

NAPOLEON
HILL'S
GOUDEN
REGELS



NAPOLEON HILL



NAPOLEON HILL'S GOUDEN REGELS

Napoleon Hill

Oorspronkelijke titel: Napoleon Hill's Golden Rules

Copyright © 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: Succesboeken.nl
Redactie: Eline Trentelman

ISBN: 9789079872169
NUR: 740

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

De bijbelteksten in deze uitgave zijn ontleend aan De Nieuwe
Bijbelvertaling © Nederlands Bijbelgenootschap, Haarlem, 2004/2007

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



Voorwoord: Don M. Green	VII
Inleiding	XI
Les 1: Je sociale en lichamelijke erfenis	1
Les 2: Autosuggestie	5
Les 3: Suggestie	21
Les 4: De wet van wederkerigheid	43
Les 5: De kracht van je geest	59
Les 6: Hoe je zelfvertrouwen opbouwt	69
Les 7: Omgeving en gewoonte	81
Les 8: Hoe je geheugen te verbeteren	103
Les 9: Hoe Marcus Antonius suggestie gebruikte om het Romeinse volk te overwinnen	125
Les 10: Overtuiging versus dwang	139
Les 11: De wet van vereffening	161
Les 12: De <i>Gouden Regel</i> als sleutel voor alles wat je wilt bereiken	173

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

Voorwoord



Misschien ben jij een van de vele miljoenen in de wereld die het werk van Napoleon Hill heeft gelezen en er profijt van heeft gehad. Of je nu een fervent volger bent van de lessen van Hill of voor het eerst met zijn werk in aanraking komt, je zult baat hebben bij deze lessen over het menselijk potentieel.

Dit boek is ontstaan uit de tijdschriften die Hill meer dan tachtig jaar geleden heeft gepubliceerd. *Hill's Golden Rule Magazine* en *Hill's Magazine* werden een paar jaar voordat zijn eerste boek verscheen gepubliceerd. De lessen van Hill zijn verwoord in een reeks van artikelen die over het potentieel van de mens gaat.

Hill is in 1883 in de afgelegen bergen van Wise County in Virginia geboren. Deze omgeving bood een jongetje, dat opgroeide in armoede, niet veel mogelijkheden. Zijn moeder overleed toen hij tien jaar oud was en zijn vader hertrouwde een jaar later. De stiefmoeder van Napoleon zou een zegen blijken voor deze kleine jongen. Martha was een jonge, goed opgeleide weduwe, de dochter van een arts.

Zij nam haar energieke stiefzoon, die vaak kattenkwaad uithaalde, liefdevol op. Het nieuwste lid van de familie Hill was een levenslange bron van aanmoediging. Later in zijn leven was Hill vol lof over zijn stiefmoeder. Net als Abraham Lincoln, de zestiende president van Amerika, dat was over zijn stiefmoeder: 'wat ik ook ben of streef te zijn heb ik te danken aan die lieve vrouw'. Op zijn dertiende ruilde hij met de hulp van zijn stiefmoeder een pistool om voor een typemachine. Een reeks artikelen stimuleerde hem om een professionele schrijver te worden.

Na twee jaar middelbare school ging Hill naar een *business-school*.

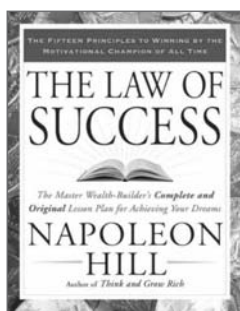
Eenmaal afgestudeerd wilde hij bij Rufus Ayres werken. Een man die procureur-generaal was van de staat Virginia, een officier van de Confederatie en eenmaal kandidaat voor de Amerikaanse senaat. Generaal Ayres was actief in de bankwereld, de houtindustrie en de kolenmijnbouw en Hill dacht dat hij de rijkste man in de bergen was.

Maar opeens was Hill geïnteresseerd om rechten te studeren. Hij haalde zijn broer Vivian over om samen met hem naar Georgetown Law School te gaan. Napoleon zou als schrijver werken om het voor hun allebei te financieren. Vivian studeerde af, maar Napoleon sloeg een andere weg in en kreeg een baan bij *Bob Taylor's Magazine*. Robert Taylor was de eigenaar, een Amerikaanse senator uit Tennessee.

Hill's opdrachten waren succesvol, zoals een verhaal over de groei van de zeehaven Mobile in Alabama. Toen hij Andrew Carnegie moest interviewen in zijn huis van 45 kamers voor een kort gesprek liep dit uit tot drie dagen. Carnegie daagde hem uit om de succesvolste mensen te interviewen en een filosofie over succes te ontwikkelen, die hij dan aan anderen zou leren.

Hill's leven veranderde drastisch en zijn levenslange avontuur werd een studie. Hij interviewde succesvolle mensen om erachter te komen waarom sommige mensen succesvol waren, maar de meesten niet.

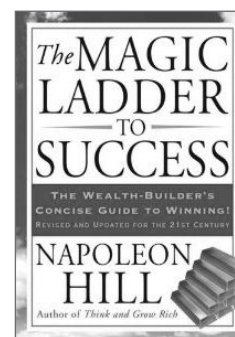
Carnegie's introductie bracht de jonge Hill in contact met Henry Ford, Thomas Edison, George Eastman, John D. Rockefeller en andere beroemde mensen in die tijd. Hill's studie van succesprincipes duurde twintig jaar en hij had meer dan vijfhonderd interviews gedaan voordat



hij zijn eerste boek schreef.

Hill werd 87 jaar oud en gedurende zijn leven ontwikkelde hij de filosofie van de succesprincipes, die vandaag de dag nog net zo relevant zijn als toen hij ze schreef. Hill's eerste titel betrof een achtdelige serie, *The Law of Success**, uitgegeven in 1928.

Hij begon royalty's te ontvangen van \$ 2.000 tot \$ 3.000 per maand. Dit waren zulke grote bedragen dat hij een Rolls Royce kocht om een bezoek te brengen aan Guest River in de bergen van Wise County in Virginia, waar hij was opgegroeid.



Hill schreef een boek geheten *The Magic Ladder to Success**. Dit bleek een samenvatting te zijn van *The Law of Success*, maar er zat ook een hoofdstuk bij dat *Forty Unique Ideas* heette, over geld verdienen.

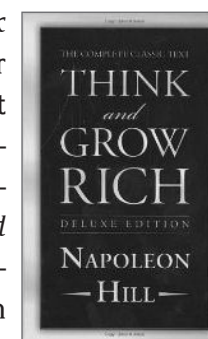
Een paar van deze ideeën waren o.a. zelfbedienings benzinstations waar automobilisten zichzelf dag en nacht konden bedienen, sloten waar geen sleutels voor nodig zijn om diefstal te voorkomen, frisdranken die gemaakt waren van groenten die vers waren geperst, zonder conserveringsmiddel. Bedenk wel dat dit in 1930 was. De lijst geeft aan hoe vooruitziend Hill was.

