

# DENK GROOT EN WORDT RIJK

## door NAPOLEON HILL



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 zelfsuggerie kan worden opgewekt.

De formule voor zelfvertrouwen.

Een leuke toespraak voor een miljard dollars

### IV Zelfsuggerie

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 uiteten. 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 vijftientig 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 IINLEIDING: 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 bijjtend gevoel voor ironie en list. 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 aangenamer 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 geleken.

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 hopend 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.