

DENK GROOT EN WORDT RIJK

door **NAPOLEON HILL**

www.absolute1.net



Hierin wordt voor de eerste maal de beroemde formule om rijk te worden van Andrew Carnegie onderwezen, gebaseerd op de DERTIEN BEWEZEN STAPPEN NAAR RIJKDOM.

In samenwerking met meer dan 500 zeer rijke mensen die zich hebben onderscheiden, die door hun eigen prestaties bewezen dat deze filosofie praktisch is.

Dit is een ebook reproductie van de originele versie uit 1937 van 'Denk groot en wordt rijk' door Napoleon Hill, zoals dat door de Ralston Society werd gepubliceerd.

Vertaling Margareth Lee

~~~~~

## Inhoud

Voorwoord: Wat wilt u het liefste?

Voorwoord van de uitgever

Voorwoord van de schrijver

### I Gedachten zijn dingen

De man die zichzelf tot partner van Thomas A. Edison 'dacht'

Eén meter van goud af.

Een les van vijftig cent in volharding.

Succes komt tot diegenen die succesbewustzijn hebben.

U bent 'de meester van uw lot'.

Principes die uw bestemming kunnen veranderen.

### II Verlangen

Het begin van elk succes.

Verlangen is Moeder Natuur te slim af.

### III Geloof

Visualisatie van en geloof in de verwezenlijking van verlangens

Hoe geloof te ontwikkelen.

Geloof is een geesteshouding die door zelfsuggestie kan worden opgewekt.

De formule voor zelfvertrouwen.

Een leuke toespraak voor een miljard dollars

### IV Zelfsuggestie

Het middel om uw onderbewustzijn te beïnvloeden

### V Specialistische kennis

Persoonlijke ervaringen of observaties

Het loont de moeite te weten hoe u kennis kunt verwerven.

## VI Verbeelding!

De 'werkplaats' van de geest

Twee vormen van verbeelding.

U kunt het doen. Het is eerder gedaan!

Hoe u uw verbeelding praktisch kunt toepassen.

De betoverde ketel.

Wat zou ik doen als ik een miljoen had?

## VII Goed gestructureerde planning

De omzetting van verlangen in actie

De verkoop van diensten plannen.

De belangrijkste kenmerken van leiderschap.

De tien belangrijkste oorzaken van mislukking in leiderschap.

Enkele vruchtbare gebieden waarop 'nieuw leiderschap' nodig zal zijn.

Wanneer en hoe naar een positie te dingen.

Hoe de positie te veroveren die u verlangt.

De nieuwe manier om diensten aan te bieden; banen zijn nu 'partnerschappen'.

Wat is uw Kwaliteits en Kwantiteits Spirit-positie (KKS)?

De kapitaalswaarde van uw diensten.

De 31 belangrijkste oorzaken van mislukking.

Hoeveel van deze remmen u af?.

Maak een inventaris van uzelf.

Vragenlijst voor persoonlijk onderzoek.

Waar en hoe u kansen kunt vinden om rijkdom te vergaren.

Het 'wonder' dat deze zegeningen heeft voortgebracht.

## VIII Beslissen

Besluiteloosheid overwinnen

Een beslissing over leven en dood.

Organisatie van een denktank.

## IX Volharden

De niet aflatende inspanning die nodig is om  
geloof op te wekken  
Symptomen van gebrek aan volharding  
Hoe u volharding kunt ontwikkelen  
De laatste grote profeet

X De macht van de denktank (de Master Mind)  
Macht opbouwen met een denktank.

XI Het mysterie van de omvorming van seksuele  
energie  
De tien geestelijke prikkels.  
'Genie' komt tot ontwikkeling via het zesde  
zintuig.  
Waarom mensen zelden succes hebben voor hun  
veertigste.

XII Het onderbewustzijn  
De verbindende schakel

XIII Het brein  
Een zend- en ontvangstation voor gedachten  
De grootste krachten zijn onzichtbaar.  
Het dramatische verhaal van het brein.

XIV Het zesde zintuig .  
Karaktervorming door zelfsuggestie.  
Geloof versus angst

XV De zes spoken van angst te slim af zijn  
De zes basisangsten. De angst voor armoede.  
Symptomen van de angst voor armoede.  
Geld praat!  
Vrouwen verbergen wanhoop.  
Geld maakt een verschil.  
De angst voor kritiek.  
Symptomen van de angst voor kritiek.

De angst voor slechte gezondheid.

Symptomen van de angst voor slechte gezondheid.

De angst voor het verlies van liefde.

Symptomen van de angst voor het verlies van  
liefde.

De angst voor ouderdom.

Symptomen van de angst voor ouderdom.

De angst voor de dood.

Symptomen van de angst voor de dood.

Getob

De werkplaats van de duivel; het zevende  
fundamentele kwaad

Hoe uzelf te beschermen tegen negatieve  
invloeden.

Vragenlijst voor zelfonderzoek.

Vijfenvijftig beroemde excuses van de oude heer  
ALS.

## VOORWOORD

### WAT WILT U HET LIEFSTE?

Is het geld, roem, macht, tevredenheid,  
persoonlijkheid, innerlijke vrede, geluk?

De Dertien Stappen naar rijkdom die in dit boek worden beschreven bieden de kortste betrouwbare filosofie van individueel presteren die ooit werd gepresenteerd ten behoeve van de man of vrouw die een welomschreven doel in het leven zoekt. Voordat u aan het boek begint zult u er veel aan hebben als u begrijpt dat het boek niet is geschreven om onderhoudend te zijn. U kunt de inhoud niet in een week of een maand in u opnemen. Na het boek grondig gelezen te hebben, zei Dr. Miller Reese Hutchison, een nationaal bekende adviseur en lange tijd zakenpartner van Thomas A. Edison: "Dit is geen roman. Het is een boek over individueel presteren dat rechtstreeks voortkomt uit de ervaringen van de meest succesvolle mensen in Amerika. Het zou bestudeerd en geassimileerd moeten worden en er zou over moeten worden gemediteerd. Men zou niet meer dan één hoofdstuk per avond moeten lezen. De lezer zou de zinnen die het meeste indruk op hem maken moeten onderstrepen. Later zou hij terug moeten gaan naar deze gemarkeerde regels en ze opnieuw lezen. Een echte student zal dit boek niet alleen maar lezen, hij zal de inhoud ervan absorberen en zich eigen maken. Dit boek zou door alle middelbare scholen moeten worden aangenomen en geen enkele jongen of meisje zou moeten slagen zonder een examen hierin met succes te hebben afgelegd. Deze filosofie zal niet de plaats van de onderwerpen die op school worden onderwezen innemen, maar het zal

iedereen in staat stellen de verworven kennis te organiseren en toe te passen en te veranderen in nuttige diensten en voldoende beloning zonder tijd te verspillen.

Dr. John R. Turner, Decaan van het College van de stad New York, zeo na het lezen van het boek: "Het allerbeste voorbeeld van de degelijkheid van deze filosofie is je eigen zoon, Blair, wiens dramatisch verhaal je hebt verteld in het hoofdstuk over Verlangen." Dr. Turner verwees naar de zoon van de schrijver, die geboren werd zonder normaal gehoor, en niet alleen verreed om doofstom te worden, maar zijn handicap feitelijk veranderde in een onschatbaar voordeel door de hier beschreven filosofie toe te passen. Na het lezen van het verhaal zult u begrijpen dat u in het bezit komt van een filosofie die in materiële rijkdom veranderd kan worden of evengoed kan dienen om u innerlijke vrede te brengen, inzicht, spirituele harmonie en in sommige gevallen, zoals in het geval van de zoon van de schrijver, kan het u helpen om fysieke aandoeningen te overwinnen. De schrijver ontdekte, door honderden succesvolle mannen persoonlijk te analyseren, dat ze allen de gewoonte hadden om ideeën uit te wisselen, via wat gewoonlijk conferenties wordt genoemd. Wanneer ze problemen moesten oplossen kwamen ze bijeen en spraken vrijelijk totdat ze, door hun gezamenlijke bijdrage van ideeën een plan ontdekten, dat hun doel kon dienen. U, die dit boek leest, zal er het meeste aan hebben door het principe van de Master Mind dat erin beschreven wordt, toe te passen. Dit kunt u doen (zoals anderen dat zo succesvol doen) doen een studiegroep te vormen, bestaande uit elk wenselijk aantal personen die vriendelijk

en harmonieus zijn. De club zou regelmatig bijeen moeten komen, zo vaak als één keer per week. De procedure zou moeten bestaan uit het lezen van één hoofdstuk van het boek tijdens elke bijeenkomst, waarna de inhoud van het hoofdstuk vrijelijk besproken zou moeten worden door alle leden. Elk lid zou notities moeten maken en daarbij alle eigen ideeën die door de discussie werden geïnspireerd, noteren. Elk lid zou elk hoofdstuk zorgvuldig moeten lezen en analyseren een paar dagen voor de lezing en gezamenlijke discussie ervan. De lezing zou moeten gebeuren door iemand die goed kan lezen en met verve kan voordragen. Door dit plan te volgen zal elke lezer niet alleen volledig de beste kennis eruit verkrijgen, die ontleend is aan de ervaringen van honderden succesvolle mannen, maar veel belangrijker is dat hij of zij nieuwe bronnen van kennis in het eigen denken zal aanboren en van iedere andere aanwezige persoon kennis van onschatbare waarde zal verkrijgen.

Als u dit plan volhardend volgt, zult u haast zeker de geheime formule waarmee Andrew Carnegie zijn enorme fortuin verwierf, onthullen en toe-eigenen.

### Eerbetuigingen aan de auteur van grote Amerikaanse leiders.

"Denk groot en wordt rijk" werd 25 jaar voorbereid. Het is het nieuwste boek van Napoleon Hill, gebaseerd op de filosofie van zijn beroemde Wet van Succes. Zijn werk en boeken werden geprezen door grote financiële, onderwijskundige, politieke en bestuurlijke



leiders.

Het Hooggerechtshof van de staat Washington,  
D.C.

Beste meneer Hill,

Ik had nu de gelegenheid om uw boeken over de Wet van Succes te lezen en ik wil graag mijn waardering voor het prachtige werk dat u hebt gedaan in het organiseren van deze filosofie uiten. Het zou veel helpen als elke politicus in het land de 17 principes waarop uw lessen zijn gebaseerd in zich zou opnemen en toepassen. Het bevat mooi materiaal dat elke leider op elk maatschappelijk gebied zou moeten begrijpen. Ik ben blij dat ik u een beetje heb kunnen helpen met het organiseren van deze geweldige cursus van "gezond verstand".  
(Voormalig President van de US)

Koning van de 5 en 10 CENT winkels

"Door vele van de 17 basiswetten van de filosofie van success toe te passen hebben we een geweldige keten van succesvolle winkels opgebouwd. Ik neem aan dat het niet overdreven zou zijn als ik zeg dat het Woolworth gebouw een monument genoemd kan worden voor de degelijkheid van deze principes. F.W. Woolworth.

Een grote magnaat van stoomschepen

"Ik ben heel dankbaar voor het voorrecht om uw Wet van Succes te hebben mogen lezen. Als ik deze filosofie vijftig jaar geleden had gehad, had ik alles kunnen bereiken dat ik heb gedaan in minder dan de helft van de tijd. Ik hoop oprecht dat de wereld u zal ontdekken en

belonen.

ROBERT DOLLAR

Beroemde Amerikaanse vakbondsleider

"De beheersing van de filosofie van de Wet van Succes is het equivalent van een verzekeringspolis tegen mislukking."

SAMUEL GOMPERS

Een voormalig president van de VS

"Mag ik u feliciteren met uw volharding. Ieder mens die zoveel tijd besteedt .. moet wel ontdekkingen doen die van grote waarde zijn voor anderen. Ik ben diep onder de indruk van uw interpretatie van de 'Master Mind' principes die u zo duidelijk hebt beschreven.

WOODROW WILSON

Een zakengigant

"Ik weet dat uw 17 fundamentele wetten van success degelijk zijn, want ik heb ze meer dan 30 jaren toegepast in mijn zaken.

JOHN WANAMAKER

De grootste camera fabrikant ter wereld.

"Ik weet dat u de wereld veel goed doet met uw Wet van Succes. Ik zou niet graag een geldswaarde aan deze training willen toekennen, omdat het de student ook kwaliteiten oplevert die niet alleen in geld uit te drukken zijn.

GEORGE EASTMAN

Een nationaal bekende zakenleider.

"Elk success dat ik heb verkregen heb ik helemaal te danken aan uw 17 fundamentele principes van de Wet van Succes. Ik geloof dat

ik de eer heb uw eerste student te zijn.  
W.M.. WRIGLEY, JR.

## VOORWOORD VAN DE UITGEVER

Dit boek toont de ervaring van meer dan 500 zeer rijke mannen, die met niets begonnen, behalve GEDACHTEN, IDEEEN EN GESTRUCTUREERDE PLANNEN. Hier vindt u de hele filosofie van het maken van geld, zoals het is afgeleid uit het feitelijke succes van de meest succesvolle mensen die het Amerikaanse volk ooit heeft gekend. Het beschrijft wat u moet doen, en ook hoe u het moet doen! Het geeft complete richtlijnen hoe u uw persoonlijke diensten kunt verkopen. Het verschaft u een perfect systeem om uzelf te analyseren, waarmee u heel gemakkelijk kunt ontdekken wat er tussen u en "het grote geld" in het verleden heeft gestaan. Het beschrijft de beroemde succes formule van Andrew Carnegie waarmee hij honderden miljoenen dollars vergaarde en vele mannen aan wie hij dit geheim onderwees, tot miljonair maakte. Misschien hebt u niet alles nodig wat u in dit boek aantreft. Geen van de 500 mensen vanuit wiens ervaringen het is geschreven deden dat. Misschien hebt u één idee, plan of advies nodig om u te helpen een begin te maken om uw doel te bereiken. Ergens in het boek zult u de benodigde stimulans vinden. Het boek werd door Andrew Carnegie geïnspireerd, nadat hij zijn miljoenen had verdiend en zich had terug getrokken. Het werd geschreven door de man aan wie Carnegie het verbazingwekkende geheim van zijn rijkdom onthulde - dezelfde man aan wie de 500 rijke mannen de bron van hun rijkdom onthulde. Hierin zult u de DERTIEN PRINCIPES van het creëren van geld vinden die nodig zijn voor iedereen die voldoende geld wenst te verzamelen om financiële onafhankelijkheid te garanderen. Naar schatting zou het onderzoek

dat voorafging aan het schrijven van dit boek - onderzoek dat meer dan vijfentwintig jaar van voortdurende inspanning kostte - niet voor minder dan \$100.000.00 zou kunnen worden herhaald. Bovendien kan de informatie in dit boek nooit worden gedupliceerd, tegen welke prijs dan ook, omdat vele van de mannen die de informatie verschaften, reeds overgegaan zijn. Rijkdom kan niet altijd in geld worden afgemeten!

Geld en materiële dingen zijn nodig voor vrijheid van lichaam en geest, maar sommigen vinden dat de grootste rijkdommen alleen in termen van blijvende vriendschappen, harmonieuze gezinsrelaties, sympathie en begrip tussen zakenrelaties en innerlijke harmonie die innerlijke vrede brengt die allen in spirituele waarden af te meten is!

Allen die deze filosofie lezen, begrijpen en toepassen zullen beter voorbereid zijn om deze hogere toestanden aan te trekken en te genieten, die altijd onthouden zijn en altijd onthouden zullen worden aan allen, behalve aan degenen die klaar voor ze zijn. Wanneer u zich blootstelt aan de invloed van deze filosofie, om een VERANDERD LEVEN te ervaren, wees daarom voorbereid dat deze u niet alleen zal helpen om uw weg door het leven te vinden met harmonie en begrip, maar ook rijkdommen zal laten vergaren in overvloed.

DE UITGEVER

## VOORWOORD VAN DE SCHRIJVER

In elk hoofdstuk van dit boek komt het geheim ter sprake hoe meer dan vijfhonderd buitengewoon rijke mensen fortuin hebben gemaakt, mensen wiens leven ik jarenlang zorgvuldig heb geanalyseerd.

Het geheim werd jaren geleden door Andrew Carnegie (de staalmagnaat) onder mijn aandacht gebracht. De slimme, beminnelijke oude Schot wierp het eens achteloos in mijn geest toen ik nog een jongen was. Vervolgens leunde hij achterover met een vrolijke twinkeling in zijn ogen en keek nauwlettend of ik genoeg verstand had om de volle betekenis van zijn woorden te begrijpen.

Toen hij zag dat ik het idee snapte, vroeg hij me of ik twintig jaar of langer zou willen besteden om me voor te bereiden op de openbaring van het geheim in de wereld, aan mannen en vrouwen die zonder het geheim misschien als mislukkelingen door het leven zouden gaan. Ik zei dat ik dat zou doen en met de medewerking van Carnegie heb ik me aan mijn belofte gehouden.

Dit boek bevat het geheim. Het is door duizenden mensen in vrijwel alle beroepen toegepast in de praktijk. Het was Carnegies idee om de magische formule die hem een gigantisch fortuin had opgeleverd, binnen het bereik te brengen van mensen die geen tijd hebben om te onderzoeken hoe je rijk kunt worden. Hij hoopte dat ik de betrouwbaarheid van de formule zou testen en aantonen met de ervaringen van mensen in elk beroep. Hij geloofde dat de formule op alle scholen en

universiteiten onderwezen moest worden, omdat hij dacht dat als de formule goed onderwezen werd, het hele opvoedkundig systeem er zo drastisch door zou veranderen dat de op school doorgebrachte tijd met ruim de helft verminderd kon worden.

Zijn ervaring met Charles M. Schwab en andere jonge mannen als Schwab, overtuigden Carnegie ervan dat veel van datgene wat op scholen wordt onderwezen totaal geen waarde heeft voor het voorzien in je levensonderhoud of het verwerven van rijkdom.

Hij was tot deze slotsom gekomen omdat hij de ene jonge man na de ander in zijn zaak had opgenomen, velen van hen met weinig vooropleiding, en door ze te begeleiden in het toepassen van deze formule, ontwikkelden ze zich tot zeldzame leiders. Bovendien werd elk van hen die zijn instructies volgden, rijk.

In hoofdstuk III, over geloof, zult u het verbazingwekkende verhaal lezen van het ontstaan van de reusachtige United States Steel Corporation, zoals het was verwezenlijkt door één van de jonge mannen die het bewijs leverden dat zijn formule werkt voor iedereen die er klaar voor is. De toepassing van Carnegies geheim bezorgde deze jonge man, Charles M. Schwab, een enorm fortuin, zowel in geld als in kansen. Kort gezegd was deze toepassing van de formule 600 miljoen dollar waard.

Deze feiten, die bekend zijn voor vrijwel iedereen die Carnegie kende, geven u een aardig idee van wat dit boek voor kan betekenen, als u tenminste **WEET WAT U WILT**.

Zelfs voordat het twintig jaar in de praktijk getest werd, werd het geheim doorgegeven aan

meer dan honderduizend mannen en vrouwen die het voor hun persoonlijk voordeel hebben gebruikt, zoals Carnegie dat wilde. Sommigen hebben er een fortuin mee verdiend. Anderen hebben het met succes gebruikt om harmonie in hun gezin te scheppen. Een predikant paste het geheim zo effectief toe dat hij er een jaarinkomen van meer dan 75.000 dollar mee verdiende.

Arthur Nash, een kleermaker in Cincinnati, gebruikte zijn vrijwel failliete zaak als 'proefkonijn' om de formule mee te testen. Zijn zaak kwam tot bloei en leverde de eigenaars een fortuin op. De zaak floreert nog steeds, hoewel Nash al is overgegaan. Het experiment was zo uniek dat kranten en tijdschriften er gratis publiciteit aan gaven, die op zich al meer dan een miljoen dollar waard was.

Het geheim werd doorgegeven aan Stuart Austin Wier, Dallas, Texas. Hij was er klaar voor, zodanig dat hij zijn baan opzei en rechten ging studeren. Slaagde hij? Ook dat verhaal is verteld.

Ik gaf het geheim aan Jennings Randolph, de dag dat hij afstudeerde van de universiteit en hij gebruikte het zo succesvol dat hij nu zijn derde termijn als congreslid is ingegaan, met grote kans het te blijven gebruiken tot het hem naar het Witte Huis leidt.

Toen ik publiciteitsmanager van de LaSalle Extension University was, dat in die tijd weinig meer dan een naam was, had ik het voorrecht te zien hoe J. G. Chapline, voorzitter van de universiteit, de formule zo effectief toepaste, dat hij LaSalle tot één van de grootste opleidingsinstituten van het land maakte.



Het geheim waarover ik het heb, wordt minstens honderd keer in dit boek genoemd. Het wordt niet rechtstreeks genoemd, want het schijnt met meer succes te werken als het alleen maar onthuld wordt en opgepakt door DEGENEN DIE ER KLAAR VOOR ZIJN en ERNAAR ZOEKEN. Daarom wierp Carnegie het me zo kalm toe, zonder het specifiek te benoemen.

Als u klaar bent om het te gebruiken, zult u het geheim in elk hoofdstuk minstens één keer herkennen. Ik wou dat ik u mocht vertellen wanneer u kunt weten of u er klaar voor bent, maar u zult er meer profijt van hebben als u dat op uw eigen manier ontdekt. Terwijl dit boek werd geschreven, pakte mijn zoon die toen het laatste jaar van de universiteit afmaakte, het manuscript op en las hoofdstuk twee. Hij ontdekte zelf de formule erin. Hij gebruikte de informatie zo effectief dat hij rechtstreeks een verantwoordelijke positie verkreeg met een begin salaris dat groter was dan de gemiddelde mens ooit verdient. Zijn verhaal is kort beschreven in hoofdstuk twee.

Mocht u aan het begin van dit boek het gevoel hebben gehad dat het te mooi is om waar te zijn, dan zult u dat gevoel van u afzetten wanneer u dit leest.

Mocht de moed u ooit in de schoenen zijn gezakt, u moeilijkheden hebt moeten overwinnen die u moedeloos maakten, u hebt ingespannen en bent mislukt, u ooit te kampen hebt gehad met ziekte of verwonding, dan kan het verhaal van de effectieve toepassing van de Carnegie-formule door mijn eigen zoon wel eens de oase in de Woestijn van Verloren Hoop blijken te zijn waarnaar u hebt gezocht.

Dit geheim is tijdens de Eerste Wereldoorlog uitgebreid toegepast door president Woodrow

Wilson. Het werd doorgegeven aan elke soldaat die in de oorlog streed, met zorg verweven in de training die hij kreeg voordat hij naar het front ging. President Wilson heeft me verteld dat het een krachtige factor was bij het aanboren van fondsen voor de oorlogvoering. Meer dan twintig jaar geleden werd Manuel L. Wuezon (toen gouverneur van de Fillipijnen) door dit geheim geïnspireerd om vrijheid voor zijn volk te verkrijgen. Hij heeft vrijheid voor de Fillipijnen verkregen en is de eerste President van een vrije staat.

Een merkwaardige trek van dit geheim is dat zij die het doorgronden en gebruiken, zich letterlijk naar succes meegesleept voelen, met heel weinig inspanning en zich nooit meer onderwerpen aan mislukking!. Als u daaraan twijfelt, bestudeer dan de namen van hen die het hebben gebruikt; ga zelf hun verhalen na en u zult overtuigd worden.

Er bestaat niet zoiets als IETS VOOR NIETS! Het geheim waarover ik het heb, heeft een prijs, hoewel de prijs een schijntje is vergeleken bij de waarde. Wie er niet nadrukkelijk naar zoekt, kan het tegen geen enkele prijs krijgen. Het kan niet weggegeven worden, het kan niet met geld worden gekocht, omdat het in twee delen komt. Eén deel is al in bezit van degenen die er klaar voor zijn. Het geheim staat .ten dienste van 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 zakelijke relatie van Edison. Hij

gebruikte het zo effectief dat hij, hoewel hij toen maar 12.000 dollar per jaar verdiende, 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 u ervan overtuigen dat rijkdom binnen uw bereik ligt, dat u nog steeds kunt worden wie u wilt zijn, dat geld, roem, erkenning en geluk beschikbaar zijn voor allen die er klaar voor zijn en vastbesloten om die zegeningen te ontvangen. Hoe weet ik dat alles? Voordat u dit boek uit hebt, zult u het antwoord hebben. U kunt het vinden in het eerste hoofdstuk of op de laatste bladzijde. Tijdens de twintig jaar waarin ik honderden bekende mensen ondervroeg op verzoek van Carnegie, gaven velen van hen toe dat ze hun enorme fortuinen hadden opgebouwd met behulp van Carnegies geheim. Onder hen waren:

|                     |                        |
|---------------------|------------------------|
| Henry Ford          | Edward A. Filene       |
| William Wrigley Jr  | .Edwin C. Barnes       |
| John Wanamaker      | Arthur Nash            |
| James I. Hill       | Clarence Darrow        |
| George S. Parker    | Theodore Roosevelt     |
| E.M. Statler        | John W Davis           |
| Cyrus H.K. Curtis   | Henry L. Doherty       |
| George Eastman      | Elbert Hubbard         |
| Charles M. Schwab   | Wilbur Wright          |
| Harris F. Williams  | William Jennings Bryan |
| Dr. Frank Gunsaulus | Dr. David Starr Jordan |
| Daniel Willard      | J.Odgen Armour         |
| King Gillette       | Arthur Brisbane        |
| Ralph A. Weeks      | Woodrow Wilson         |
| Rechter Daniel T.   | William Howard Taft    |
| Wright              | Luther Burbank         |
| John D. Rockefeller | Edward W Bok           |
| Thomas A. Edison    | Frank A. Munsey        |
| F:W:Woolworth       | Elbert H. Gary         |

|                                                                                                                                          |                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Kolonel Robert A.<br>Dollar<br>Stuart Austin Wier<br>Senator Jennings<br>Randolph<br>George M. Alexander<br>Dr. Alexander Graham<br>Bell | John H. Patterson<br>Julius Rosenwald<br>J.G. Chappline<br>Dr. Frank Crane |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|

Deze namen representeren slechts een fractie van de honderden bekende Amerikanen van wie het succes -financieel of in andere zin -bewijst dat met het Carnegie-geheim hoge posities in het leven te bereiken zijn.

Ik heb nooit iemand gekend die het geheim toepaste zonder opmerkelijk succes in zijn beroep te krijgen. Ik heb nooit iemand gekend die zichzelf wist te onderscheiden of rijk wist te worden zonder het geheim te bezitten. Uit deze twee feiten trek ik de conclusie dat het geheim voor wie streeft naar zelf-beschikking, belangrijker is dan alles wat het huidige onderwijs te bieden heeft.

Wat is trouwens onderwijs? Die vraag is tot in details beantwoord. Velen van deze mensen hadden maar heel weinig scholing. John Wanamaker vertelde me eens dat hij het beetje onderwijs dat hij had genoten op dezelfde wijze had verkregen als een locomotief water opneemt, door het op te nemen terwijl het rijdt. Henry Ford bereikte nooit de middelbare school, laat staan de universiteit. Dit is geen poging van mij om de waarde van scholing te verkleinen, maar ik probeer mijn oprechte overtuiging uit te drukken, dat zij die zich het geheim eigen maken en het toepassen, hoge posities zullen bereiken, rijkdommen verzamelen en het leven op

hun eigen voorwaarden tegemoet treden zelfs als hun onderwijs gering is geweest.

Zoals u eerder las, zal het geheim ergens van de bladzijde springen en duidelijk omlind voor u staan, ALS U ER KLAAR VOOR BENT! Als het verschijnt, zult u het herkennen. Ongeacht of u het teken in het eerste of het laatste hoofdstuk ontvangt, houd een ogenblik stil als het zich aanbiedt, en schenk een glas voor uzelf in, want dat moment zal het belangrijkste keerpunt in uw hele leven zijn.

We gaan nu naar hoofdstuk 1 en naar het verhaal van mijn dierbare vriend die ruimhartig heeft toegegeven dat hij het mystieke teken heeft gezien en wiens zakelijke prestaties het bewijs vormen dat hij een glas heeft afgewezen.

Terwijl u zijn verhaal leest, en de andere, denk eraan dat ze over belangrijke levensproblemen gaan, zoals alle mensen die meemaken. De problemen die ontstaan bij het proberen om in je levensonderhoud te voorzien, om hoop te vinden, moed, tevredenheid en innerlijke vrede, om rijkdom te vergaren en vrijheid van lichaam en geest te verwerven. Onthoud onder het lezen ook dat dit boek over feiten gaat en niet over fictie. Het doel ervan is een grote universele waarheid door te geven waarmee allen die daar klaar voor zijn, kunnen leren WAT ZE MOETEN DOEN en HOE ZE HET MOETEN DOEN! Zij zullen ook de noodzakelijke stimulans krijgen om een begin te maken.

Mag ik u tot slot een tip geven bij wijze van sleutel waarmee u het geheim van Carnegie misschien kunt herkennen? Het is deze: alle successen, alle verdiende rijkdommen, hebben hun oorsprong in een idee! Als u klaar bent voor het geheim, bezit u het al voor de helft.

Dan zult u de andere helft herkennen zodra het  
uw geest binnenkomt.

De schrijver, Napoleon Hill