Dat Hill visionair was is nog duidelijker te zien in de vele schrijfsels van vandaag over zelfontwikkeling. Ze zijn een bewerking van wat Hill bestudeerde en waar hij meer dan 80 jaar geleden over schreef.

Vandaag de dag zijn er veel boeken geschreven over de wet van de aantrekkingskracht alsof het een nieuw ontdekt principe is dat succes garandeert. Hill schreef over dit *nieuwe* principe in de maart-editie in 1919 van *Hill's Golden Rule Magazine*. Dit staat in Les 4: de wet van wederkerigheid.

Tegenwoordig zijn er stapels en stapels boeken waarin naar Hill's werk wordt verwezen. En van alle motivatiesprekers en -schrijvers die ooit hebben bestaan wordt hij zonder twijfel het meest geciteerd. Deze citaten worden soms letterlijk overgenomen en andere keren lichtelijk aangepast.

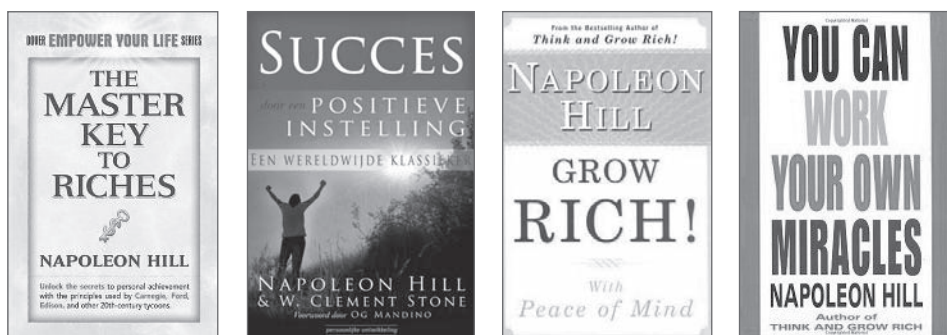
In 1937 schreef Hill zijn meest bekende boek, *Think and Grow Rich***, dat verkocht werd voor \$ 2,50 per exemplaar. Dit boek was driemaal uitverkocht in het jaar dat het werd gepubliceerd tijdens de Grote Depressie. Dit gebeurde zonder de massale reclamecampagnes die we vandaag de dag kennen. Van *Think and Grow Rich* werden wereldwijd meer dan honderd miljoen exemplaren verkocht en nog steeds gaan zo'n één miljoen exemplaren per jaar over de toonbank.



Tegenwoordig is een bestseller meestal een boek waarvan honderduizend exemplaren verkocht worden. Van alle boeken van Hill werden

meer dan honderdduizend exemplaren verkocht en van de meeste boeken meer dan een miljoen exemplaren.

De populaire boeken van vandaag hebben wat uitgevers een *leven op de plank* noemen van een of twee jaar (de periode van vraag naar een boek en daardoor op voorraad in grote boekwinkels). Hill's *The Law of Success* wordt sinds 1928 doorlopend gepubliceerd. *Think and Grow Rich* sinds 1937. *The Master Key to Riches** sinds 1945.



*Success Through A Positive Mental Attitude*** sinds 1960 – in 2009 is dit boek in het Nederlands verschenen bij Succesboeken.nl met de titel *Succes door een positieve instelling***. *Grow Rich with Peace of Mind**** sinds 1967.

En *You Can Work Your Own Miracles***** sinds 1971. Met andere woorden, de boeken van Hill verkopen vandaag beter dan toen hij ze schreef.

— Don M. Green
Directeur

The Napoleon Hill Foundation, USA

* uitgegeven door Dover Publications, Mineola, New York, USA, 2009

** uitgegeven door Pocket, New York, USA, 2007

** uitgegeven door Succesboeken.nl, 2009

*** uitgegeven door Plume (Penguin), New York, USA, 2007

**** uitgegeven door Ballantine Books, New York, USA, 1996

Inleiding



Hoe je het meest uit dit boek haalt

Wanneer je de boeken van Napoleon Hill leest is er bij sommige een deel toegevoegd van de bestseller *Succes door een positieve instelling*, die hij met W. Clement Stone geschreven heeft. Dit stuk heet *Hoe je het meest uit dit boek haalt*.

Om je bewust te worden van de krachten waar jij over beschikt, moet je eerst bereid zijn om deze informatie te accepteren en te gebruiken.

De principes van succes zullen net zo bij jou werken als die bij anderen hebben gewerkt, ongeacht je opleiding, erfelijkheid of omgeving. Maar als jij gelooft dat je voorbestemd bent om te mislukken en dat je daar niets aan kunt doen, dan zul je zeker falen. De keuze is aan jou en alleen aan jou.

De HRAT-formule

De formule legt je niet alleen uit wat je moet doen maar ook hoe je het moet doen. Als je klaar bent om de HRAT-formule te gebruiken, dan zijn de twee principes die jouw succes garanderen:

1. Herken, relateer, absorbeer en pas de principes, technieken en methodes toe die je ziet, hoort, leest en ervaart die je kunnen helpen om je doelen te bereiken. Dit is de HRAT-formule.

De H staat voor herkennen, de R voor relateren, de A voor absorberen en de T voor toepassen.

2. Leid je gedachten, stuur je emoties en bepaal je bestemming door jezelf te motiveren met je wilskracht om doelen te bereiken die de moeite waard zijn.

Houd tijdens het gebruik van deze formule je doelen in gedachten en wees bereid om nuttige informatie te accepteren.

Let op de woorden en wat er bedoeld wordt als je leest en hoe dit in verband staat met je eigen doelen. Lees deze stof alsof de schrijver het voor jou heeft geschreven.

Onderstreep tijdens het lezen, zinnen of een gedeelte uit de tekst waarvan jij voelt dat die belangrijk voor je zijn.

Wanneer er ideeën bij je opkomen die je mogelijk kunnen helpen, schrijf ze dan op in de kantlijn.

Onthoud tijdens het lezen en toepassen van de HRAT-formule, dat het tweede gedeelte het meest belangrijke is. Dit is het gedeelte waar de meeste mensen doorheen vliegen, zelfs geneigd zijn dit over te slaan. Dit zijn dezelfde mensen die excuses maken of anderen de schuld geven voor het ontbreken van hun succes.

Ieder zelfontwikkelingsboek is pas de prijs waard die je ervoor betaald hebt, als je er ook iets mee doet en actie neemt!

— The Napoleon Hill Foundation, USA



Je sociale en lichamelijke erfenis

Je ouders hebben je fysiek geschapen, maar *jij* kunt jezelf mentaal vormen. Jij en ieder ander mens zijn de som van twee dingen: erfelijkheid en omgeving. Jij hebt bepaalde lichamelijke kenmerken en eigenschappen van je ouders geërfd, andere eigenschappen en kenmerken heb je van je grootouders en hun ouders geërfd.

Je postuur, de kleur van je ogen en je haar, de structuur van je huid en andere fysieke kenmerken heb je geërfd. Dus veel van je fysieke voorkomen is een gevolg van oorzaken waar je geen controle over hebt.

