الفصل السابع عشر
وعي الإنسان الناجح

تجلب الأرض ثمارها لك، إلا أنها يمكن أن لا تلزمك، إذا ما كنت في وضع تستطيع معه تحصيل ما تحتاجه، بنفسك.

جبران خليل جبران

كل من يحلم باستقلال مادي، يجب أن ينمي في نفسه وعي الإنسان الناجح. فلاحظ أنني قلت «تنمية»، لأن هكذا وعي لا يظهر نفسه بنفسه. ولا يولد معه أحد، فهو لا يمكن أن يكون معطى لأحد ببساطة. ووضع العقل هذا، مبني ومفتوح بأسلوب مناسب ليسمح بتوقع ورؤية النجاحات والفرص في كل مكان.

ونقيض وعي الشخص الناجح يعتبر وعي الشخص غير الناجح، المعروف من قبل أكثرية الناس. وصاحب وعي الشخص الفاشل يتوقع، فقط، النواقص والقيود ويراها في كل مكان، كمؤشر إلى الطريق، وعلى ما يبدو أنها تقود إلى المآسي والأوقات الصعبة فحسب. ولا أحد، ولا في أي وقت، يمكن أن يصل إلى نجاحات مالية، وهو يتمتع بهكذا أنموذج من التفكير، فهذا غير ممكن ببساطة. وأنت لا تستطيع السير في طريقين في الوقت نفسه: إلى الغنى وإلى الفقر، حيث إنهما يسيران باتجاهين متعاكسين، والطريقان محددان؛ وأي طريق كنت لتختار، فهي ستحدد مصيرك.

وهكذا، أي نموذج من المعرفة لديك؟ فإذا كنت تملك وعي الفاشل، فإن قضيتك واضحة، ويجب عليك التخلص من هذه القيود، والبدء بتنمية تفكير الشخص الناجح في نفسك.

وسنسرد لاحقاً خمس خطوات، يجب القيام بها لتكّون، في ذاتك، تفكير الإنسان الناجح:

الخطوة الأولى:
طور في نفسك الإيمان بالنجاح

فالإيمان بالنجاح يشمل أربع قناعات أساسية في ذاته.

القناعة الأولى: هذا العالم مليء بالثروات.

وعي الشخص الناجح يفترض إن الكون مليء بكل شيء ومن أجل الجميع، - ويبقى قبول هداياه فحسب. فانظر إلى الطبيعة: أنها كريمة، غير إقتصادية، لدرجة أنها مسرفة في هداياها. حاول أن تحصي عدد النجوم في السماء: لن تتمكن من ذلك، لم يستطع ولن يمكن لأحد ولا في أي وقت فعل ذلك، فهي تعد بمئات المليارات. انظر إلى الأزهار البرية في الحقل، إنها تمتد بعيداً، خارج حدود النظر. وبحسب المناسبة، وفي أسواق كل مكان توجد إمكانات، يجب، مجرد، تركيز الانتباه، كي نراها - وإذا ما كان هناك نقص للإمكانات في مكان ما، فذلك المكان هو رأسك فحسب.

ويقول وعي الفاشل: «لا توجد أمكنة كثيرة يمكنني الذهاب إليها»؛ «لو كان عندي الكثير من كل شيء، فهذا يعني إن ذلك الشيء لن يكون عند أحد ما»؛ أو «إذا ما حصلت على ترقية في العمل، فإن أحداً ما آخر لن يحصل عليها».

ويؤمن عقل الفاشل إن كل شخص يتسابق مع الآخرين في الصراع لتحقيق الأهداف ذاتها، وأن مجرد إمكانات قليلة موجودة من حولنا، أو أن النقود لا تكفي إلى الأبد وكل شيء غال. تأمل بانتباه، ألا يستحوذ عليك أي من هذه الأفكار، أم لا؟ - فهذا يعتبر مؤشراً صادقاً على أن وعي الفاشل يستولي عليك.