~~~~~

HOOFDSTUK I
INLEIDING: GEDACHTEN ZIJN DINGEN

DE MAN DIE ZICHZELF TOT PARTNER VAN THOMAS A. EDISON
'DACHT'

Gedachten zijn werkelijk 'dingen', en beslist machtige dingen als ze worden gecombineerd met doelgerichtheid, volharding en een brandend verlangen om ze in rijkdom of andere materiële dingen om te zetten.

Enige jaren geleden ontdekte Edwin C. Barnes dat mensen werkelijk door hun denken groeien naar rijkdom. Zijn ontdekking kwam niet als bij toverslag, maar beetje bij beetje. Het begon met een hevig verlangen om zakelijk partner van de grote Edison te worden. Eén van de belangrijkste kenmerken van het verlangen van Barnes was dat het welomschreven was. Hij wilde met Edison werken, niet voor hem. Lees nauwkeurig hoe hij zijn verlangen in realiteit omzette en u zult de dertien principes die tot rijkdom leiden, beter begrijpen.

Toen dat verlangen, of die ingeving, voor het eerst in hem opkwam, verkeerde hij niet in de situatie om daar iets mee te doen. Hij stond voor twee problemen. Hij kende Edison niet en had niet genoeg geld voor de treinreis naar Orange, New Jersey; Deze problemen zouden de meeste mensen al de moed hebben ontnomen om te proberen dat verlangen te verwezenlijken. Maar zijn verlangen was geen gewoon verlangen!

Hij was zo vastbesloten om zijn verlangen te verwezenlijken at hij uiteindelijk besloot per bagagetrein te reizen. Hij meldde zich bij Edisons laboratorium en zei dat hij was gekomen

om met de uitvinder in zaken te gaan. Toen hij jaren later terugkeek op de eerste ontmoeting met Barnes, zei Edison: 'Hij stond daar voor me en zag eruit als een zwerver, maar iets in de uitdrukking van zijn gezicht maakte me duidelijk dat hij vastbesloten was te krijgen waarvoor hij was gekomen. Jarenlange ervaring met mensen had mij geleerd dat als iemand iets zo diep verlangt dat hij daar zijn hele toekomst voor op het spel zet, zal hij dat ook beslist krijgen. Ik gaf hem de kans die hij vroeg, omdat ik zag dat hij vastbesloten was door te zetten totdat hij slaagde. Wat daarna allemaal gebeurde, vormde het bewijs dat dat geen vergissing was.'

Datgene wat de jonge Barnes tegen Edison toen zei was veel minder belangrijk dan datgene wat hij dacht. Edison zei dat zelf! Aan zijn uiterlijk kan hij zijn start bij Edisons onderneming niet te danken hebben gehad, want dat werkte beslist tegen hem. Wat telde was wat hij dacht.

Als het belang van deze uitspraak duidelijk zou zijn voor iedereen die dit boek leest, zou de rest ervan niet nodig zijn.

Barnes werd niet tijdens zijn eerste gesprek al partner van Edison. Hij kreeg wel een kans om te werken op het kantoor van Edison, tegen een heel gewoon salaris werk te doen dat voor Edison onbelangrijk was, maar heel belangrijk voor Barnes. Het gaf hem de kans om zijn 'koopwaar' te tonen waar zijn toekomstige 'partner' het kon zien.

Maanden gingen voorbij. Niets wees erop dat Barnes dichterbij het begeerde doel kwam dat hij zich als grootste doel had gesteld. Maar er gebeurde iets belangrijks in de geest van

Barnes. Hij was voortdurend zijn verlangen om zakelijk partner van Edison te worden te intensiveren.

Psychologen hebben terecht opgemerkt dat 'als iemand echt klaar is voor iets, het zich vanzelf aan hem vertoont'. Barnes was klaar voor een zakelijke relatie met Edison; hij was bovendien vastbesloten daar klaar voor te blijven totdat hij kreeg wat hij zocht.

Hij zei niet tegen zichzelf: 'Waar dient het eigenlijk voor? Ik denk dat ik maar van gedachten verander en een baan als verkoper ga zoeken.' Nee, hij zei: 'Ik ben hier gekomen om met Edison in zaken te gaan en dat zal me lukken ook, al kost het me de rest van mijn leven.' Hij meende het! Stel dat mensen een vastomlijnd doel zouden kiezen en zich daarop zouden richten tot het een allesverterende obsessie zou worden. Wat zouden ze dan totaal andere verhalen over zichzelf vertellen!

Misschien wist de jonge Barnes het toen niet, maar zijn hardnekkige vastberadenheid als die van een bulldog, zijn volharding om één bepaald verlangen te vervullen was voorbestemd om alle tegenstand weg te vagen en hem de kans te bieden die hij zocht.

Toen de kans zich voordeed, verscheen deze in een andere vorm en vanuit een andere richting dan Barnes had verwacht. Dat is één van de trucs van kansen. Ze hebben de slinkse gewoonte door de achterdeur naar binnen te glippen en vaak komen ze vermomd als pech of tijdelijke tegenslag. Dat is misschien de reden waarom zoveel mensen kansen aan zich voorbij laten gaan.

Edison had in die tijd net een nieuwe kantoormachine ontworpen, die toen bekend was als de Edison Dicteermachine. Zijn verkopers

waren niet enthousiast over het apparaat. Ze geloofden dat het alleen met grote moeite verkocht kon worden. Barnes zag zijn kans. Ze was kalmpjes naar binnen geslopen, verborgen in een zonderlinge machine waar niemand wat in zag, behalve Barnes en de uitvinder.

Barnes wist dat hij het Edison Dicteerapparaat kon verkopen. Hij stelde dit voor aan Edison en mocht het meteen proberen. Het lukte hem om het apparaat te verkopen. Dat deed hij met zoveel succes dat Edison hem een contract gaf voor de landelijke distributie en verkoop van het Dicteerapparaat. Uit die zakelijke overeenkomst kwam de slagzin voort 'gemaakt door Edison en geïnstalleerd door Barnes'. Deze zakelijke overeenkomst heeft meer dan dertig jaar standgehouden. Barnes wist er veel geld mee te verdienen, maar hij deed ook iets wat oneindig veel belangrijker was. Hij bewees dat iemand zich rijk kon denken.

Ik heb geen idee hoeveel geld dat oorspronkelijke verlangen waard was voor Barnes. Daar is niet achter te komen. Misschien verdiende hij er twee of drie miljoen dollar mee. Maar het bedrag is niet interessant vergeleken bij het veel waardevoller inzicht dat een immateriële gedachte kan worden omgezet in materiële vorm door de toepassing van bepaalde principes.

Barnes dacht zichzelf letterlijk naar een partnerschap met de grote Edison! Hij dacht zichzelf naar een fortuin toe. Hij had niets om mee te beginnen, behalve het vermogen dat hij wist wat hij wilde, en was vastbesloten achter dat verlangen te blijven staan totdat hij het had vervuld.

Hij begon zonder geld. Hij had maar weinig scholing. Hij had geen invloed. Maar hij had

wel ondernemingslust, geloof en de wil om te winnen. Met deze onzichtbare krachten maakte hij zichzelf tot de nummer één partner van de grootste uitvinder ter wereld.

Laten we nu naar een andere situatie beschouwen en een man bestuderen die meer dan voldoende tastbare bewijzen voor rijkdom had, maar ze kwijtraakte doordat hij 1 meter van zijn doel af stopte.

EÉN METER VAN GOUD AF

Eén van de meest voorkomende oorzaken van mislukking is de gewoonte om op te houden zodra tijdelijke tegenslag opdoemt. Iedereen maakt zich daar wel eens schuldig aan.

Tijdens de grote trek naar de goudvelden raakte een oom van R.U. Darby bevangen door goudkoorts. Hij ging naar het westen van Amerika om er te graven en rijk te worden. Hij had nog nooit gehoord dat uit de gedachten van mensen altijd meer goud is gedolven dan uit de aarde. Hij bakende een mijnconcessie af en ging aan de slag met schop en houweel. Het was hard werken maar zijn verlangen naar goud was sterk. Na enkele weken zag hij zijn gezwoeg beloond met de ontdekking van glimmend gouderts. Hij had materieel nodig om het erts aan de oppervlakte te krijgen. Op zijn gemak dekte hij de mijn toe, reisde terug naar zijn gezin in Williamsburg, Maryland, en vertelde aan zijn familie en een paar burens over de 'vondst: Ze legden geld bij elkaar voor het benodigde materieel en verzonden dat. De oom keerde met Darby terug naar de mijn.

De eerste wagen met erts werd naar een smelter verscheept. De opbrengsten wezen uit dat ze één van de rijkste mijnen in Colorado hadden! Nog

een paar wagens met dat erts zouden voldoende zijn om de schulden af te lossen. Dan zouden ze enorme winsten maken.

De boren daalden de grond in! De hoop van Darby en zijn oom steeg! Toen gebeurde er iets! De ertsader verdween! Ze waren aan het eind van de regenboog beland en de pot goud bestond opeens niet meer. Wanhopig boorden ze nog een tijdje verder om te zien of de ader ergens verder ging, maar alles was tevergeefs. Tenslotte besloten ze ermee op te houden.

Ze verkochten het materieel voor een paar honderd dollar aan een opkoper en namen de trein naar huis. Sommige opkopers zijn dom, maar dat was deze niet. Hij riep er een mijningenieur bij om naar de mijn te kijken en wat berekeningen te maken. De ingenieur kwam tot de conclusie dat het project was mislukt omdat de eigenaars niet op de hoogte waren van 'aderverschuiving'. Zijn berekeningen toonden aan dat de ader verder ging op een meter afstand van waar de Darbys waren opgehouden met boren!

Dat is precies waar de ader werd gevonden! De opkoper haalde voor miljoenen dollars aan gouderts uit de mijn, omdat hij zo verstandig was deskundig advies te vragen in plaats van het op te geven. et meeste geld dat voor de apparatuur werd betaald werd verkregen door de inspanningen van R.U. Darby, die toen een heel jonge man was. Het geld kwam van zijn verwanten en buten, die het verschaften vanwege hun geloof in hem. Hij betaalde elke dollar ervan terug, hoewel het hem jaren kostte.