Deze eigenschappen, die je hebt *meegekregen* uit je fysieke erfenis, zijn voor het grootste deel eigenschappen die je niet kunt veranderen.

Maar het is een andere zaak wanneer het gaat om de kenmerken die je hebt ontwikkeld als resultaat van de omgeving waarin je opgroeide. Dit wordt ook wel sociale erfelijkheid genoemd. Deze eigenschappen kun je veranderen zoals jij wilt.

De eigenschappen die je ontwikkeld hebt voor je tiende zullen natuurlijk moeilijker zijn om te veranderen, omdat ze diep geworteld zijn. Je zult het moeilijk vinden om genoeg wilskracht op te brengen om deze te veranderen.

Vanaf het moment dat je geboren bent vormt iedere indruk die via

een van je vijf zintuigen je hersenen binnenkomt je sociale erfenis. De liedjes die je zingt of hoort, de gedichten die je leest, de boeken die je bestudeert, de dingen die je ziet, maken allemaal deel uit van je sociale erfenis.

De voornaamste bronnen waarvan jij dingen hebt geleerd en die nu je persoonlijkheid vormen zijn de volgende. Als eerste wat je thuis van je ouders hebt geleerd. Ten tweede wat je op de zondagsschool of in de kerk hebt opgestoken, indien je die bezocht hebt. Ten derde je ervaringen op school. En ten vierde het lezen van kranten, tijdschriften en ander leesmateriaal – en tegenwoordig TV, radio en internet.

Je mening over elk onderwerp is het resultaat van alle indrukken die je hebt opgedaan via je zintuigen. Je overtuiging kan juist of onjuist zijn. Dit hangt af van of de impressies betrouwbaar of niet betrouwbaar, waar of niet waar zijn.

Als je hebt geleerd hoe je op de juiste manier moet denken en hoe je vooroordelen over mensen, godsdiensten, politiek en soortgelijke kwesties kunt overwinnen dan ben je bevoorrecht. En als je ook ziet dat feiten continu je denkvermogen beïnvloeden en je weet hoe je alle indrukken die niet waar zijn van je weg kunt houden, dan is dat mooi. Het is dan mogelijk voor jou om de dingen te kiezen in je omgeving die jou het meest zullen helpen om de persoonlijkheid te vormen die jij graag wilt zijn.

Fysieke erfelijkheid is niet iets dat echt veel veranderd kan worden, maar je sociale vorming wel. Nieuwe ideeën nemen de oude over en de waarheid neemt de plaats in van onwaarheid. Een klein, zwak lichaam kan een enorme, geweldige geest hebben door deze bewust te vormen. Aan de andere kant kan een groot, sterk lichaam een zwakke en inactieve geest hebben, doordat deze niet gericht ontwikkeld wordt.

De geest, ofwel het denkvermogen, is het resultaat van alle indrukken die de hersenen hebben bereikt via de zintuigen. Daarom is het belangrijk dat deze indrukken op waarheid gebaseerd zijn en vrij zijn van vooroordelen, haat en dergelijke.

Het denkvermogen is net als vruchtbare grond. Het produceert de oogst die voortkomt uit het zaadje dat geplant is en de indrukken die via de zintuigen worden opgedaan.

Door vier bronnen te beheersen (1) opvoeding, (2) godsdienst, (3) onderwijs en (4) media (kranten, tijdschriften, boeken, radio en tegenwoordig ook TV en internet) kunnen de idealen van landen en mensen compleet veranderd worden. In één generatie kunnen idealen worden overgenomen door nieuwe idealen.

Via deze informatiebronnen kan een ideaal, idee of gedachte bij een kind zo aanhoudend worden opgedrongen, dat het heel moeilijk en bijna onmogelijk is dit naderhand te wissen of te wijzigen.

Samengevat is het de moeite waard om de twee meest belangrijke punten die gemaakt zijn te herhalen, namelijk:

Ten eerste – Elk ideaal en elke gewoonte bedoeld om een permanent onderdeel te worden van een mens, moet in zijn of haar bewustzijn geplant worden tijdens de vroege kinderjaren. Dit gebeurt volgens het principe van sociale erfenis. Een gedachtegoed dat op deze manier wordt geplant wordt een vast onderdeel van die persoon en blijft bij hem gedurende de rest van zijn leven.

In uitzonderlijke situaties kan het zo zijn dat invloeden, die sterker zijn dan degenen die het idee plantten, dit neutraliseren en verwijderen. Dit is het principe van sociale erfenis. Het omvat het middel waarmee alle dominerende kenmerken van een persoon zijn ontstaan. En deze zijn vervolgens ontwikkeld door alle indrukken uit de omgeving die via de vijf zintuigen in het bewustzijn zijn gekomen. Dit staat compleet los van de fysieke eigenschappen die van de ouders geërfd zijn.

Ten tweede – Een van de meest belangrijke basisprincipes van de psychologie met betrekking tot eigenschappen van het menselijke karakter is, dat de mens de neiging heeft juist dat te willen wat onderdrukt wordt, niet mag of moeilijk te krijgen is.

Het moment waarop je een object wegneemt van een persoon, is het moment waarop die persoon naar dat object verlangt. Als je iemand iets verbiedt, wil die persoon graag dat doen wat verboden is. Een mens houdt er niet van om iets gedwongen te doen.

Om een idee permanent in iemands geest te planten moet het op zo'n manier gepresenteerd worden dat iemand het makkelijk accepteert.

Alle bekwaame verkopers kennen dit principe. Ze bieden hun goede-

ren en service zodanig aan, dat de koper zich er bijna niet van bewust is dat de ideeën, die hij of zij heeft, niet van hem of haarzelf komen.

Deze twee principes zijn het waard om goed overwogen te worden door eenieder die leider wil zijn in een zichzelf respecterende onderneming. Alle succesvolle leiders zijn van de toepassing van deze principes afhankelijk. Of je nu goederen verkoopt, dokter bent of advocaat, boeken schrijft, les geeft op school, manager bent van een bedrijf of in de commerciële sector zit, als je deze twee principes bestudeert, begrijpt en toepast, zal je bekwaamheid om mensen te bereiken enorm toenemen.

Jij bent het resultaat van twee factoren: erfelijkheid en omgeving. Je kunt niet helpen hoe je geboren bent, maar je kunt wel je sterke eigenschappen opbouwen en je zwakke overwinnen.

Je *kunt* je omgeving, je gedachten, je bestemming, je levensdoel veranderen. Het is aan *jou*. *Wil* je het? Dan *kun* je het.



Autosuggestie

De term *autosuggestie* betekent kortweg zelsuggestie; een suggestie die men zich doelbewust eigen maakt. James Allen had in zijn briljante tijdschrift *As a Man Thinketh* deze term goed uitgelegd door te laten zien dat een persoon zich helemaal kan veranderen door middel van autosuggestie.

