

**NAPOLEON HILL**

**THINK &  
GROW  
RICH**

**Nederlandse editie voor de 21<sup>e</sup> eeuw**

**Het originele boek**

**met uitleg en hedendaagse voorbeelden**

**- meer dan 100 miljoen exemplaren wereldwijd verkocht -**





NAPOLEON HILL, 1955

*Foto beschikbaar gesteld door The Napoleon Hill Foundation*

---

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

- NAPOLEON HILL

---

THINK & GROW RICH  
Nederlandse editie voor de 21<sup>e</sup> eeuw  
Napoleon Hill

Oorspronkelijke titel: Think & Grow Rich  
The 21st-Century Edition

Copyright © 2004 by Napoleon Hill Foundation, USA  
All rights reserved

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

Copyright © 2010 voor deze uitgave:  
Belfra Publishers for Success BV  
h.o. Succesboeken.nl  
The Netherlands  
www.succesboeken.nl  
email: info@succesboeken.nl  
Vertaling: Erica Magielse  
Redactie: Eline Trentelman

ISBN: 9789079872213 (luxe editie)  
ISBN 9789079872237 (gewone editie)  
NUR: 740

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

Bestelinformatie:

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

---

## INHOUD

HOOFDSTUK 1	HET GEHEIM VAN SUCCES	1
HOOFDSTUK 2	GEDACHTEN ZIJN DINGEN <i>De man die zichzelf tot partner van Thomas A. Edison 'dacht'</i>	17
HOOFDSTUK 3	VERLANGEN <i>Het startpunt van elk succes</i>	35
HOOFDSTUK 4	VERTROUWEN IN JE GAVEN <i>De visualisatie van en het vertrouwen in het verwezenlijken van je verlangen</i>	59
HOOFDSTUK 5	AUTOSUGGESTIE <i>Het hulpmiddel om het onderbewustzijn te beïnvloeden</i>	85
HOOFDSTUK 6	SPECIALISTISCHE KENNIS <i>Persoonlijke ervaringen of waarnemingen</i>	99
HOOFDSTUK 7	VERBEELDINGSKRACHT <i>De werkplaats van de geest</i>	121
HOOFDSTUK 8	GESTRUCTUREERDE PLANNING <i>De uitkristallisering van verlangens in daden</i>	153
HOOFDSTUK 9	BESLUITVAARDIGHEID <i>Het overwinnen van uitstel</i>	199
HOOFDSTUK 10	VOLHARDING <i>De niet aflatende inspanning die nodig is om vertrouwen op te wekken</i>	213

HOOFDSTUK 11	DE KRACHT VAN DE MASTERMIND <i>De stuwende kracht</i>	243
HOOFDSTUK 12	SEKSUALITEIT <i>Charisma en creativiteit</i>	259
HOOFDSTUK 13	HET ONDERBEWUSTZIJN <i>De verbindende schakel</i>	281
HOOFDSTUK 14	HET BREIN <i>Een zend- en ontvangststation voor gedachten</i>	295
HOOFDSTUK 15	HET ZESDE ZINTUIG <i>De deur naar de tempel van wijsheid</i>	307
HOOFDSTUK 16	DE ZES SPOOKBEELDEN VAN ANGST <i>Hoeverel angsten staan jou in de weg?</i>	317

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

*De schrijver*

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

*De uitgever*

---

# HOOFDSTUK 1

## HET GEHEIM VAN SUCCES

In elk hoofdstuk van dit boek wordt het geheim genoemd waarmee de bijzonder rijke mannen die ik jarenlang zorgvuldig heb geanalyseerd, fortuin hebben gemaakt.

Ik werd voor het eerst op het geheim attent gemaakt door Andrew Carnegie. De slimme, beminnelijke Schot legde het achteloos aan mij voor toen ik nog een jongen was. Daarna leunde hij achterover in zijn stoel, met een vrolijke twinkeling in zijn ogen, en keek nauwlettend toe of ik genoeg verstand had om de volle betekenis van wat hij me had verteld te begrijpen.