القناعة الثانية: الحياة تجلب السعادة والارتياح

وعي الفاشل واثق إن الحياة قاسية ومليئة بالمشكلات. وهو متيقن، أنه يجب العمل بمثابرة للحصول على شيء ما.

أنت قابلت أشخاصاً كثيرين، يؤمنون بأنه يجب عليك العمل بدأب لتحصيل شيء ما، ولا يؤخذ شيء إلا بعمل ثقيل. ومع قناعة مماثلة ولا يمكن أن يكون بشكل آخر، تتذكر ما قلته أنا سابقاً عن القناعة؟ مهما كانت القناعة التي اخترتها، فإن عقلك سيحاول دائماً إيجاد أسس كافية لتأييدها. فالكثيرون يؤمنون بأن الحياة

صعبة وقاسية، وبالنسبة لهم هي كذلك وستكون هكذا أيضاً. ووعي الفاشل دائماً ما يتوقع ويبحث عن المشكلات، الصعوبات، الخيبات، وهو يجدها دائماً.

بينما ينظر وعي الإنسان الناجح إلى الحياة كأنها مغامرة، ويتوقع التشجيع، ويبحث عن السعادة والراحة في الحياة، ودائماً ما يجدها. وإذا ما ظهرت، بشكل مفاجئ، مشكلات ما أو صعوبات، فينظر إليها كتحديات، وفي النتيجة، توجد دائماً حلول وإمكانات جديدة. ووعي الإنسان الناجح يثمن الحياة ويعرف أن كل تحد جديد يجلب مكافآت، مخاطرات جديدة ومتعة أكثر. فالحياة مليئة، غنية وكريمة، والانطباعات الجديدة والنجاح ينتظرانك أنك خلف كل زاوية.

القناعة الثالثة: كل ناحية من حياتي تحتوي كمية إمكانيات غير محدودة.

وعي الشخص الفاشل واثق من أنه لا توجد من حوله أيّ فرص، وأنه أفضل ما يمكن أن يحدث معه هو ما يجري حالياً. وهو يحاول إجبارك على الإيمان بأن، وبغض النظر عما تمارسه حالياً، كل الأفكار الجيدة تعود لأحد ما آخر، أو أنه حالياً، وببساطة، ليس الوقت المناسب لخلق خطط جديدة. وبالنسبة لوعي الفاشل، فالوضع غير مأمول دائماً، ولا معنى، حتى، لمحاولة المباشرة في أي شيء.

أما وعي الإنسان الناجح فيؤمن بأن كل ناحية من حياتك تتضمن كمية كبيرة من الإمكانات، وببساطة عظيمة! لا واحدة ولا اثنتان، وحتى خمس أو عشر أو كمية غير محدودة من الإمكانات والفرص: «أين هي؟» - تسأل أنت. في كل مكان! افتح عينيك، وتمتع بوعي الإنسان الناجح، وسريعاً جداً، سوف تبدأ برؤية الفرص والإمكانات.

والآن. اسمح لي أن أحكي حكاية. فقبل عدة سنوات، وفي عيد الفصح، نهضت باكراً وخبأت عشر هدايا صغيرة، لزوجتي العزيزة علي جداً. وعندما استيقظت، قلت لها إنني خبأت بعض الهدايا من أجلها. فقامت بسرعة وبدأت البحث بحمية. وأثناء نصف ساعة تم العثور على ثلاث هدايا. فجلست زوجتي القرفصاء، وكانت سعيدة تماماً، وهي تظن إنه لم يبق شيء بعد. «هي أكثر من ثلاث»، قلت لها، وهذا ما أجبرها على القيام والبدء في البحث بحماسة أكثر من ذي قبل. وبعد أن وجدت اثنتين كذلك، ظنت أنها وجدت كل شيء هذه المرة، وعليه، توقفت عن البحث. وبعد الغداء قلت معلناً: «حسناً، بالمناسبة، لقد خبأت عشر هدايا».