Deze les, net als in James Allen's tijdschrift, is vooral bedoeld om mannen en vrouwen zich van de waarheid bewust te laten worden, dat zij "de scheppers van zichzelf" zijn door de kwaliteit van de gedachten die zij kiezen en stimuleren. De geest is de heerser van zowel het innerlijke karakter als de resultaten die men ervaart in de buitenwereld. Waar men voorheen door het leven ging in onwetendheid, met pijn en verdriet, kan men nu voortleven met begrip en in vreugde.

Deze les is niet bedoeld als een preek, noch als verhandeling over moraliteit of ethiek. Het is een wetenschappelijke bijdrage, waardoor de student kan begrijpen waarom dit de eerste stap is op de magische ladder van succes. Ook hoe hij of zij zich deze stap eigen kan maken om zo de belangrijkste economische problemen te overwinnen.

Deze les is gebaseerd op de volgende feiten:

1. Elke beweging van het menselijk lichaam wordt aangevoerd door gedachten. Opdrachten worden gestuurd vanuit de hersenen, waar de geest regeert.

2. De geest is verdeeld in twee delen. Het ene deel is het bewuste (dat onze lichamelijke activiteiten aanstuurt terwijl we wakker zijn) en het andere deel het onderbewuste. Dit laatste leidt onze lichamelijke activiteiten terwijl we ons hiervan niet bewust zijn.
3. De aanwezigheid van elke gedachte in het bewuste (en waarschijnlijk is hetzelfde waar betreffende gedachten in het onbewuste) brengt een 'samenhangend gevoel' teweeg. Dit stimuleert iemands lichamelijke activiteiten om deze gedachten om te zetten in een fysieke realiteit. Bijvoorbeeld, men kan zelfvertrouwen en moed ontwikkelen door het gebruik van de volgende of gelijksoortige positieve bevestigingen, of door continu deze gedachten vast te houden: "Ik geloof in mezelf. Ik ben moedig. Ik kan wat ik ook maar wil voor elkaar krijgen."
Dit is wat we autosuggestie noemen.

De eerste stap op de magische ladder van succes kan als volgt genomen worden. Allereerst moet je volhardend zoeken naar specifiek werk waaraan je je leven wilt wijden en zorgen dat iedereen die hiermee in aanraking komt er baat bij zal hebben.

Schrijf nadat je hebt besloten wat je levenswerk wordt, een duidelijke verklaring op van dit werk en leer die uit je hoofd.

Herhaal deze verklaring van je levenswerk een paar keer per dag, vooral net voor het slapen gaan. Bevestig jezelf dat je de nodige kracht, mensen en materiële dingen kunt aantrekken om je levenswerk of vastgestelde doel in het leven te verwezenlijken.

Onthoud dat je brein letterlijk een magneet is die mensen aantrekt in je leven die overeenkomen met je meest dominante gedachten en diepst liggende idealen.

Er is een wet, die wij heel terecht de wet van de aantrekkingskracht noemen, waarbij alles in het universum altijd het gelijksoortige aantrekt. Deze wet is net zo onveranderlijk als de wet van de zwaartekracht die de planeten in de juiste banen houdt. Als deze wet niet bestond zouden de cellen waaruit een eikenboom groeit met de cellen van een populier mixen en een boom produceren die half eik en half populier zou zijn. Maar van dit verschijnsel is nog nooit gehoord.

Als we deze wet iets nader bekijken zien we op welke wijze mannen

en vrouwen onder deze wet vallen. We weten dat succesvolle, welvarende mensen het gezelschap opzoeken van mensen die hetzelfde denken als zij. Zo zoeken mensen die minder welvend zijn ook eenzelfde gezelschap. Dit gebeurt net zo natuurlijk als water dat altijd bergafwaarts stroomt.

Soort zoekt soort. Dit is absoluut een feit.

Als het dus waar is dat men continu het gezelschap zoekt van mensen van wie hun idealen en gedachten eenvormig zijn met die van hen, kun je dan inzien hoe belangrijk het is om je gedachten zo te sturen dat ze uiteindelijk een 'magneet' in je brein vormen die de mensen aantrekt die jij wilt?

Als het ook zo is dat de aanwezigheid van elke gedachte in je bewustzijn de lichamelijke activiteiten stimuleert die overeenkomen met het karakter van je gedachten, kun je dan zien hoeveel profijt je hebt van het zorgvuldig selecteren van je gedachten?

Lees deze regels grondig door en denk goed na over wat ze betekenen, omdat we nu de basis neerzetten van een wetenschappelijke waarheid die het fundament vormt waarop alle menselijke prestaties zijn gebaseerd. We gaan vanaf nu een weg bouwen waarop je kunt reizen om uit de wildernis van twijfel, ontmoediging, onzekerheid en teleurstelling te komen en we willen dat je gewend raakt aan elke stap van deze weg.

Niemand weet wat een gedachte is, maar elke filosoof en iedereen met een wetenschappelijke achtergrond die dit onderwerp heeft bestudeerd is het er over eens dat een gedachte een krachtige vorm van energie is. Deze energie bestuurt de werkzaamheden van het lichaam. Elk idee dat lang en geconcentreerd in gedachte wordt vastgehouden neemt een permanente vorm aan. Deze gedachten stimuleren de functionaliteit van het lichaam verder volgens de geaardheid van deze gedachten, bewust of onbewust.

Autosuggestie, dat eenvoudigweg een idee is dat in de geest standhoudt door middel van gedachten, is het enig bekende principe waarmee iemand zich letterlijk kan veranderen naar een zelfgekozen profiel.



Hoe karakter te ontwikkelen door autosuggestie

Dit brengt ons op een geschikte plek om de methode uit te leggen waarmee je schrijver zichzelf letterlijk heeft veranderd in een periode van zo'n vijf jaar.

Voordat we hiermee aan de slag gaan, laten we je eraan herinneren dat mensen betwijfelen wat ze niet begrijpen en alles wat ze zelf niet kunnen bewijzen, door hun eigen ervaringen of ervaringen van anderen om hen heen.

Laten we je er ook aan herinneren dat dit geen tijd is om een *Onge-lovige Thomas* te zijn. Je schrijver, hoewel een nog betrekkelijk jonge man, heeft de geboortes van enkele grootse uitvindingen in de wereld meegemaakt. De onthullingen van zogenaamde *verborgen geheimen* van de natuur.

Hij kan je eraan herinneren dat gedurende de laatste 60 jaar, de wetenschap de deur heeft geopend die ons scheidde van het licht van de waarheid. Het heeft ons de tools gegeven in de ontwikkeling, cultuur en vooruitgang die nog niet ontdekt waren.

Relatief kort geleden, hebben we de geboorte van de gloeilamp, de typemachine, de drukpers, de röntgenstraling, de telefoon, de auto-mobiel, het vliegtuig, de onderzeeër, de draadloze telegrafie en andere georganiseerde krachten gezien. Deze dienen de mensheid en scheidt hem duidelijk van de dierlijke instincten van de donkere primitieve tijden waaruit de mens is gekomen.

