die je van plan bent te vergaren, noem de tijdslimiet voor het verkrijgen ervan, noem op wat je van plan bent in ruil voor dat geld te geven en beschrijf duidelijk het plan waarmee je van plan bent dit geldbedrag bijeen te brengen.
6. Lees je geschreven verklaring twee keer per dag hardop voor, één keer vlak voor je gaat slapen en één keer nadat je bent opgestaan. Zie, voel en geloof tijdens het lezen dat je het geld al bezit.

Het is belangrijk om de instructies in deze zes stappen op te volgen.

Het is met name van belang om de instructie in stap zes te bekijken en op te volgen. Misschien voer je aan dat het onmogelijk is om 'jezelf al in het bezit van geld te zien' voordat je het daadwerkelijk hebt. Maar dit is waar een *brandend verlangen* je te hulp zal komen.

Als je echt zo hevig naar geld *verlangt* dat je verlangen een obsessie wordt, zal het niet moeilijk zijn jezelf te overtuigen dat je het zult krijgen. Het gaat erom dat je geld wilt hebben en zo vastbesloten bent om het te krijgen, dat je jezelf ervan *overtuigt* dat je het zult krijgen.

### PRINCIPES DIE HONDERD MILJOEN DOLLAR WAARD ZIJN

Als je niet hebt geleerd hoe de menselijke geest functioneert, lijken deze instructies misschien onuitvoerbaar. Voor degenen die de waarde van de zes stappen niet direct herkennen, kan het helpen om te beseffen dat de informatie die ze overbrengen bij Andrew Carnegie vandaan komt. Andrew Carnegie begon als een eenvoudige arbeider in een staalfabriek. Maar ondanks zijn nederige start slaagde hij er met behulp van deze principes in om een fortuin van aanzienlijk meer dan \$ 100 miljoen te vergaren.

Misschien helpt het nog meer om te weten dat de zes stappen kritisch door de befaamde uitvinder en succesvolle zakenman Thomas Edison zijn beoordeeld. Hij gaf er zijn goedkeuring aan en zei dat deze stappen niet alleen essentieel zijn voor het bijeenbrengen van geld, maar ook voor het bereiken van welk doel dan ook.

Voor deze stappen hoeft niet *hard gewerkt* te worden. Er is geen opoffering voor nodig. Je hoeft jezelf niet voor gek te zetten of er naïef voor te zijn. Je hoeft niet veel opleiding te hebben om ze toe te passen. Wat je wel nodig hebt voor de zes stappen, is voldoende *fantasie* om te zien en te begrijpen dat het bijeenbrengen van geld niet overgelaten kan worden aan toevalligheden of geluk.

Je dient te beseffen dat iedereen die enorm fortuin heeft gemaakt eerst in een bepaalde mate heeft gedroomd, gehoopt, gewenst, verlangd en gepland *voordat* ze geld verkregen. Je mag nu net zo goed weten dat je nooit enorm rijk zult worden *tenzij* je jezelf witheet van verlangen naar geld maakt en je werkelijk *gelooft* dat je het zult bezitten.

## GROTE DROMEN KUNNEN IN RIJKDOM VERANDEREN

Wij die in de race naar rijkdom zitten, dienen te weten dat deze veranderende wereld waar we in leven nieuwe ideeën, nieuwe manieren om dingen te doen, nieuwe leiders, nieuwe uitvindingen, nieuwe manieren van onderwijs, nieuwe manieren van marketing, nieuwe boeken, nieuwe literatuur, nieuwe tv-programma's en nieuwe ideeën voor films vereist.

Achter al deze eisen voor nieuwe en betere dingen staat één eigenschap die je om te winnen dient te bezitten en dat is een *vastberaden doelgerichtheid*, weten wat je wilt en een brandend *verlangen* om dat te bezitten.

Als we rijkdom willen vergaren, dienen we te bedenken dat de echte leiders in deze wereld altijd mensen zijn geweest die de ongrijpbare, onzichtbare krachten van kansen hebben aangewend en daadwerkelijk in praktijk hebben gebracht. Leiders zijn mensen die zulke kansen in steden, wolkenkrabbers, fabrieken, transportmiddelen, entertainment, en in iedere vorm van gemak die dingen eenvoudiger, sneller of beter maakt of het leven gewoon veraangenaamt, hebben omgezet.

