



NAPOLEON HILL, 1955

Foto beschikbaar gesteld door The Napoleon Hill Foundation

NAPOLEON HILL

**DE WEG NAAR
SUCCEES**

GESCHREVEN IN DE PERIODE VAN 1908-1928

TIJDLOOS ADVIES VOOR VANDAAG DE DAG

Introductie door

Don Green

Algemeen directeur van

The Napoleon Hill Foundation



De weg naar succes
Tijdloos advies voor vandaag de dag

Oorspronkelijke titel: Napoleon Hill's Road to success
Timeless Advice For Today

Copyright © 2011 by The 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.

Introductie en geredigeerd door:
Don M. Green
Algemeen directeur van The Napoleon Hill Foundation

Copyright © 2016 voor deze uitgave:
Belfra Publishers for Success BV h.o. Succesboeken.nl
The Netherlands
www.succesboeken.nl
e-mail: info@succesboeken.nl
Vertaling: H. Burger
Redactie: Petra Versteegh-Vendelmans

ISBN 9789079872978
NUR: 740

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

Bestelinformatie:

Uitgaven van uitgeverij Succesboeken.nl zijn in iedere (online) boekhandel te verkrijgen. Alle uitgaven plus uitgaven van collega-uitgevers kunnen ook besteld worden op de website van Succesboeken.nl

De lezer dient in ogenschouw te nemen dat dit boek is geschreven in de tijdgeest van het moment van uitgave (twintiger jaren van de vorige eeuw) en dat de algemene intellectuele en morele wijze van denken en handelen alsmede de culturele trend en smaak kenmerkend zijn voor dat tijdperk.

Inhoud

Introductie	VII
Voorwoord	XIII
Deel 1 De weg naar succes – 15 billboards	
1. Verlangen als een duidelijk doel in het leven	1
2. Zelfvertrouwen	15
3. Initiatief	23
4. Verbeeldingskracht	27
5. Enthousiasme	33
6. Actie	37
7. Zelfbeheersing	45
8. De gewoonte om meer werk te doen dan waarvoor je betaald wordt	55
9. Aantrekkelijke persoonlijkheid	67
10. De juiste manier van denken	75
11. Concentratie	83
12. Doorzettingsvermogen	91
13. Leren van je fouten	97
14. Tolerantie	123
15. Toepassen van de Gulden Regel	147
Deel 2 Succes	162
Deel 3 Leiderschap	172
Deel 4 De kracht van een vooruitziende blik	176
Wie was wie?	
Bedrijven uit de vorige eeuw	185

Met de vertaling hebben wij met alle respect de vrijheid genomen om u te tutoyeren. In het Engels zijn daar taalkundig gezien geen problemen mee. Dit boek is veelal in de mannelijke vorm geschreven. Zo zijn we het gewend en het voelt het meest vertrouwd aan. Dat is de enige reden. We respecteren en bewonderen iedere lezer, man of vrouw.

Redactie

Introductie

DOOR DON GREEN
ALGEMEEN DIRECTEUR
THE NAPOLEON HILL FOUNDATION

Heb je je ooit afgevraagd waarom sommige mensen succes hebben en andere niet? Napoleon Hill vroeg zich dat als klein kind al af en bleef zijn hele leven op zoek naar het antwoord op deze eeuwenoude vraag en hij deed dat op een manier, zoals nog nooit eerder door iemand was gedaan.

Oliver Napoleon Hill werd geboren in 1883 in een blokhut in de afgelegen bergen van Southwest, Virginia. In zijn vroege jeugd wees niets erop dat Hill later zo succesvol zou worden. Hij heeft eens gezegd: “Drie generaties lang heeft mijn familie daar geleefd in armoede en onwetendheid en men ging dood zonder ooit maar een voet buiten dat gebied gezet te hebben.”

Het leven was erg primitief als je het vergelijkt met dat van de grotere steden in het oosten. De levensverwachting was kort en het sterftecijfer was hoog. Veel bewoners van Virginia hadden chronische gezondheidsproblemen, die vaak veroorzaakt werden door slechte voeding.

Het lag niet in de lijn der verwachting dat Hill ooit succesvol zou worden, toen hij op de jonge leeftijd van 10 jaar zijn moeder verloor, die op het tijdstip van haar overlijden nog maar 26 jaar was. Een jaar later hertrouwde zijn vader en dit was een keerpunt in het leven van de jongen.

Napoleons stiefmoeder, Martha Ramey Banner, was een vrouw met een goede opleiding. Ze was de weduwe van een schoolhoofd en de dochter van een arts. De nieuwe moeder van Hill zag potentieel in hem, waar niemand anders zich bewust van leek te zijn. Al heel vroeg in zijn leven had ze een geweer geruimd voor een typemachine en leerde ze Napoleon hoe hij die moest gebruiken.

Toen hij vijftien was, typte hij er al nieuwsberichten op en deze machine bleef zijn hele leven van grote waarde. Scholen stelden niet zo veel voor, behalve in de grootste steden van de staat. In de berggebieden waren de basisscholen maar ongeveer vier maanden per jaar open en leerplicht bestond nog niet.

Middelbare scholen waren al helemaal een zeldzaam fenomeen; in de hele staat waren er maar ongeveer honderd en ze boden een onderwijsprogramma aan voor twee of drie jaar. Twintig jaar na de geboorte van Hill waren er in de hele staat Virginia nog maar 10 middelbare scholen, die een onderwijsprogramma van vier jaar hadden. Het was bijna niet te geloven dat hij in staat zou zijn te ontsnappen aan zo'n achtergrond en zo veel succes zou krijgen, dat hij miljoenen mensen over de hele wereld zou beïnvloeden.

Hill verwees vaak naar zijn vroege jeugd in zijn artikelen, boeken en toespraken. Meestal waren zijn herinneringen negatief en het is dan ook geen wonder dat hij zijn 'van-krantenjongen-tot-miljonair'-verhaal vaak vertelde tijdens zijn carrière.