Terwijl deze regels worden geschreven, krijgen we te horen dat Thomas A. Edison bezig is met een machine waarvan hij gelooft dat het de communicatie tussen heengegane geesten van mensen en ons hier op aarde mogelijk maakt, als zoiets mogelijk is.

En als de aankondiging morgenochtend vanuit East Orange, New Jersey komt, dat Edison dit apparaat heeft voltooid en met geesten heeft gecommuniceerd, dan zal deze schrijver met dit nieuws niet de spot drijven.

Als we dit niet accepteren totdat we bewijs hebben gezien, zouden we er op z'n minst open voor moeten staan. De laatste dertig jaar zijn wij royaal getuige geweest van het 'onmogelijke'.

Dit heeft ons ervan overtuigd dat er maar weinig niet mogelijk is

wanneer de mens een taak aanpakt met die meedogenloze toewijding, die geen mislukking kent.

Volgens de moderne geschiedenis bespotten de grote bazen van de spoorwegen het idee dat Westinghouse een trein kon laten stoppen door middel van een remsysteem op perslucht. Tezelfdertijd werd er in New York een wet opgesteld waarin alle spoorbedrijven dit 'domme ontwerp' moesten toepassen. Zonder die wet zouden de treinen van vandaag niet zo veilig en snel kunnen zijn.

Laten we ook niet vergeten dat als de beroemde Napoleon Bonaparte Robert Fulton's verzoek om een interview niet had afgeslagen, dan zou vandaag de dag de Franse hoofdstad zich misschien op Engelse bodem hebben bevonden en zou Frankrijk heerser zijn over het Britse Rijk. Fulton had Napoleon bericht gestuurd dat hij een stoommachine had uitgevonden die boten tegen de wind in kon laten varen. Napoleon had nog nooit van zoiets gehoord en stuurde een bericht terug dat hij geen tijd had voor grappenmakers en dat schepen niet tegen de wind in konden varen, want boten hadden nog nooit zo gevaren.

Als de schrijver het zich goed herinnert werd er een wetsvoorstel ingediend bij het Congres, waarin een budget werd aangevraagd om te experimenteren met een vliegtuig dat Samuel Pierpont Langley had ontworpen. Dit werd direct afgewezen met de opmerking dat professor Langley een hopeloze dromer was en een 'gek'. Niemand had ooit een man in een machine zien vliegen en niemand geloofde dat het mogelijk was.

Maar diegenen die niet willen worden uitgelachen door latere generaties staan steeds meer open voor krachten die we niet begrijpen.

Deze 'onmogelijkheden' in het verleden zijn toch werkelijkheid geworden; onthoud dit. We wilden je hieraan herinneren, voordat we naar je eigen leven gaan kijken en je bepaalde principes laten zien, waarvan wij geloven dat ze voor iemand die hier onbekend mee is moeilijk te accepteren zijn totdat ze getest en bewezen zijn.

We zullen nu beginnen met de meest verbazingwekkende en wonderbaarlijke belevens uit ons hele verleden. Een ervaring die alleen bedoeld is voor diegenen die oprecht willen weten hoe ze zichzelf beter kunnen ontwikkelen.

Toen we een paar jaar geleden voor het eerst het principe van auto-

suggestie doorhadden, maakten we een plan om dit in de praktijk toe te passen. We wilden bepaalde eigenschappen ontwikkelen die we bewonderden van bekende mensen uit de geschiedenis.

Vlak voor het slapen gaan deden wij onze ogen dicht en zagen in onze gedachten een grote vergadertafel voor ons op de vloer staan. (Begrijp alsjeblieft goed dat het beeld dat wij zagen opzettelijk met aanwijzingen in onze geest was geplaatst en als een directe opdracht diende voor ons onderbewuste. Het was een ontwerp om ons voorstellingsvermogen op te bouwen. Het had niets te maken met iets duisters of een onbegrijpelijk natuurverschijnsel.)

Daarna zagen we in onze gedachten de mannen van wie we bepaalde eigenschappen wilden overnemen rond de tafel zitten. En deze eigenschappen bouwden we in ons eigen karakter op door middel van autosuggestie.

Bijvoorbeeld: een paar van de mannen die wij kozen om plaats te nemen aan deze verzonden vergadertafel waren Lincoln, Emerson, Socrates, Aristoteles, Napoleon, Jefferson, Elbert Hubbard, Jezus, en Henry Ward Beecher, de bekende Engelse spreker.

Ons doel was om ons onderbewuste door middel van autosuggestie te beïnvloeden met de gedachte dat we de eigenschappen die we het meest bewonderden in deze en andere grootse mannen aan het ontwikkelen waren.

Elke avond zaten we een uur of iets langer in deze ingebeelde vergadering aan de vergadertafel. Nog steeds doen we dit elke dag, waarbij telkens een nieuw persoon aan de tafel zit als we iemand vinden van wie we bepaalde eigenschappen willen overnemen.

Van Lincoln wilden wij de kwaliteiten overnemen waarom hij het meest bekend stond: de oprechtheid van doelen; gerechtigheid voor iedereen, voor zowel vriend als vijand; een ideaal dat als doel had de massa's mensen te verlichten, de 'gewone mens'; de moed om met tradities te breken en nieuwe te creëren wanneer dat nodig is.

Al deze eigenschappen, die we zo bewonderden in Lincoln, wilden wij bij onszelf ontwikkelen. Dit deden we door ons onderbewuste te bevelen het beeld vast te houden van de vergadertafel en op dit beeld verder te bouwen.

Van Napoleon wilden wij zijn verbeterde volhardendheid overnemen;

we wilden zijn strategisch vermogen om slechte omstandigheden in goede te veranderen. We wilden zijn zelfvertrouwen en zijn fantastische vermogen om mensen te inspireren en te leiden; we wilden zijn vermogen om zijn eigen talenten en dat van zijn stafleden te herstructureren, omdat we wisten dat de echte macht slechts kwam door slim georganiseerde en goede, gerichte inspanningen.

Van Emerson wilden we dat opmerkelijk scherpe inzicht in de toekomst waar hij om bekend stond. We wilden zijn vermogen om het handschrift van de natuur te interpreteren dat tot uiting komt in stromende beken, zingende vogels, lachende kinderen, de blauwe luchten, de sterrenhemel, het groene gras en de mooie bloemen. We wilden zijn vermogen om menselijke emoties te interpreteren, zijn vermogen om te redeneren vanuit oorzaak naar gevolg en omgekeerd, vanaf gevolg terug naar oorzaak.

We wilden de kracht van de woorden van Elbert Hubbard en zijn vermogen om de trend van de tijd te verklaren. We wilden zijn vermogen om woorden zo te combineren dat ze de juiste beelden weergaven van de gedachten die we creëerden. We wilden zijn vermogen om op zo'n manier te schrijven dat het alle twijfel over de betekenis of oprechtheid wegnam.

We wilden Beecher's magnetische vermogen de harten van een publiek te winnen met het spreken in het openbaar. Zijn vermogen om met kracht en overtuiging te spreken. Een publiek aan het lachen of huilen te brengen, waardoor het samen met hem blijdschap, verdriet of een goed humeur beleeft.