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

### COMMENTAAR

*In 1908, tijdens een bijzonder slechte tijd in de Amerikaanse economie, nam Napoleon Hill, die geen geld of werk had, een baan aan als schrijver voor het tijdschrift van Bob Taylor. Hij was aangenomen om succesverhalen te schrijven over beroemde mensen.*

Hoewel het hem niet veel inkomsten zou opleveren, bood dit Hill de kans om de belangrijkste mensen uit de industrie en zakenwereld te ontmoeten en een karakterschets van hen te maken. De eerste van hen was de oprichter van Amerika's staalindustrie, multimiljoenair Andrew Carnegie, die Hill's mentor zou worden.

Carnegie was zo onder de indruk van Hill's scherpzinnige geest dat hij Hill na afloop van hun drie uur durende interview uitnodigde om het weekend op zijn landgoed door te brengen, om de discussie voort te zetten. Tijdens de volgende twee dagen vertelde Carnegie Hill dat hij geloofde dat ieder persoon grootsheid kon bereiken, als hij de filosofie van succes en de stappen die nodig zijn om dit te bereiken, begreep.

Hij zei: "Het is jammer dat elke nieuwe generatie de weg naar succes door vallen en opstaan moet vinden, terwijl de principes zo overduidelijk zijn."

Carnegie legde daarna zijn theorie uit. Deze kennis kon verkregen worden door degenen die grootsheid hadden bereikt te interviewen en door vervolgens die informatie en kennis te verzamelen in een uitgebreide set principes. Hij geloofde dat dit minstens twintig jaar in beslag zou nemen en dat de resultaten 'de eerste filosofie van individueel succes ter wereld' zou zijn. Hij bood Hill deze uitdaging aan – met als enige beloning dat Carnegie de benodigde introducties zou verzorgen en zijn reiskosten zou vergoeden.

Hill had negenentwintig seconden nodig om Carnegies aanbod te accepteren. Carnegie vertelde hem later dat hij zijn aanbod zou hebben ingetrokken, als Hill meer dan zestig seconden nodig had gehad om deze beslissing te nemen. Want 'bij een man die niet onmiddellijk een beslissing kan nemen zodra hij alle benodigde feiten kent, kun je er niet op rekenen dat hij een genomen beslissing uitvoert.'

Het is alleen te danken aan Hill's standvastige toewijding dat dit boek uiteindelijk is geschreven.

Lees of beluister voor gedetailleerde informatie over het leven van Hill het audioboek *A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill*, van Michael J. Ritt Jr. en Kirk Landers. Michael Ritt heeft tien jaar als Hill's assistent gewerkt en was de eerste werknemer

van de Napoleon Hill Foundation, waar hij werkte als algemeen directeur, secretaris en penningmeester. Het materiaal in zijn boek is afkomstig uit zijn eigen persoonlijke kennis over Hill, alsmede uit Hill's niet-gepubliceerde autobiografie.

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

Hij hoopte dat ik de betrouwbaarheid van de formule zou testen en aantonen door de ervaringen van mensen in elk beroep. Hij was ervan overtuigd dat de formule op alle scholen en universiteiten onderwezen moest worden. Hij zei dat de formule, mits goed onderwezen, zou leiden tot een radicale verandering van het onderwijssysteem en de tijd die op school moet worden doorgebracht zou kunnen halveren.

In hoofdstuk 4, over vertrouwen, leest u het verbazingwekkende verhaal over de totstandkoming van de gigantische United States Steel Corporation. Die werd bedacht en uitgevoerd door een van de jonge mannen die Carnegie het bewijs leverden dat zijn formule werkt voor iedereen die er klaar voor is. Deze toepassing van het geheim heeft Charles M. Schwab zeer rijk gemaakt, zowel in geld als in kansen. Kort gezegd was deze specifieke toepassing van de formule \$ 600 miljoen waard.

Deze feiten geven je een aardig idee wat het lezen van dit boek voor je kan betekenen, vooropgesteld dat je weet wat je wilt.

#### COMMENTAAR

Volgens een berekeningsmethode was in 2001 twintig dollar nodig om te kopen wat je in 1901 met één dollar had kunnen kopen, alleen al als gevolg van inflatie. Het vinden van het hedendaagse equivalent van \$ 600 miljoen is echter niet eenvoudigweg een zaak van vermenigvuldiging van dit bedrag met de toename van de kosten van levensonderhoud.