Nadat hij zijn tweejarige middelbare school in Wise, Virginia, had afgemaakt, wilde Hill zich ontwikkelen tot zakenman. Hij schreef zich in voor een beknopte opleiding bedrijfskunde in het dichtbij gelegen Tazewell en volgde cursussen om zich voor te bereiden op een baan als secretaris in de zakenwereld.

Hill koos ervoor te solliciteren naar een baan bij een van de meest succesvolle mannen in de Southwest Virginia Mountains. Hill vertelt dat hij aanbod om zijn werkgever te betalen tijdens zijn proeftijd.

Generaal Rufus Ayres, een van de rijkste en meest succesvolle mannen van zijn tijd, zou Napoleons nieuwe werkgever worden. Het is niet zo moeilijk om te begrijpen waarom Napoleon Hill, met zijn achtergrond van armoede en onwetendheid, wilde werken voor iemand als generaal Ayres.

Nadat Hill zijn opleiding bedrijfskunde afgerond had, schreef hij aan Ayres:

"Ik heb net een opleiding bedrijfskunde afgerond en heb de juiste papieren voor een baan als uw secretaris. Het is een baan

die ik heel graag zou willen krijgen. Omdat ik nog geen ervaring heb, zal mijn werk voor u in het begin van meer waarde voor mij zijn dan voor u. Daarom ben ik bereid om u te betalen als u mij in dienst neemt. U mag ieder bedrag berekenen dat u redelijk lijkt, op voorwaarde dat hetzelfde bedrag aan het eind van de proeftijd van drie maanden mijn salaris wordt.

Het bedrag dat ik u moet betalen, kunt u in mindering brengen op wat u mij moet betalen als ik begin met geld verdienen.”

Ayres nam de jonge Napoleon in dienst en merkte dat die altijd vroeg op het werk was en lang overwerkte. Hij was bereid net dat stapje extra te zetten om meer te doen dan er van hem verwacht werd. En dit ‘stapje extra’ zou een van Hill’s uitgangspunten voor succes worden.

Ayres had de achtergrond waar Hill veel aan had toen hij zijn onderzoek naar succesvolle mensen begon en de reden voor hun succes probeerde te achterhalen. Ayres had als jongeman tijdens de Burgeroorlog gediend in het leger van de Confederatie van de zuidelijke staten.

Na de oorlog werkte Ayres bij een handelshuis en studeerde rechten. Later werd hij als succesvolle advocaat benoemd tot procureur-generaal van de staat Virginia. Maar hij had ook succes als zakenman, hielp bij de organisatie van banken en zat in het bestuur van kolenmijnen en andere zakelijke ondernemingen. Het was Ayres die Hill op het idee bracht om rechten te gaan studeren en advocaat te worden.

Hill overtuigde zijn broer Vivian ervan dat hij zijn passie voor schrijven zou kunnen gebruiken om de kost voor hen beiden te verdienen als hij eenmaal toegelaten zou zijn tot Georgetown University.

De informatie die Hill verzamelde, zou ervoor zorgen dat hij zijn hele leven zou schrijven en spreken over zijn bevindingen op het gebied van persoonlijke prestaties. Hill’s bevindingen legden de basis voor het acht delen dikke *Law of Success*, dat gepubliceerd werd in 1928 en ook voor het in 1937 gepubliceerde *Think and Grow*



Rich, dat beschouwd wordt als het best verkopende boek aller tijden. Het boek dat je zo gaat lezen, zal je waardevolle artikelen over succes opleveren, van nog voordat Hill zijn eerste boek schreef.

Bedenk dat het 1908 was toen Hill Andrew Carnegie interviewde en dat was twintig jaar voordat hij zijn eerste boek publiceerde.

Gedurende deze twintig jaar schreef Hill artikelen, gaf hij lezingen en organiseerde hij cursussen over principes en gaf hij zijn eigen tijdschrift uit. Hij publiceerde *Napoleon Hill's Magazine* en *Napoleon Hill's Golden Rule Magazine*. Artikelen uit deze tijdschriften vormen het boek dat je nu in handen hebt en ze geven je waardevolle inzichten in een aantal vroege artikelen van Hill.

Het maakt niet uit of je de beroemde werken van Hill al kent of dat het de eerste keer is dat je met zijn artikelen in aanraking komt; je zult er waardevolle inzichten uit opdoen, die je zullen helpen in je leven.