Laat je tijdens het plannen van jouw deel aan rijkdom niet door anderen beïnvloeden om jezelf als dromer weg te zetten.

Om in deze veranderende wereld te winnen, moet je het karakter van de grote pioniers, die onze beschaving met hun dromen alles hebben gegeven wat van waarde is, overnemen. Dat karakter fungeert als het levensbloed van ons land. Het is jouw kans en de mijne om onze talenten te ontwikkelen en te verhandelen.

Als datgene wat je wilt doen goed is en *je erin gelooft*, ga er dan voor en doe het! Trek je niets aan van wat 'zij' zeggen als je met tijdelijke tegenslag te kampen hebt. 'Zij' weten niet dat elke mislukking het zaad van een gelijkwaardig succes met zich meebrengt.

Thomas Edison droomde van een lamp die op elektriciteit zou werken. Hij zette zijn droom ter plekke in actie om en ondanks meer dan *tienduizend mislukkingen* bleef hij aan die droom vasthouden totdat hij hem tot een fysieke werkelijkheid had gemaakt. Praktische dromers *geven nooit op!*

Whelan droomde van een keten van tabakswinkels. Hij zette zijn

droom in actie om en nu staan de United Cigar Stores op enkele van de beste plekken van Amerika. De gebroeders Wright droomden van een machine die door de lucht zou vliegen. Inmiddels kunnen we allemaal zien dat dit een gezonde droom was.

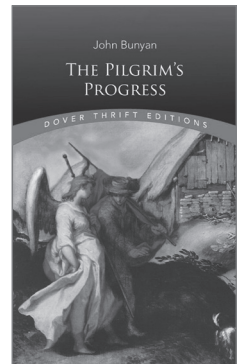
Marconi droomde van een systeem om geluidsignalen draadloos van de ene plaats naar de andere te sturen. Het bewijs dat zijn dromen niet tevergeefs waren, is in elke radio en televisie terug te vinden. Het is misschien interessant om te weten dat toen Marconi aankondigde dat hij een principe had ontdekt waarmee hij boodschappen door de lucht kon versturen, zijn 'vrienden' hem voor onderzoek in een psychiatrische inrichting lieten opnemen. Gelukkig vergaat het de dromers van tegenwoordig beter. De wereld zit vol met een overvloed aan kansen, die de dromers in het verleden nooit hebben gekend.

### ZIJ HEBBEN VERLANGEN ACHTER HUN DROMEN GEZET

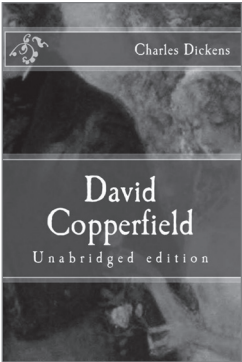
Het startpunt vanwaaruit een dromer dient te vertrekken, is een brandend verlangen om te zijn en te doen. Dromen worden niet uit onverschilligheid, luiheid of een gebrek aan ambitie geboren. Bedenk dat iedereen die in het leven is geslaagd met een slechte start is begonnen en vele hartverscheurende worstelingen heeft doorstaan voordat ze *aankwamen*. Het keerpunt in het leven van degenen die slagen, komt meestal op het moment van een of andere crisis waardoor ze hun *andere* ik leren kennen.

John Bunyan schreef *The Pilgrim's Progress*\*, dat tot een van de beste Engelstalige boeken gerekend wordt, nadat hij vanwege zijn opvattingen op het gebied van religie gevangen was gezet en zwaar gestraft werd.

O. Henry ontdekte het genie dat slapend in zijn hersenen aanwezig was, nadat hij enorme tegenslagen had gehad en in Columbus, Ohio in de gevangenis terecht kwam. Doordat hij door die tegenslagen gedwongen werd om zijn andere ik te leren kennen en zijn verbeeldingskracht aan te wenden, ontdekte hij dat hij in plaats van een ellendige crimineel en misdadiger een begenadigd schrijver was.