Hoewel andere factoren en variabelen een rol spelen bij de be-



*rekening van koopkracht zou, zelfs volgens conservatieve schattingen, die \$ 600 miljoen overeenkomen met minimaal \$ 12 miljard aan het begin van de eenentwintigste eeuw.*

Het geheim is doorgegeven aan duizenden mannen en vrouwen, die het voor hun persoonlijk voordeel hebben gebruikt. Sommigen hebben er een fortuin mee verdiend. Anderen hebben het met succes gebruikt om de harmonie in hun gezin te verbeteren. Een predikant heeft het geheim zo doeltreffend toegepast dat hij er een inkomen van meer dan \$ 75.000 per jaar mee verdiende *[ongeveer \$ 1,5 miljoen in hedendaagse termen]*.

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

Het geheim is doorgegeven aan Stuart Austin Wier uit Dallas, Texas. Hij was er klaar voor – zo klaar zelfs dat hij ontslag nam en rechten ging studeren. Is hij geslaagd? Het antwoord op die vraag lees je in hoofdstuk 6, Specialistische kennis.

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

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

Zodra je er klaar voor bent om het te gaan toepassen, zul je het geheim in elk hoofdstuk minstens één keer herkennen, maar er wordt niet uitgelegd hoe je zult weten dat je er klaar voor bent. Dat zou je namelijk een groot deel van het voordeel ontnemen dat je krijgt als je het op je eigen manier ontdekt.

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

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

Een merkwaardig trekje van dit geheim is, dat degenen die het ontdekken en gebruiken, merken dat zij letterlijk worden meegesleept naar het succes. Maar iets voor niets bestaat niet, zoals vaak in dit boek wordt betoogd. Aan het geheim hangt een prijskaartje, hoewel de prijs veel lager is dan de waarde.

Een andere bijzonderheid is dat het geheim niet kan worden weggegeven en niet met geld kan worden gekocht. Tenzij je bewust naar het geheim zoekt, is het tot geen prijs verkrijgbaar. Het geheim bestaat namelijk uit twee delen. Om het te krijgen, moet je één van die delen al in je bezit hebben.

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

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

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

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

**Henry Ford** *[de oprichter van de Ford autofabrieken. Hij ging zonder geld en met slechts weinig opleiding van start, maar werd uiteindelijk een van de meest succesvolle selfmade zakenmannen uit de Amerikaanse geschiedenis]*

**William Wrigley Jr.** *[een handelsreiziger die merkte dat zijn klanten de kauwgum die hij als extraatje weggaf, meer op prijs stelden dan de goederen die hij verkocht. Daarom begon hij zijn eigen bedrijf]*

**John Wanamaker** *[bekend als de Handelsmagnaat. Hij richtte het eerste warenhuis ter wereld op en werd geroemd om zijn innovaties op het gebied van marketing, klantenservice en secundaire arbeidsvoorwaarden]*

**James J. Hill** *[bekend als de Imperiumbouwer. Hij bouwde de transcontinentale spoorlijn Great Northern Railway, bevorderde landontginning in het Westen van Noord-Amerika en vestigde scheepsroutes om Amerika met Azië te verbinden]*

**George S. Parker** *[een onderwijzer die het beu werd de pennen van zijn leerlingen te repareren. Hij maakte een nieuw ontwerp, richtte het bedrijf Parker Pen Company op en verdiende een fortuin met een simpel idee]*

**E.M. Statler** *[de zoon van een arme pastoor. Hij begon als piccolo en werkte zich op tot hij in staat was zijn eigen hotelketen van Statler Hotels te beginnen, die beroemd zijn om hun luxe en hun 'service met een glimlach']*

**Henry L. Doherty** *[begon op zijn twaalfde als kantoorjongen voor Columbia Gas. Hij verwierf 53 nutsbedrijven en patenteerde 140 innovaties op het gebied van aardgas- en olieproductie]*

**Cyrus H.K. Curtis** *[begon ooit met een klein weekblad voor landbouwers, dat hij omtoverde tot het Ladies' Home Journal. Hij richtte de Saturday Evening Post op en bouwde een van de grootste krantenimperies op]*