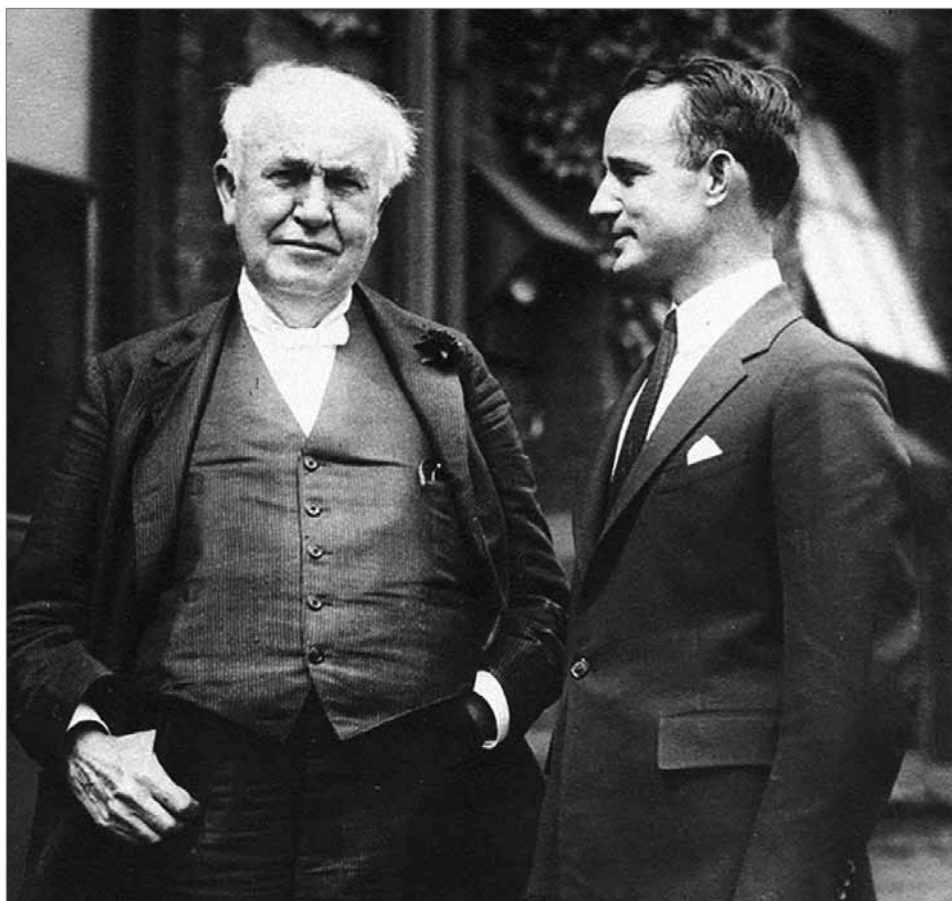
Hill verzekerde zich van een baan bij *Bob Taylor's Magazine*. Dat was in 1908 en hij kreeg de opdracht naar New York te gaan om Andrew Carnegie te interviewen in zijn 64 kamers tellende landhuis. Carnegie was naar de Verenigde Staten gekomen als een jonge man met weinig opleiding. Door hard te werken en verstandig te investeren werd Carnegie al op jonge leeftijd miljonair. Hij was onder meer de grondlegger van US Steel en toen Hill hem interviewde, was hij 74.

Toen Carnegie in 1919 overleed, had hij 350 miljoen dollar weggegeven die hij verdiend had met de verkoop van datzelfde US Steel.

Carnegie sprak met Hill over de principes van presteren. Vlak voor het einde van het interview daagde Carnegie hem uit om alle grote leiders te interviewen en hun leven te bestuderen. Hill vatte zijn bevindingen samen in een serie principes, met als doel anderen in staat te stellen zichzelf te helpen en hun dromen te realiseren.

Carnegie introduceerde Hill bij de leiders van die tijd, zoals John D. Rockefeller, Thomas Edison, Henry Ford, George Eastman en vele anderen.

Je zult ontdekken waarom Hill's werk overal ter wereld zo populair is en waarom hij van meer invloed is geweest op de huidige zelfhulpbeweging dan wie dan ook in de geschiedenis.



Een nog jonge Napoleon Hill tijdens een ontmoeting met Thomas Edison.



Napoleon Hill had grote bewondering voor de selfmade man Andrew Carnegie.

Voorwoord

DOOR DE
NAPOLEON HILL FOUNDATION

Het was 1908 toen de jonge schrijver Napoleon Hill de stichter van U.S. Steel, Andrew Carnegie, interviewde en zijn aanbod om succesvolle mensen te gaan interviewen accepteerde. Carnegie vertelde Hill dat “een filosofie voor succes anderen zou helpen succesvol te worden.” Hill accepteerde de opdracht met het doel de filosofie voor succes te ontwikkelen en te onderwijzen met veel plezier; hij zou er twintig jaar mee bezig zijn.

Hill vertelde in een van zijn lezingen dat hij, nadat Carnegie over de filosofie van succes had gesproken, eerst naar de bibliotheek was gegaan om op te zoeken wat het woord ‘filosofie’ eigenlijk precies betekende.

Toen hij in 1910 in Washington D.C. woonde, kreeg hij de opdracht om naar Detroit te reizen om Henry Ford te interviewen. Ford was de stichter van de Ford Motor Company die de massaproductie had opgezet, zodat ook de werkende klasse zich een ‘Ford’ kon veroorloven.

Terwijl Hill in zijn interview Ford aan het ‘verkoppen’ was, probeerde deze op zijn beurt een Ford te verkopen aan Hill. Hill was zo onder de indruk van de auto, dat hij zich voor \$ 575 een Ford aanschafte om er mee naar huis te kunnen rijden. Het geld was waarschijnlijk afkomstig van zijn kersverse echtgenote. Zij had rijke ouders in West Virginia, die haar een bruidsschat mee hadden gegeven.

Na in Washington te zijn teruggekeerd, stichtte Hill het *Automobile College of Washington* om mensen te leren hoe ze auto’s moesten verkopen.

Hill bleef zijn hele leven gek op auto’s. Hij was opgegroeid op het platteland, waar maar heel weinig mensen zich een auto konden permitteren. Voor Hill en voor de meeste mensen was het bezit van een

auto een duidelijke indicatie dat men rijk was. Toen zijn eerste boeken werden uitgegeven, kocht hij voor \$ 25.000,- een Rolls Royce en dat was in die tijd heel veel geld. Omdat hij gefascineerd was door auto's en zijn hele leven al schrijver had willen worden, lag het voor de hand dat hij auto's gebruikte in de artikelen die hij schreef.

In Hill's biografie *A Lifetime of Riches* schreef de auteur dat Hill "omdat hij net als miljoenen anderen in armoedige omstandigheden was geboren" grote bewondering had voor mensen als Thomas Edison, de uitvinder van de gloeilamp, de fonograaf en honderden andere uitvindingen, Andrew Carnegie, die net als Edison niet veel opleiding had gehad, maar wel U.S. Steel had gesticht, Henry Ford, de stichter van de Ford Motor Company en voor tientallen andere selfmade mannen; hij deed dat met een passie, die bijna leek op verering.

Hij was uitermate geïnteresseerd in mensen die slaagden, daar waar anderen mislukten. Hill droomde ervan om deze giganten te ontmoeten om erachter te komen welke wijsheid aan de basis van hun ongehooflijke prestaties lag.