\* heruitgegeven door Dover Publications, NY, USA, 2003, ISBN: 9780486426754, verkrijgbaar bij Amazon.com



Charles Dickens begon met het plakken van etiketten op potten. De tragedie van zijn eerste liefde trof hem tot in het diepst van zijn ziel en veranderde hem in een van de werkelijk grote schrijvers van deze wereld. Die tragedie leverde eerst *David Copperfield*\* op en vervolgens een reeks andere werken die de wereld voor degenen die zijn boeken lazen een betere en rijkere wereld maakten.

Helen Keller (Amerikaans schrijfster en taalkundige) werd kort na haar geboorte doof, stom en blind. Ondanks haar enorme tegenslag heeft ze haar naam onuitwisbaar in de annalen van de groten der aarde geschreven. Haar hele leven dient als bewijs dat *niemand verslagen is totdat een nederlaag als werkelijkheid wordt aanvaard*.

Robert Burns was een ongeletterde boerenjongen. Hij werd door armoede getroffen en groeide daarbij op om een dronkaard te worden. De wereld is door zijn leven een beetje beter gemaakt, omdat hij schitterende gedachten in poëzie drapeerde en daarbij een doorn verwijderde en een roos daarvoor in de plaats plantte.

Beethoven was doof, Milton was blind, maar hun namen zullen tot aan het einde der tijden blijven doorklinken, omdat ze dromen hadden en hun dromen in georganiseerde gedachten hebben omgezet.

Er is een verschil tussen iets wensen en er klaar voor zijn om het te ontvangen. Niemand is *klaar* voor iets tot hij *overtuigd* is dat hij het kan krijgen. De vereiste mentale toestand moet *geloof* zijn, niet alleen maar een hoop of een wens. Voor geloof is ruimdenkendheid onontbeerlijk. Een bekrompen geest inspireert geen vertrouwen, moed of geloof.

Onthoud dat het niet meer moeite kost om in het leven ambitieus te zijn en overvloed en weelde te eisen, dan om ellende en armoede te aanvaarden. Een groot dichter heeft deze universele waarheid goed in de volgende regels weergegeven:

Ik pingelde met het Leven om een cent,  
En het Leven wilde niet meer geven,  
Hoe ik 's avonds ook smeekte,  
Als ik mijn schamele voorraad zag sneven.

Want het Leven is een rechtvaardig werkgever,  
Hij geeft mensen waar ze om vragen,  
Maar als je het loon eenmaal hebt vastgesteld,  
Moet je daarna niet meer klagen.

Ik werkte voor een hongerloon,  
En merkte ontzet dat het Leven,  
Me alles waar ik ook om had gevraagd,  
bereidwillig had willen geven.

### VERLANGEN PRESTEERT HET 'ONMOGELIJKE'

Als passend hoogtepunt van dit hoofdstuk stel ik graag een van de meest ongewone mensen voor, die ik ooit heb gekend. Ik zag hem voor het eerst enkele minuten na zijn geboorte. Hij kwam zonder oren ter wereld. Toen ik de dokter om een mening vroeg, gaf hij toe dat het kind zijn leven lang doofstom zou kunnen zijn.

Ik betwistte de mening van die dokter. Daar had ik het recht toe. Ik was namelijk de vader van het kind. Ook ik had een mening, maar die sprak ik alleen in stilte uit, in de beslotenheid van mijn eigen hart.

Ik wist dat mijn zoon zou horen en spreken. Hoe? Ik wist zeker dat er een manier moest zijn, en ik wist dat ik die zou vinden. Ik dacht aan de woorden van de onsterfelijke Emerson: "De gehele gang van zaken leert ons vertrouwen. We hoeven alleen te gehoorzamen. Er is leiding voor ieder van ons, en door deemoedig te luisteren, horen we *het juiste woord*."

Het juiste woord? *Verlangen!* Ik verlangde boven alles dat mijn zoon niet doofstom zou zijn en zou kunnen praten. Van dat verlangen ben ik nooit, nog geen seconde, afgeweken.

Wat kon ik eraan doen? Ik moest op de een of andere wijze een manier vinden om mijn eigen brandende verlangen te transplanteren naar de geest van mijn zoon; het verlangen om middelen en methoden te vinden om geluiden naar zijn hersenen over te brengen zonder de hulp van oren.

Zodra mijn zoon oud genoeg was om mee te werken, zou ik zijn

geest zo volledig vullen met het brandend verlangen om te horen, dat Moeder Natuur dat verlangen op haar eigen wijze in een fysieke werkelijkheid zou omzetten.