**George Eastman** *[een uitvinder en de oprichter van de Eastman Kodak Company. Hij heeft veel van de innovaties voortgebracht die fotografie populair hebben gemaakt en de filmindustrie hebben hervormd]*

**Charles M. Schwab** *[de rechterhand van Andrew Carnegie. Hij was president van de Carnegie Steel Company en verantwoordelijk voor de transactie die leidde tot de oprichting van U.S. Steel. Later richtte hij de Bethlehem Steel Corporation op]*

**Theodore Roosevelt** *[de 26e president van de Verenigde Staten, 1901-1909]*

**John W. Davis** *[een advocaat en politiek leider. Hij was minister van Justitie onder president Woodrow Wilson en werd later benoemd tot ambassadeur van Groot-Brittannië]*

**Elbert Hubbard** *[een filosoof, de uitgever van het tijdschrift The Fra en oprichter van de Roycrofters, een werkgemeenschap voor artiesten. Hij was tevens de auteur van veel bestsellers waaronder A Message to Garcia]*

**Wilbur Wright** *[de eigenaar van een fietsenwinkel. Samen met zijn broer Orville was hij de eerste Amerikaan die in een door een motor aangedreven vliegtuig vloog. De broers verrichtten pionierswerk voor de luchtvaartindustrie]*

**William Jennings Bryan** [*krantenuitgever, presidentskandidaat, minister van Buitenlandse Zaken onder William McKinley, de president van de Verenigde Staten. Hij is misschien nog het meest bekend als de advocaat die het creationisme verdedigde in de rechtszaak tegen John Scopes (het 'apenproces')*]

**Dr. David Starr Jordan** [*een onderwijsdeskundige, geleerde en de auteur van meer dan 50 boeken. Hij was de jongste president ooit van een Amerikaanse universiteit (de universiteit van Indiana) en werd de eerste president van de Stanford universiteit*]

**J. Ogden Armour** [*erfde het vleesverwerkende bedrijf van zijn familie en maakte er een conglomeraat met meer dan 3.000 producten van. Hij was eigenaar van de Chicago Cubs en directeur van de National City Bank*]

**Arthur Brisbane** [*een journalist, columnist en gedreven actievoerder. Hij was erg gewild bij alle belangrijke nieuwsorganisaties en de meest gelezen en bestbetaalde schrijver van hoofdartikelen uit die tijd*]

**Dr. Frank Gunsaulus** [*een predikant uit Chicago die zo'n krachtige preek hield, dat Philip D. Armour hem een miljoen dollar gaf om het Armour Institute of Technology op te richten. Gunsaulus werd tot president benoemd*]

**Daniel Willard** [*meer dan dertig jaar president van de B&O Railroad, de spoorlijn tussen Baltimore en Ohio. Om hem te eren werd de stad Willard in Ohio naar hem vernoemd*]

**King Gillette** [*een handelsreiziger en geboren klungelaar. Hij probeerde zich te scheren in een rijdende trein en kwam toen op het idee van het veiligheidsscheermes. Dat werd het fundament van een gigantisch bedrijf*]

**Ralph A. Weeks** [*de president van de International Correspondence Schools. Hij hielp mee om het Intra-Wall Institute van Napoleon Hill te financieren, een instituut dat is opgericht om gevangenen op te leiden en te rehabiliteren*]

**Judge Daniel T. Wright** [*een docent aan de Georgetown Law School. Napoleon Hill studeerde daar toen Bob Taylor's Magazine hem de opdracht gaf een profiel van Andrew Carnegie te schrijven*]

**John D. Rockefeller** [*richtte een kerosinebedrijf op met 1000 dollar spaargeld, plus 1000 dollar die hij had geleend van zijn vader. Het bedrijf groeide uit tot het gigantische Standard Oil en vergaarde een van de grootste fortuinen in de wereld*]

**Thomas A. Edison** [*een uitvinder en ondernemer. Hij perfectioneerde de gloeilamp, de fonograaf en de filmcamera, en bezat de rechten op meer dan 1000 gepatenteerde uitvindingen*]

**Frank A. Vanderlip** [*een arme jongen die journalist, sociaal hervormer en selfmade miljonair werd. Hij was president van de National City Bank, nu de Citibank, en onderminister van Financiën*]

