

NAPOLEON HILL

THINK AND
GROW RICH

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

INVICTUS LIBRARY

THINK AND GROW RICH

Noot van de redactie:

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

~ INVICTUS ~

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

WILLIAM EARNEST HENLEY

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

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

NAPOLEON HILL

Nederlandse bewerking Michael Pilarczyk

THINK AND
GROW RICH

INVICTUS LIBRARY

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

MICHAEL PILARCZYK

Je wordt wat je gelooft.

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

Je wordt waar je diep vanbinnen echt van overtuigd bent.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Bonne Santé,
Michael Pilarczyk

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

NAPOLEON HILL

VOORWOORD

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Er bestaat niet zoiets als iets voor niets.

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

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

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

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

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

- George Eastman
(Oprichter Eastman Kodak Company)
- Elbert Hubbard
(Filosoof en auteur van bestsellers)
- Wilbur Wright
(Eigenaar fietsenwinkel, luchtvaartpionier)
- William Jennings Bryan
(Minister Buitenlandse Zaken VS, advocaat en uitgever)
- Dr. David Starr Jordan
(Eerste president Stanford University)
- J. Odgen Armour
(Grootheid in de vleesindustrie, directeur National City Bank)
- Charles M. Schwab
(Rechterhand van Andrew Carnegie en verantwoordelijk voor de oprichting van U.S. Steel)
- Dr. Frank Gunsaulus
(Predikant en oprichter Armour Institute of Technology)
- Daniël Willard
(President van de B&O Railroad)
- Frank A. Vanderlip
(President National City Bank)
- F.W. Woolworth
(Oprichter F.W. Woolworth Company, grote winkelketen)
- Kolonel Robert A. Dollar
(Oprichter Dollar Steamship Company)
- Stuart Austin Wier
(Ging na zijn veertigste rechten studeren en werd een zeer succesvolle advocaat)

- Dr. Frank Crane
(Beroemd auteur van psychologische boeken)
- Theodore Roosevelt
(26ste President van de VS 1901-1909)
- William Howard Taft
(27ste President van de VS 1909-1913)
- Woodrow Wilson
(28ste President van de VS 1913-1921)
- Luther Burbank
(Wereldberoemde tuinder en innovatieve wetenschapper in landbouwproducten)
- Frank A. Munsey
(Uitgever van talloze grote Amerikaanse kranten)
- Julius Rosenwald
(Zakenman en filantroop, mede-eigenaar warenhuis Sears, Roebuck & Co.)
- J.G. Chapline
(President LaSalle Extension University)
- Dr. Alexander Graham Bell
(Uitvinder en oprichter Bell Company)
- Arthur Nash
(Zakenman en auteur van *The Golden Rule In Business*)
- King Gillette
(Oprichter Gillette Safety Razor Company)

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

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

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

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

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

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

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

Napoleon Hill