Hoewel al deze gedachten in mijn eigen geest plaatsvonden, sprak ik er met niemand over. Iedere dag hernieuwde ik de eed die ik mezelf had gezworen, dat mijn zoon niet doofstom zou zijn.

Toen hij ouder werd en dingen om zich heen begon op te merken, constateerden we dat hij een klein beetje kon horen. Toen hij de leeftijd bereikte waarop kinderen gewoonlijk beginnen te praten, deed hij geen pogingen om iets te zeggen. Aan zijn gedrag konden we echter merken dat hij bepaalde geluiden enigszins kon horen.

Dat was het enige wat ik moest weten! Ik was ervan overtuigd dat hij een grotere hoorcapaciteit kon ontwikkelen als hij kon horen, al was het maar een beetje. Toen gebeurde er iets dat me hoop gaf. Het kwam uit een volledig onverwachte hoek.

### WE VINDEN EEN MANIER

We kochten een fonograaf. Toen mijn zoon de muziek voor de eerste keer hoorde, raakte hij in extase en hij pikte het apparaat meteen in. Hij speelde een keer een plaat steeds opnieuw, bijna twee uur lang, terwijl hij voor de fonograaf stond *met zijn tanden in de rand van de koffer*. Pas jaren later werd ons de betekenis daarvan duidelijk. Op dat moment hadden we nog nooit van het principe van het overbrengen van geluiden via de beenderen gehoord.

Korte tijd nadat hij de fonograaf in beslag had genomen, ontdekte ik dat hij me behoorlijk duidelijk kon horen als ik iets zei terwijl mijn lippen zijn mastoïd – tepelvormig uitsteeksel van het slaapbeen – aanraakten, onderaan zijn schedel.

Toen ik eenmaal had vastgesteld dat hij mijn stemgeluid goed kon horen, begon ik meteen het verlangen om te horen en te praten over te brengen op zijn geest. Zodra ik ontdekte dat mijn zoon graag verhaaltjes voor het slapengaan hoorde, bedacht ik verhalen die hem zelfvertrouwen, verbeeldingskracht en een *sterk verlangen om te horen en normaal te zijn* zouden geven.



Er was één bepaald verhaal dat ik keer op keer benadrukte. Elke keer als ik het vertelde, gaf ik het een nieuwe, indrukwekkende wending. Die verhalen waren bedoeld om in zijn geest de gedachte te verankeren dat zijn aandoening geen hindernis was, maar juist een waardevol bezit. Als gevolg van mijn onderzoeken en mijn persoonlijke ervaringen geloofde ik stellig dat elk nadeel het zaad van het gelijkwaardige voordeel met zich meebrengt. Maar ondanks mijn overtuiging moet ik toegeven dat ik geen enkel idee had *hoe* zijn aandoening ooit een waardevol bezit kon worden.

### NIETS KON HEM ERVAN WEERHOUDEN

Als ik achteraf op deze ervaring terugkijk, zie ik nu dat het *vertrouwen dat mijn zoon in mij had*, veel te maken had met de verbazingwekkende resultaten. Hij trok niets wat ik hem vertelde in twijfel. Ik overtuigde hem ervan dat hij een duidelijk *voordeel* op zijn oudere broer had, en dat dit voordeel zich op veel manieren zou uiten.

De leraren op school zouden bijvoorbeeld zien dat hij geen oren had. Daarom zouden zij hem extra aandacht geven en hem buitengewoon vriendelijk behandelen. En dat hebben ze ook altijd gedaan. Ik overtuigde hem ook van het idee dat hij, zodra hij oud genoeg was om kranten te verkopen (zijn oudere broer was inmiddels krantenverkoper geworden), een groot voordeel op zijn broer zou hebben. Mijn redenering was dat mensen hem extra geld zouden betalen voor zijn kranten, omdat ze konden zien dat hij een slimme, ijverige jongen was, ook al had hij geen oren.

Toen hij ongeveer zeven jaar oud was, liet hij voor het eerst een teken zien dat mijn methode om zijn geest te stimuleren vruchten afwierp. Hij bedelde al verscheidene maanden om toestemming om kranten te verkopen, maar zijn moeder gaf hem geen permissie.