Terwijl ik deze mannen voor me zag zitten rond de ingebeelde vergadertafel concentreerde ik me een paar minuten op elke man. Ik zei tegen mezelf dat ik de eigenschappen van de persoon op wie ik me concentreerde zelf graag wilde hebben en deze wilde ontwikkelen.

Als je denkt dat dit compleet belachelijk is en dat je sceptisch staat tegenover deze werking, dan vraag ik je nog even te wachten met je oordeel. Ik zal je iets vertellen dat je moet, en waarschijnlijk zal, overtuigen en je aanspoort goed na te denken en te overwegen.

Voordat ik me deze vergaderingen begon voor te stellen, had ik vele pogingen ondernomen om in het openbaar te spreken, waarbij het elke keer grandioos mislukte. De eerste speech die ik gaf na een week

van het oefenen op deze beelden, was het publiek zo onder de indruk dat ik werd teruggevraagd om over hetzelfde onderwerp te praten. Van dat moment tot vandaag de dag ben ik steeds beter geworden. De vraag naar mij om in het openbaar te spreken werd zo groot dat ik het grootste gedeelte van Amerika heb afgereisd om voor toonaangevende clubs, maatschappelijke organisaties, scholen en op speciaal geregelde bijeenkomsten te spreken.

In mei 1920 sprak ik in Pittsburgh voor de *Advertising Club* over *The magic ladder to success*. In het publiek zat een aantal van de meest invloedrijke zakenmannen van heel Amerika, zoals topmensen van de Carnegie Steel Company, de H.J. Heinz Pickle Company, de Joseph Horne Department Store en andere belangrijke industrieën in die stad. Dit waren mannen die analytisch dachten. De meeste van hen waren afgestudeerd. Deze mannen wisten wanneer iets goed was. Volgens een aantal mensen uit het publiek ontving ik de grootste ovatie die een spreker ooit had ontvangen in die organisatie.

Kort nadat ik terug was uit Pittsburgh ontving ik een medaille van de *Associated Advertising Clubs of the World* ter herinnering aan dat evenement. Het volgende was erop gegraveerd: **Met respect voor Napoleon Hill, 20 mei 1920.**

Denk alsjeblieft niet dat dit bedoeld is om op te scheppen. Dit zijn feiten, met echte namen, plaatsen en data. En dit is puur om je te laten zien dat ik de eigenschappen die ik zo bewonderde in Henry Ward Beecher ook daadwerkelijk zelf begon te ontwikkelen.

Dit deed ik door mijn ogen te sluiten en de heer Beecher voor me te zien aan die vergadertafel als lid van mijn ingebeelde adviesraad. Het principe waardoor het mogelijk was om mezelf zo te ontwikkelen was autosuggestie. Ik liet mijn hoofd zo vollopen met gedachten dat ik net zo goed, dan wel niet beter was dan de heer Beecher voordat ik ophield, dat geen andere resultaat mogelijk geweest zou kunnen zijn.

En dit is niet het einde van mijn verhaal, een verhaal tussen haakjes, dat honderdduizenden die me nu kennen in bijna elke stad en dorp in Amerika kunnen bevestigen!

Ik begon meteen intolerantie te vervangen door tolerantie. Ik begon de schitterende eigenschappen zoals gerechtigheid voor iedereen, vriend en vijand, over te nemen van de onsterfelijke Lincoln. Ik begon

steeds beter te worden, niet alleen in het spreken in het openbaar, maar ook in mijn schrijven. Ik kon heel duidelijk zien dat mijn vermogen om met kracht en overtuiging te schrijven zich gestaag ontwikkelde. Kwaliteiten die ik zo bewonderde van Elbert Hubbard.

Over dit punt gesproken: een paar maanden geleden maakte de heer Myers, een topman van de Morris Packing Company uit Chicago, de opmerking dat mijn hoofdartikelen in *Hill's Golden Rule Magazine* hem sterk deden denken aan wijlen Elbert Hubbard. Sterker nog, hij had zelfs gezegd dat ik Elbert Hubbard had overtroffen.

Nogmaals, dit is niet egocentrisch bedoeld en ik wil niet dat je aan deze feiten licht voorbijgaat. Als ik net zo goed schrijf als Hubbard, dan is dat omdat ik daarnaar heb gestreefd. Ten eerste door middel van autosuggestie waarin ik opzettelijk mijn geest opdroeg om niet alleen net zo goed als hij te zijn, maar zelfs beter indien mogelijk.

ER ZAL GEEN DUURZAME VREDE OP AARDE ZIJN TOTDAT HET MENSELIJK RAS
HEEFT GELEERD DAT EEN FYSIEKE STRIJD NIET EEN MORELE KWESTIE
KAN BESLISSEN.

Ik ben me ervan bewust dat het tonen van egocentrie een teken van zwakte is, of je nu een spreker of een schrijver bent. En deze schrijver vindt niets erger dan dat. Maar ik moet erbij zeggen dat het niet altijd een teken van egocentrie is wanneer een schrijver over zijn eigen ervaringen schrijft om de lezer waargebeurde feiten te geven over een specifiek onderwerp. Soms is het moedig om dit te doen.

In deze situatie zou ik het persoonlijk voornaamwoord 'ik' dat nu vaak is voorgekomen niet overdadig willen gebruiken, maar als ik dat niet zou doen zou het de waarde van mijn werk verminderen. Ik gebruik deze persoonlijke ervaringen alleen maar omdat ze waar zijn. En ik geloof dat het beter is het risico te lopen egocentrisch over te komen, dan een theoretisch voorbeeld te gebruiken van het principe van autosuggestie of het in de derde persoon te schrijven.



De waarde van een vastomlijnd doel in het leven

Je schrijver geeft dezelfde aandacht en zorg aan de details van zijn vastomlijnde doel in het leven als hij zou geven aan de plannen voor een wolkenkrabber, mocht hij overwegen er een te gaan bouwen. Je prestaties in het leven zullen niet vastomlijnder zijn dan de plannen waarmee je je doelen bereikt.

Iets meer dan anderhalf jaar voordat ik dit boek schreef, had ik de *schriftelijke* statement van mijn vastomlijnde doel in het leven herzien. De paragraaf met de titel 'inkomen' werd de volgende:

Ik zal \$ 100.000 per jaar verdienen omdat ik dit bedrag nodig heb om het educatieve programma dat ik heb opgezet voor mijn School of Business Economics voort te zetten.

Binnen zes maanden nadat ik deze verandering had gemaakt in mijn statement werd ik benaderd door de directeur van een bedrijf om zaken met hem te doen. Hij bood mij een contract aan dat \$ 105.200 per jaar betaalde. De \$ 5.200 was reiskostenvergoeding, want het kantoor was op lange afstand van Chicago gelegen. De rest van het geld was precies het bedrag dat ik had aangegeven in mijn *schriftelijke* statement.