**F.W. Woolworth** [*een bediende in een warenhuis. Hij verrichtte baanbrekend werk voor de verkoop tegen vastgestelde verkoopprijzen en zelfbediening. Zijn winkelketen van Woolworth 5 and 10 Cent Stores heeft de detailhandel voor altijd veranderd*]

**Kolonel Robert A. Dollar** [*begon met een kleine schoener die timmerhout langs de Amerikaanse westkust vervoerde. Hij richtte de Dollar Steamship Company op, de grootste vloot van luxe passagiersschepen die onder de Amerikaanse vlag vaart*]

**Edward A. Filene** [*de oprichter van de in Boston gevestigde winkels. Hij bedacht revolutionaire methoden voor distributie en marktwerking en werd beroemd door het idee van de 'koopjeskelder'*]



**Edwin C. Barnes** *[de enige man die ooit de zakenpartner van Thomas Edison is geweest. Hij maakte een succes van Edisons mislukte dicteermachine, de Ediphone, en verkocht hier zo veel exemplaren van dat het tot de vaste uitrusting van kantoren ging behoren en hem tot multimiljonair maakte]*

**Arthur Nash** *[een kledingfabrikant uit Cincinnati. Hij gebruikte zijn failliete zaak als proefkonijn om het geheim van Carnegie te testen en was daarmee zo succesvol dat de kranten hem uitriepen tot 'Gulden Regel Nash']*

**Clarence Darrow** *[een beroemd advocaat, spreker in het openbaar en verdediger van de verdrukten. Hij is misschien wel het best bekend als de advocaat tijdens de rechtzaak tegen John Scopes (het 'apenproces'), die opkwam voor het onderwijzen van de evolutietheorie]*

**Woodrow Wilson** *[de 28e president van de Verenigde Staten, 1913-1921]*

**William Howard Taft** *[de 27e president van de Verenigde Staten, 1909-1913]*

**Luther Burbank** *[een wereldberoemde tuinder die meer dan 800 variaties van nieuwe planten introduceerde, in een poging de kwaliteit van gewassen te verbeteren en daardoor de voedselvoorziening in de wereld te vergroten]*

**Edward W. Bok** *[hoewel hij slechts zes jaar op school had gezeten, was hij op zijn twintigste redacteur van het tijdschrift Ladies' Home Journal. Hij hielp mee om het uit te bouwen tot het meest wijdverspreide tijdschrift in de wereld]*

**Frank A. Munsey** *[een telegraafbediende die ontslag nam om het tijdschrift Argosy op te richten, en daarna zijn geld opnieuw inzette om een krantenimperium op te bouwen, waar de Washington Times en de New York Herald deel van uitmaakten]*

**Elbert H. Gary** *[de bestuursvoorzitter van U.S. Steel, destijds het grootste bedrijf ter wereld. Hij leidde de constructie van het eerste grote project van dit bedrijf, de Gary Works staalfabriek en de stad Gary in Indiana]*

**Dr. Alexander Graham Bell** *[vooral bekend als de uitvinder van de telefoon. Hij perfectioneerde ook opnameapparatuur en ontwikkelingen in de luchtvaart en was medeoprichter van de National Geographic Society]*

**John H. Patterson** *[de president van de National Cash Register. Hij stond bekend als een man met visie op het gebied van reclame en als iemand die geniaal was in het motiveren van zijn verkoopstaf, waardoor NCR in zijn werkgebied het toonaangevende bedrijf werd]*

**Julius Rosenwald** *[een kleine fabrikant die de toekomst van het postorderbedrijf voorzag. Hij kocht 25 procent van Sears, Roebuck & Co. en bouwde dit bedrijf samen met Richard Sears uit tot een icoon van het Amerikaanse bedrijfsleven]*

**Stuart Austin Wier** *[een bouwkundig ingenieur die Hill ontmoette in de olievelden van Texas. Hij was geïnspireerd door het geheim van Carnegie en ging na zijn veertigste rechten studeren. Hij was ook betrokken bij het uitgeven van het tijdschrift Napoleon Hill's Magazine]*

**Dr. Frank Crane** *[een beroemd schrijver van psychologische essays en de auteur van het boek Four Minute Essays, over onderwerpen zoals de prijs van vrijheid, pragmatisme, de plicht van de rijken, en hoe behoud ik mijn vrienden]*