«عشر»؟ - صرخت المرأة بدهشة وبدأت البحث من جديد، مفتشة ذات الأماكن، ولكن هذه المرة بدقة أكثر، وفي نهاية الأمر، عثرت على الهدايا العشر كلها، ولكن لو لم أقل لها إن الهدايا عشر، لكانت توقفت عند الثلاث، وهي على ثقة كاملة أنها وجدت كل شيء. وبالمقارنة، لو افترضت، أنه من حولك كمية محدودة من الفرص فحسب، فإنك على الأرجح ستجد البعض منها فقط، هذا إن كنت ستجد. ولماذا متابعة البحث عن الإمكانات إذا لم تكن موجودة؟

ولكن، إذا كنت تؤمن بأن كل ناحية من حياتك تحتوي على كمية ضخمة من الإمكانات، فإنك ستبحث عنها بهمة كافية. فكر في هذا!

فرص غير محدودة كي نحافظ على صحة قوية.

فرص غير محدودة لخلق علاقات جديدة.

فرص غير محدودة للتقدم.

فرص غير محدودة للتقرب من الأسرة أكثر.

فرص غير محدودة لعيش حياة ممتعة.

كمية غير محدودة من الفرص لتحصيل نقود كثيرة.

هيا بنا نلجأ لكيفية تحصيل النقود.

يعجبني جداً نظام المؤسسة الخاصة. ويعجبني جداً النظام، الذي يوسع قابلية الاختراع والخيال. وأي واحد يستطيع تحصيل نقود كثيرة، إذا كان متسلحاً بأفكار صادقة وعلاقات صحيحة بالعمل. فالسوق هو ظاهرة جذابة: فهو ديناميكي ومتغير دائماً، ومليء بالفرص، التي تنتظر، كي تستخدمها وحسب. ويومياً، تدور في العمليات عشرات الملايين من الدولارات. والنقود تتواجد في حركة دائمة، مندفعة في أي اتجاه. إذاً لماذا لا نبدأ بالمشاركة في ذلك، مودعين رصيداً في هذا النظام؟

وكل سنة، في أميركا الشمالية يتم افتتاح أكثر من /700/ ألف شركة جديدة. وكل واحدة منها تقدم فرصاً جديدة: فلكل واحدة يلزم سكرتير، محاسب، محام، وكيل إعلاني، كادر عمال، عاملون في الخدمات التقنية، يافطات، عرش مكاتب. إمكانات، فرص في كل مكان.

في العام 1940، كان في الولايات المتحدة /10/ آلاف مليونير. وفي سنة 1980 تضاعف عدد سكان أميركا، وقفز عدد المليونيرات إلى /500/ ألف. وفي عام 1997، تجاوز هذا العدد المليونين، وحتى مع حساب التضخم المالي، كان هذا الصعود المؤثر. إمكانات وفرص في كل مكان.

ولا مرة في تاريخ البشرية، لم يتغير العالم المحيط بنا، بهذه السرعة كما في أيامنا الحالية. فكل شيء متغير دائماً - الجديد، الثوري يصبح قديماً غضون نصف سنة. وهذا، الذي مع اندفاعه يتغير العالم المحيط، يثبت أنه، في كل ساعة تبرز

فرص جديدة بعد. ففي كل يوم تبدو مئات الفرص الجديدة، التي لم تكن موجودة بالأمس. فرص وإمكانات في كل مكان.

وقد صرح مؤسس «مايكروسوفت»، الملياردير بيل غيتس: «أظن إن هذا وقت رائع لكي نعيش. ولم يتواجد في السابق قط، هذا القدر من الفرص لخلق الأشياء، التي لم تكن ممكنة في السابق، فهذا الوقت الأكثر ملاءمة لتأسيس شركات ومؤسسات تجارية جديدة».

أين هي فرصك؟ اعمل بلا تردد واحصل عليها؛ فهي تحيط بك.

القناعة الرابعة: نجاحي يتعلق بي شخصياً، فحسب.