Maar onder de vele andere bewonderaars van dit soort grote mannen was het Hill, die erin slaagde om zijn dromen te vervullen. Hij zou niet alleen de grote Amerikaanse zakenlieden ontmoeten, maar hij zou zich zijn hele leven bezighouden met het verzamelen van de geheimen voor hun succes, om die door te kunnen geven aan de hele wereld.

Hill schreef een serie van vijftien artikelen onder de titel *Billboards on the Road to Success*. De artikelen in het boek dat je nu in handen hebt, *Napoleon Hill's Road to Success*, zijn precies zoals Hill ze typte op zijn oude schrijfmachine. Deze artikelen zijn bijna 100 jaar geleden geschreven, maar ze zijn nu nog net zo relevant als toen.

Deel 1

DE WEG
NAAR SUCCES

15 Billboards





Hudson cardealer Washington D.C. ca. 1911

Billboard 1



Je wilt succes in je leven! Je wilt een huis en je wilt een klein 'appeltje voor de dorst' op de bank. Misschien wil je een kleine auto of iets anders om je mee te vermaken als je niet aan het werk bent. Je zult dit alles en misschien nog wel veel meer voor elkaar krijgen als je de weg naar succes volgt, zoals hier en in de volgende mededelingen staat aangegeven.

De weg naar succes is ontdekt. Hij is samengevat en onderweg zijn er billboards geplaatst, die je precies vertellen welke route je moet nemen. Er zijn vijftien billboards en als je de aanwijzingen leest en doet wat ze aangeven, kan niets je ervan weerhouden succesvol te zijn.

Deze vijftien billboards werden bedacht door een man, die nu heel succesvol is. Hij heeft een eigen huis en een auto. Zijn banksaldo ziet er gezond uit en hij heeft een echtgenote en een aantal gelukkige kinderen. Hij is succesvol en zelf ook gelukkig.

Niemand heeft hem geholpen en hij had geen voordeeltjes, waar jij geen gebruik van kan maken, want hij begon zijn carrière nog niet zo

lang geleden als een eenvoudige mijnwerker. Deze man had succes door de aanwijzingen op de billboards op de weg naar succes op te volgen en jij kunt dat nu ook.

Het eerste billboard luidt: *Een duidelijk doel in het leven!*

Voordat de zon ondergaat moet je besluiten wat jouw *duidelijke doel in het leven* zal zijn. Nadat je dit hebt besloten, moet je dit duidelijke doel in heldere, simpele taal opschrijven. Je moet het zo duidelijk verwoorden, dat iedereen die het leest, direct begrijpt wat je ermee bedoelt. Je moet je duidelijke doel op de volgende manier omschrijven.

Als het je doel is om bijvoorbeeld een auto te hebben, een gezond banksaldo, een inkomen dat je in staat stelt ook tijd in te ruimen voor plezierige zaken en niet altijd te hoeven werken, zou je je doel kunnen beschrijven met deze woorden:

“Mijn duidelijke doel in het leven is een auto, een gezond banksaldo en een inkomen te hebben dat me in staat stelt ook tijd in te ruimen voor plezierige zaken en niet altijd te hoeven werken.

Als tegenprestatie zal ik mijn uiterste best doen en mij zo gedragen, dat mijn klanten tevreden zullen zijn met wat ik hen lever. Om er zeker van te zijn dat mijn werkgevers altijd tevreden over mij zijn, zal ik mijn uiterste best doen, wat mijn salaris ook zal zijn, want mijn gezonde verstand zegt me dat deze gewoonte me tot een gewilde werknemer zal maken en me een topsalaris op zal leveren, dat betaald zal worden voor datgene wat ik doe. Ik zal dit duidelijke doel ondertekenen en het twaalf nachten achterelkaar vlak voor ik ga slapen overlezen.

(Handtekening)

Psychologen beweren, dat iedereen die een duidelijk doel opschrijft met soortgelijke woorden als hierboven en zijn doel twaalf avonden vlak voor het slapengaan leest, er zeker van kan zijn dat hij zijn doel

zal bereiken. Bedenk dat dit duidelijke doel de eerste stap is op de weg naar succes en bedenk ook, dat de man die deze billboards bedacht heeft, zijn carrière begon met heel eenvoudig werk als mijnwerker, praktisch zonder enige opleiding en toch snel succesvol werd. Jij kunt hetzelfde bereiken als je de aanwijzingen op deze billboards opvolgt.

Bijna vanaf het moment dat je je duidelijke doel opschrijft, zul je merken dat dingen jouw kant op beginnen te komen. Je zult merken dat je collega's meer rekening met je houden.

Je zult merken dat je werkgever ziet hoe hard je werkt en hij zal je 's morgens met een glimlach begroeten. Ongeziene krachten komen je te hulp en je zult zo veel succes hebben, dat het lijkt of je een heel leger vriendelijke mensen achter je hebt staan, die je helpen bij alles wat je doet.

Je zult merken dat je zelf ook vriendelijker wordt tegen je collega's en je werkgever. Je zult meer geduld hebben met al je vrienden en ze zullen je steeds aardiger gaan vinden, totdat je op een gegeven moment helemaal geen vijanden meer hebt. Iedereen zal vriendelijk tegen je zijn en deze vrienden zullen je helpen succesvol te worden.

Dit is een belofte van iemand, die dit plan heeft getest en heeft ondervonden dat het werkt!

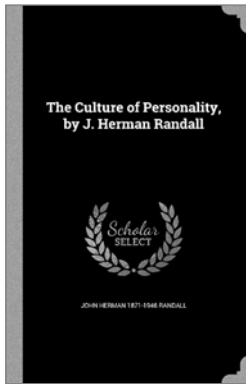
Vraag je niet af of het voor jou wel zal werken. Volg de aanwijzingen in dit artikel en in de artikelen die nog zullen volgen en een jaar nadat je dit boek in handen kreeg, zullen mensen bewondering hebben voor de persoon die je bent. Je zult een aantrekkelijk iemand geworden zijn, die door iedereen aardig gevonden wordt. Je zult ook merken dat iedereen die je kent zijn uiterste best zal doen om kansen voor je te creëren, omdat ze je waarderen.