Uiteindelijk nam hij de zaak zelf in handen. Op een middag was hij alleen thuis met onze huishoudelijke hulpen. Hij klom door het keukenraam, liet zich op de grond zakken en ging in zijn eentje op pad. Hij leende zes dollarcent van de schoenmaker in de buurt en investeerde die in kranten, die hij allemaal verkocht. Hij herinvesteerde zijn verdien-

sten in meer kranten. Dat bleef hij tot laat in de avond herhalen. Toen hij de zes cent had terugbetaald, die hij van zijn bankier had geleend, en de balans opmaakte, bleek hij een nettowinst van tweeënveertig dollarcent te hebben. Toen wij 's avonds thuiskwamen, troffen we hem slapend in bed aan, met het geld stevig in zijn hand geklemd.

Zijn moeder maakte zijn hand open, haalde de muntjes eruit en begon te huilen. Stel je voor! Voor mij leek het alsof ze huilde om de eerste overwinning van haar zoon. Mijn reactie was het tegenovergestelde. Ik lachte, want ik wist dat mijn inspanning om het vertrouwen in zichzelf in de geest van mijn zoon te verankeren succesvol was geweest.

Zijn moeder zag in zijn eerste zakelijke onderneming alleen een klein, doof jongetje, dat de straat was opgegaan en zijn leven had geriskeerd om geld te verdienen.

Ik zag juist een dapper en ambitieus klein zakenmannetje, dat blaakte van zelfvertrouwen, wiens aandelen in zichzelf met honderd procent waren gestegen. Hij was op eigen initiatief in zaken gegaan en had succes gehad. Ik was niet alleen blij, ik was onder de indruk. Mijn zoon had duidelijk de eerste tekenen laten zien van de vindingrijkheid die hij zijn leven lang zou behouden.

### *EEN DOORBRAAK IN HET HOREN*

Dat kleine, dove jongetje doorliep de lagere school, middelbare school en universiteit zonder zijn leraren te kunnen horen, behalve wanneer zij van dichtbij heel hard schreeuwden. Hij ging niet naar een dovenschool en wij gebruikten geen gebarentaal. We waren vastbesloten dat hij moest leven als andere jongens, die wel konden horen en praten. Achter die beslissing bleven we staan, hoewel dat ons menige verhitte discussie met schooldirecties opleverde.

Toen hij op de middelbare school zat, probeerde hij een elektronisch hoorapparaat uit, maar dat hielp niet.

Tijdens zijn laatste week op de universiteit gebeurde er iets, dat het belangrijkste keerpunt in zijn leven bleek te zijn. Door puur toeval kwam hij in het bezit van een ander elektronisch hoorapparaat, dat op proef naar hem was toegestuurd. Hij had niet veel zin om het te

proberen, omdat zijn eerdere ervaringen met een soortgelijk apparaat teleurstellend waren geweest. Maar uiteindelijk pakte hij het achteloos op, zette het op zijn hoofd en sloot de batterij aan. Plotseling, als bij toverslag, werd zijn levenslange verlangen om normaal te kunnen horen werkelijkheid! Voor het eerst in zijn leven kon hij vrijwel even goed horen als andere mensen met een normaal gehoor.

Hij was in de zevende hemel om de verandering die hem was overkomen, rende naar de telefoon, belde zijn moeder, en hoorde haar stem perfect. De volgende dag hoorde hij voor het eerst in zijn leven de stemmen van de docenten in zijn klas! Voor het eerst in zijn leven kon hij vrijuit met andere mensen praten, zonder dat zij moesten schreeuwen. Er ging daadwerkelijk een heel nieuwe wereld voor hem open.

Zijn verlangen wierp eindelijk vruchten af. Maar de overwinning was nog niet compleet. Hij moest nog steeds een praktische manier vinden om zijn handicap om te zetten in een *gelijkwaardig voordeel*.

### DE 'DOVE' JONGEN HELPT ANDEREN

Terwijl hij nauwelijks de betekenis van wat al was bereikt besepte, schreef hij in een roes van vreugde over zijn pas ontdekte wereld van geluiden een brief naar de fabrikant van het hoorapparaat, waarin hij enthousiast zijn ervaringen beschreef. Iets in zijn brief bewoog het bedrijf om hem uit te nodigen in New York, waar hij werd rondgeleid door de fabriek. Terwijl hij met de hoofdingenieur sprak en hem over zijn veranderde wereld vertelde, kwam er een opwelling bij hem op, een idee of een inspiratie – hoe je het ook noemen wilt.