وعي الفاشل يؤمن بأن امتلاك نقود كثيرة هو أمر سيئ، لأنك يجب أن تملك المبلغ الذي يسد حاجاتك الأساسية فقط. وإذا كان لديك أكثر من ذلك بقليل، فأنت تأخذها من أشخاص آخرين. وهذا الوعي واثق أن الأشخاص الناجحين، هم دائماً أنانيون، بخلاء، لا يهتمون بأسرهم، ولديهم أولويات غير صادقة.

بينما وعي الإنسان الناجح يؤمن بأنه، لو كان لديك نقوداً كثيرة، فهذا جيد، وإن نجاحك يتعلق بك وحدك. وهو واثق بأنه وبسبب وجود نقود أكثر لديك، فستحصل على الكثير، ولذلك ستكون لديك فرص أكثر لمساعدة أشخاص آخرين، وبشكل خاص، في العلاقات المالية. فقط هذا له معنى: كيف يمكن للخير أن يعطي للأعمال الخيرية عشرة أو عشرة آلاف دولار، إذا لم يكن قد حصلها أولاً؟ وتوجد أساليب كثيرة لاستعمال النقود من أجل خير الناس المحيطين بنا، فتمتع بأعمالك الخيرية وساعد الآخرين على امتلاكه. فعندما تنجح، يمكنك التضحية بالنقود - لهدف الأعمال الخيرية، مساعدة الأصدقاء - وإعطائها لمن هو أقل توفيقاً منك، في خلق كمية ضخمة من الطاقة المالية وتوجيهها، حيث تريد. ولأي درجة يمكن أن تصبح ناجحاً في تحصيل نقود كثيرة ومساعدة الآخرين - هذا واجبك.

وأول خطوة لتكوين تفكير الرجل الناجح تتلخص في أن تسجل داخلك، في عقلك الباطن، أربع قناعات أساسية، هي التي سوف تساعدك في خلق الإيمان بالنجاح، وهي:

1- هذا العالم مليء بالثروات.
2- الحياة تجلب السرور وراحة البال.
3- كل ناحية من نواحي حياتي مليئة بكمية غير محدودة من الفرص.
4- نجاحي مرتبط بي أنا شخصياً.

الخطوة الثانية:
ابحث عن الوفرة حالياً، وجدها

أنت محاط مباشرة بالخصب، وكل ما يجب القيام به، - هو فتح العينين والبحث: ولا تنتظر أن تأتيك النقود بذاتها، طالما لم تشعر نفسك ناجحاً. فاشعر بنفسك موفقاً، والآن مباشرة! هل لديك أصدقاء كثر؟ هل لديك وفرة في الصحة الجيدة؟ اعثر على تلك الناحية من حياتك، حيث يمكنك الشعور بالوفرة.

كيف برمجت نفسي على النجاح وأصبحت ميسوراً؟

اسمح لي أن أروي لك، كيف صرت أبرمج نفسي على النجاح. فقد عشت في كوخ صغير، عميقاً، داخل الغابة، من غير كهرباء وخدمات مائية. ولم يكن لدي نقود، لكنني تذكرت مبادئ السلامة وبدأت أبرمج نفسي.

ولقد قطعت الحطب، وشعرت بالامتنان، كل الوقت، للوفرة التي سادت من حولي. وأنا أخزن الحطب في العرمة، كنت أقول: «لدي ليس قطعة خشب واحدة، أو اثنتان، أو عشر، بل كمية كبيرة من الحطب، لكي تدفئني». وعندما أفطرت، تغديت أو تعشيت، كنت أمتدح نفسي وكوننا على هذه الوفرة التي تمتعت بها. وإذا انتصب أمامي كأس من عصير العنب، كنت أحصي العنبات، واحدة خلف الثانية: فقد كان لدي ليس شجرة عنب واحدة، ولا اثنتان، بل كمية كبيرة من أشجار العنب. ومتجولاً في الغابة، كنت أرى الأزهار في كل مكان: حقول، مغطاة بآلاف الزهور البرية، الأشجار، الطيور والطبيعة البرية - وكله في وفرة. فالطبيعة كانت، ولا شك، كريمة. وبغض النظر عن أنه لم يكن لدي نقود، فقد ركزت على الوفرة. وقد عرفت أنني، وإذا ما ضبطت معرفتي بهذه الطريقة، فإن هذه الوفرة ستظهر سريعاً جداً.