Lange tijd daarna wist Darby zijn verlies vele malen goed te maken door zijn ontdekking dat verlangen in goud veranderd kan worden. Die

ontdekking deed hij toen hij levensverzekeringen ging verkopen. Hij bedacht zich dat hij een groot fortuin was misgelopen omdat hij op een meter afstand van goud had opgegeven. Daar had hij profijt van in zijn nieuwe werk door tegen zichzelf te zeggen: 'Ik ben op één meter afstand van goud opgehouden, maar ik zal nooit opgeven als mensen nee zeggen tegen een verzekering die ik aanbied'.

Darby werd één van de weinigen die jaarlijks voor meer dan een miljoen dollar aan levensverzekeringen verkopen. Hij dankte zijn vastberaden 'plakken' aan de les in de goudwinning.

Voordat iemand succes boekt, krijgt hij gegarandeerd te kampen met veel tegenslagen en misschien ook met enige mislukkingen. Als iemand met tegenspoed te maken krijgt, is opgeven het gemakkelijkste en meest logische. Dat is precies wat de meeste mensen doen. Meer dan vijfhonderd van de meest succesvolle mensen in Amerika hebben de schrijver verteld dat hun succes precies één stap verder lag dan het punt waarop ze mislukt waren. Mislukking is een bedriegster met een bijtend gevoel voor ironie en listen. Zij scheidt er een grote vreugde in iemand te laten struikelen als het succes bijna binnen bereik is.

EEN LES VAN VIJFTIG CENT IN VOLHARDING

Kort nadat Darby zijn diploma aan de 'Universiteit van Harde Klappen' had behaald en had besloten te profiteren van zijn ervaring in de goudvelverij, maakte hij tot zijn geluk iets mee wat voor hem bewees dat 'nee' niet noodzakelijk 'nee' betekent.

Op een middag hielp hij zijn oom bij het malen van graan in een ouderwetse molen. Zijn oom had een grote boerderij waarop een aantal gekleurde deelpachters woonden. De deur ging zachtjes open en Een klein gekleurd kind, de dochter van een pachter, stapte naar binnen en ging bij de deur staan.

De oom keek op, zag het kind en blafte haar toe: 'Wat moet je?'

Op bescheiden toon antwoordde het kind: 'Mijn moeder zegt stuur haar vijftig cent.'

'Dat doe ik niet,' zei de oom bars, 'ga maar naar huis.'

'Goed, m'neer,' antwoordde het kind. Maar ze bleef waar ze was.

De oom ging verder met zijn werk en was zo druk bezig dat het hem niet opviel dat het kind niet wegging. Toen hij opkeek en haar nog steeds zag staan, riep hij tegen haar: 'Ik zei dat je naar huis moest! Wegwezen, anders krijg je ervan langs!'

Het meisje zei: 'Ja, m'neer.' Maar ze verroerde zich totaal niet.

De oom liet een zak graan vallen, die hij net in de trechter van de molen wilde uitgieten, op de grond vallen. Hij pakte een stok en liep op het kind af met een uitdrukking op zijn gezicht die weinig goeds voorspelde.

Darby hield zijn adem in. Hij wist zeker dat hij getuige zou zijn van een moord. Hij wist

dat zijn oom een heftig temperament had. Hij wist ook dat gekleurde kinderen niet verondersteld werden om blanken in dat deel van het land tegen te weerstreven.

Toen de oom het kind bereikte, deed ze vlug een stap naar voren, keek hem in zijn ogen en gilte met schrille stem zo hard ze kon: 'Mijn mama moet die vijftig cent hebben!'

De oom stond stil en keek haar een minuut lang aan. Toen legde hij langzaam 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 langzaam terug naar de deur, zonder een moment haar ogen af te wenden van de man die ze zojuist had overwonnen. Toen ze weg was, ging de oom op een kist zitten en keek ruim tien minuten lang uit het raam. Hij dacht vol ontzag na over het pak slaag dat hij zojuist had gekregen.

Darby had ook iets om over na te denken. Voor het eerst in zijn leven had hij meegemaakt dat een gekleurd kind een volwassen blanke de baas was geweest. Hoe had ze dat voor elkaar gekregen? Wat was er met zijn oom gebeurd dat hij zijn trots was kwijtgeraakt en zo volgzaam als een lam was geworden? Met welke vreemde kracht was dat kind hem meester geworden? Deze en andere vragen kwamen in Darby op, maar hij vond het antwoord pas jaren later, toen hij mij het verhaal vertelde.

Merkwaardig genoeg kreeg ik het verhaal van deze bijzondere ervaring te horen in de oude molen, precies op de plek waar de oom zijn pak slaag had gekregen. Vreemd genoeg had ik bijna een kwart eeuw gewijd aan het onderzoek naar de macht die een onwetend, ongeletterd gekleurd kind in staat stelde een ontwikkelde man te overwinnen.

Terwijl we daar in die stoffige oude molen stonden, vertelde Darby het verhaal van de bijzondere overwinning en eindigde met de vraag: 'Wat voor les kun je hieruit halen? Wat voor vreemde kracht gebruikte dat meisje, dat ze mijn oom volledig de baas was?'

Het antwoord op zijn vraag is te vinden in de principes die in dit boek beschreven zijn. Dat antwoord is volledig. De details en instructies zijn voldoende om iedereen te laten begrijpen welke kracht het kind onbewust had gebruikt en die toe te passen. Let goed op en u zult precies zien welke vreemde kracht dat kind te hulp kwam. U zult een glimp van die kracht in het volgende hoofdstuk opvangen. Ergens in dit boek zult u een idee vinden dat u bezielt met die onweerstaanbare kracht, waar u dan uw voordeel mee kunt doen. Het bewustzijn van die kracht kan in het eerste hoofdstuk over u komen, of pas in een volgend hoofdstuk opeens in u opwellen. Of het kan komen in de vorm van een idee, een plan of een doel. Het kan u ook terugvoeren naar vroegere mislukkingen of nederlagen en een les aan het licht brengen waarmee u alles wat u door mislukking hebt verloren, kunt heroveren.

Nadat ik aan Darby de kracht had beschreven die het kind zonder het te weten had gebruikt, ging hij snel zijn dertigjarige ervaring als verkoper van levensverzekeringen na. Hij gaf openlijk toe dat hij zijn succes voor een niet onbelangrijk deel te danken had aan de les die hij van dat meisje had geleerd.

Darby legde uit: 'Elke keer als een potentiële klant me uitgeleide wilde doen zonder iets gekocht te hebben, zag ik dat kind in de oude molen staan met die uitdagende blik in haar grote ogen en dan zei ik tegen mezelf: "Ik moet

deze verzekering afsluiten." Het grootste deel van alle verzekeringen die ik verkocht, kwamen tot stand nadat de mensen "NEE" hadden gezegd.' Hij bracht ook zijn fout om op een meter afstand van goud te stoppen weer in herinnering. Hij zei: 'Maar die ervaring was een zegen in vermomming. Ik leerde ervan eindeloos vol te houden, ongeacht hoe moeilijk dat ging. Die les had ik nodig voordat ik ook maar ergens succes mee kon hebben.'

Dit verhaal van Darby en zijn oom, het kind en de goudmijn, zal ongetwijfeld gelezen worden door honderden mensen die levensverzekeringen verkopen. Aan al diegenen zou ik duidelijk willen maken dat Darby dankzij deze ervaringen jaarlijks voor meer dan een miljoen dollar aan verzekeringen verkoopt.

Het leven is vreemd en vaak onvoorstelbaar! Zowel de successen als de mislukkingen hebben hun oorsprong in eenvoudige ervaringen. De ervaringen van Darby waren op zich vrij simpel, maar toch bevatten ze het antwoord op de vraag wat hij zijn bestemming in het leven was, dus waren ze zo belangrijk (voor hem) als het leven zelf.

Hij profiteerde van deze ervaringen omdat hij ze analyseerde en lering uit ze trok. Maar hoe vergaat het iemand die geen tijd of zin heeft om mislukkingen te bestuderen en te zoeken naar kennis waarmee hij succes kan krijgen? Waar en hoe kan zo iemand de kunst leren om een mislukking te veranderen in een springplank naar succes?

Dit boek bevat het antwoord op die vragen.

In dit boek bestaat het antwoord uit een beschrijving van dertien principes. U moet echter onder het lezen wel eraan denken dat het

antwoord ook in uw geest kan opkomen in de vorm van een idee, een plan of een doel.

Eén goed idee is alles wat u nodig hebt voor succes. De principes in dit boek bieden manieren en hulpmiddelen om bruikbare ideeën te ontwikkelen.

Voordat we aan de beschrijving van deze principes beginnen, vinden we dat u recht hebt op het volgende belangrijke advies.

ALS HET GELD BEGINT BINNEN TE STROMEN, DOET HET DAT ZO SNEL EN ZO OVERVLOEDIG, DAT JE JE AFVRAAGT WAAR HET ZICH IN AL DIE MAGERE JAREN VERBORGEN HEEFT GEHOUDEN.

Dit is een verbazende constatering, en des te meer als we in overweging nemen dat de meeste mensen geloven dat je alleen veel geld kunt verdienen door lang en hard te werken.

Als u door uw denken rijk begint te worden, zult u zien dat rijkdom begint met een geesteshouding, met vastberaden doelgerichtheid en dat daar niet of nauwelijks hard voor gewerkt wordt. Iedereen zou geïnteresseerd moeten zijn in de vraag hoe je de geesteshouding aanleert die rijkdom aantrekt. Ik heb daar vijftientig jaar lang onderzoek naar gedaan bij meer dan 25.000 mensen, want ook ik wilde weten 'hoe rijke mensen dat voor elkaar hebben gekregen. Hier volgt een heel belangrijke waarheid. De depressie in zaken begon in 1929 en was nog destructief enige tijd nadat de ambtstermijn van president Roosevelt begon. Toen begon de depressie in het niets op te lossen. Net zoals een elektriciën in een theater de lichten zo geleidelijk laat toenemen dat duisternis veranderd wordt in licht voordat je het in de gaten hebt, zo loste de angst die de geest van de mensen in de ban hield geleidelijk op en werd geloof.

Let goed op, u zult zien dat zodra u de principes van deze filosofie onder de knie hebt en de instructies voor de toepassing begint op te volgen, uw financiële situatie zal verbeteren. Alles wat u aanraakt zal veranderen in een bijdrage in uw voordeel. Onmogelijk? Helemaal niet!

Eén van de grootste zwakheden van de mens is het veelvuldige gebruik van het woord 'onmogelijk: Hij kent alle regels die NIET werken. Hij kent alle dingen die NIET gedaan KUNNEN worden. Dit boek is geschreven voor wie de regels zoekt die anderen succesvol hebben gemaakt en bereid is alles in te zetten voor die regels.

Vele jaren geleden kocht ik een goed woordenboek. Het eerste wat ik deed was het woord 'onmogelijk' op te zoeken en het netjes uit het boek te knippen. Het zou verstandig zijn als u dat ook deed.

SUCCES KOMT TOT DIEGENEN DIE SUCCESBEWUSTZIJN HEBBEN.

Mislukking komt tot diegenen die zichzelf op een achteloze manier toestaan bewust van mislukking te worden.

Het doel van dit boek is al diegenen te helpen die willen weten hoe ze van een bewustzijn van mislukking naar een bewustzijn van succes kunnen gaan.

Nog een zwakheid die bij veel te veel mensen aangetroffen wordt, is de gewoonte alles en iedereen af te meten aan hun eigen indrukken en overtuigingen. Sommige lezers zullen geloven dat ze niet door denken rijk kunnen worden. Ze kunnen niet denken in termen van rijkdom, omdat hun denkpatronen zijn ondergedompeld in

armoede, gebrek, ellende, mislukking en verlies.

Deze onfortuinlijke mensen herinneren me aan een prominente Chinees die naar Amerika kwam om een Amerikaanse opleiding te krijgen. Hij bezocht de Universiteit van Chicago. Op een dag kwam William R. Harper, de voorzitter van de universiteit, deze jonge oosterling op de campus tegen. Hij stopte om een praatje met hem te maken, en vroeg hem wat hij het meest karakteristieke van de Amerikaanse bevolking vond.

'Nou, de vreemde stand van jullie ogen,' riep de student uit. 'Jullie ogen staan niet scheef.'

Wat zeggen wij over de Chinezen?

We weigeren te geloven wat we niet begrijpen. In onze dwaasheid geloven we dat onze beperkingen algemeen geldend zijn. Andermans ogen staan 'niet scheef', WANT ZE ZIJN NIET HETZELFDE ALS DE ONZE.

Miljoenen mensen kijken naar de prestaties van Henry Ford nadat hij ze heeft bereikt en benijden hem vanwege zijn geluk of genialiteit of wat het ook is waaraan ze zijn fortuin toeschrijven. Misschien kent één op de honderdduizend het geheim van zijn succes en zij die het weten zijn te bescheiden om erover te praten of willen dat niet, vanwege de eenvoud ervan. Het volgende voorbeeld zal het 'geheim' volmaakt illustreren.

Toen Henry Ford besloot zijn beroemd geworden V-8 motor te produceren, wilde hij alle acht cilinders in één blok gieten. Hij gaf zijn ingenieurs opdracht een ontwerp voor deze motor te maken. Ze zetten het ontwerp op papier, maar

de ingenieurs waren het er unaniem over eens dat het gewoon onmogelijk was een acht-cilinder-blok uit één stuk te gieten.

'Maak het toch maar,' zei Ford.

'Maar dat is onmogelijk!' antwoordden ze.

Ford beval: 'Doe het en werk er net zolang aan tot het lukt, ongeacht hoeveel tijd het kost.'

De ingenieurs begonnen eraan te werken. Ze hadden geen keus, als ze tenminste voor Ford wilden blijven werken. Zes maanden verstreken zonder dat er iets gebeurde. Nog eens zes maanden gingen voorbij, weer zonder enig resultaat. De ingenieurs probeerden elk denkbaar plan om de opdracht uit te voeren, maar het scheen niet te kunnen; 'onmogelijk!' Aan het eind van het jaar deed Ford navraag bij zijn ingenieurs naar de stand van zaken en ze vertelden hem opnieuw dat ze zijn opdracht niet hadden kunnen uitvoeren.

'Blijf volhouden,' zei Ford. 'Ik wil het, dus zal ik het hebben.' Ze gingen weer door en toen, alsof er magie in het spel was, ontdekten ze het geheim.

De vastberadenheid van Ford had weer eens gewonnen!

Dit verhaal is misschien niet tot in details correct weergegeven, maar de essentie klopt. Daar u door denken rijk wilt worden, probeer maar eens het geheim van de miljoenen van Ford uit dit verhaal af te leiden. U hoeft daar niet diep voor te graven.

Het succes van Henry Ford kwam doordat hij de principes van succes begreep en toepaste. Eén van die principes is verlangen, men moet weten wat men wil. Onthoud dit verhaal over Ford onder het lezen en haal de regels eruit waarin het geheim van zijn verbazingwekkende succes staat beschreven. Als u dat kunt, als u uw

vinger kunt leggen op precies die principes die Henry Ford rijk maakten, kunt u in vrijwel elk beroep waarvoor u geschikt bent, net zoveel bereiken als hij.

U BENT 'DE MEESTER VAN UW LOT'.

Henley schreef de volgende profetische woorden:

'Ik ben de meester van mijn lot, ik ben de kapitein van mijn ziel.' Hij had 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 vertellen dat de atmosfeer waarin deze kleine aarde zweeft, waarin we leven en bewegen, een vorm van energie is die met een onvoorstelbare vibratie snelheid beweegt en dat die atmosfeer gevuld is met een vorm van universele kracht die zichzelf aanpast aan de aard van de gedachten die we in onze geest vasthouden. Deze beïnvloedt ons op natuurlijke wijze om onze gedachten te veranderen in hun fysieke equivalent. Als de dichter ons deze grootse waarheid had verteld, zouden we weten waarom we de Meesters van ons Lot zijn, de kapitein van onze ziel. Hij had ons met grote nadruk moeten vertellen dat deze kracht geen poging doet om onderscheid te maken tussen destructieve en constructieve gedachten, dat het ons zal aansporen om gedachten van armoede in fysieke realiteit te vertalen, net zo snel als het ons zal beïnvloeden om te handelen naar gedachten van rijkdom.

Hij had ons moeten vertellen dat ons brein gemagnetiseerd wordt met de overheersende gedachten die we in onze denkwereld vasthouden. Deze 'magneten' trekken op een geheimzinnige manier de krachten, de mensen en de

levensomstandigheden aan die passen bij onze overheersende gedachten.

Hij had ons moeten vertellen dat we onze geest eerst met intens VERLANGEN naar rijkdom moeten magnetiseren voordat we rijkdommen in grote overvloed kunnen vergaren. We moeten 'geldbewust' worden totdat het verlangen naar geld ons inspireert tot concrete plannen om het te verwerven.

Maar omdat hij een dichter was en geen filosoof, stelde Henley zich ermee tevreden om een grote waarheid in dichterlijke vorm te gieten, het aan zijn bewonderaars overlatend om de filosofische betekenis van zijn dichtregels te interpreteren.

Beetje bij beetje heeft de waarheid zich ontvouwd. Het lijkt erop dat de principes in dit boek beslist het geheim bevatten van meesterschap over ons economisch lot.

We zijn nu klaar om het eerste principe te onderzoeken. Houd uw geest open en ontvankelijk en denk eraan dat deze principes niet de uitvinding van één persoon zijn. Ze werden aan de levenservaring van meer dan 500 mensen ontleend, die daadwerkelijk enorme rijkdommen verzamelden. Mensen die in armoede begonnen, met slechts weinig onderwijs, zonder invloed. De principes hebben voor hen hun werk gedaan. U kunt ze in uw eigen blijvende voordeel laten werken.

U zult ontdekken dat het niet moeizaam, maar makkelijk gaat.

Voordat u het volgende hoofdstuk leest, wil ik dat u weet dat het feitelijke informatie bevat die uw hele financiële bestemming gemakkelijk zou kunnen veranderen, net zoals het zulke

concrete veranderingen van ongelooflijke afmetingen bracht voor de twee mensen die beschreven worden. Ik wil u laten weten dat de relatie tussen deze twee mensen en mijzelf zodanig is, dat ik me geen vrijheden met de feiten had kunnen veroorloven, zelfs als ik dat had gewild. Eén van hen is al meer dan vijftientig jaar mijn beste vriend en de ander is mijn zoon.

Het buitengewone succes van deze twee mannen, succes dat ze ruimhartig toeschreven aan het principe dat beschreven wordt in het volgende hoofdstuk, is de beste rechtvaardiging voor deze persoonlijke verwijzing als middel om de verregaande macht van dit principe te benadrukken.

Enkele jaren geleden hield ik de openingsrede aan het begin van het studiejaar aan het Salem College, Salem, West-Virginia.

Daarin bracht ik het principe dat in het volgende hoofdstuk wordt beschreven, met grote intensiteit onder de aandacht van de toehoorders. Eén van de studenten maakte zich daardoor het principe eigen en nam het in zijn eigen filosofie op. De jongeman werd lid van het Congres en speelde een belangrijke rol in de regering. Vlak voordat dit boek naar de uitgever werd gezonden, schreef hij me een brief. Hierin zette hij zijn opvatting van het principe zo helder uiteenzette, dat ik die brief heb gekozen als introductie tot het volgende hoofdstuk. Het geeft u een indruk van de beloningen die u kunt verwachten.

Beste Napoleon,

Als lid van het Congres heb ik de problemen van mannen en vrouwen leren kennen. Ik schrijf je nu om een advies te bieden waarmee duizenden

mensen die het waard zijn, hun voordeel kunnen doen.

Tot mijn spijt moet ik zeggen dat dit advies vele jaren werk en verantwoordelijkheid van je zal eisen, als je het opvolgt. Ik durf het toch aan om je dit advies te geven, omdat ik je grote liefde voor het verlenen van nuttige diensten ken.