Jouw wereld wordt bepaald door jouw dominerende verlangen

Dit is het verborgen geheim dat onbewust bepaalt waar je aandacht aan schenkt. 'Zoals iemand in zijn hart denkt, zo is hij.' Schenk aan-

dacht aan de uitdrukking ‘in zijn hart’ of zoals Hamlet het eens zei in zijn ‘hart der harten’.

Hebreeuwse schrijvers, die in hun geschriften het woord ‘hart’ gebruikten als symbool van de emotionele aard van de mens, wisten niets van moderne psychologie, maar toch begrepen ze, zoals John Herman Randall uitlegt in zijn *Culture of Personality**, de grote psychologische waarheid dat alle gedachten voortkomen uit oergevoelens of emoties.



Persoonlijkheid, als een bewuste combinatie van verstand, gevoel en wil, komt tot uiting in een creatief proces dat begint met een impuls of met een gevoel, verandert in een gedachte en eindigt met een bewuste daad.

In deze laatste analyse wordt onze wereld bepaald door ons dominerende verlangen. Persoonlijkheid is de ontwikkeling van dit verlangen.

Zoals iemands dominerende verlangen is, zo wordt zijn persoonlijkheid. Of om het eenvoudig uit te drukken: iemand wordt wat hij het liefste wenst. Alle mensen met een verlangen zijn gewend te bidden.

De liefste wens van de verloren zoon was: “Geef mij mijn deel.” Peary vertelde dat zijn enige droom en zijn levensdoel was om de Noordpool te vinden. Daar had hij gedurende vierentwintig jaar dag en nacht aan gedacht. Edison en de gloeilamp, Stevenson en de locomotief, Fulton en de stoomboot, Napoleon en de overheersing van Europa, Jeanne d’Arc en de redding van Frankrijk, Paulus en de verspreiding van het christendom, waren de resultaten van een allesoverheersend verlangen.

Dit soort gebeden kunnen vals of waar zijn, maar gebeden werken als een boemerang. Dit is een waarschuwing: allesoverheersende verlangens moeten zuiver en onbaatzuchtig zijn en in overeenstemming met de wil van God. Als je weet wat iemand vastbesloten is te bereiken, dan kun je voorspellen wat hij zal worden.

Toon me de schilderijen die hij aan de muur heeft hangen en de

boeken in zijn kast, de films waar hij naartoe gaat en het soort vrienden waar hij zich mee omringt en ik zal je zeggen waar hij voor bidt. Want deze muren van zijn verbeelding, het soort dingen dat hij schrijft in het binnenste van zijn hart en het soort gesprekken dat hij voert in zijn dromen, vertellen welke gedachtenwereld overheerst in zijn onderbewustzijn.

Als jouw wereld wordt bepaald door je liefste wens, kun je alleen maar een prachtige wereld creëren door ‘in overeenstemming met de Oneindige’ te denken, zoals Ralph Waldo Trine* zou zeggen of zoals de grote Kepler zei: “Gods gedachten volgen hem” of zoals de Meester het zelf stelde overeenkomstig de Goddelijke Wil – “Uw wil geschiede.”

Er is maar één manier om dit te doen. Je moet je richten op de aanwezigheid van God. De Meester gaf de richting aan toen hij de formule gaf: “Ga in uw binnenkamer, sluit de deur en bid in stilte.”

De psycholoog in effectief denken! De psycholoog en de mysticus zijn het eens over dezelfde methode om een psychologisch moment te creëren en je te verbinden met de troon van God.

We zijn niet alleen wat we in ons hart geloven, maar ook wat we in ons hart bidden. Gebed verbindt ons met het universele bewustzijn, de mystieke, liefdevolle energie van alles wat is, met de eeuwige God, onze Hemelse Vader.

We moeten ons steeds verbinden met de Goddelijke Aanwezigheid. We moeten gebed minder zien als vragen om, maar meer als intiem gesprek met, creatie en realisatie. Het gebed is het grootste goed van de mens. Je kind moet niet zeggen: “Ik ga slapen” met de gedachte dat God hem zal vergeten of niet over hem zal waken gedurende de nacht.

Je moet je kleine zoon of dochter leren om te bidden “Ik ga slapen” met de bedoeling dat hij of zij zich verbindt met God, zodat hij of zij als volwassene ook in staat zal zijn zijn of haar liefste wens gestalte te geven met God in gedachten. Het werkt.

Dominee James Higgins vertelde me dat hij voordat hij 21 was nog nooit een Bijbel in handen had gehad, nog nooit een kerk vanbinnen had gezien en nog nooit had gebeden.

* Wie was Ralph Waldo Trine: zie pag. 185

Hij kende alleen ‘Ik ga slapen, ik ben moe’ en ‘Onze Vader, die in de hemelen zijt’, de gebeden die hij iedere dag opzei, terwijl hij op schoot zat bij zijn moeder. Deze herinnering gaat terug tot zijn vroegste jeugd. Het eerste openbare gebed dat hij hoorde, resulteerde in zijn bekering en later in zijn inwijding tot de christelijke kerk.

Een student van het Springfield College zei eens tegen me: “Door mrs. McCollums colleges over toegepaste psychologie realiseerde ik me opeens, dat mijn moeders religie een wetenschappelijke basis had en dat vind ik heel mooi.”

Een wijze moeder leert haar kind te bidden. Gebed – echt gebed – is dus een *dominerend* verlangen, een liefste wens richting God en we zullen worden wat ons gebed van ons maakt.

*“Gebed is de oprechte wens van de ziel
uitgesproken of onuitgesproken
De beweging van een verborgen vuur
dat beeft in de borst.”*

Gebruik je gebeden om je leven vorm te geven, niet om God een wonder te laten verrichten, maar om je creatieve energie te geven, opdat je zelf in staat bent om wonderen te verrichten om de mensheid vooruit te helpen.