**J.G. Chapline** [*hij was de president van de LaSalle Extension universiteit toen Napoleon Hill daar op de reclame- en verkoopafdeling werkte. Daar besefte Hill voor het eerst dat hij een gave had om mensen te motiveren*]

**Jennings Randolph** [*de directeur van een luchtvaartmaatschappij, lid van het Huis van Afgevaardigden en vervolgens senator voor West Virginia. Hij bewonderde Napoleon Hill zijn hele leven en moedigde hem aan om op te treden als adviseur van Franklin Delano Roosevelt, de president van de Verenigde Staten*]

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

#### COMMENTAAR

*Zoals Napoleon Hill zegt, bevat de voorgaande lijst slechts een aantal van de ruim 500 multimiljonairs en buitengewoon succesvolle personen die hij interviewde alvorens hij Think & Grow Rich schreef. De lijst bevat niet de al even indrukwekkende namen van mensen met wie hij pas na de publicatie van het boek in contact kwam, of de namen van mensen die nooit in de gelegenheid zijn geweest Napoleon Hill persoonlijk te ontmoeten, maar hun succes toeschrijven aan het lezen van dit boek.*

*Er wordt gezegd dat Napoleon Hill met Think & Grow Rich meer miljonairs heeft gecreëerd dan wie dan ook in de geschiedenis. Er zou ook gezegd kunnen worden dat Napoleon Hill meer motivational deskundigen heeft geïnspireerd dan welke andere man in de geschiedenis.*

*Het is vrijwel onmogelijk om een motivational spreker te vinden die geen beroep doet op het werk van Hill. Zijn invloed is te vinden in de geschriften van zijn vroege collega's, Dale Carnegie en Norman Vincent Peale.*

*Later hebben succesvolle auteurs en sprekers, zoals W. Clement Stone, Og Mandino en Earl Nightingale rechtstreeks samengewerkt*

*met Napoleon Hill zelf of met de Napoleon Hill Foundation. Afspiegelingen van de principes van Hill zijn ook terug te vinden in boeken van uiteenlopende auteurs zoals Wally 'Famous' Amos, Mary Kay Ash, Ken Blanchard, Adelaide Bry, Jack Canfield en Mark Victor Hansen – de auteurs van Chicken Soup for the Soul, Debbie Fields, Shakti Gawain, John Gray, Susan Jeffers, Bruce Jenner, Charlie 'Tremendous' Jones, Tommy Lasorda, Art Linkletter, Joan Lunden, dr. Maxwell Maltz, James Redfield, dr. Bernie Siegel, Jose Silva, Brian Tracy, Lillian Vernon en Dennis Waitley. Steven Covey, de auteur van The Seven Habits of Highly Effective People, heeft vaak gesproken over de invloed van Napoleon Hill. Anthony Robbins, ontegenzeggelijk de meest succesvolle motivational auteur en spreker aan het begin van de eenentwintigste eeuw, noemt Napoleon Hill een persoonlijke held.*

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

Als je er klaar voor bent, zal het geheim, terwijl je zit te lezen, plotseling van de pagina springen en duidelijk voor je staan. Als het verschijnt, zul je het herkennen. Stop even als het geheim zich bekendmaakt, of dat nu gebeurt in het eerste hoofdstuk of in het laatste, en maak een aantekening van het tijdstip en de plaats. Die zul je willen onthouden, omdat deze ontdekking het belangrijkste keerpunt in je leven zal betekenen.

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

Mag ik ten slotte één korte suggestie opperen, die een aanwijzing kan vormen hoe je het geheim van Carnegie kunt herkennen? Succes

en alle vergaarde rijkdommen beginnen met een idee. Als je klaar bent voor het geheim, bezit je al de helft ervan. Daarom zul je de tweede helft herkennen, zodra die je geest bereikt.