In 1922 hield je de openingsrede aan het Salem College, toen ik in mijn laatste studiejaar zat. Tijdens die toespraak schonk je mij een idee dat de oorzaak werd van de kans die ik nu heb om de bewoners van mijn staat van dienst te zijn, een idee, dat in zeer ruime mate verantwoordelijk zal zijn voor al het succes dat ik in de toekomst zal hebben.

Het advies dat ik in gedachten heb, is dat je in een boek de essentie opschrijft van de toespraak die je in de Universiteit van Salem gaf en op die wijze het Amerikaanse volk de gelegenheid geeft om te profiteren van jouw langdurige ervaring en relatie met de mensen die door hun grootheid, van Amerika de rijkste natie op aarde hebben gemaakt.

Ik herinner me, als de dag van gisteren, jouw fantastische beschrijving van de manier waarop Henry Ford met slechts weinig onderwijs, zonder een dollar op zak en zonder invloedrijke vrienden enorme successen wist te boeken. Al voor het einde van je toespraak besloot ik een hoge positie te veroveren, ongeacht de moeilijkheden die ik zou moeten overwinnen. Duizenden jonge mensen die van school komen, zullen een boodschap vol praktische aanmoediging zoeken zoals ik van jou heb gekregen. Ze willen weten wat ze moeten doen, wat ze in het leven kunnen ondernemen. Jij kunt het hun vertellen, want je hebt zo ongelooflijk

veel mensen geholpen bij de oplossing van hun problemen.

Als je de mogelijkheid ziet om zo'n geweldige dienst te verlenen, zou ik je graag adviseren op in elk boek één van je Persoonlijke Analyse formulieren op te nemen, zodat de koper van het boek het voordeel heeft van een complete zelf inventarisatie, dat precies aangeeft wat in de weg van succes staat.

Zo'n dienst, waarmee je de lezers een complete, onbevooroordeeld beeld van hun deugden en gebreken verschaft, zou voor hen het verschil uitmaken tussen succes en mislukking.

Er zijn miljoenen mensen in Amerika die deze ideeën zouden willen kennen. Uit persoonlijke ervaring weet ik dat deze oprechte mensen de gelegenheid om je over hun problemen te vertellen en je adviezen voor de oplossing van ze, zouden verwelkomen. Je kent de problemen van degenen die zich genoodzaakt zien helemaal opnieuw te beginnen. Er zijn duizenden mensen in Amerika, die zouden willen weten hoe ze ideeën in geld om kunnen zetten, mensen die met niets moeten beginnen, zonder financiële middelen, en hun verlies nog te boven moeten komen. Als iemand hen kan helpen, ben jij dat wel.

Als je boek verschijnt, zou ik graag het eerste exemplaar ontvangen dat van de pers rolt, met je handtekening.

Hartelijke groeten,
Jennings Randolph

In 1957, vijfendertig jaar na mijn toespraak, had ik het genoeg terug te keren naar Salem College om daar een afscheidsrede te houden. Ik ontving toen een eredoctoraat in de letterkunde van Salem College.

Sinds 1922 heb ik Jennings Randolph zien opklimmen tot één van de meest vooraanstaande leiders van een vliegmaatschappij, een groot, geïnspireerd spreker en senator van West-Virginia.