Ik accepteerde dit aanbod en binnen vijf maanden had ik een organisatie gecreëerd voor dat bedrijf met nog andere activa waarvan de waarde op meer dan \$ 20 miljoen werd geschat. Ik noem geen namen omdat ik hierbij vermeld dat mijn opdrachtgever een manier had gevonden om me op te lichten en de \$ 100.000 niet heeft betaald.

Er zijn twee belangrijke feiten waar ik je op wil wijzen, namelijk:

- ten eerste kreeg ik precies het bedrag aangeboden dat ik wilde verdienen voor mijn vastomlijnde doel voor dat bepaalde jaar;
- ten tweede, dat ik het bedrag verdiende (zelfs vele malen meer) ook al heb ik het nooit ontvangen.

Kijk nu alsjeblieft eens naar de woorden van mijn statement waar ik had geschreven dat ik "\$ 100.000 per jaar zal verdienen".

Stel je nu de vraag: "Wat zou het verschil geweest zijn als er had gestaan: 'Ik zal \$ 100.000 per jaar verdienen en *ontvangen*'?"

Eerlijk gezegd weet ik niet of het anders was gelopen als ik het zo had opgeschreven. Maar het had ook een enorm verschil kunnen uitmaken.

Wie is wijs genoeg om het statement te kunnen bevestigen of ontkennen dat er een wet van het universum is, waardoor we aantrekken waar we in het leven in geloven. Dat we ontvangen wat we eisen, mits de eis reëel, oprecht en rechtvaardig is, met een duidelijk omschreven plan.

Ik ben ervan overtuigd dat het onmogelijk is het doel van een persoon die zijn of haar inspanningen goed organiseert onderuit te halen. Om die reden heeft de schrijver in een heel korte tijd zijn plek in het leven bereikt. En hij weet dat iedereen dit kan.

SERVICE EN OPOFFERING ZIJN DE WACHTWOORDEN
VOOR HET GROOTSTE SUCCES.

Ik heb tijdens de laatste twaalf maanden in mijn toespraken zeker duizendmaal verklaard dat naar mijn mening een persoon, die de tijd neemt om een sterk en vastomlijnd plan te maken waar iedereen die ermee in aanraking komt van zal profiteren, niet te verslaan is, mits hij het zelfvertrouwen ontwikkelt om met dit plan door te gaan tot het voltooid is.

Ik ben er nog nooit van beschuldigd dat ik overdreven naïef of bijgelovig ben. En ik ben ook nooit erg onder de indruk geweest van zogenaamde wonderen. Maar ik moet toegeven dat in mijn eigen ervaring en ontwikkeling van de afgelopen twintig jaar er bepaalde principes zijn die ongelooflijke, wonderbaarlijke resultaten hebben opgeleverd.

Ik heb mijn eigen geest zich zien ontwikkelen en groeien. Hoewel ik normaal gesproken niet snel overtuigd ben van 'wonderen', kan ik de oorzaken hiervan niet traceren. En ik moet toegeven dat er in de ontwikkeling van mijn brein vele dingen zijn gebeurd, waarvan ik de werkelijke bron niet kan achterhalen.

Maar ik weet wel dat mijn lichamelijke acties in harmonie zijn met de aard van de gedachten die mijn geest domineren. Dit zijn gedachten die ik toelaat of die ik expres in mijn bewustzijn heb geplaatst met de intentie dat deze mijn lichamelijke acties beheersen.

Uit mijn eigen ervaring blijkt telkens weer dat karakter niets te maken heeft met geluk. Karakter kan worden opgebouwd, net zoals een huis kan worden gebouwd volgens een ontwerp. En mijn eigen ervaringen hebben ook steeds aangetoond dat dit binnen een heel korte tijd kan gebeuren, afwisselend van een paar weken tot een paar jaar. Dit hangt af van de vastberadenheid en het verlangen waarmee iemand te werk gaat.

*Vreugde is de enige deugd. De plek voor vreugde is hier.
De tijd voor vreugde is nu. De manier om blij te zijn is
door anderen te helpen blij te zijn.*

— ROBERT G. INGERSOLL

Een paar maanden voordat ik deze psychologie zelf begon toe te passen had ik een interessante ervaring in Chicago. Ik wilde net de lift uitstappen in de grootste boek- en kantoorboekhandel A.C. McClurg & Company in Chicago. De liftbediende liet de deur sluiten en ik zat vast tussen de deur van de lift en de muur. Behalve dat dit veel pijn deed, was de mouw van mijn jas er compleet afgescheurd en het zag er naar uit dat dit niet meer gemaakt kon worden.

Ik meldde dit ongeval bij de manager van de zaak, meneer Ryan, die me zeer netjes liet weten dat ik de schade vergoed zou krijgen. Na een tijdje stuurde de verzekeringsmaatschappij een vertegenwoordiger die mijn jas bekeek en me \$ 40 betaalde voor de schade. Nadat alles was afgehandeld en iedereen tevreden was, nam ik mijn jas mee naar de kleermaker. Hij repareerde het zo netjes dat je naderhand niet kon zien dat mijn jas voorheen gescheurd was. De rekening was \$ 2.

Ik had \$ 38 die mij niet toebehoorde en toch was de verzekeringsmaatschappij tevreden. Ik denk vooral omdat ze me minder hebben betaald dan de helft van de kosten van een nieuw kostuum.

A.C. McClurg & Company was tevreden omdat de schade was vergoed door hun verzekeringsmaatschappij en het hun niets had gekost.

Maar ik was niet tevreden!

Er waren genoeg dingen waarvoor ik de \$ 38 kon gebruiken. Wet- telijk gezien was het geld van mij. Ik was in het bezit ervan en er was geen twijfel dat het niet terecht was hoe ik eraan was gekomen.

Als de verzekeringsmaatschappij had geweten dat het pak zo mooi gerepareerd was, had zij waarschijnlijk minder uitbetaald. Maar niemand wist van tevoren of het pak wel te repareren was.

Ik vocht met mijn geweten over die \$ 38, maar het liet mij niet toe het geld te houden. Dus had ik uiteindelijk een compromis gesloten: ik zou de helft teruggeven en de rest zou ik houden. Dit vanuit de re- denering dat ik al veel tijd kwijt was om deze aanpassing te laten maken en ook dat de scheuren van de reparatie misschien iets later wel zicht- baar zouden kunnen worden. Het kostte me veel moeite voordat ik me tevreden voelde met het feit dat ik meer geld zou houden dan de eigenlijke kosten van de reparatie.

Toen ik het geld terugbracht naar McClurg & Company, stelde een manager voor dat ik het geld zou houden en dat ik het maar moest vergeten. “Dat is nou net het probleem”, zei ik, “ik wil het wel houden, maar ik kan het niet *vergeten!*”

Er was een goede reden waarom ik die \$ 20 terug gaf. Het had niets te maken met moraal en eerlijkheid. Het had ook niets te maken met de rechten van A.C. McClurg & Company of de verzekeringsmaat- schappij van McClurg & Company.