Vraag God iedere morgen om gezondheid, geluk en succes bij de taak die voor je ligt. Wees je bewust van zijn energie, terwijl je voorwaarts gaat. Verwacht vervulling van je wensen. Accepteer niets minder dan dat. God’s geest kan Goddelijke zaken verwezenlijken. Concentratie en gebed worden je grootste goed bij het creëren van een bekwame persoonlijkheid om de mensheid te dienen.

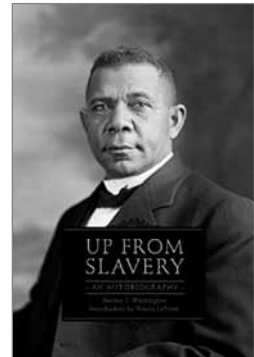
Het gedicht van Clinto Scollard vervat het in een korte scène:

*“Laten we een uurtje van elke dag vrijhouden
voor heilige dingen – of nu het ochtendgloren*

door het raam zal gluren,
of de maan zal glinsteren als een gepolijste topaas
aan het gewelf,
of wanneer de lijster met zijn klagende melodie het oor
van de vooravond zal vervullen;
een klein uurtje waarin we converseren met de ziel
waarin verderfelijkeid en gelukzaligheid
worden gescheiden door onzichtbare vleugels
en geraakt worden door het Onbeschrijfelijke Witte Licht.”

Zo'n twintig jaar geleden schreef een auteur uit het zuiden een boek met als titel *Up From Slavery**. De man die dit boek schreef, is intussen overleden, maar zijn nalatenschap staat in Tuskegee, Alabama, in de vorm van een monument dat zijn naam levend zal houden voor toekomstige generaties.

De naam van deze man is Booker T. Washington. Het monument is de *Industrial School* die hij oprichtte voor mensen van zijn ras; een school die studenten de eer en glorie van het werken bijbrengt. De schrijver van dit artikel heeft *Up From Slavery* zojuist voor de eerste keer gelezen, dankzij Lincoln Tyler, een eminente advocaat uit New York.



Hij voelt zich beschaamd dat hij het boek niet al veel eerder gelezen heeft, want het is een boek dat iedere jonge man of vrouw al vroeg in het leven zou moeten lezen. Als je zo nu en dan de moed verliest, ga dan naar de bibliotheek en lees dit boek. Het zal je laten zien waar je echt de moed van verliest.

Booker T. Washington werd geboren als slaaf. Hij wist zelfs niet wie zijn vader was. Na de afschaffing van de slavernij voelde hij een brandend *verlangen* om te kunnen leren. Het woord *verlangen* is hier schuingedrukt, omdat dit woord in dit verhaal een belangrijke betekenis heeft.

Washington had gehoord van een school voor donkere mensen in

Hampton, Virginia. Zonder geld op zak voor zijn reis of voor eten ging hij lopend op weg van zijn kleine hut in West Virginia naar Hampton.

In Richmond, Virginia, stopte hij een paar dagen om wat geld te verdienen met het lossen van een schip. Zijn 'hotel' was het koude zand onder de wandelpromenade van de pier. Hij spaarde iedere cent die hij verdiende met het lossen van het schip, behalve de paar centen die hij gebruikte voor een eenvoudige maaltijd. De hele nacht hoorde hij voetstappen op de houten vloer boven zijn hoofd en dat maakt ons duidelijk dat het niet zo'n prettige verblijfplaats was.

Maar hij had een *brandend* verlangen om zichzelf een opleiding te geven en als mensen zo'n sterk verlangen hebben, maakt het niet uit welke huidskleur ze hebben of hoeveel geld ze hebben, ze stoppen niet voor ze het voor elkaar hebben.

Toen het werk op het schip klaar was, vervolgde Washington zijn reis opnieuw richting Hampton. Toen hij daar aankwam, bestond zijn hele bezit uit vijftig cent. Men bekeek hem eens goed en hoorde hem aan, maar het bleef onduidelijk of hij geaccepteerd zou worden als student.

Uiteindelijk liet de vrouw die de leiding had over de school hem een toelatingsexamen doen. Het leek in de verste verte niet op de testen van Harvard, Princeton of Yale, maar het was een test. Ze vroeg hem binnen te komen en een bepaalde kamer schoon te maken.

Washington nam de taak op zich met het vaste voornemen het goed te doen, want hij had een *brandend* verlangen om toegelaten te worden op die school. Hij veegde de kamer vier keer. Daarna maakte hij ieder richeltje en randje met een lap vier keer schoon.

De vrouw kwam zijn werk inspecteren. Ze pakte haar zakdoek en ging op zoek naar achtergebleven stof, maar tevergeefs. Geen stof te bekennen! Toen zei ze tegen de donkere jongeman: "Ik denk dat ik jou maar toelaat op deze school."

Voordat Booker overleed, had hij zo'n positie verworven in de maatschappij, dat hij omging met koningen en andere machthebbers, met dien verstande dat deze laatsten hem uitnodigden. Hij was niet uit op prestige. Hij zat niet dringend verlegen om 'gelijke rechten' met de blanken op sociaal gebied.

Als spreker in het openbaar nam hij zijn publiek direct voor zich in. Zijn spreekstijl was eenvoudig. Hij gebruikte geen grote woorden, maar hij maakte zich er niet gemakkelijk vanaf. Was altijd gewoon zichzelf. Zijn eenvoudige en directe manier van doen leverde hem een plaats op in de harten van zowel zijn eigen volk als in dat van de blanken in de VS en in veel andere landen.

Hierbij een les voor iedereen die eer en glorie zoekt in een bepaald beroep. Washington leerde zijn mensen om meer tijd te besteden aan het metselen van bakstenen en het bouwen van huizen en het verbouwen van katoen, dan aan het bestuderen van dode talen of van literatuur. Hij begreep de ware betekenis van het woord 'educatie'.