Alles wat een mens MET ZIJN GEEST
kan BEDENKEN en GELOVEN kan hij BEREIKEN

~~~~~

## HOOFDSTUK 2 VERLANGEN

### HET BEGIN VAN ELK SUCCES

#### De eerste stap naar rijkdom

Toen Edwin C. Barnes lang geleden in Orange uit de goederentrein stapte, zag hij er waarschijnlijk 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 voor Edison staan. Hij hoorde zichzelf aan Edison vragen om een kans om de enige ALLESVERTERENDE OBSESSIE VAN 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 intens, levend verlangen dat boven alles uitging. Het was absoluut. Het verlangen was niet nieuw toen hij Edison benaderde. Het was lange tijd het overheersende verlangen van Barnes geweest. In het begin, toen het verlangen voor het eerst bij hem opkwam, was het waarschijnlijk slechts een wens, maar toen hij ermee bij Edison kwam, was het niet louter een wens meer. Een paar jaar later stond Edwin C. Barnes opnieuw voor 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. De droom die zijn leven had beheerst, was werkelijkheid geworden. Velen benijdden Barnes omdat het leven het zo'n kans had gegeven. Ze zagen

alleen zijn triomf, zonder te weten wat de oorzaak van zijn succes was.

Barnes had succes omdat hij een vastomlijnd doel koos en al zijn energie, al zijn wilskracht, al zijn inspanningen, alles in dienst van dat doel stelde. Hij werd geen partner van Edison op de dag dat hij aankwam. Hij stelde zich ermee tevreden om het laagste werk te doen, zolang het maar een gelegenheid bood om een stapje in de richting van zijn begeerde doel.

Vijf jaren gingen voorbij voordat de kans die hij zocht, zich voordeed. In al die jaren had hij nog geen straaltje hoop, geen enkel zicht op de vervulling van zijn verlangen gekregen. In ieders ogen, behalve in die van hemzelf, leek hij slechts een radertje in Edisons zakenmachine, maar in zijn eigen geest was hij elke minuut de partner van Edison, vanaf de eerste dag dat hij daar ging werken.

Het is een merkwaardig voorbeeld van de kracht van een vastomlijnd verlangen. Barnes bereikte zijn doel omdat hij uitsluitend zakelijk partner van Edison wilde worden, meer dan wat ook. Hij maakte een plan om dat doel te bereiken. Maar hij verbrandde al zijn schepen achter zich.

Hij koesterde zijn verlangen totdat het een allesoverheersende obsessie werd en uiteindelijk een feit.

Toen hij naar Orange ging, zei hij niet tegen zichzelf: 'Ik zal er een paar maanden werken en als ik niets bereik, zal ik ergens anders een baantje zoeken.' Hij zei: 'Ik zal alles aanpakken. Ik zal alles doen wat Edison me opdraagt, maar voordat ik ermee ophoud, zal ik zijn zakenpartner zijn.'

Hij zei niet: 'Ik zal mijn ogen openhouden voor andere kansen, voor het geval dat ik misluk in de organisatie van Edison.' Hij zei: 'Er is slechts EEN ding in deze wereld dat ik vastbesloten ben te krijgen en dat is een zakenrelatie met Edison. Ik zal al mijn schepen achter me verbranden en mijn hele toekomst laten afhangen van mijn vermogen om te krijgen wat ik wil.'

Hij maakte voor zichzelf elke terugkeer onmogelijk. Hij moest winnen of ondergaan! Dat is het hele verhaal van het succes van Barnes! Lang geleden werd een groot strijder geconfronteerd met een situatie waarin hij een besluit moest nemen om zijn succes op het slagveld zeker te stellen. Hij stond op het punt zijn leger naar een machtige vijand te sturen, die veel meer manschappen telde dan zijn eigen leger.

Hij scheepte zijn soldaten in, zeilde naar het land van de vijand, liet zijn soldaten aan land gaan en gaf toen het bevel de schepen te verbranden waarmee ze waren gekomen. Voor de eerste veldslag sprak hij zijn mannen als volgt toe: 'Zoals jullie zien, gaan de boten in rook op. Dat betekent dat we deze kust niet levend kunnen verlaten tenzij we winnen! We hebben nu geen keus meer - we winnen of we sneuvelen!' Ze wonnen.

Iedereen die succes wil hebben, moet zijn schepen achter zich kunnen verbranden en elke mogelijkheid tot terugkeer uitschakelen. Alleen op die manier is het brandend verlangen om te winnen, dat essentieel is voor succes, vol te houden.

De ochtend na de grote brand in Chicago in 1871 stond een groep zakenlieden in State traat naar de smeulende restanten te kijken van wat eens

hun winkels waren geweest. Ze gingen overleggen of ze zouden proberen hun zaken weer op te bouwen of uit Chicago zouden weggaan om in een gunstiger deel van het land opnieuw te beginnen. Ze besloten allemaal -op één na - Chicago te verlaten.

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.'

De winkel herrees. Hij staat er nog steeds als een torenhoog monument voor de macht van hevig verlangen. Het zou voor Marshall Field het eenvoudigst zijn geweest om precies hetzelfde te doen als zijn collega's. Toen ze tegenslag hadden en de toekomst niet rooskleurig was, pakten ze hun biezen en trokken naar een plek waar alles makkelijker leek te gaan.

Let op dat verschil tussen Marshall Field en de andere winkeliers. Het is precies het verschil tussen mensen die slagen, en mensen die mislukken.

Iedereen die eenmaal het doel van geld begrijpt, wenst geld te hebben. Maar van wensen wordt niemand rijk. Wie rijk wil worden, moet verlangen naar rijkdom met een geesteshouding die een obsessie wordt, en dan plannen bedenken om die rijkdom te verwerven en die plannen uitvoeren met een volharding die geen mislukking erkent.

De methode waarmee verlangen naar rijkdom in zijn financiële equivalent kan worden omgezet, bestaat uit zes vastomlijnde stappen.

Ten eerste: Bepaal het exacte bedrag aan geld dat u verlangt.

Het is volstaat niet om te zeggen: 'Ik wil veel geld.' Stel het bedrag nauwkeurig vast. (Daar

is een psychologische reden voor, die in een volgend hoofdstuk beschreven zal worden.)

Ten tweede: Bepaal het exacte bedrag dat u wilt weggeven in ruil voor het geld dat u verlangt. (Er bestaat niet echt zoiets als "iets voor niets".)

Ten derde: Stel een datum vast waarop u het geld wilt bezitten.

Ten vierde: Stel een duidelijk plan op om uw verlangen te verwezenlijken, en begin dit plan meteen uit te voeren, ongeacht of u er klaar voor bent.

Ten vijfde: Schrijf een heldere, precieze verklaring over het bedrag aan geld dat u verlangt, noem de tijdslimiet waarbinnen u het zult verkrijgen, en wat u in ruil wil geven voor het geld en bepaal duidelijk het plan waarmee u het wilt verkrijgen.

Ten zesde: Lees uw schriftelijke verklaring twee keer per dag hardop, vlak voordat u naar bed gaat en vlak na het opstaan. Terwijl u leest, zie, voel en geloof dat u het geld reeds bezit.

Het is belangrijk dat u de instructies die bij deze zes stappen beschreven zijn, opvolgt. Het is vooral van belang om de instructies bij de zesde stap op te volgen. U kunt klagen dat u het moeilijk vindt om uzelf te zien in bezit van geld, voordat u het echt hebt. Op dit punt komt een brandend verlangen u te hulp. Als u echt zo hevig naar geld verlangt dat het een obsessie is, kunt u zichzelf er makkelijk van overtuigen dat u het zult verwerven. Het gaat erom dat u geld wilt hebben en dat u daarin zo vastberaden moet worden dat u niet aan uw toekomstige rijkdom twijfelt.



Alleen degenen die "bewust van geld" worden, verkrijgen ooit rijkdom. "Geld-bewustzijn" betekent dat de geest zo volledig doordrenkt is met het verlangen naar geld, dat men zichzelf al in het bezit ervan kan zien.

Voor wie niet is ingewijd in de werking van de menselijke geest, kunnen deze instructies onpraktisch lijken. Maar als u niet meteen de logica achter de zes stappen ziet, is het goed te weten dat de informatie over ze verkregen werd van Andrew Carnegie, die als een gewone arbeider in de staalindustrie begon, en er toch in slaagde, ondanks zijn eenvoudige komaf, om met behulp van deze principes een fortuin te vergaren van meer dan honderd miljoen dollars. Verder is het ook goed te weten dat deze zes stappen zorgvuldig werden bekeken door Thomas A. Edison, die ze van zijn goedkeuring voorzag, omdat ze niet alleen essentiële stappen zijn om geld mee te verwerven, maar om welk doel dan ook te bereiken.

De stappen vereisen geen hard werken. Ze vereisen ook geen opoffering. Ze vereisen niet dat men zich belachelijk maakt, of ongeloofwaardig wordt. Er is veel training nodig om ze toe te passen. Maar om deze zes stappen succesvol toe te passen is wel voldoende verbeelding nodig om u in staat te stellen in te zien en te begrijpen dat het verwerven van geld niet aan het toeval, vrouwe Fortuna of geluk kan worden overgelaten. U moet inzien dat allen die grote fortuinen hebben verworven, eerst hebben gedroomd, gehoopt, gewenst, verlangd en plannen hebben gemaakt voordat ze geld verkregen.

Eerlijk gezegd zult u nooit grote rijkdom kennen, tenzij u een witte gloed van verlangen

naar geld voelt en echt gelooft dat u het zult bezitten.

Eerlijk gezegd was ook elke grote leider, vanaf het begin van de beschaving, een dromer. Het Christendom is de grootste potentiële macht in de wereld geworden, omdat de stichter ervan een intense dromer was, die de visie en de verbeelding had om realiteiten in hun geestelijke en spirituele vorm te zien, voordat ze in fysieke vorm waren omgezet.

Als je geen rijkdommen in je verbeelding ziet, zul je ze nooit zien in je banksaldo. In de hele geschiedenis van Amerika zijn er nooit zoveel kansen voor praktische dromers geweest als nu. Wij die aan die race meedoen, zouden er bemoediging uit moeten putten te weten dat deze veranderde wereld waarin we leven, roept om nieuwe ideeën, nieuwe manier om dingen te doen, nieuwe leiders, nieuwe uitvindingen, nieuwe onderwijsmethoden, nieuwe marketing technieken, nieuwe boeken, nieuwe literatuur, nieuwe onderwerpen voor de radio en film. Achter deze vraag naar nieuwe en betere dingen, is er één eigenschap die men moet bezitten om te winnen, en dat is vastomlijnde doelstellingen, weten wat men wil en een brandend verlangen om het te bezitten.

Deze veranderde wereld heeft praktische dromers nodig, die hun dromen in daden om kunnen en willen zetten. De praktische dromers zijn altijd de bouwers van de beschaving geweest en zullen dat altijd blijven.

Wij, die rijkdom wensen te verwerven, zouden eraan moeten denken dat de echte leiders van de wereld altijd mensen zijn geweest die de ontastbare, onzichtbare krachten van ongeboren kansen hebben gegrepen en praktisch toegepast. Ze hebben deze krachten (of gedachtenimpulsen)

veranderd in wolkenkrabbers, steden, fabrieken, vliegtuigen, auto's en elke vorm van comfort die het leven aangenaamer maakt.

De dromer van tegenwoordig heeft behoefte aan tolerantie en een open geest. Zij die bang zijn voor nieuwe ideeën zijn veroordeeld voordat ze beginnen. Nooit eerder is er een tijd geweest die gunstiger was voor pioniers. Het is waar dat er geen wilde westen is om te veroveren, maar er is een enorme zaken, financiële en industriële wereld om nieuwe vorm aan te geven en te verbeteren.

Bij het maken van plannen om rijkdom te verwerven mag u zich niet laten beïnvloeden om de dromer in uzelf minachten. Om grote sommen geld in de wacht te slepen moet u de geest van de grote pioniers uit het verleden krijgen, die met hun dromen waardevolle dingen aan de beschaving hebben geschonken. Hun geest is het levensbloed van de wereld -uw kansen en de mijne om onze talenten te ontwikkelen en aan de man te brengen.

Laat ons eraan denken dat Columbus van een onbekende wereld droomde en zijn leven ervoor over had en het ontdekte!

Copernicus, de grote astronoom, droomde van vele werelden, en onthulde ze!

Niemand noemde hem "onpraktisch" na zijn triomf. In plaats daarvan vereerde de wereld hem bij zijn graf, wat eens te meer bewees dat "succes geen excuses nodig heeft en mislukking geen alibi's toelaat".

Als het ding dat u wenst, juist is en u erin gelooft, doe het dan! Voer uw droom uit en maak u niet druk om wat "zij" zeggen, als u tijdelijke mislukking ervaart, want "zij" weten misschien niet dat elke mislukking het

zaad van een soortgelijk succes met zich meebrengt.

Henry Ford, die arm en onontwikkeld was, droomde van een wagen zonder paard. Hij ging aan de slag met de werktuigen die hij had zonder te wachten op gunstige omstandigheden en nu omspant het bewijs voor het succes van zijn droom de hele aarde. Hij heeft meer wielen in werking gesteld dan welke man die ooit heeft geleefd, omdat hij niet bang was zijn dromen uit te voeren.

Thomas Edison droomde van een lamp die op elektriciteit zou branden. Hij begon zijn droom in een daad om te zetten en ondanks meer dan tienduizend mislukkingen hield hij vast aan zijn droom totdat hij een tastbare werkelijkheid was geworden. Praktische dromers geven niet op!

Whelan droomde van een keten van sigarenwinkels. Hij zette zijn droom in daden om en nu bezetten de United Cigar Stores vele van de beste verkooppunten in Amerika.

Lincoln droomde van vrijheid voor de slaven, en verwezenlijkte zijn droom.

De gebroeders Wright droomden van een machine die door de lucht zou vliegen. Over de hele wereld kan iedereen het bewijs zien dat hun droom degelijk gefundeerd was.

Marconi droomde van een systeem om de ongrijpbare krachten van de ether te gebruiken. Elke radio en elk draadloos apparaat vormt het bewijs dat hij niet tevergeefs droomde.

Bovendien bracht zijn droom de nederigste hut en het meest riant landgoed op één lijn. Het maakte mensen van elke natie tot burens. Het gaf de president van Amerika een medium waarmee hij zich direct tot alle mensen tegelijk kan richten. Het zal u wellicht interesseren dat

Marconi's 'vrienden' hem oppakten en in een psychiatrische inrichting lieten onderzoeken, toen hij verkondigde dat hij een manier had gevonden om berichten door de lucht te sturen zonder draden of andere hulpmiddelen. Het vergaat de dromers van tegenwoordig beter.

De wereld is gewend geraakt aan nieuwe ontdekkingen. Het toont bereidwilligheid om de dromer die de wereld een nieuw idee geeft, te belonen. "De grootste prestatie was in het begin een tijdlang slechts een droom."

"De eik slaapt in de eikel. De vogel wacht in het ei en in de hoogste visie van de ziel, roert een ontwakende engel zich. Dromen zijn de kiemen van de realiteit."

Ontwaak, sta op en laat van u horen, dromers van de wereld. Uw ster is nu rijzende. De wereld is vol kansen die de dromers van vroeger niet hadden. Een brandend verlangen om te zijn en te doen is het uitgangspunt van elke dromer. Dromen ontstaan niet uit onverschilligheid, luiheid of gebrek aan ambitie. De wereld haalt niet langer de neus op voor de dromer of noemt hem onpraktisch. Als u denkt dat dat wel het geval is, reis dan naar Tennessee en bekijk wat een dromer van een president heeft gedaan met het temmen en gebruiken van de grote waterkracht van Amerika. Een aantal jaren geleden zouden dromen over waterkrachtwerken gekheid hebben geleden.

U bent teleurgesteld, u hebt mislukking gekend, u hebt hartzeer gekend. Houd moed, want deze ervaringen hebben het spirituele metaal waarvan u bent gemaakt gelouterd. Ze zijn voordelen van onschatbare waarde.

Onthoud dat iedereen die succes heeft, een slechte start heeft gehad en heel wat taaie

problemen heeft moeten overwinnen voordat hij 'er was'.

Het keerpunt in het leven van succesvolle mensen komt gewoonlijk tijdens een crisis waarin ze hun 'andere ik' leren kennen.

John Bunyan schreef zijn boek 'The Pilgrims Progress', dat een hoogtepunt in de Engelse literatuur is, nadat hij in de gevangenis was geworpen en zwaar was gestraft vanwege zijn godsdienstige opvattingen.

De schrijver O. Henry ontdekte het talent dat in zijn brein sluimerde, nadat hij met grote tegenslag te kampen had gehad en in een gevangenis was beland. Door zijn tegenslag was hij noodgedwongen vertrouwd geraakt met zijn 'andere ik' en moest hij zijn verbeelding wel gaan gebruiken. Hij ontdekte toen dat hij een groot schrijver was in plaats van een ellendige misdadiger en een verschoppeling. Vreemd en divers zijn de wegen van het leven en nog vreemder zijn de wegen van de Oneindige Intelligentie, waardoor sommige mensen soms gedwongen zijn allerlei straffen te ondergaan voordat ze hun eigen brein ontdekken en hun eigen capaciteit om bruikbare ideeën via verbeelding te scheppen.

Edison, de uitvinder en wetenschapper, was een 'zwervende' telegrafist, hij mislukte ontelbare keren voordat hij tenslotte het genie dat in zijn brein sliep, ontdekte.

Charles Dickens begon met het plakken van etiketten op schoensmeerdoosjes. De tragedie van zijn eerste liefde raakte hem tot op de bodem van zijn ziel en veranderde hem in één van de waarlijk grote schrijvers ter wereld. Zijn tragedie bracht hem ertoe David Copperfield te schrijven en vervolgens een hele reeks andere boeken die de wereld verrijkten.

Teleurstelling over liefdesaffaires heeft gewoonlijk het effect dat het mannen naar de drank drijft en vrouwen naar hun ondergang. Dat komt doordat de meeste mensen nooit de kunst leren om hun sterkste emoties om te zetten in constructieve dromen.

Helen Keller werd kort na haar geboorte doofstom en blind. Ondanks haar grootste tegenslag heeft ze haar naam onuitwisbaar toegevoegd aan de lijst grote mensen in de wereldgeschiedenis. Haar hele leven is het bewijs geweest dat niemand ooit mislukt tenzij hij zijn mislukking zelf als realiteit accepteert.

Robert Burns was een ongeletterde plattelandsjongen, geteisterd door armoede en was voorbestemd om dronken in de goot te belanden. De wereld is er door zijn leven op vooruit gegaan, want hij goot mooie gedachten in poëtische vormen. Hij plukte een doorn en plantte een roos ervoor in de plaats.

Booker T. Washington werd in slavernij geboren. Omdat hij tolerant was en altijd een open geest had en een dromer was, liet hij zijn afdruk ten goede na op een heel ras.

Beethoven was doof, Milton was blind, maar hun namen zullen blijven voortleven, want zij droomden en vertaalden hun dromen in iets waardevols.

Voor u naar het volgende hoofdstuk gaat, steek het vuur van hoop, vertrouwen, moed en tolerantie opnieuw in uw geest aan. Als u deze geestesinstellingen hebt, en de beschreven principes kent, zal al het overige tot u komen, wanneer u er klaar voor bent. Laat Emerson de gedachte in deze woorden vatten: "Elk gezegde, elk boek, elk woord dat u toebehoort voor hulp en troost zal zeker bij u komen via open of

kronkelende wegen. Elke vriend waar niet uw fantastische wil, maar de grootse en tedere ziel in u naar snakt, zal u in zijn armen sluiten."

Er is een verschil tussen iets wensen en gereed zijn om het te ontvangen.

Niemand is klaar om iets te ontvangen tenzij hij gelooft dat hij het kan krijgen. De mentale houding moet geloof zijn; hopen of wensen is niet voldoende. Een open geest is van essentieel belang voor geloof. Afgesloten geesten zijn niet inspirerend voor vertrouwen, geloof en moed.

Denk eraan dat het streven naar een hoog doel en het verlangen naar overvloed en welvaart niet meer kracht vergen dan het accepteren van armoede en ellende. Een groot dichter heeft deze universele waarheid voortreffelijk als volgt weergegeven:

'Ik onderhandelde met het Leven om een stuiver.  
En het Leven wilde niet meer betalen.  
Hoe ik ook elke avond bedelde  
Als ik mijn schamele voorraad telde.  
Want het Leven is gewoon een werkgever,  
Het geeft je waar je hem om vraagt,  
Maar als je een loon hebt afgesproken,  
Nou ja, dan moet je het ermee doen.  
Ik werkte voor een hongerloontje,  
Alleen om, verbijsterd, te leren  
Dat ik elk loon waar ik om had gevraagd,  
Makkelijk van het Leven had kunnen krijgen.'



## VERLANGEN IS MOEDER NATUUR TE SLIM AF

Als passend hoogtepunt van dit hoofdstuk wil ik u kennis laten maken met één van de meest bijzondere mensen die ik ooit heb ontmoet. Een paar minuten na zijn geboorte zag ik hem voor het eerst. Hij kwam ter wereld zonder oren en de dokter zei desgevraagd, dat het kind waarschijnlijk doofstom zou blijven.

Ik was het niet eens met de mening van de dokter. Dat recht had ik, want ik was de vader van het kind. Ik kwam tot een eigen conclusie, maar uitte die stillletjes, diep in mijn hart. Ik besloot dat mijn zoon zou gaan horen en praten. De Natuur kon me een kind zonder oren zenden, maar de Natuur kon me niet ertoe bewegen om het als een echte aandoening te aanvaarden. Ik wist dat mijn zoon zou horen en spreken. Hoe? Ik was ervan overtuigd dat er een manier was om dat te bereiken, en dat ik die manier zou vinden. Ik dacht aan de woorden van de onsterfelijke Emerson: 'De hele gang van zaken is erop gericht ons tot geloof te brengen. We hoeven alleen te gehoorzamen. Voor elk van ons is er leiding en door goed te luisteren zullen we het juiste woord horen.' Het juiste woord? Verlangen! Boven alles verlangde ik dat mijn zoon niet doofstom zou zijn. Ik liet dat verlangen geen seconde los. Vele jaren eerder had ik geschreven: "Onze enige beperkingen zijn die die we in onze eigen geest toelaten." Voor het eerst vroeg ik me af of die uitspraak waar was. Daar op het bed voor me was een nieuw geboren kind, zonder de natuurlijke voorzieningen om te kunnen horen. Zelfs al kon hij horen en spreken, hij was duidelijk mismaakt voor het leven. Dit was

beslist geen beperking die het kind in zijn eigen geest had toegelaten.

Wat kon ik eraan doen? Op de één of andere manier zou ik een manier vinden om in de geest van dat kind mijn eigen brandende verlangen over te brengen naar het horen van geluiden zonder tussenkomst van oren.

Zodra het kind oud genoeg was om mee te werken, zou ik hem zodanig van dat verlangen vervullen dat de natuur het op haar eigen manier tot een realiteit zou maken.

Al die gedachten had ik in mijn hoofd, maar ik praatte er met niemand over. Elke dag herhaalde ik mijn gelofte dat ik niet zou accepteren dat mijn zoon doofstom zou zijn.

Toen hij ouder werd en de dingen om zich heen begon op te merken, zagen we dat hij wel iets kon horen. Op de leeftijd dat kinderen gewoonlijk beginnen te praten, deed hij geen pogingen om iets te zeggen. Uit zijn gedrag konden we echter opmaken dat hij bepaalde geluiden enigszins kon horen. Dat was genoeg voor mij! Ik was ervan overtuigd dat als hij kon horen, hoe weinig ook, hij dat vermogen kon ontwikkelen. Toen gebeurde er iets wat me hoop gaf. Het kwam uit een volkomen onverwachte hoek.

We kochten een grammofoon. Toen het kind voor het eerst muziek hoorde, raakte hij in extase en eigende zich het apparaat onmiddellijk toe. Hij ontwikkelde spoedig een voorkeur voor bepaalde platen, waaronder 'It's a long way to Tipperary'. Op een keer draaide hij de plaat telkens opnieuw; bijna twee uur lang. Daarbij stond hij voor de grammofoon en drukte zijn tanden tegen de rand van het apparaat. Pas jaren later begrepen we wat die zelfbedachte gewoonte betekende, want we wisten toen nog

niets van geluidsoverdracht via het beenderstelsel.

Kort daarna ontdekte ik dat hij me heel goed kon horen als ik met mijn lippen tegen zijn rotsbeen praatte, aan de rand van zijn schedel. Deze ontdekkingen verschaften me de noodzakelijke middelen om mijn brandend verlangen om mijn zoon te helpen horen en spreken te verwezenlijken. Hij begon te proberen bepaalde woorden te zeggen. Het zag er niet bemoedigend uit, maar verlangen gesteund door geloof kent het woord 'onmogelijk' niet. Nu ik had vastgesteld dat hij het geluid van mijn stem duidelijk kon horen, begon ik meteen het verlangen om te horen en te praten naar zijn geest over te brengen. Ik ontdekte al gauw dat hij het leuk vond om verhalen voor het slapengaan te horen. Dus begon ik verhalen te verzinnen die zelfvertrouwen, verbeelding en een hevig verlangen om te horen en naar een normaal leven in hem ontwikkelden.

Er was één verhaal bij waaraan ik telkens een nieuwe dramatische tint gaf. Het was ontworpen om in zijn geest de gedachte in te prenten dat zijn aandoening geen handicap was, maar juist een waardevolle eigenschap. Alle filosofieën waarover ik had gelezen, wezen erop dat elke tegenslag het zaad van een gelijkwaardig voordeel in zich bevat. Maar ik moet bekennen dat ik geen idee had hoe deze aandoening ooit een voordeel kon worden.

Ik bleef er echter mee doorgaan die filosofie in verhaaltjes voor het slapen gaan te verweven, hopen dat er ooit een tijd zou komen dat hij een plan kon vinden om zijn handicap te benutten. De logica vertelde me dat er geen passende compensatie was voor het gebrek aan oren en een natuurlijk gehoororgaan. Verlangen

gesteund door geloof, duwde de logica terzijde en inspireerde me om door te gaan.

Achteraf kan ik zien dat zijn geloof in mij verbazingwekkende resultaten tot gevolg had. Alles wat ik zei, nam hij van me aan. Ik gaf hem het idee dat hij een voordeel boven zijn oudere broer had, en dat dat voordeel op verschillende manieren tot uiting zou komen. De leraren op school, bijvoorbeeld, zouden zien dat hij geen oren had en hem daarom speciale aandacht geven. Hij zou bijzonder vriendelijk worden behandeld. Dat deden ze altijd. Daar zorgde zijn moeder voor, door de leraren te bezoeken en met ze af te spreken dat ze hem extra aandacht zouden geven. Ik gaf hem ook het idee dat als hij oud genoeg zou zijn om kranten te verkopen (zijn oudere broer was al krantenverkoper geworden), hij een streepje op zijn broer voor zou hebben. De mensen zouden hem extra geld geven omdat ze konden zien dat hij een pientere, ijverige jongen was, ook al had hij geen oren.