وعندما قرأت أولى محاضرات للجمهور، كنت أعيش في فندق من الدرجة الثالثة: فقد كان لدي القليل من المال. وهذا ما حيرني، فكنت أحاول دائماً أن لا يشاهد أحد، كيف أدخل وأخرج من الفندق. وفي المساءات، كثيراً ما كنت أدخل إلى قاعة فندق من الدرجة الأولى، كي أستوعب في نفسي

أجواء وطاقة هذا المكان. وبسرعة كبيرة، كنت قد حصلت أموالاً كافية للنزول في فنادق الدرجة الأولى، وقمت بشكر هذا العالم على كرمه.

وفي إحدى المرات، وأنا أتجول في ممر فندقي، استرقت النظر إلى غرفة، كانوا ينظفونها في تلك اللحظة، وقد ذهلت، عندما شاهدت غرفة استقبال ضخمة، حيث لم يتواجد أي سرير. وبعد إقناع الوصيفة بالدخول واستراق النظر، كنت مندهشاً، عندما رأيت أنه كانت هناك غرفتان - واحدة كبيرة لاستقبال الضيوف، وأخرى، مستقلة، للنوم. وكان هذا أول تعارف مع أجنحة الفنادق. ومنذ ذلك اليوم، بدأت أتصور نفسي، بوضوح، مقيماً في تلك المساكن الفاخرة، ومرة استأجرتها أخيراً. وعندها لم يكن بإمكاني السماح لنفسي بذلك». بعد، إلا أنه كان يخطر لي التواجد في أجواء الرفاهية، حتى ولو لليلة واحدة. وقد جلت في جناحي، وأنا أشعر بنفسي شخصاً ميسور الحال. وجلست على الكنبة الفاخرة ووضعت رجلي على الطاولة. ولم يكن ذلك في المنام؛ فقد استأجرت هذا الجناح، ولو لأربع وعشرين ساعة، وشكرت هذا العالم كثيراً على كرمه. وبالتدريج، بدأت باستئجار هذه الأجنحة أكثر فأكثر. وفي البداية حصلت نقوداً ليست كثيرة، إلا أنني، حصلت بعد ذلك، نقوداً أكثر فأكثر، لغاية أنه، في النهاية، تدفقت النقود نهراً.

نابليون هيل، المرشد المالي لكثير من الأشخاص العظماء، قال مرة: «عندما تأتيك نقود أكثر، وهذا يحصل فجأة، فهي تأتي بكثرة، لدرجة أنك تبدأ بالتعجب. أين كانت النقود مختبئة كل هذه السنوات. وهذا ما حصل معي شخصياً. وأتذكر، إلى الآن، ذلك اليوم، عندما أدركت أنني حققت نجاحاً مالياً بالفعل».

ومرة، أقمت «حفلاً» صغيراً بمناسبة الذكرى السنوية الخامسة لتدريس كتابي (دراستي) «قوة التفكير». وكنت في سيدني ضمن جولة سياحية عالمية، ونزلت في أحد ألجنحة الرئاسية لفندق شيراتون. وكانت أجنحة رحبة جداً - وغرفة الاستقبال الحجم نفسه تقريباً، كما في البهو، وجدار زجاجي ضخم امتد من الأرض حتى السقف، على مدى الجناح كله، بحيث كانت مدينة سدني تستلقي عند قدمي: مسرح الأوبرا، الميناء، أخوار المدينة المضيئة. كان منظراً طبيعياً خلاباً.