#### COMMENTAAR

*In tegenstelling tot veel andere zakelijke en motivational literatuur is het bij Think & Grow Rich niet de bedoeling dat de lezer van hoofdstuk naar hoofdstuk springt en er hier en daar een idee uithaalt om het probleem van dat moment op te lossen. Dit boek is geschreven als een zorgvuldig geïntegreerd geheel, dat van het begin tot het einde volledig gelezen moet worden.*

*Ideeën die in een bepaald hoofdstuk worden geïntroduceerd, komen vaak terug in andere hoofdstukken, waar hun betekenis en belang afhangen van de kennis die de lezer eerder al heeft opgedaan*

*De hoofdstukken zijn zo ontworpen, dat het ene op een zodanige manier op het andere voortbouwt, dat elk woord gelezen moet worden, over ieder idee moet worden nagedacht, en elk denkbeeld begrepen en opgenomen moet worden.*

*Think & Grow Rich wordt vaak de eerste filosofie van persoonlijk succes genoemd, en een filosofie is veel meer dan een verzameling oplossingen voor een zakelijk probleem. Een filosofie is een systeem van principes dat je gedachten en daden leidt, en je voorziet van een ethische code en een normenstandaard. Dit boek zal niet alleen veranderen **wat** je denkt, het zal letterlijk veranderen **hoe** je denkt.*

*Bij het voorbereiden van deze nieuwe en aangepaste editie zijn alle gezichtspunten uit Think & Grow Rich geanalyseerd om er zeker van te zijn dat ze ook in het huidige klimaat van zaken doen van toepassing zijn.*

*Daar waar materiaal gedateerd was of niet meer aansloot bij hedendaagse gebruiken, is de originele tekst aangepast of uitgebreid met relevant nieuw materiaal.*

*Een kenmerk van de originele editie van Think & Grow Rich is dat Napoleon Hill in elk hoofdstuk voorbeelden uit het echte leven noemt, die gebaseerd zijn op zijn uit de eerste hand opgedane*

*kennis over de meest succesvolle, selfmade Amerikaanse multimiljonairs.*

*In deze editie zijn alle verhalen van Hill bewaard gebleven. De redactie heeft moderne voorbeelden en parallellen toegevoegd, die duidelijk aantonen dat de principes van Hill ook vandaag nog gelden, en dat degenen die geslaagd zijn er nog steeds door worden geleid.*

*Naast moderne voorbeelden heeft de redactie, daar waar het voor de lezer van belang zou kunnen zijn, kleine aantekeningen toegevoegd die relevante informatie geven over meer recente ontwikkelingen. Waar van toepassing worden ook boeken en andere materialen voorgesteld, die een aanvulling geven op de verschillende gezichtspunten van de filosofie van Napoleon Hill.*

*Een punt van meer technische aard is, dat de redactie de geschreven tekst heeft behandeld alsof het om het werk van een nog levende auteur gaat. Daar waar we zinnen tegenkwamen die volgens de moderne grammaticaregels te lang waren of ouderwetse interpunctie of stijlvormen bevatten, hebben we gekozen voor hedendaags taalgebruik.*

*Het zal lezers die de eerdere uitgaven kennen, opvallen dat in deze uitgave de hoofdstuknummers zijn gewijzigd. Oorspronkelijk begon Think & Grow Rich met een ongenummerd hoofdstuk, een voorwoord van de auteur. In deze uitgave is die tekst opgenomen in hoofdstuk 1, dat is hernoemd tot Het Geheim van Succes.*

*De hoofdstukken daarna zijn opvolgend genummerd en in de oorspronkelijke volgorde opgenomen. Het hoofdstuk dat eerst Het Mysterie van de Omvorming van Seksuele Energie als titel had, is omgedoopt tot Seksualiteit: Charisma en Creativiteit. De tekst ervan is geherstructureerd en van aantekeningen voorzien om de rol van vrouwen in de hedendaagse maatschappij te reflecteren.*

*Alle redactionele opmerkingen zijn duidelijk gezet in een lettertype en stijl die afwijkt van de oorspronkelijke tekst.*

---

ZOWEL ARMOEDE ALS RIJKDOM  
ZIJN DE NAKOMELINGEN  
VAN GEDACHTEN.

---

---

## HOOFDSTUK 2

### GEDACHTEN ZIJN DINGEN

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

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

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

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

Toen dit verlangen, of deze gedachte, voor het eerst bij hem opkwam, kon hij er niets mee doen. Twee problemen stonden hem in de