Toen ik besloten had om het geld terug te geven waren McClurg of de verzekeringmaatschappij nooit een overwegende factor geweest. Zij hadden er niets mee te maken omdat zij tevreden waren. Waar ik naar keek was mijn eigen mentaliteit. Ik wist dat elke transactie mijn morele vezels beïnvloedde en dat mentaliteit een optelsom is van iemands gewoonten en morele handelswijze. Ik wist dat ik die \$ 20 niet kon houden zonder dat ik het verdiend had. Net zoals een groenteboer het zich niet kan veroorloven om een rotte appel in de kist te stoppen en die weg te zetten voor de winter.

Ik gaf de \$ 20 terug omdat ik mezelf ervan wilde overtuigen dat geen enkel materieel object mijn mentaliteit kan beheersen, behalve als er een goede reden voor is. Ik gaf het geld terug omdat dit een schitterende kans was om mezelf te testen en vast te stellen of ik eerlijk was vanwege eigenbelang of omdat ik eerlijk was zodat ik kon groeien en beter kon worden om mijn medemens beter van dienst te zijn. Ik had het verlangen om te zijn zoals ik andere mensen vertel om te zijn.

Ik ben ervan overtuigd dat succes gegarandeerd is als iemands plannen gebaseerd zijn op goede economische principes. Deze plannen moeten eerlijk en rechtvaardig zijn voor iedereen die ermee in aanraking komt. En de persoon moet de kracht van zijn zelfvertrouwen erin stoppen.

Dit groeit met elke transactie waar zijn eigen geweten vrede mee heeft. En met behulp van een enorme kracht, een energie die niemand op aarde kan stoppen. Een kracht die maar weinigen goed kunnen overbrengen en begrijpen.

Kracht is gestructureerde en beheerste kennis die bedoeld is om rechtvaardigheid en gelijkheid in het leven te brengen van ieder die hiermee in aanraking komt. De mens heeft twee soorten vermogen. De een is te behalen door het structureren van individuele competenties en de ander door het organiseren van individuen die harmonieus samenwerken aan een gemeenschappelijk doel. Er kan geen kracht zijn behalve door intelligente structuur.

Je kunt je individuele kwaliteiten zonder autosuggestie niet structureren om de simpele reden dat je talenten, emoties, verstand, beredeneringsvermogen en lichamelijke activiteiten niet kunnen veranderen of versterken zonder ze bij elkaar te brengen, te verbinden en een plan te maken.

Geen plan, hoe groot of klein, kan zonder autosuggestie in je geest ontwikkeld worden. Je geest is als een mooie tuin: je zult precies datgene oogsten wat overeenkomt met de naar buitengerichte fysieke acties die exact overeenkomen met de aard van de meest dominante gedachten. Het maakt niet uit of deze gedachten opzettelijk in je bewustzijn zijn geplaatst totdat ze geworteld zijn, of dat deze er ongemerkt binnen zijn gekomen zonder je toestemming.

Je kunt je meest dominante gedachten niet ontvluchten. Je kunt niet gedachten vasthouden van mislukking, armoede en ontmoediging, als je tegelijkertijd succes, rijkdom en moed wilt ervaren. Jij kunt kiezen welke gedachten je aandacht krijgen.

Hierdoor kun jij je eigen karakter ontwikkelen en dit bepaalt wat voor soort mensen jij zult aantrekken. Je geest is een magneet die mensen en situaties aantrekt waar je je het meest mee associeert. Daarom is het belangrijk dat je alleen gedachten vasthoudt die de mensen en situaties aantrekken die je wilt aantrekken.

Autosuggestie is de basis waarmee en waardoor een attractieve persoonlijkheid kan worden gevormd. Je karakter ontwikkelt zich volgens de meest dominerende gedachten en deze gedachten beheersen de acties van het lichaam.

Door autosuggestie te gebruiken schets je een beeld of teken je een bouwplan waarmee je onderbewuste kan werken. Nadat je leert om je goed te concentreren en je aandacht vast te houden op deze werkwijze van beeldvorming en het bouwen van plannen, kun je direct je onderbewuste bereiken. En het zal je plannen in acties omzetten.

Als je hier voor het eerst mee begint moet je het beeld van wat je wilt steeds herhalen voordat je onderbewuste het overneemt en het beeld werkelijkheid wordt. Raak daarom niet ontmoedigd als je niet direct resultaten behaalt. Alleen diegenen die dit beheersen kunnen snel hun onderbewuste bereiken en aansturen.

Ter afsluiting van deze les wil ik je eraan herinneren, dat achter dit principe van autosuggestie iets heel belangrijks zit, dat je niet over het hoofd mag zien. En dat is een sterk, diepgeworteld, intens verlangen. Verlangen is de basis van de werking van je geest. Je kunt bijna alles waar jij met sterke emotie naar verlangt tot werkelijkheid maken.

Een diepliggend verlangen is het begin van alle menselijke prestaties. Autosuggestie is meer de manier waarmee dit verlangen wordt gecommuniceerd met je onderbewuste. Waarschijnlijk heb je zelf ook meegemaakt dat hetgene waar je sterk naar verlangt vrij makkelijk te krijgen is.

In de volgende les zullen wij het hebben over het onderwerp sugges-

tie en je laten zien hoe je je dynamische, aantrekkelijke persoonlijkheid kunt gebruiken, nadat je deze hebt ontwikkeld door autosuggestie.

Suggestie is de buitengewone basis van alle succesvolle verkoopkonde.



Suggestie

In de vorige les hebben we geleerd wat autosuggestie betekent en de principes hoe we het moeten gebruiken. Autosuggestie betekent zelsuggestie. Dit leidt ons tot het volgende principe in de psychologie:

Suggestie is een principe in de psychologie waarmee we bij correct gebruik de geest van anderen kunnen beïnvloeden, sturen en controleren. Het is het voornaamste principe dat gebruikt wordt in de reclame-industrie en de commercie. Het is het principe waarmee Marcus Antonius het Romeinse volk beïnvloedde met de fantastische toespraak die in "The psychology of salesmanship" staat beschreven, een van mijn andere boeken.*

Suggestie verschilt op maar één manier van autosuggestie. We gebruiken het om de geest van anderen te beïnvloeden terwijl we met autosuggestie invloed uitoefenen op onze eigen geest.

Suggestie is een van de meest geraffineerde en krachtige principes in de psychologie. De wetenschap heeft bewezen dat als dit principe op een destructieve manier gebruikt wordt het iemands leven kan beëindigen, terwijl er aan allerlei ziekten een einde kan komen door suggestie op een positieve manier te gebruiken.

Ik heb meerdere malen de opmerkelijke kracht van suggestie als volgt gedemonstreerd in mijn lessen in toegepaste psychologie.

Ik heb een 50 ml fles gelabeld 'pepermuntolie' en leg uit dat ik de kracht van geur wil demonstreren. Ik houd de fles vast zodat iedereen

* bij het ter perse gaan van dit boek was genoemd boek helaas al jaren niet meer te verkrijgen