Die *gedachtenimpuls* zette zijn handicap in een waardevol bezit om. Een bezit dat voor duizenden mensen voor altijd vruchten zou afwerpen, zowel in geld als in geluk.

De *gedachtenimpuls* kwam hierop neer. Hij bedacht dat hij de miljoenen mensen zou kunnen helpen, die zonder de hulp van hoorapparaten door het leven gaan, als hij een manier kon vinden om hen het verhaal over zijn veranderde wereld te vertellen.

Een maand lang voerde hij intensief onderzoek uit en analyseerde het volledige marketingsysteem van de fabrikant van het hoorappa-

raat. Daarna maakte hij een plan om andere, slechthorende mensen over de hele wereld te bereiken en zijn pas ontdekte, veranderde wereld met hen te delen. Vervolgens zette hij een op zijn bevindingen gebaseerd tweejarenplan op papier. Toen hij dit plan aan het bedrijf presenteerde, kreeg hij meteen een baan, zodat hij zijn ambities kon uitvoeren.

Toen hij aan het werk ging, beseftte hij nauwelijks dat hij voorbestemd was om hoop en praktische hulp aan duizenden mensen te bieden, die zonder zijn hulp voor altijd door hun doofheid beperkt zouden blijven.

Ik twijfel er geen moment aan dat Blair altijd doof zou zijn gebleven en nooit had kunnen praten, als zijn moeder en ik er niet in waren geslaagd zijn geest te vormen zoals we hebben gedaan.

Toen ik het verlangen om te horen, te praten en net zo te leven als andere mensen in zijn geest verankerde, ging die impuls gepaard met een vreemde invloed, die ervoor zorgde dat de Natuur een bruggenbouwer werd en de kloof van stilte tussen zijn hersenen en de buitenwereld overspande.

Een brandend verlangen heeft werkelijk slinkse wegen om zich om te zetten in zijn fysieke tegenhanger. Blair verlangde ernaar normaal te kunnen horen; nu kan hij dat! Hij werd geboren met een aandoening die, in die tijd, iemand met een minder vastomlijnd verlangen er misschien toe gedreven had om met een schaalpje de straat op te gaan om potloden te venten.

Het kleine 'leugentje om bestwil' dat ik in zijn geest verankerde toen hij nog een kind was, door hem te laten geloven dat zijn gehoorstoornis een groot voordeel zou worden, had zichzelf gerechtvaardigd. Ik ben ervan overtuigd dat er niets is, goed of slecht, dat vertrouwen – plus een brandend verlangen – niet waar kan maken. Deze eigenschappen zijn voor iedereen gratis.

### *VERLANGEN VERRICHT WONDEREN VOOR EEN ZANGERES*

Eén korte alinea in het krantenartikel over de befaamde operazangeres Madame Schumann-Heink geeft de sleutel tot het ontzagwek-

kende succes van deze uitzonderlijke vrouw. Ik haal deze aan, omdat de sleutel die hij bevat niets minder is dan verlangen.

Aan het begin van haar carrière bezocht Madame Schumann-Heink de dirigent van de Weense Opera om hem haar stem te laten testen. Maar dat deed hij niet. Nadat hij één blik had geworpen op het onbeholpen en slecht geklede meisje, riep hij niet al te vriendelijk uit: “Hoe kun je met zo’n gezicht, zonder enige persoonlijkheid, ooit verwachten succes te hebben bij de opera? Mijn beste kind, geef het idee op. Koop een naaimachine en ga aan het werk. *Jij kunt nooit zangeres worden.*”

Nooit is een heel lange tijd! De directeur van de Weense Opera wist misschien veel over de techniek van het zingen, maar hij wist weinig over de kracht van een verlangen, als dat de omvang van een obsessie heeft aangenomen. Als hij meer over die kracht had geweten, zou hij niet de vergissing hebben gemaakt een talent te veroordelen zonder haar een kans te geven.