Hij wist dat het duidde op ontwikkeling van binnenuit; op het leren van dienstverlening, op het verkrijgen van wat je zelf nodig hebt, zonder daarbij anderen te benadelen. Tuskegee, Alabama, is nu een van de meest progressieve steden. Het staat bekend om de prestaties van de school, die Washington heeft gesticht en dat niet alleen in geheel Amerika, maar praktisch over de hele wereld. De school op zichzelf vormt al een geweldige stad.

Booker T. Washington maakt in *Up From Slavery* een bepaalde opmerking, die oplichtte als een heldere ster in de geest van de schrijver. Hij zei dat iemand niet beoordeeld zou moeten worden op het succes dat hij had behaald, maar op 'de moeilijkheden die hij had overwonnen'.

Hoe waar is dit! We kennen hier in New York City een familie, die miljoenen aan vastgoed bezit, maar geen enkel lid van deze familie heeft iets gedaan om ook maar een cent van dat geld te verdienen. Toch worden de leden van deze familie als 'succesvol' beschouwd.

Booker T. Washington begon als slaaf, zonder een cent en zonder fatsoenlijke kleren aan zijn lijf tot hij volwassen was, maar hij overwon enorm grote obstakels. Wij hadden het in zijn situatie allang opgegeven. Hij had te maken met twee uitermate moeilijke obstakels: rassendiscriminatie en armoede.

Maar ondanks deze handicaps veroverde hij een plaats voor zichzelf

en voor zijn ras, waar menigeen met minder obstakels jaloers op kan zijn.

Hij had gelijk! Het gaat er niet om wat iemand bezit aan materiële zaken; het gaat erom welke obstakels hij weet te overwinnen.

Lees Washingtons boek! Neem het mee naar een rustig hoekje en denk erover na terwijl je het leest. Vergelijk het verleden van Washington met dat van jezelf, of met je huidige situatie of je toekomst en denk dan aan de dingen, waar je geen raad mee weet. Het lezen van dit boek zal een enorme inspiratie voor je zijn.

Het lezen van dit boek is zowel leerzaam als interessant. Washington laat de lezer lachen en huilen. Hij vertelt over zijn eerste hoed. Omdat ze te arm waren om een hoed in de winkel te kopen, had zijn moeder er zelf een gemaakt uit twee oude stukken stof. Toen hij ermee verscheen, lachten de andere donkere kinderen met in de winkel gekochte hoeden hem uit.

Later vertelt hij – zonder leedvermaak – dat de meesten die hem toen uitlachten hun weg naar de gevangenis gevonden hadden, of in ieder geval niets gedaan hadden om zichzelf te verbeteren of iets voor hun ras te doen.

Iedereen die van schrijven zijn vak wil maken, zou *Up From Slavery* moeten lezen. Het is geschreven in een stijl, die duidelijk aantoont dat er geen feiten verzwegen worden. Washington doet geen pogingen om zichzelf of zijn ras beter af te schilderen dan het is, er belang aan te geven, of een van beide onverdiende lof toe te zwaaien. De waarheid is zichtbaar op iedere bladzijde. Lees het.

Nu is het tijd om de inventaris op te maken van de ervaringen uit je verleden, uit te vinden wat je hebt geleerd dat je kunt gebruiken, wat je wilt bereiken zolang je nog kan. Stel jezelf onderstaande vragen en beantwoord ze.

- Wat heb ik geleerd van al mijn mislukkingen en fouten dat me van dienst kan zijn in de toekomst?
- Wat heb ik gedaan om me het recht te geven op een betere positie in het leven?

- Wat heb ik gedaan om de wereld beter te maken?
- Wat is educatie en hoe kan ik mezelf ontwikkelen?
- Heb ik er baat bij om terug te slaan als mensen me benadeeld hebben?
- Hoe word ik gelukkig?
- Hoe word ik succesvol?
- Wat is succes?
- En ten slotte, wat wil ik nog bereiken voordat ik mijn handdoek in de ring gooi en overga naar gene zijde? Wat is mijn uiteindelijke doel in het leven?

Schrijf je antwoorden op al deze vragen op en denk erover na voor je het opschrijft. Je zult verrast zijn door het resultaat, want het beantwoorden van deze vragen vereist meer constructief denken dan de meeste mensen in hun hele leven doen.

Besteed veel aandacht aan het beantwoorden van de laatste vraag. Ontdek wat je écht wilt in het leven. Probeer er dan achter te komen of je daar ook echt gelukkig van wordt als je het hebt bereikt.

Het allerbelangrijkste doel in het leven dat al het andere overstijgt, is dat van het vinden van geluk. Toets jezelf en je zult ontdekken dat alles wat je wilt bereiken uiteindelijk leidt naar geluk. Je wilt geld verdienen om onafhankelijkheid en geluk te kopen.

Je wilt een huis en je wilt luxe om je heen om gelukkig te zijn. En in je zoektocht naar de antwoorden op deze vragen zul je ontdekken dat geluk – het echte geluk dat voldoening geeft en blijvend is – alleen maar verkregen kan worden door het aan anderen te geven.

Op deze manier zul je geluk vinden zonder dat het je iets kost. Op hetzelfde moment dat je geluk geeft aan anderen door dienstbaar te zijn, krijg je het zelf ook in overvloed terug.

Zou het daarom geen goed idee zijn om ‘gelukkig worden’ op te nemen bij je uiteindelijke doel in het leven? In iedere normale geest ligt een slapend genie te wachten op de zachte aanraking van een brandend **verlangen** om wakker te worden en in actie te komen!

Luister, jullie met verdriet overladen broeders die op zoek zijn naar

een weg, die jullie uit de duisternis van mislukkingen naar het licht van prestaties zal leiden – er is hoop voor jullie.

Het maakt niet uit hoe veel mislukkingen je al achter de rug hebt en hoe diep je gezonken bent; je kunt weer opstaan! Degene die je zei dat geluk maar eenmaal aan je deur klopt, had het helemaal mis. Geluk staat dag en nacht voor je deur. Zeker, ze beukt niet op de deur of probeert de kozijnen te breken, maar ze is onmiskenbaar aanwezig.