We merkten geleidelijk dat zijn gehoor verbeterde. Bovendien was hij totaal niet verlegen, ondanks zijn aandoening.

Toen hij een jaar of zeven was, bleek onze methode haar eerste vruchten af te werpen. Een paar maanden lang vroeg hij toestemming om kranten te gaan verkopen, maar zijn moeder vond dat nog niet goed. Ze was bang dat hij door zijn doofheid niet veilig zou zijn in zijn eentje op straat. Uiteindelijk nam hij zelf het initiatief. Op een middag, toen hij alleen thuis was met de bedienden, klom hij door het keukenraam naar buiten en trok erop uit. Hij leende zes cent van de schoenmaker in de buurt, kocht daar kranten voor, verkocht die, kocht weer nieuwe en ging op die manier door tot laat

in de avond. Hij betaalde de zes cent terug aan de schoenmaker en bleek toen tweeënveertig cent verdiend te hebben. Toen we die avond thuiskwamen, troffen we hem slapend in bed aan, met het geld stevig in zijn hand geklemd. Zijn moeder maakte zijn hand open, haalde de munten eruit en huilde. Stel je voor! Ik vond het ongepast dat ze huilde om de eerste overwinning van haar zoon. Mijn reactie was precies tegenovergesteld. Ik lachte hartelijk, want ik begreep dat mijn inspanning om hem in zichzelf te laten geloven niet tevergeefs was geweest.

Zijn moeder zag in zijn eerste zakelijke onderneming, hem als een doof jongetje dat alleen de straat op was gegaan en zijn leven had geriskeerd om geld te verdienen. Ik zag een dappere, ambitieuze kleine zakenman vol zelfvertrouwen, wiens aandeel in zichzelf honderd procent was gestegen, omdat hij op eigen initiatief in zaken was gegaan en had gewonnen. Het voorval deed me plezier, want hij bleek nu vindingrijkheid te bezitten waar hij heel zijn leven iets aan zou hebben. Latere gebeurtenissen in zijn leven bewezen dat dit waar was. Wanneer zijn broer iets wilde, ging hij op de grond liggen, spartelde met zijn benen en huilde erom - en kreeg het. Wanneer het 'dove jongetje' iets wilde, maakte hij een plan om het geld te verdienen en kocht het dan zelf. Hij gaat nog steeds op die manier te werk!

Mijn zoon heeft me werkelijk geleerd dat handicaps veranderd kunnen worden in opstapjes via welke iemand naar een waardig doel kan klimmen, tenzij men ze als hinderpalen beschouwt en als excuses gebruikt.

Het dove jongetje doorliep de lagere school, de middelbare school en de universiteit, hoewel hij zijn leraren alleen kon horen als ze van dichtbij hard tegen hem schreeuwden. Hij ging niet naar een school voor doven. We vonden het niet goed dat hij gebarentaal zou leren. We stonden erop dat hij een normaal leven zou leiden en met normale kinderen zou omgaan. We bleven bij ons besluit, hoewel dat heel wat verhitte discussies met de schoolleiding kostte.

Toen hij op de middelbare school zat, probeerde hij een elektrisch hoorapparaat uit, maar daar had hij niets aan. We dachten dat dat kwam doordat er geen spoor van enig natuurlijk gehoorstelsel was. Dit was ontdekt door een arts die hem opereerde toen hij zes was.

Tijdens zijn laatste week op de universiteit (achttien jaar na de operatie) gebeurde er iets wat het belangrijkste keerpunt in zijn leven zou blijken. Het leek op louter toeval toen hij een ander elektrisch hoorapparaat kreeg om te proberen. Hij had weinig trek om te zien of het werkte, vanwege zijn teleurstellende ervaring met het andere apparaat. Tenslotte pakte hij het apparaat op en zette het min of meer achteloos op zijn hoofd. Hij schakelde de batterij in. Als bij toverslag was zijn levenslange verlangen om gewoon te kunnen horen werkelijkheid geworden! Voor het eerst in zijn leven hoorde hij praktisch even goed als ieder ander.

God bewerkt zijn wonderen langs mysterieuze wegen.

Hij stroomde over van vreugde om de verandering die zijn hoorapparaat hem had bezorgd. Hij rende naar de telefoon, belde zijn moeder op en hoorde haar stem perfect. De volgende dag hoorde hij de stemmen van de professoren, voor het eerst in zijn leven! Voor het eerst kon hij gewoon met andere mensen praten zonder dat ze tegen hem hoefden te schreeuwen. Hij hoorde de radio. Hij hoorde de film. Hij was echt in een andere wereld terechtgekomen.

We hadden geweigerd de vergissing van de natuur te aanvaarden en door ons verlangen vol te houden, hadden we de natuur ertoe bewogen om die vergissing te corrigeren, via de enige praktische middelen die er waren.

Het verlangen begon winst op te leveren, maar de overwinning was nog niet compleet. Hij moest nog steeds een manier vinden om zijn handicap om te zetten in een gelijkwaardig voordeel.

Hij kon nog maar nauwelijks de betekenis van wat hem was overkomen bevatten. Maar in een roes van vreugde over de pas ontdekte wereld van geluid schreef hij een brief aan de fabrikant van het hoorapparaat. Hij gaf daarin een enthousiaste beschrijving van zijn ervaring. Iets in zijn brief, misschien tussen de regels, maakte dat de firma hem uitnodigde om naar New York te komen. Toen hij aankwam, kreeg hij een rondleiding door de fabriek.

Terwijl hij de hoofdingenieur over de verandering in zijn leven vertelde, kreeg hij een ingeving, een idee, een inspiratie -of hoe je het ook moet noemen. Die ingeving veranderde zijn aandoening in een voordeel, dat hem geld opleverde en aan duizenden mensen nu en in de toekomst geluk zou brengen.

De ingeving kwam hierop neer. Hij bedacht dat hij de miljoenen doven die zonder hoorapparaat

door het leven gaan, zou kunnen helpen als hij hun het verhaal van de verandering in zijn eigen leven kon vertellen. Hij besloot op dat moment om de rest van zijn leven te besteden om de hardhorenden te dienen.

Een volle maand lang verrichtte hij intensief onderzoek. Hij analyseerde het hele marketingsysteem van de fabrikant van hoorapparaten en creëerde manieren en middelen om met doven over de hele wereld te communiceren. Hij wilde hen laten delen in zijn pas ontdekte, veranderde wereld. Toen hij dat had gedaan, schreef hij een tweejarenplan, dat gebaseerd was op zijn bevindingen. Hij presenteerde het plan aan de onderneming en kreeg meteen een baan om het uit te voeren. Toen hij aan de slag ging, kon hij nog niet vermoeden dat hij voorbestemd was om hoop en verlichting te brengen aan duizenden dove mensen, die zonder zijn hulp voorgoed doof zouden zijn gebleven.

Kort nadat hij er begon te werken, nodigde hij me uit om een les bij te wonen van zijn werkgever, waarin doofstommen geleerd werd te horen en te spreken. Ik had nog nooit gehoord van zo'n vorm van onderwijs, dus bezocht ik de les, sceptisch, maar hopen dat mijn tijd niet helemaal verspild zou zijn. Hier zag ik een demonstratie die mij een zeer uitvergrootte versie liet zien van wat ik had gedaan om in de geest van mijn zoon het verlangen naar normaal horen te wekken en levend te houden. Ik zag hoe doofstommen leerden horen en spreken door toepassing van hetzelfde principe dat ik meer dan twintig jaar geleden had gebruikt om mijn zoon te redden van doofstomheid. Zo waren mijn zoon, Blair, en ik voorbestemd door een vreemde speling van het lot, om doofstomheid te



corrigeren voor diegenen die nog geboren moesten worden, want we zijn de enige levende mensen, voor zover ik weet, die het feit hebben vastgesteld dat doofstomheid zodanig hersteld kan worden, dat degenen met deze aandoening normaal kunnen leven. Het is voor eentje gedaan; het zal voor anderen gedaan worden. Ik twijfel er geen moment aan dat Blair zijn hele leven doofstom was gebleven als zijn moeder en ik zijn geest niet op de beschreven manier hadden gevormd. De dokter die bij zijn geboorte aanwezig was vertelde ons dat het kind misschien nooit zou horen of spreken. Nu onderzocht een bekende specialist Blair grondig. Hij was stomverbaasd toen hij hoorde hoe goed mijn zoon nu hoort en spreekt en zei dat zijn onderzoek uitwees dat de jongen theoretisch niet in staat zou moeten zijn om te horen. Maar hij hoort wel, ondanks de röntgenfoto's die aantonen dat er geen opening in de schedel is, van waar zijn oren zouden moeten zijn, naar zijn hersenen. Toen ik in zijn geest het verlangen plantte om te horen en te praten en een normaal leven te leiden, werd een vreemde invloed uitgeoefend die de natuur tot bruggebouwer maakte. De kloof van stilte tussen zijn hersenen en de buitenwereld werd overbrugd, door een middel dat de beste medische specialisten niet hebben kunnen verklaren. Het zou heiligschennis zijn voor mij om er zelfs naar te gissen hoe de natuur dit wonder verrichtte. Het zou onvergeeflijk zijn als ik de wereld niet vertelde over mijn nederig aandeel in deze vreemde ervaring. Het is mijn plicht en een voorrecht om te zeggen dat ik met op goede gronden geloof dat niets onmogelijk is voor iemand die verlangt en daarbij onophoudelijk

gelooft.

Een brandend verlangen weet zichzelf langs kronkelige wegen om te zetten in werkelijkheid. Blair verlangde ernaar gewoon te kunnen horen; nu kon hij dat! Hij werd geboren met een handicap waarmee iemand met een minder vastomlijnd verlangen misschien langs de straat was gaan venten met een handvol balpennen en een schaalpje.

Toen hij nog een kind was, vertelde ik hem leugentjes om bestwil. Ik liet hem geloven dat zijn handicap een groot voordeel zou worden, waarmee hij geld kon verdienen. Dat leugentje heeft zichzelf gerechtvaardigd. Echt, alles is met geloof en brandend verlangen te verwezenlijken, of het nu iets goeds of iets slechts is. Iedereen beschikt over die kwaliteiten.

In mijn hele ervaring met de problemen van mannen en vrouwen heb ik nooit een geval meegemaakt dat de macht van VERLANGEN duidelijker demonstreert. Auteurs maken soms de fout om te schrijven over onderwerpen waarvan ze slechts oppervlakkig wat afweten. Het is mijn geluk geweest dat ik het voorrecht had om de MACHT VAN VERLANGEN te testen via de aandoening van mijn eigen zoon. Misschien was het de voorzienigheid die de ervaring verschaftte, want het is zeker dat niemand beter voorbereid is dan hij om als een voorbeeld te dienen van wat er gebeurt als men verlangen test. Als Moeder natuur buigt voor de wil van verlangen, zou het dan logisch zijn dat mensen een brandend verlangen kunnen verslaan?

Vreemd en ondoorgrondelijk is de macht van de menselijke geest. We begrijpen de methode niet,

waarbij het elke omstandigheid, elk individu, elk fysiek ding binnen zijn bereik gebruikt als middel om verlangen in het fysieke evenbeeld ervan te veranderen. Misschien zal de wetenschap dit geheim nog onthullen. Ik prentte in de geest van mijn zoon het verlangen om te horen en te spreken zoals elk normaal mens hoort en spreekt. Dat verlangen is nu vervuld. Ik prentte in zijn geest het verlangen om zijn grootste handicap om te zetten in zijn grootste voordeel. Dat verlangen is vervuld. Het is niet moeilijk om te beschrijven hoe dit verbazingwekkende resultaat was bereikt. Het bestond uit drie vastomlijnde feiten: ten eerste mengde ik geloof met het verlangen naar normaal horen, dat ik doorgaf aan mijn zoon. Ten tweede deelde ik hem mijn verlangen mee op elke mogelijke manier, en hield dat gedurende jaren vol. Ten derde GELOOFDE HIJ ME!

Terwijl dit hoofdstuk werd voltooid, kwam het bericht over de dood van mevrouw Schuman-Heink. Een korte alinea in een nieuwsbericht onthult de sleutel tot het verbazingwekkende succes dat deze bijzondere vrouw als zangeres had. Ik citeer de alinea omdat de sleutel niets anders is dan verlangen.

Aan het begin van haar carrière ging Madame Schumann-Heink op audiëntie bij de dirigent van de Weense Hofopera.

Maar hij liet haar niet eens zingen. Hij wierp een blik op het slungelige, armoedig geklede meisje en riep onvriendelijk uit: 'Met zo'n gezicht en zonder enige uitstraling denk jij succes te hebben bij de opera? Mijn lieve kind, geef dat idee toch op. Koop een naaimachine en ga aan het werk. Jij zult nooit zangeres worden.'

Nooit is een lange tijd! De dirigent van de Weense Hofopera had veel verstand van zangtechniek. Maar hij wist weinig van de macht van verlangen als dat de afmetingen van een obsessie krijgt.

Als hij meer van die kracht had geweten, zou hij zich niet hebben vergist en niet een talent hebben veroordeeld zonder het een kans te geven.

Een paar jaar geleden werd één van mijn medewerkers ziek. Hij werd in het ziekenhuis opgenomen voor een operatie. Vlak voordat hij naar de operatiekamer werd gereden, keek ik naar hem en vroeg me af hoe iemand die er zo dun en uitgeteerd uitzag als hij, zo'n grote operatie kon doorstaan. De dokter waarschuwde me dat er maar weinig kans was dat ik hem ooit nog levend zou zien. Maar dat was de mening van de dokter. Het was niet de mening van de patiënt. Vlak voordat ze hem kwamen halen, fluisterde hij zwakjes: 'Maak je geen zorgen, baas, over een paar dagen ben ik hier weg.' De verpleegster keek vol medelijden naar me. Maar de patiënt redde het. Toen het allemaal voorbij was, zei zijn arts: 'alleen zijn eigen verlangen om te leven heeft hem gered. Hij had het nooit gehaald als hij de mogelijkheid om te sterven niet had afgewezen.'

Ik geloof in de kracht van verlangen, gesteund door geloof. Ik heb gezien hoe die kracht mensen laat opklimmen van ondergeschikte posities naar macht en welvaart; ik heb gezien hoe het de graven van zijn slachtoffers heeft beroofd; ik heb gezien hoe het mensen die op wel honderd verschillende manieren hadden gefaald, er weer bovenop heeft geholpen; ik heb gezien hoe het mijn eigen zoon een normaal,

gelukkig en succesvol leven heeft gegeven, hoewel de natuur hem zonder oren ter wereld had laten komen.

Hoe kun je de kracht van verlangen aanspreken en gebruiken?

Die vraag is in dit en de volgende hoofdstukken van dit boek beantwoord. Deze boodschap gaat uit in de wereld aan het eind van de langste en meest desastreuze depressie die Amerika ooit heeft gekend (in 1937). Het is een redelijke vooronderstelling dat de boodschap velen zal bereiken die door deze depressie zijn gewond, degenen die hun fortuinen hebben verloren, die hun positie zijn kwijtgeraakt, en velen die nieuwe plannen voor een terugkeer moeten bedenken. Aan al deze mensen zou ik de gedachte willen overbrengen dat elke prestatie, ongeacht de aard ervan, of het doel ervan, moet beginnen met een intens, brandend verlangen naar een bepaald iets.

Door een of andere vreemde en krachtige wetmatigheid van 'mentale chemie', waarvan de werking onbekend is, wikkelt de natuur in elk sterk verlangen een geheimzinnig element dat woorden als 'kan niet' niet erkent en geen mislukking accepteert.





**HOOFDSTUK 3**  
**GELOOF**  
**VISUALIZATIE VAN, EN GELOOF IN HET VERWEZENLIJKEN**  
**VERLANGEN**

*De tweede stap naar rijkdom*

Geloof is de leidende chemicus van de geest. Als geloof vermengd wordt met de vibratie van gedachte, pakt het onderbewustzijn meteen de vibratie op, zet het om in het spirituele equivalent ervan en stuurt het naar Oneindige Intelligentie, net als bij gebed. De emoties van geloof, liefde en seks zijn de krachtigste van alle belangrijke positieve emoties. Liefde en geloof zijn psychisch en verbonden met de spirituele kant van de mens. Sex is puur biologisch en alleen verbonden met het fysieke. Als die drie worden gemengd, heeft dat het effect van het openen van een directe verbinding tussen het eindige denken van een mens en Oneindige Intelligentie.

Hoe geloof te ontwikkelen

Nu volgt een uitspraak over het belang van zelfsuggestie bij de omzetting van verlangens in zijn fysieke of financiële equivalent: 'Geloof is een mentale toestand die met zelfsuggestie opgewekt of gecreëerd kan worden door bevestiging of herhaling van instructies aan het onderbewustzijn.'

Gaat u maar eens na met welk doel u dit boek waarschijnlijk aan het lezen bent. U wilt natuurlijk het vermogen krijgen om uw ontastbaar verlangen om te zetten in zijn tastbare equivalent, geld. Als u de instructies voor zelfsuggestie volgt, kunt u het onderbewustzijn ervan overtuigen dat u gelooft dat u zult krijgen wat u vraagt. De zelfsuggestie versterkt dat geloof. Er ontstaan dan vanzelf vastomlijnde plannen om te krijgen wat u verlangt.

De methode om geloof te ontwikkelen is uiterst moeilijk te beschrijven, in feite bijna net zo moeilijk als het zou zijn om de kleur rood aan een blinde te beschrijven die nog nooit kleur heeft gezien en niets heeft om datgene wat je beschrijft

mee te vergelijken. Geloof is een mentale toestand die u op eigen kracht kunt ontwikkelen. U dient daarvoor wel eerst de dertien principes in dit boek te beheersen. Door het gebruik van die principes zal het geloof spontaan tot ontwikkeling komen.

*Herhaalde bevestiging van opdrachten aan uw onderbewustzijn is de enige manier om geloof spontaan tot ontwikkeling te brengen.*

Misschien wordt de betekenis hiervan duidelijker als we kijken naar de manier waarop mensen soms misdadiger worden. Een bekende criminoloog heeft eens gezegd: Als mensen voor het eerst met misdaad te maken krijgen, verafschuwen ze het. Als ze er een tijdje mee in contact blijven, raken ze eraan gewend en kunnen ze het verdragen. Als dat maar lang genoeg duurt, accepteren ze het en raken erdoor beïnvloed.' Dat is een andere manier om te zeggen dat elke gedachte die herhaaldelijk aan het onderbewustzijn wordt medegedeeld, uiteindelijk wordt geaccepteerd en uitgevoerd. Het gevolg is dat die gedachte langs de meest geschikte weg vertaald wordt in haar fysieke equivalent.

Kijk nu nog eens naar de uitspraak dat alle gedachten die in emoties zijn omgezet en vermengd zijn met geloof, zich direct beginnen te vertalen in hun tastbare equivalent.

Emoties of de gevoelscomponent van gedachten geven aan gedachten vitaliteit, levendigheid en daadkracht. Als de emoties van geloof, liefde en seks vermengd worden met een gedachte, hebben ze een krachtiger uitwerking dan elk van deze emoties afzonderlijk. Niet alleen gedachten die vermengd zijn met geloof, maar ook die welke gecombineerd worden met een positieve of een negatieve emotie, kunnen het onderbewustzijn bereiken en beïnvloeden.

Nu zult u wel begrijpen dat het onderbewustzijn een negatieve of destructieve gedachte in haar fysieke equivalent zal vertalen, zoals het ook reageert op positieve of constructieve gedachten.

Dat is het merkwaardige verschijnsel dat zovele miljoenen mensen 'ongeluk' of 'pech' noemen.

Er zijn miljoenen mensen die geloven dat ze 'gedoemd' zijn tot armoede en mislukking. Dat wijten ze aan een vreemde kracht waarover ze naar hun idee geen



controle hebben. Ze scheppen hun eigen 'mislukkingen' vanwege dit negatieve geloof, dat het onderbewustzijn oppakt en vertaalt in zijn fysieke equivalent.

Ik wil hier opnieuw benadrukken dat u succes kunt boeken als u aan uw onderbewustzijn een verlangen naar geld of bezittingen doorgeeft. U moet dat doen in de verwachting of het geloof dat de verwezenlijking van dat verlangen ook echt zal plaatsvinden. Niets kan u ervan weerhouden uw onderbewustzijn te 'misleiden' door het via zelfsuggestie instructies te geven, zoals ik het onderbewustzijn van mijn zoon heb misleid. Om die 'misleiding' realistischer te maken kunt u doen alsof u het verlangde materiële bezit al hebt verworven. Het onderbewustzijn zal elke opdracht uitvoeren die het heeft gekregen in het geloof dat de opdracht ook echt zal worden uitgevoerd. Dat doet het met de meest directe en meest geschikte middelen die er zijn. Nu kunt u de vaardigheid ontwikkelen om geloof te vermengen met elke opdracht die u aan uw onderbewustzijn geeft. Een vaardigheid groeit door ervaring. Een vaardigheid kunt u niet alleen bereiken door instructies te lezen.

Als het waar is dat iemand crimineel kan worden door associatie met misdaad (en dit is een bekend feit), dan is het net zo goed waar dat iemand geloof kan ontwikkelen door aan het onderbewuste te suggereren dat het geloof heeft. Begrijp deze waarheid en u zult weten waarom het van wezenlijk belang voor u is dat u positieve emoties als overheersende krachten in uw geest aanmoedigt en negatieve emoties ontmoedigt en uitschakelt.

Een geest die overheerst wordt door positieve emoties, is een gunstige verblijfplaats voor geloof. Zo'n geest kan aan het onderbewustzijn instructies geven die het onmiddellijk zal opvolgen en uitvoeren.

**GELOOF IS EEN GEESTELIJKE TOESTAND DIE DOOR ZELFSUGGESTIE KAN WORDEN OPGEWEKT.**

Eeuwenlang hebben religieuze mensen de strijdende mensheid aangespoord te geloven in allerlei dogma's, maar ze hebben er niet bij verteld HOE de mensen

konden geloven. Ze hebben niet duidelijk gemaakt dat geloof een geestelijke toestand is die door zelfsuggestie kan worden opgewekt.

In een taal die iedereen kan begrijpen, zullen we een beschrijving geven van alles wat bekend is over het opwekken van geloof.

Geloof in uzelf; geloof in het Oneindige.

Voordat we beginnen, zou u de volgende stelling eens moeten overwegen: geloof is het 'eeuwige elixer' dat ons leven en kracht geeft en ons laat reageren op gedachten!

De voorgaande zin is de moeite waard om nog eens te lezen, en een derde en vierde keer. Het loont de moeite hem hardop te lezen!

Geloof is het begin van alle rijkdom!

Geloof is de basis van alle 'wonderen' en alle mysteries die niet door wetenschappelijke wetten te verklaren zijn!

Geloof is het enige effectieve tegengif tegen mislukking!

Geloof is het chemische element dat, vermengd met gebed, iemand in directe verbinding stelt met Oneindige Intelligentie.

Geloof is het element dat de gewone gedachten vibratie, opgewekt door de eindige geest van de mens, omzet in haar spirituele equivalent.

Geloof is de enige macht waardoor de kosmische kracht van Oneindige Intelligentie voor de mens ter beschikking kan komen.

ELK VAN DEZE UITSPRAKEN KAN BEWEZEN WORDEN!

Het bewijs is eenvoudig en makkelijk te leveren. Het zit verpakt in het principe van zelfsuggestie. Laten we daarom onze aandacht richten op het onderwerp zelfsuggestie, uitzoeken wat het is en wat we ermee kunnen bereiken.

Het is bekend dat een mens uiteindelijk alles gelooft wat hij tegen zichzelf herhaalt, *ongeacht of het waar is of niet*. Als iemand een leugen blijft herhalen, zal hij de leugen uiteindelijk als waarheid zien. Hij zal zelfs geloven dat het echt een waarheid is. Elk mens is wat hij is, in overeenstemming met de

gedachten die hij in zijn geest laat overheersen. Gedachten die een mens welbewust in zijn geest toelaat, met sympathie omgeeft en met één of meer emoties combineert, vormen de stimulerende krachten die elke beweging en daad sturen en beheersen!

Nu volgt een heel belangrijke waarheid:

GEDACHTEN DIE MET ÉÉN OF MEER EMOTIES WORDEN VERMENGD, VORMEN EEN 'MAGNETISCHE' KRACHT DIE ANDERE GEDACHTEN VAN GELIJKE AARD AANTREKT.

Een gedachte die op die manier wordt 'gemagnetiseerd' met emotie, is te vergelijken met een zaadje dat in vruchtbare grond ontkiemt, groeit en zich telkens opnieuw vermenigvuldigt. Wat oorspronkelijk één zaadje was, wordt ontelbare miljoenen zaadjes van dezelfde soort!

De atmosfeer is een grote kosmische massa van eeuwige krachten van vibratie. Het wordt gevormd door zowel destructieve als constructieve vibraties. Het bevat altijd vibraties van angst, armoede, ziekte, mislukking, ellende en vibraties van voorspoed, gezondheid, succes en geluk, net zoals het het geluid van honderden muziekarrangementen bevat, en honderden menselijke stemmen, die allemaal hun eigen individualiteit behouden via het medium van de radio. De menselijke geest trekt uit die grote voorraad voortdurend vibraties aan die harmoniëren met de overheersende vibratie. Elke gedachte, idee, plan of doel in de geest trekt een menigte soortgelijke gedachten, ideeën enzovoort aan, voegt die aan zijn eigen kracht toe en groeit totdat het de dominerende, motiverende kracht is in die geest.

Laten we nu terugkeren naar het uitgangspunt en nagaan hoe het oorspronkelijke zaad van een idee, plan of doel in de geest kan worden gezaaid. Dat is snel gezegd: elk idee, plan of doel kan op de geest worden overgedragen door herhaling van de gedachte. Daarom vraag ik u uw belangrijkste doel op te schrijven, uit het hoofd te leren en hardop te herhalen, elke dag opnieuw, totdat de geluidsvibraties uw onderbewustzijn hebben bereikt. U dient de invloeden van een ongunstige omgeving te weren, zodat u uw eigen leven kunt opbouwen. Maak een overzicht van geestelijke kwaliteiten en gebreken. U zult ontdekken dat uw grootste zwakheid gebrek aan

zelfvertrouwen is. Dat gebrek kunt u met zelsuggestie verhelpen, zoals u daarmee ook verlegenheid in moed kunt veranderen. Zelsuggestie is toe te passen door positieve gedachten op te schrijven, uit het hoofd te leren en te herhalen, zodat ze tot de uitrusting van uw onderbewustzijn gaan behoren.

## **HET FORMULIER VAN ZELFVERTROUWEN**

Ten eerste: Ik weet dat ik het vermogen bezit om mijn belangrijkste levensdoel te bereiken; daarom eis ik van mezelf dat ik daar voortdurend aan werk en dat ook volhoud, en ik beloof hier en nu dat ik dat zal doen.