Jaren geleden werd een van mijn zakenpartners ziek. Naarmate de tijd verstreek, werd hij steeds zieker en uiteindelijk werd hij naar het ziekenhuis gebracht voor een operatie. De dokter waarschuwde me dat de kans dat ik hem ooit nog levend zou terugzien, bijzonder klein was. Maar dat was de mening van de dokter. De patiënt dacht er heel anders over. Vlak voor hij werd weggebracht, fluisterde hij tegen me: “Maak je maar geen zorgen. Binnen een paar dagen ben ik uit het ziekenhuis.”

De dienstdoende verpleegkundige keek me medelijdend aan. Maar de patiënt doorstond de operatie. Na afloop van de operatie zei zijn arts: “Alleen zijn eigen verlangen om te blijven leven heeft hem gered. Hij had het nooit gehaald als hij niet had geweigerd de dood als een mogelijkheid te aanvaarden.”

Ik geloof in de kracht van verlangen, gesteund door vertrouwen in jezelf, omdat ik heb gezien hoe die kracht mensen van hun bescheiden oorsprong naar een positie van macht en rijkdom tilt. Ik heb die

kracht het graf van zijn slachtoffers zien beroven; ik heb gezien dat hij optreedt als het medium waardoor mensen weer opleefden, nadat ze op honderd verschillende manieren waren verslagen. En ik heb gezien hoe die kracht mijn eigen zoon een normaal, gelukkig en succesvol leven liet leiden, hoewel Moeder Natuur hem zonder oren de wereld in had gestuurd.

Hoe kun je de kracht van verlangen bruikbaar maken en gebruiken? Antwoord op deze vraag vind je in dit en de volgende hoofdstukken van dit boek. Door een vreemd en krachtig principe van mentale chemie verpakt de Natuur in de impuls van sterk verlangen *dat iets* dat woorden als *onmogelijk* niet kent en falen niet als mogelijkheid accepteert.

### PUNTEN OM VAST TE LEGGEN

Wanneer *verlangen* enorme krachten op jouw overwinning richt heb je geen weg terug meer nodig; de overwinning staat al vast.

Zes, hier beschreven, vastomlijnde stappen, zetten verlangen in goud om. Voor Andrew Carnegie waren deze principes honderd miljoen dollar waard.

Verlangen creëert een nieuwe overwinning uit een tijdelijke nederlaag. Het was verlangen dat een van de grootste winkelketens ter wereld letterlijk uit de as deed verrijzen.

Een jongen zonder oren leerde horen. Een vrouw *zonder enkele kans* werd een groot operazangeres. Een zieke man, waarvan de artsen dachten dat hij zou sterven, haalde het toch, gezond en wel. Verlangen was de kracht die deze mensen met de een of andere vreemde maar natuurlijke *mentale chemie* hielp.

*Er bestaat geen beperking van de geest behalve de beperkingen die we zelf aanvaarden.*

---

## STAP 2 NAAR RIJKDOM:

# VERTROUWEN

**GERICHT VERTROUWEN DOET IEDERE GEDACHTE KNETTEREN MET KRACHT. JE KUNT, GEDWONGEN DOOR DE HEFKRACHT VAN JE MACTIGE, NIEUWE ZELFVERTROUWEN, TOT ONGEKENDE HOOGTEN STIJGEN.**

**V**ertrouwen is de belangrijkste chemicus van de geest. Als vertrouwen of geloof met gedachten worden vermengd, pikt het onderbewustzijn meteen de vibratie op, vertaalt die in zijn geestelijke equivalent en draagt die over aan de Oneindige Intelligentie, zoals dat met gebed het geval is.

Vertrouwen, liefde en seks zijn de meest krachtige van alle belangrijke, positieve emoties. Als die drie emoties gemengd worden, kunnen ze een gedachte zodanig 'kleuren' dat die meteen het onderbewustzijn bereikt. Daar wordt die gedachte omgezet in zijn spirituele equivalent die een reactie van de Oneindige Intelligentie opwekt.

### *VERTROUWEN WACHT TOTDAT JE HET GEVONDEN HEBT*

Er volgt nu een uitspraak die een beter begrip geeft van het belang van het principe van autosuggestie bij het omzetten van een verlangen in zijn fysieke of financiële equivalent. Namelijk dat vertrouwen een mentale toestand is, die je door middel van autosuggestie, door affirmaties oftewel herhaalde instructies aan het onderbewustzijn kunt opwekken of creëren.