

DENK
GROOT



WORD
RIJK

NAPOLEON
HILL



Voorwoord van de schrijver

In elk hoofdstuk van dit boek komt het geheim van rijkdom ter sprake waarmee honderden zeer rijke mensen fortuin hebben gemaakt, mensen wier leven ik jarenlang zorgvuldig heb onderzocht.

Andrew Carnegie wees me meer dan vijftig jaar geleden op dat geheim. De slimme, beminnelijke oude Schot dropte het eens achteloos in mijn geest toen ik nog een jongen was. Vervolgens leunde hij achterover met een vrolijke twinkeling in zijn ogen en keek nauwlettend of ik genoeg hersenen had om de volle betekenis van zijn woorden te begrijpen.

Toen hij zag dat ik het idee snapte, vroeg hij me of ik twintig jaar of langer zou willen besteden om me voor te bereiden op de verspreiding van het geheim over de wereld, aan mannen en vrouwen die zonder het geheim misschien als mislukkelingen door het leven zouden gaan. Ik zei dat ik dat wel wilde, en met Carnegies medewerking heb ik me aan mijn belofte gehouden.

Dit boek bevat het geheim. Het is door duizenden mensen in vrijwel alle beroepen getest. Het was Carnegies idee om de formule die hem een schitterend fortuin had opgeleverd, binnen het bereik te brengen van mensen die geen tijd hebben om te onderzoeken hoe je rijk kunt worden. Hij hoopte dat ik de betrouwbaarheid van de formule zou testen en demonstreren met de ervaringen van mensen in elk denkbaar beroep. Hij geloofde dat de formule op alle scholen en universiteiten onderwezen moest worden. Hij was ook van mening dat als de formule goed onderwezen werd, het hele opvoedkundig systeem er zo drastisch door zou veranderen dat de op school doorgebrachte tijd met ruim de helft verminderd kon worden.

In hoofdstuk III, over geloof, zult u het verbazingwekkende verhaal lezen van het ontstaan van de reusachtige United States

Steel Corporation. De manier waarop dat gebeurde, vormde het bewijs dat Carnegies formule werkt *voor iedereen die er klaar voor is*. De toepassing van Carnegies geheim bezorgde Charles M. Schwab een groot fortuin, zowel in geld als in kansen. Kort gezegd was deze toepassing van de formule *600 miljoen dollar* waard.

Deze feiten, die bekend zijn voor vrijwel iedereen die Carnegie kende, geven u een aardig idee van wat dit boek voor kan betekenen, als u tenminste *weet wat u wilt*.

Het geheim is doorgegeven aan duizenden mensen die het voor hun persoonlijk voordeel hebben gebruikt, zoals Carnegie dat wilde. Sommigen hebben er een fortuin mee verdiend. Anderen hebben het met succes gebruikt om harmonie in hun gezin te scheppen. Een predikant paste het geheim zo effectief toe dat hij er een jaarinkomen van meer dan 75.000 dollar mee verdiende.

Arthur Nash, een kleermaker in Cincinnati, gebruikte zijn vrijwel failliete zaak als 'proefkonijn' om de formule mee te testen. Zijn zaak kwam tot bloei en leverde de eigenaars een fortuin op. De zaak floreert nog steeds, hoewel Nash al is overleden. Het experiment was zo uniek dat kranten en tijdschriften er gratis publiciteit aan gaven, die op zich al meer dan een miljoen dollar waard was.

Het geheim werd doorgegeven aan Stuart Austin Wier, Dallas, Texas. Hij was er klaar voor, zodanig dat hij zijn baan opzei en rechten ging studeren. Slaagde hij? Ook dat verhaal is bekend.

Toen ik mijn eerste schreden in de maatschappij had gezet en publiciteitsmanager van de LaSalle Extension University was, had ik het voorrecht te zien hoe J.G. Chaplin, voorzitter van de universiteit, de formule toepaste. Hij deed dat zo effectief dat hij LaSalle tot één van de grootste postdoctorale opleidingsinstellingen van het land maakte.

Het geheim waarover ik het heb, wordt minstens honderd keer in dit boek genoemd. Het wordt niet rechtstreeks genoemd, want het schijnt succesvoller te werken als het alleen maar onthuld wordt en opgepakt door degenen die er klaar voor zijn en ernaar zoeken. Daarom wierp Carnegie het me zo kalm toe, zonder het een specifieke naam te geven.

Als u klaar bent om het te gebruiken, zult u het geheim in elk hoofdstuk minstens één keer herkennen. Ik wou dat ik u kon ver-