Ten tweede: Ik besef dat de overheersende gedachten in mijn geest zich zullen vermenigvuldigen in uiterlijke, fysieke acties en zich geleidelijk transformeren in fysieke werkelijkheid; daarom zal ik mijn gedachten elke dag dertig minuten lang concentreren op de persoon die ik wil worden, zodat ik in mijn geest een duidelijk beeld daarvan schep.

Ten derde: Dankzij het principe van zelsuggestie weet ik dat elk verlangen dat ik vastberaden koester, uiteindelijk zal leiden tot het bereiken van het begeerde doel; daarom zal ik elke dag tien minuten wijden aan mijn opdracht om zelfvertrouwen te ontwikkelen.

Ten vierde: Ik heb een beschrijving op papier gezet van mijn vastomlijnde hoofddoel in mijn leven en ik zal er vastberaden naar streven genoeg zelfvertrouwen te ontwikkelen om dat doel te bereiken.

Ten vijfde: Ik besef ten volle dat geen enkele rijkdom of positie lang kan standhouden, tenzij het is gebaseerd op waarheid en rechtvaardigheid; daarom zal ik geen enkele overeenkomst aangaan die niet alle betrokkenen tot voordeel strekt. Ik zal slagen door de krachten aan te trekken die ik wil gebruiken, en door samenwerking met andere mensen te zoeken. Ik zal anderen ertoe brengen me te dienen, door mijn bereidheid anderen te dienen. Ik zal haat, jaloezie, zelfzucht en cynisme uitbannen -door liefde voor de hele mensheid te ontwikkelen, want ik weet dat een

negatieve houding tegenover anderen succes onmogelijk maakt. Ik zal ervoor zorgen dat andere mensen in mij geloven, want ik zal in hen geloven, en in mijzelf. Ik zal dit formulier ondertekenen, het uit mijn hoofd Ieren en één keer per dag hardop zeggen, in het volle geloof dat het geleidelijk mijn gedachten en handelingen zal beïnvloeden, zodat ik een succesvol iemand vol zelfvertrouwen zal worden. Achter dit formulier schuilt een natuurwet die nog niemand heeft kunnen verklaren. Het heeft alle wetenschappers van elke tijd versteld doen staan. De psychologen hebben deze wet "zelfsuggestie" genoemd en het daarbij gelaten. Het doet er niet toe hoe we die wet noemen. Wat telt, is dat de wet WERKT tot glorie en zegen van de hele mensheid, ALS zij constructief wordt gebruikt. Zodra de wet destructief wordt gebruikt, zal zij ook vernietigend werken. Hierin kunnen we een heel belangrijke waarheid zien, namelijk dat degenen die zich door een mislukking laten ontmoedigen en hun leven in armoede en ellende eindigen, het principe van zelfsuggestie negatief hebben toegepast. De oorzaak daarvan is misschien te vinden in het feit dat alle gedachten de neiging hebben zich te omhullen met een fysieke equivalent. Het onderbewustzijn maakt geen onderscheid tussen constructieve en destructieve gedachten. Het is een chemisch laboratorium waarin alle gedachtenimpulsen worden gecombineerd en gereedgemaakt om in fysieke realiteit te worden omgezet. Het werkt met het materiaal dat wij aanleveren met onze gedachten. Het onderbewustzijn zal een angstige gedachte evengoed in werkelijkheid omzetten als een gedachte vol moed of geloof. De medische geschiedenis is rijk aan gevallen van zelfmoord door suggestie. Een mens kan zelfmoord plegen door negatieve suggestie, net zo effectief als via andere middelen. In een bank in het middenwesten, "leende" een man genaamd Joseph Grant, een bankemployee, een groot bedrag zonder toestemming van de leiding. Hij verloor het geld door gokken. Op een middag kwam de inspecteur van de bank en begon de rekeningen na te gaan. Grant verliet de bank, nam een kamer in een hotel en toen ze hem drie dagen later vonden, lag hij in bed, kreunend en steunend, aldoor de woorden herhalend: "Mijn God, dit wordt mijn dood!

Ik kan de schande niet verdragen." Korte tijd later was hij dood. De artsen verklaarden dat het "mentale zelfmoord" was. Net zoals elektriciteit bij constructief gebruik bijzonder praktisch is en bij verkeerd gebruik levensgevaarlijk, zo zal de wet van zelfsuggestie u naar vrede en welvaart leiden of naar het dal van ellende, mislukking en dood, afhankelijk van uw inzicht erin en uw toepassing ervan.

Stel dat u uw geest vult met vrees, twijfel en ongeloof in uw vermogen om de krachten van Oneindige Intelligentie te gebruiken. De wet van zelfsuggestie zal dan die mentaliteit overnemen en het gebruiken bij de vertaling van uw gedachten in hun fysieke equivalent. Dit is net zo waar als twee en twee vier is.

Net als de wind het ene schip naar het oosten blaast en het andere naar het westen, zal de wet van zelfsuggestie u opheffen of neerdrukken, afhankelijk van de manier waarop u de zeilen van gedachten spant. De wet van zelfsuggestie stelt iedereen in staat toppen van succes te bereiken die elke verbeelding te boven gaan. Dit is in het volgende gedicht goed beschreven:

**"Als je denkt dat je zult verliezen, heb je verloren  
Want buiten de wereld merken we  
dat succes begint met het willen  
Het hangt af van een geesteshouding.**

**Als je denkt dat je iets niet aankunt, is dat zo,  
Je moet hoog denken om op te kunnen stijgen  
Je moet zeker van jezelf zijn  
Voordat je ooit een prijs kunt winnen.**

**De levensstrijd wordt niet altijd gewonnen  
Door de sterkste of snelste mens  
Maar vroeger of later is de winnaar  
Degene die DENKT DAT HIJ HET KAN!**

Let op de woorden die benadrukt zijn. Dan zult u de diepere bedoeling van de dichter begrijpen. Ergens in u ligt het zaad van succes te slapen. Als dat wordt gewekt en tot actie komt, zal het u tot hoogten voeren die u zich nooit had kunnen dromen.

Zoals een musicus de prachtigste muziekstukken aan de snaren van zijn viool weet te ontlokken, zo kunt u het genie dat in u ligt te slapen, wekken en u welk doel dan ook laten bereiken.

Abraham Lincoln mislukte in alles wat hij probeerde, tot ver voorbij zijn veertigste. Hij was volslagen onbekend, totdat hij opeens iets geweldigs meemaakte, dat het slapend genie in zijn hart en hersenen wekte en hem tot één van de grootste mensen aller tijden maakte. Die 'ervaring' was vermengd met de emoties verdriet en liefde. Het had allemaal te maken met Ann Rutledge, de enige vrouw van wie hij echt hield.

Het is bekend dat de emotie van liefde nauw verwant is met de geestelijke toestand van geloof. De reden daarvoor is dat liefde veel lijkt op de vertaling van een gedachte in haar spirituele equivalent. Tijdens mijn onderzoek naar het levenswerk en de prestaties van honderden succesvolle mannen ontdekte ik dat bij vrijwel iedereen de liefde van een vrouw een belangrijke rol speelde. De emotie van liefde schept een gunstig veld van magnetische aantrekking, die hogere en verfijnder vibraties doen toestromen.

Als u een bewijs wilt van de kracht van geloof, hoeft u maar de prestaties te bestuderen van mannen en vrouwen die deze kracht hebben gebruikt. Boven aan de lijst staat Jezus van Nazareth. Het Christendom is de grootste kracht die van invloed is op de geest van mensen. De basis van het christendom is geloof. ongeacht hoeveel mensen de betekenis van deze kracht hebben vervormd of verkeerd hebben geïnterpreteerd. De kern van de lessen en daden van Christus, die als 'wonderen' beschouwd kunnen worden, was niets meer of minder dan geloof. Wonderen worden alleen door geloof voortgebracht.

Laten we de kracht van geloof beschouwen van een man die in zijn tijd wereldberoemd was, Mahatma Gandhi. Hij was één van de meest verbazingwekkende voorbeelden van de mogelijkheden van geloof. Gandhi gebruikte meer potentiële kracht dan wie ook in zijn tijd. En dat deed hij hoewel hij niet beschikte over de gebruikelijke machtsmiddelen zoals geld, slagschepen, soldaten en oorlogstuig. Gandhi had geen geld, geen thuis, geen kostuum, maar hij had kracht. Hoe kwam hij aan die kracht?

Hij schiep kracht uit zijn begrip van het principe van geloof en uit zijn vermogen om dat geloof over te brengen op de geesten van tweehonderd miljoen mensen. Door de invloed van geloof, presteerde Gandhi iets buitengewoons dat de sterkste militaire macht ter wereld niet kan en nooit zal kunnen met behulp van soldaten en militair geweld. Hij heeft de verbazingwekkende prestatie geleverd om tweehonderd miljoen mensen onder zijn invloed te krijgen, hen tot eenheid te brengen en te laten samenwerken als één geest.

Met welke andere kracht dan geloof zou zo iets kunnen?

Ooit komt de dag dat zowel de werknemer als de werkgever de mogelijkheden van GELOOF zullen ontdekken. Die dag gloort. De hele wereld heeft tijdens de economische depressies kunnen zien wat gebrek aan geloof doet met bedrijven. De beschaving heeft zeker genoeg intelligente mensen voortgebracht om deze grote les te kunnen toepassen. Gedurende de depressies was er overvloedig bewijs dat wijdverbreide angst de raderen van industrie en zakenleven zal verlammen. Uit deze ervaring zullen leiders van bedrijven en industrie voortkomen die zullen profiteren van het voorbeeld van Gandhi en in zaken dezelfde strategieën zullen toepassen die hij gebruikte om de grootste schare volgelingen aller tijden te verzamelen. Deze leiders zullen voortkomen uit de geleerden van onbekende mensen, die nu werken in staalfabrieken, de auto industrie en in de kleine steden van Amerika.

Het zakendoen is toe aan een vernieuwing, dat staat vast! De methoden van het verleden, gebaseerd op economische combinaties van MACHT en ANGST zullen worden vervangen door de betere principes van GELOOF en samenwerking. Mensen die werken zullen meer ontvangen dan dagelijks loon. Ze zullen winstaandelen van de bedrijven ontvangen, net als degenen die het kapitaal voor de zaken verschaffen. Maar eerst moeten ze hun werkgevers meer geven en ophouden met onderhandelen via geweld ten koste van het publiek. Ze moeten het recht op winstaandelen verdienen! Het allerbelangrijkste is dat ze bovendien geleid zullen worden door leiders die de principes die



Mahatma Gandhi toepaste, zullen begrijpen en toepassen.

In het zakenleven en in de industrie zijn geloof en samenwerking noodzakelijk. Daarom is het interessant en nuttig een gebeurtenis te analyseren die een uitstekend inzicht biedt in de manier waarop industriëlen en zakenlieden grote fortuinen vergaren, namelijk door te geven voordat ze proberen te krijgen.

De gebeurtenis die ik hier wil beschrijven, vond plaats in 1900, het jaar waarin de Staal Corporatie van de Verenigde Staten werd opgericht. Als u tijdens het lezen van dit verhaal deze basisgegevens in het oog houdt, zult u begrijpen hoe ideeën in reusachtige rijkdom zijn omgezet.

Twijfelt u er nog aan of mensen door te denken rijk kunnen worden? Dan zal dit verhaal uw twijfel wegnemen. Het is namelijk een goed voorbeeld van de toepassing van een groot aantal principes die in dit boek beschreven zijn.

De kracht van een idee is op een pakkende manier in de Newyork World-Telegram beschreven door John Lowell. Met zijn toestemming drukken we zijn verhaal hier af.

#### EEN AANGENAME TAFELREDE VOOR EEN MILJARD DOLLAR

Op de avond van 12 december 1900 kwamen ongeveer tachtig financiële topfunctionarissen bijeen in de eetzaal van de University Club op Fifth Avenue (New York) om een jongeman uit het westen van de Verenigde Staten eer te bewijzen. Nog geen zes van de aanwezigen beseften dat ze getuige waren van de belangrijkste episode in de geschiedenis van de Amerikaanse industrie.

J. Edward Simmons en Charles Stewart Smith hadden het diner georganiseerd om de dertigjarige industrieel bij de oostelijke bankwereld te introduceren. Hun hart was nog vol dankbaarheid voor de royale gastvrijheid waarmee Charles M. Schwab hen in Pittsburgh had ontvangen. Ze verwachtten echter niet dat hij de conventies met voeten zou treden. Ze

waarschuwden hem juist dat het verzadigde Newyorkse publiek niet openstond voor redevoeringen. Als hij de Stillmans en de Harrimans en de Vanderbilts niet wilde vervelen, kon hij zich beter beperken tot een beleefdheidspraatje van vijftien of twintig minuten en het daarbij laten.

Zelfs John Pierpont Morgan, die in overeenstemming met zijn waardigheid rechts van Schwab zat, was niet van plan al te lang te blijven. En wat de pers en de buitenwereld betreft, de hele aangelegenheid was zo onbelangrijk dat er de volgende dag in de pers geen regel aan gewijd werd.

De twee gastheren en hun voorname gasten werkten zich door de gebruikelijke zeven of acht gangen heen. Voor zover er werd gepraat, was dat voornamelijk uit beleefdheid. Er waren maar weinig bankiers en effectenmakelaars bij die Schwab al kenden. Zijn carrière had hem langs de banken van de Monongahela gevoerd, zodat niemand hem hier goed kende. Maar voordat de avond voorbij was, zouden ze honderdtachtig graden zijn gedraaid -inclusief geldmagnaat Morgan -en een baby van een miljard dollar, de United States Steel Corporation, zou zijn verwekt

Uit historisch oogpunt is het misschien erg jammer dat er geen opname van Charlie Schwabs toespraak is gemaakt.

Maar waarschijnlijk was het een eenvoudige toespraak, vol 'grammaticale zonden' (Schwab vond taalkundige finesses niet belangrijk), vol spitse opmerkingen en grappen. Maar afgezien daarvan had de toespraak een galvaniserende uitwerking op de vijf miljard aan kapitaal die naar schatting aan het diner aanzat.

Toen Schwab klaar was en de gasten nog onder de indruk waren, leidde Morgan de spreker naar een hoge vensterbank. Daar gingen ze zitten en terwijl ze hun benen lieten bungelen vanaf hun hoge, oncomfortabele zetel, praatten ze een uur lang met elkaar.

De magie van Schwabs persoonlijkheid deed haar werk, maar belangrijker was het volledig gerijpte, vastomlijnde programma dat hij had gepresenteerd voor de uitbreiding van Steel. Vele andere mannen hadden geprobeerd Morgan te interesseren voor de vorming van een staalkartel, met als voorbeeld de combinaties van

biscuit, draad en hoepel, suiker, rubber, whisky, olie of kauwgom. John W Gates, de gokker, had er al eens op aangedrongen, maar Morgan vertrouwde hem niet. Bill en Jim Moore, effectenmakelaars uit Chicago, hadden met lijm een lucifertrust en een dorpsuiskartel gevormd. Ze hadden gefaald. Elbert H. Gary; de huichelachtige rechtsgeleerde, wilde het plan adopteren, maar hij was niet sterk genoeg om indruk te maken.

Schwabs welsprekendheid sleepte Morgan zodanig mee dat hij de betrouwbare resultaten voor zich kon zien van de meest gewaagde financiële onderneming aller tijden. Tot die tijd was het project beschouwd als een dronken droom van zonderlingen met veel zwart geld.

Aan het begin van de twintigste eeuw begonnen duizenden kleine en soms inefficiënt geleide bedrijven samen te smelten tot grote samenwerkingsverbanden die de concurrentie met gemak aankonden. Het financiële magnetisme dat daarvoor nodig was, had zijn oorsprong in de plannen van die joviale zakenpiraat John W Gates. Hij had al de American Steel and Wire Company gevormd uit een keten van kleine ondernemingen. Samen met Morgan had hij al de Federal Steel Company opgericht.

Maar vergeleken bij Andrew Carnegies gigantische verticale trust, die eigendom was van en geleid werd door drieënvijftig partners, stelden die andere combinaties niets voor.

Ze konden naar hartelust combinaties vormen, maar nooit zouden ze een bedreiging voor Carnegies organisatie kunnen vormen, en Morgan wist dat. De oude excentrieke Schot wist dat ook. Vanaf de schitterende hoogten van Skibo Castle had hij, eerst met plezier entoe met wrok, de pogingen van Morgans kleinere firma's gadegeslagen om een deel van zijn markt te veroveren. Toen de pogingen te brutaal werden, sloeg Carnegies temperament om in woede en wraak. Hij besloot elke staalfabriek van zijn rivalen na te bouwen. Tot dusverre was hij niet geïnteresseerd geweest in draad, pijp, hoepel of plaat. Integendeel, hij stelde zich er tevreden mee aan zulke bedrijven het ruwe staal te verkopen. Ze moesten maar uitzoeken wat voor vorm ze het gaven.

Nu, met Schwab als zijn bekwame chef en plaatsvervanger, was hij van plan zijn vijanden tegen de muur te drukken.

Dus zag Morgan in de toespraak van Charles M. Schwab het antwoord op het probleem van de combinaties. Een trust zonder Carnegie -de staalreus -zou helemaal geen trust zijn, maar een pruimepudding zonder pruimen, zoals een schrijver eens heeft gezegd. Schwabs toespraak van 12 december 1900 bevatte onmiskenbaar de conclusie, hoewel niet de smeekbede, dat de grote Carnegie-onderneming onder Morgans paraplu gebracht kon worden. Hij praatte over de toekomst van staal op wereldniveau, over een reorganisatie voor grotere efficiëntie, over specialisatie, het sluiten van onrendabele fabrieken en bundeling van krachten bij de succesvolle bedrijven, bezuinigingen in het ertstraject, bezuinigingen in overhead en administratie, en over het veroveren van buitenlandse markten.

Bovendien vertelde hij de vrijbuiters onder hen wat de fouten waren in hun gebruikelijke piraterij. Het was hun doel geweest, zo zei hij, om monopolies te creëren, prijzen op te drijven en zichzelf grote dividenden uit te keren. Schwab veroordeelde het systeem op een zo vriendelijk mogelijke manier. De kortzichtigheid van die politiek, hield hij zijn toehoorders voor, lag in het feit dat zij de markt beperkte in een tijd waarin alles om expansie schreeuwde. Door de prijs van staal te verlagen zou een steeds groter wordende markt worden opengelegd. Staal zou meer toepassingen krijgen en ze zouden een flink deel van de wereldmarkt kunnen veroveren. In feite was Schwab een apostel van de moderne massaproductie, maar dat wist hij toen niet.

Het diner in de University Club liep ten einde. Morgan ging naar huis om over Schwabs rooskleurige voorspellingen na te denken. Schwab ging terug naar Pittsburgh om Carnegies staalbedrijf te leiden. Gary en de anderen gingen terug naar hun koerstelegrafen om rond te hangen in afwachting van de volgende beweging.

Die liet niet lang op zich wachten. Morgan deed er ongeveer een week over om het gesprek op hoog niveau met Schwab te verteren. Toen hij zichzelf ervan had

verzekerd dat er geen financiële indigestie was opgetreden, nodigde hij Schwab uit. Hij vond het een tamelijk bescheiden jongeman. Schwab wees erop dat Carnegie het misschien niet leuk zou vinden als hij erachter kwam dat zijn plaatsvervanger had geflirt met de Keizer van Wall Street, de straat waarin Carnegie absoluut geen stap wilde zetten. Toen stelde bemiddelaar John W. Gates voor dat als Schwab 'toevallig' in het Bellevue Hotel in Philadelphia zou zijn, J.P. Morgan daar ook 'bij toeval' kon verblijven. Maar toen Schwab arriveerde, was Morgan ziek thuis in New York. Dus ging Schwab op uitdrukkelijk verzoek van Morgan naar New York en meldde zich bij de bibliotheek van de financier. Bepaalde economische historici hebben het geloof verkondigd dat de regie van begin tot eind in handen was van Andrew Carnegie -dat het diner voor Schwab, de beroemde toespraak, het gesprek erna tussen Schwab en de Geldkoning gearrangeerd waren door de slimme Schot. De waarheid is precies andersom. Toen Schwab het verzoek kreeg de overeenstemming tot stand te brengen, wist hij niet eens of 'de kleine baas', zoals Andrew werd genoemd, wel zou willen luisteren naar een aanbod om te verkopen, en dan nog wel aan een groep mensen aan wie Andrew niet bepaald de status van heilige toekende. Maar Schwab nam naar de onderhandelingen zes vellen papier met getallen in duidelijk schrift mee. Die getallen gaven de werkelijke waarde en de potentiële verdien capaciteit weer van elk staalbedrijf dat hij als een onmisbare ster aan het nieuwe staalfirmament beschouwde. Vier mannen zaten de hele nacht over die getallen gebogen. Dat gebeurde natuurlijk onder leiding van Morgan, wiens geloof in het goddelijk recht van geld onwrikbaar was. Hij had zijn aristocratische partner bij zich, Robert Bacon, geleerde en gentleman. Nummer drie was John W. Gates, die Morgan minachtend als zakenpiraat beschouwde en als een stuk gereedschap gebruikte. De vierde was Schwab, die meer van de produktie en verkoop van staal wist dan wie dan ook. Tijdens die bijeenkomst werden de Pittsburghse cijfers geen moment in twijfel getrokken. Als hij zei dat een onderneming zo en zo veel waard was, was ze dat waard en niets meer of minder. Hij hield ook vast

aan zijn beginsel dat alleen de bedrijven die hij noemde, deel zouden uitmaken van de combinatie. Hij had een onderneming voor ogen waaraan niet twee gelijksoortige bedrijven zouden deelnemen, zelfs niet om de hebzucht te bevredigen van vrienden die hun eigen bedrijven op de brede schouders van Morgan wilden laten rusten.

Toen de dageraad aanbrak, stond Morgan op en rechtte zijn rug. Er bleef nog één vraag over.

'Denk je dat je Andrew Carnegie kunt overhalen om te verkopen?' vroeg hij.

'Ik kan het proberen,' zei Schwab.

'Als je hem zover kunt krijgen, zal ik de zaak regelen,' zei Morgan.

Tot zover liep alles goed. Maar zou Carnegie verkopen?

Hoeveel zou hij vragen? (Schwab vermoedde 320 miljoen dollar.) Hoe zou hij betaald willen worden? In gewone of preferente aandelen? Obligaties? Contant? Niemand kon 320 miljoen dollar op tafel leggen.

Er was in januari een golfwedstrijd op de ijsskoude St. Andrews banen in Westchester. Andrew had een flink aantal truien tegen de kou aangetrokken en Charlie praatte veel, zoals gewoonlijk, om zijn aandacht erbij te houden.

Maar over zaken werd met geen woord gesproken totdat de twee in het nabij gelegen, behaaglijk warme buitenhuisje van Carnegie zaten. Met dezelfde overtuigingskracht waarmee hij tachtig miljonairs in de University Club had gehypnotiseerd, onthulde Schwab de glanzende beloften van een comfortabele oude dag, van ontelbare miljoenen waarmee hij zijn sociale bevliegingen zou kunnen betalen. Carnegie gaf zich gewonnen, schreef een getal op een stuk papier en gaf dat aan Schwab met de woorden: Akkoord, voor dat bedrag verkopen we.' Het bedrag was ongeveer 400 miljoen dollar. Het was een optelsom van de 320 miljoen die Schwab had genoemd, en 80 miljoen, zijnde het bedrag waarmee het kapitaal in de voorgaande twee jaar was gegroeid.

Later, op het dek van een transatlantische lijnboot, zei de Schot op meelijwekkende toon tegen Morgan: 'Ik wou dat ik je 100 miljoen meer had gevraagd.'

'Als je erom had gevraagd, had je het ook gekregen,' zei Morgan opgewekt.

Er was natuurlijk veel opschudding. Een Britse correspondent telegrafeerde dat de buitenlandse staalindustrie met schrik was vervuld door de gigantische combinatie. De voorzitter van de Yale universiteit verklaarde dat als trusts niet binnen de perken werden gehouden, het land 'binnen vijftig jaar een keizer in Washington kon verwachten'.

Maar de behendige aandelenmakelaar Keene bracht de nieuwe aandelen zo voortvarend op de markt dat de totale emissie door sommigen geschat op bijna 600 miljoen dollar in een oogwenk was verdwenen. Carnegie had zijn miljoenen en het Morgan-syndicaat had 62 miljoen dollar voor alle 'moeite': En alle 'jongens', van Gates tot Gary; hadden hun miljoenen.

\*\*\*De achtendertig jaar oude Schwab werd goed beloond. Hij werd benoemd tot president van de nieuwe onderneming en bleef tot 1930 in functie.

Het dramatische verhaal van groots zakendoen dat u zojuist hebt gelezen, is een volmaakte illustratie van de manier waarop verlangen kan worden omgezet in zijn fysieke equivalent!

Die gigantische organisatie werd bedacht door één man. Het plan waarmee de organisatie staalfabrieken voor haar financiële stabiliteit verwierf was het geestesproduct van dezelfde man.

Zijn geloof, zijn verlangen, zijn verbeelding, zijn volharding waren de bestanddelen die United States Steel zouden vormen. De staalfabrieken en de machinerieën die de organisatie na haar oprichting wist aan te kopen, waren van ondergeschikt belang. Maar zorgvuldige analyse zal uitwijzen dat de geschatte waarde van de bezittingen, verworven door de organisatie, ongeveer 600 miljoen dollar in waarde toenam, enkel en alleen omdat ze onder één directie kwamen.

Met andere woorden, het idee van Charles M. Schwab en het geloof waarmee hij het duidelijk maakte aan J.P. Morgan en de anderen, waren goed voor een winst van ongeveer 600 miljoen dollar. Niet gering voor één enkel idee!

De United States Steel Corporation floreerde en werd één van de rijkste en machtigste ondernemingen in de Verenigde Staten.

Zij bood werk aan duizenden mensen, ontwikkelde nieuwe toepassingen voor staal en legde nieuwe markten open. Op die manier bewees zij dat de 600 miljoen dollar winst die Schwabs idee had opgeleverd, welverdiend was.

Rijkdom begint in de vorm van een gedachte!

De omvang van de rijkdom wordt alleen beperkt door de persoon in wiens geest de gedachte ontstaat. Geloof heft beperkingen op! Onthoud dat als u met het leven gaat onderhandelen over de prijs die u vraagt voor wat u doet.

Denk er ook aan dat de man die de United States Steel Corporation maakte, toen volslagen onbekend was. Hij was enkel de rechterhand van Andrew Carnegie, totdat hij zijn beroemde IDEE ter wereld bracht. Daarna kwam hij snel terecht in een positie van macht, roem en rijkdom.

**ER ZIJN GEEN BEPERKINGEN VOOR DE GEEST BEHALVE DIE,  
DIE WIJ ERKENNEN. ZOWEL ARMOEDE ALS RIJKDOM KOMEN  
VOORT UIT DENKEN.**