En wat als je de ene na de andere mislukking hebt meegemaakt? Iedere mislukking is een ‘zegen in vermomming’, een verkapte zegen die je mentaal sterker heeft gemaakt en je heeft voorbereid op de volgende test! Het zou jammer zijn als je nooit gefaald zou hebben, want dan heb je een van de belangrijkste manieren om te leren gemist.

En wat als je in het verleden fouten hebt gemaakt? Wie van ons heeft dat niet? Als je iemand kan vinden die nog nooit een fout heeft gemaakt, kun je er zeker van zijn dat deze persoon nog nooit iets gedaan heeft in zijn leven dat de moeite van het vermelden waard was.

De afstand van waar je nu bent tot waar je zou willen zijn, is veel kleiner dan je denkt. Misschien ben je net zoals zo veel anderen een slachtoffer van je gewoonten geworden en leid je maar een middelmatig leven.

Maar geef de moed niet op – er is een manier om hieraan te ontsnappen. Misschien heb je geen geluk in je leven gehad en leef je nu in armoede. Maar voor iedereen is er een weg om het leven te veranderen en deze weg is zo eenvoudig, dat het maar de vraag is of je hem wel zult kiezen. Maar als je dat doet, zul je er zeker voor beloond worden.

De Gulden Regel zou als business slogan aangenomen moeten worden door ieder bedrijf en door iedere werkgever en werknemer in de wereld en bovendien overal als briefhoofd gebruikt moeten worden.

Alles wat de mens wil bereiken is gebaseerd op **verlangen!** De menselijke geest is zo sterk, dat hij in staat is om de rijkdom die je wenst, de positie die je begeert, de vriendschap die je nodig hebt en alle kwa-

liteiten die je behoeft om succesvol te zijn in welke onderneming dan ook, te creëren.

Er is verschil tussen een 'wens' en een 'verlangen', in de context van dit artikel. Een wens is slechts het zaadje of de kiem van dat wat je wenst, terwijl **verlangen** een combinatie is van het zaadje en de vruchtbare grond en de zon en de regen die nodig zijn om het te laten groeien. Een **brandend** verlangen is de mysterieuze kracht die het slapende genie in ons wakker maakt dat opgeslagen ligt in het menselijk brein en het serieus aan het werk zet.

Verlangen is de vonk die tot ontsteking gebracht wordt in de vlam van de boiler van de menselijke inspanning en hij wekt de stoom op waarmee **actie** wordt geproduceerd!

Het leven bestaat uit de noodzaak constant beslissingen te moeten nemen – om direct te beslissen of de gelegenheid voorbij te laten gaan. Iets direct doen of de kans voorbij laten gaan heeft allebei effect op ons. Ons karakter wordt gevormd door de invloed die de eindeloze reeks beslissingen op ons heeft, die we gedurende ons hele leven moeten nemen.

Verlangen kan ons op veel verschillende manieren beïnvloeden en ons aan het werk zetten. Soms is de dood van een vriend of familielid het zetje dat we nodig hebben, terwijl een andere keer onze financiële situatie de doorslag geeft. Teleurstelling, verdriet en tegenslagen op ieder mogelijk gebied creëren een nieuw bewustzijn en laten ons nieuwe wegen kiezen.

Als je begrijpt dat een mislukking maar een tijdelijk iets is dat je juist aan kan zetten tot meer actie, zal het je op een gegeven moment duidelijk worden dat het echt een verkapte zegen is. En zodra je in staat bent tegenslagen en mislukkingen op deze manier te bekijken, zul je zo sterk worden als maar mogelijk is.

Je zult in staat zijn je mislukkingen om te buigen naar succes, in plaats van toe te staan dat ze je weg laten zinken in depressiviteit.

Er komt echt een dag dat je je gelukkig zult voelen. Dat gebeurt op

het moment dat je je realiseert dat je geluk niet afhankelijk is van wat anderen voor je doen, maar van wat je **zelf** doet. En dit moment zal worden veroorzaakt door je ontdekking van de kracht van **verlangen!**

**Beoordeel iemand niet op het succes
dat hij heeft behaald, maar op
'de moeilijkheden die hij heeft overwonnen'.**

— BOOKER T. WASHINGTON

Begin vandaag nog om een brandend, een niet te onderdrukken verlangen te creëren naar de positie in het leven die je wilt bereiken. Maak dat verlangen zo groot dat het al je gedachten zal binnendringen. Denk er overdag over na en droom er 's nachts van.

Blijf er constant op gefocust. Schrijf het op een stuk papier en hang het op waar je het constant kunt zien. Concentreer je op de realisatie van je verlangen en ziedaar, als bij toverslag zal het gerealiseerd worden.



Het tweede billboard op de weg naar succes is zelfvertrouwen. Om succesvol te zijn moet je in jezelf geloven. Je kunt niet in jezelf geloven totdat anderen ook in je geloven en dat krijg je alleen maar voor elkaar als je dat verdient.

Als iedereen die je vandaag ontmoet tegen je zou zeggen dat je er ziek uitziet, zou je voor het eind van de dag een dokter nodig hebben. Als de volgende drie mensen die je vandaag spreekt je zouden vertellen dat je er ziek uitziet, zou je je zelfs echt ziek gaan voelen.

Als daarentegen iedereen die je vandaag ontmoet je zou vertellen wat een aardig iemand je bent, zou dat ervoor zorgen dat je in jezelf gaat geloven. Als je werkgever je iedere dag een complimentje zou maken en zou vertellen hoe goed je werk was, zou dat er ook voor zorgen dat je in jezelf gaat geloven.

En als je collega's je dan *ook* nog eens zouden vertellen dat je je werk steeds beter doet, zou dat een nog groter effect hebben op je gevoel van zelfvertrouwen.