~~~~~

HOOFDSTUK 4 ZELFSUGGESTIE

HET MIDDEL OM HET ONDERBEWUSTZIJN TE BEINVLOEDEN DE DERDE STAP NAAR RIJKDOM

Zelfsuggestie is een term die van toepassing is op alle suggesties en opzettelijke prikkels die de geest via de vijf zintuigen bereiken. Het is het communicatiemiddel tussen dat deel van de geest waar bewuste gedachten worden gevormd, en dat deel waar activiteiten van het onderbewustzijn hun oorsprong hebben.

Het principe van zelfsuggestie beïnvloedt het onderbewustzijn via de dominerende gedachten die de mens in de bewuste geest vormt. Het doet daarbij niet

ter zake of die gedachten negatief of positief zijn. Geen enkele gedachte, of die nu negatief of positief is, kan de onbewuste geest bereiken zonder de hulp van het principe van zelfsuggestie, behalve gedachten die we "oppikken".

Met andere woorden, alle zintuiglijke indrukken die door de vijf zintuigen worden ontvangen, worden gestopt door de bewuste denkende geest en kunnen naar eigen verkiezing gestopt worden of naar het onbewuste doorgestuurd. Het bewustzijn fungeert daarom als een buitenste wachtpost van datgene wat het onderbewuste nadert.

De natuur heeft de mens zo gemaakt dat hij ABSOLUTE MACHT heeft over wat via zijn vijf zintuigen zijn onderbewustzijn bereikt. Dat wil overigens niet zeggen dat hij die macht ook altijd uitoefent. Integendeel, meestal dóet hij dat niet, hetgeen verklaart waarom zoveel mensen in armoede door het leven gaan.

We kunnen het onderbewustzijn vergelijken met een vruchtbare groentetuin, waarin het onkruid om zich heen zal grijpen en welig tieren als er geen zaden van nuttige gewassen worden gezaaid. Zelfsuggestie is het machtsmiddel waarmee de mens zijn onderbewustzijn kan voeden met creatieve gedachten. Bij verwaarlozing kan hij echter destructieve gedachten toelaten en hun gang laten gaan in die vruchtbare geestestuin.

In het tweede hoofdstuk, over verlangen, kreeg u bij de laatste van de zes stappen de instructie twee keer per dag een schriftelijke verklaring over uw verlangen naar geld hardop te lezen. U moest zich daarbij al in het bezit van het geld zien en voelen! Door die instructies op te volgen transporteert u het voorwerp van uw verlangen rechtstreeks naar uw onderbewustzijn in een geest van absoluut geloof. Door deze procedure te herhalen creëert u willens en wetens denkgewoonten die bevorderlijk zijn voor uw inspanningen om een verlangen om te zetten in zijn financiële equivalent.

Keer nu terug naar die zes stappen in hoofdstuk twee en lees ze heel zorgvuldig nog eens door, voordat u verder gaat. Lees daarna (zodra u daarbij bent aangekomen) heel nauwkeurig de vier instructies voor

de organisatie van uw 'denktank' in hoofdstuk zeven, over gestructureerde planning.

Als u die twee verzamelingen instructies vergelijkt met wat is gezegd over zelfsuggestie, zult u natuurlijk begrijpen dat de instructies inhouden dat u een vorm van zelfsuggestie toepast.

Denk er daarom aan dat het hardop lezen van de woorden (waarmee u een 'geldbewustzijn' probeert te ontwikkelen) geen enkel nut heeft tenzij u er emoties of gevoel in stopt.

Als u een miljoen keer de beroemde formule van Emil Coué herhaalt: "Dag na dag, op elke mogelijke manier, word ik beter en beter," zonder uw woorden met emotie en geloof te vermengen, zult u geen wenselijke resultaten ervaren.

Uw onderbewustzijn herkent gedachten die vermengd zijn met emotie of gevoel, en reageert daarop. Dit is zo belangrijk dat het in vrijwel elk hoofdstuk herhaald dient te worden. De meeste mensen die zelfsuggestie willen toepassen, boeken geen bevredigend resultaat omdat ze dat niet begrijpen. Louter woorden zonder gevoel hebben geen invloed op het onderbewustzijn. U krijgt geen merkbaar resultaat tenzij u leert uw onderbewustzijn te beïnvloeden met gedachten of gesproken woorden die een emotionele lading hebben.

Laat u niet ontmoedigen als u uw emoties niet meteen bij de eerste poging onder controle krijgt. Bedenk dat er niet zoiets is als iets voor niets.

Het vermogen om uw onderbewustzijn te bereiken en te beïnvloeden heeft een prijs en u moet die prijs betalen.

U kunt niet doen alsof, ook al zou u dat willen. Het vermogen om uw onderbewustzijn te beïnvloeden vraagt om nimmer aflatende volharding in de toepassing van de hier beschreven principes. Voor minder krijgt u het niet. U bent de enige die kan bepalen of de beloning waarnaar u streeft (het 'geldbewustzijn') de prijs waard is die u ervoor moet betalen.

Wijsheid en slimheid allen zullen geld niet aantrekken en vasthouden, behalve in een paar heel zeldzame gevallen, waar de wet van gemiddelden het aantrekken van geld via deze bronnen bevordert. De

methode om geld aan te trekken die hier wordt beschreven, is niet afhankelijk van de wet van gemiddelden. Bovendien trekt het niemand voor. Het zal net zo effectief voor de ene werken als voor de ander. Waar mislukking wordt ervaren, is het het individu, niet de methode, die is mislukt. Als u het probeert en mislukt, probeer het nog eens en nog eens, totdat u slaagt.

Uw vermogen om het principe van zelfsuggestie te gebruiken zal in grote mate afhangen van uw vermogen om zich op een bepaald verlangen te concentreren totdat het een hevige obsessie wordt.

Als u de instructies voor de zes stappen uit hoofdstuk twee begint uit te voeren, zult u met het principe van concentratie moeten werken.

We bieden hier suggesties voor een effectief gebruik van concentratie. Stel dat u begint met de eerste van de zes stappen, die u als volgt instrueert: 'Bepaal het exacte bedrag aan geld dat u verlangt.' U concentreert dan uw gedachten op dat bedrag of houdt uw aandacht erop gericht, met uw ogen dicht, totdat u het geld in uw geest ziet verschijnen. Doe dit minstens één keer per dag. Volg bij deze oefeningen de instructies uit hoofdstuk drie over geloof en zie uzelf alsof u het geld al bezit!

Hier volgt een heel belangrijk feit: het onderbewustzijn neemt opdrachten aan die in een geest van absoluut geloof worden gegeven, en voert die opdrachten vrijwel klakkeloos uit. De opdrachten moeten vaak wel telkens opnieuw; keer op keer, worden herhaald. U kunt in dit verband een volkomen legale 'truc' op uw onderbewustzijn toepassen door het te laten geloven, omdat u het gelooft, dat u het verlangde geld echt nodig hebt, dat het geld al op u ligt te wachten, dat het onderbewustzijn praktische plannen voor u moet smeden om het geld dat u toevoert, te verwerven.

Geef de gedachte uit de vorige alinea door aan uw verbeelding en zie wat voor praktische plannen om geld te verwerven uw verbeelding kan en zal maken voor het verwerven van geld.

Wacht niet op een definitief plan voor het aanbieden van diensten of goederen in ruil voor het geld dat u visualiseert, maar begin meteen uzelf in bezit te zien van het geld. Intussen vraagt en verwacht u van uw onderbewustzijn dat het de benodigde plannen voor u opstelt. Wees waakzaam en voer de plannen onmiddellijk uit op het moment dat u ze krijgt. De plannen zullen waarschijnlijk via uw zesde zintuig uw geest 'binnenflitsen', in de vorm van een ingeving. Deze ingeving kan beschouwd worden als een direct "telegram" of boodschap van de Oneindige Intelligentie. Behandel het met respect en voer het zo snel mogelijk uit. Uw succes hangt ervan af.

Bij de vierde van de zes stappen kreeg u de instructie: 'Stel een duidelijk plan op om uw verlangen te verwezenlijken, en begin dit plan meteen uit te voeren.' U dient die instructie op te volgen zoals in de vorige alinea is beschreven. Vertrouw niet op uw verstand als u een plan maakt voor het verwerven van geld. Uw verstand is feilbaar. Bovendien kan uw denkvermogen lui zijn en kan u teleurstellen als u daar uw vertrouwen helemaal aan geeft.

Als u (met gesloten ogen) het geld visualiseert dat u wilt verzamelen, ziet u zichzelf de dienst verlenen of de goederen leveren die u in ruil voor dat geld wilt geven. Dat is belangrijk!

SAMENVATTING VAN INSTRUCTIES

Het feit dat u dit boek leest is een aanwijzing dat u serieus op zoek bent naar kennis. Het is ook een aanwijzing dat u dit onderwerp bestudeert. Als u het alleen maar bestudeert, is er een kans dat u veel leert dat u niet wist, maar u zult alleen leren wanneer u zich nederig opstelt. Als u verkiest om sommige instructies op te volgen, maar andere verwaarloost of weigert ze op te volgen, zult u mislukken! Om bevredigende resultaten te krijgen, moet u vol geloof alle instructies volgen.

De instructies die in het tweede hoofdstuk in verband met de zes stappen zijn gegeven, zullen we nu samenvatten en combineren met de principes uit dit hoofdstuk.

Ten eerste: ga naar een rustige plek (bij voorkeur uw bed 's nachts), waar u niet gestoord zult worden, sluit uw ogen en herhaal hardop (zodat u uw eigen woorden kunt horen) de schriftelijke verklaring van het bedrag dat u wilt verwerven, de tijd waarbinnen u dat wilt doen, en een beschrijving van de dienst of de goederen die u in ruil voor het geld wilt aanbieden. Terwijl u deze instructies uitvoert, dient u zichzelf al in bezit van het geld te zien.

Bijvoorbeeld: stel dat u over vijf jaar op 1 januari 50.000 euro wilt hebben, dat u diensten in ruil voor het geld wilt verrichten, en wel als verkoper. Uw schriftelijke verklaring van uw doel zou er dan als volgt uit moeten zien:

'Op 1 januari 2. . . zal ik 50.000 euro bezitten en dat geld zal in uiteenlopende bedragen binnenkomen. In ruil voor dat geld zal ik de meest efficiënte dienst verlenen waartoe ik in staat ben. Ik zal zowel kwantitatief als kwalitatief mijn uiterste best doen als verkoper van. (beschrijf hier de dienst of de goederen die u wilt verkopen).

Ik geloof dat ik dat geld in mijn bezit zal hebben. Mijn geloof is zo sterk dat ik dat geld nu voor mijn ogen kan zien.

Ik kan het met mijn handen aanraken. Het wacht nu op overboekingen naar mij, afhankelijk van de mate waarin ik mijn dienst of goederen lever. Ik wacht op een plan om dat geld te verwerven en ik zal dat plan uitvoeren zodra het is opgesteld.'

Ten tweede: herhaal dit programma 's ochtends en 's avonds totdat u (in uw verbeelding) het geld kunt zien dat u wilt verzamelen.

Ten derde: zorg dat u een kopie van de schriftelijke verklaring 's ochtends en 's avonds kunt zien, en lees hem vlak voor het naar bed gaan en vlak na het opstaan, totdat u hem uit uw hoofd kent.

Denk bij het uitvoeren van deze instructies eraan dat u aan zelfsuggestie doet om opdrachten aan uw onderbewustzijn te geven.

Denk er ook aan dat uw onderbewustzijn alleen reageert op instructies die met emoties verbonden zijn en met 'gevoel' zijn overgebracht. Geloof is de sterkste en productiefste emotie. Volg de instructies uit het hoofdstuk over geloof.

Deze instructies kunnen op het eerste gezicht abstract lijken. Laat u daardoor niet van de wijs brengen. Volg de instructies, ongeacht hoe abstract of onpraktisch ze in het begin ook mogen lijken. Als u de instructies zorgvuldig uitvoert, zowel in uw geest als in uw daden, zal zich binnen korte tijd een heel nieuw universum aan krachten voor u ontvouwen.

Iedereen staat sceptisch tegenover nieuwe ideeën. Maar als u de instructies volgt, zal uw sceptische houding snel plaats maken voor vertrouwen. En dat vertrouwen zal op zijn beurt gauw de vorm aannemen van absoluut geloof.

Geloof: U zult dan aangekomen zijn op het punt waar u werkelijk kunt zeggen "ik ben de meester van mijn lot, de kapitein van mijn ziel!"

Veel filosofen hebben beweerd dat de mens meester is over zijn eigen aardse lot, maar de meesten van hen hebben er niet bij gezegd waarom dat zo is. De reden waarom de mens zijn eigen aardse en vooral zijn financiële lot in handen heeft, is in dit hoofdstuk uitgebreid aan de orde geweest. De mens kan meester over zichzelf en zijn omgeving worden omdat hij de macht heeft om zijn eigen onderbewustzijn kan beïnvloeden en zo de samenwerking van Oneindige Intelligentie te verkrijgen.

U leest nu het hoofdstuk dat de sleutel vormt tot deze levenswijsheid. De instructies in dit hoofdstuk moeten begrepen worden en met volharding toegepast worden, om te slagen in het omzetten van verlangen in geld.

Voor de omzetting van verlangen in geld dient u zelfsuggestie te gebruiken teneinde uw onderbewustzijn te bereiken en te beïnvloeden. De andere principes zijn gewoon middelen waarmee u zelfsuggestie kunt toepassen. Houd dat in gedachten, dan zult u altijd beseffen hoe belangrijk

zelfsuggestie is bij uw pogingen om geld te verwerven met de hier beschreven methode.

Voer deze instructies uit alsof u een klein kind bent. Vul uw inspanningen met iets van het geloof van een kind.

Als u dit boek uit hebt, zou u dit hoofdstuk weer moeten opslaan en de volgende instructie in geest en daad moeten uitvoeren:

Lees het hele hoofdstuk elke avond één keer hardop, totdat u er volledig van overtuigd raakt dat het principe van zelfsuggestie werkt en dat het alles wat ervan beweerd wordt, ook echt voor u doet.

Onderstreep tijdens het lezen elke zin die u in het bijzonder opvalt.

Volg deze instructie precies op. Het zal voor u de weg openen naar volledig begrip van en meesterschap over de principes van succes.