ولأشغل ضيوفي، فكرت فجأة: «أي تبدل في المصير»! واعتذرت منهم ودخلت إلى غرفة النوم، ثم خرجت إلى البلكون الخاص، المطل على المحيط. لقد مضت خمس سنوات فحسب على معيشتي في كوخ من دون مياه جارية وكهرباء. وها أنا أسلي أصدقاء لي في جناح رئاسي لواحد من أفضل الفنادق في العالم، وقد نزلت فيه لشهر كامل - فالنقود لا تعتبر أكثر أهدافي. وتطلعت، ذهنياً، إلى الوراء، واستذكرت أول ما بدأت ببرمجة نفسي على النجاح، ونظرت إلى الثمار، التي جاءني بها ذلك. وشكرت هذا العالم على أسرار النجاح، التي فتحت لي. وأعطيت

كلمة، بأن أتقاسم هذه الأسرار مع الآخرين، وعدت بعد ذلك للانضمام إلى ضيوفي مجدداً.

فابدأ ببرمجة نفسك على النجاح، مباشرة، الآن، فأنا بدأت القيام بذلك أثناء وجودي في فقر مدقع. فلا توجد حالة لا يمكنك فيها البدء ببرمجة نفسك على النجاح.

الخطوة الثالثة:
كن واثقاً بأن النجاح موجود في كل مكان

أبدأ برؤية النجاح في كل مكان، حيثما تنظر.

فأي شيء يتوقف نظرك عنده، يكون مليئاً بالنجاح والازدهار.

اذهب إلى مركز المدينة، وانظر إلى أبنية المكاتب الضخمة من حولك، وفكر في ذلك النجاح، الذي يتواجد، ولو في واحد من تلك المباني. ويمكن أن تكون واثقاً، أن المهندس المعماري، مصمم البناء، حصل مقابل ذلك على مبلغ كبير بشكل كاف. والمقاول الذي شيد البناء، حصل مبلغاً ليس كبيراً. ومالكو البناء، من دون شك، هم أشخاص ميسورو الحال وناجحون. والأشخاص، الذين يستأجرون هناك، مكاتب فخمة، يجب أن يكونوا ناجحين أيضاً. وهذا البناء فقط، يحتوي هذا القدر الكبير من النجاح، ويمكن مضاعفة هذا النجاح بعدد المباني المشابهة في مدينتك، وهذه بداية فقط، فوعي الإنسان الناجح يؤمن بأن النجاح موجود في كل مكان من حولنا، ويجب، فقط، فتح العينين، كي نراه.

ولا تحسد الآخرين على نجاحهم أبداً. بل اعترف به وافرح لهم - فهذا، بشكل عام، إثبات على أنه ممكن، وبعد ذلك ذكر نفسك بأنه يمكنك القيام بذلك أيضاً، فابحث عن النجاح في كل الأماكن، التي يمكن الحصول عليه فيها. ووعي الإنسان الفاشل فقط، سيقف ضد النجاح، ويحاول الضغط على الذين حققوه. فاسع لتحييد نفسك عن تلك الأفكار، وكأنها سم قاتل، هكذا هو الواقع، هذا سم، يسمم وعيك الميال إلى النجاح.

واشعر بالسعادة في كل مرة، عندما تشاهد نجاحاً، بغض النظر عما إذا كان لك أو لأي أحد آخر فافتح عينيك، وستلاحظ أن النجاح في كل مكان، فهو يحيط بك أينما كان. وسيكون لك، فقط إذا ما تمكنت من دوزنة نفسك على النجاح.

الخطوة الرابعة:
اسمع أشرطة تسجيل واقرأ كتباً عن إصلاح الذات، وكن عضواً في مجموعة أو منظمة يكون هدفها تحقيق النجاح

كل ما تقوم به، يصبح جزءاً منك. وهذا الكتاب، الذي تقرؤه الآن، يحتوي بين دفتيه على أكبر عدد من القواعد، القادرة على إظهار تأثير كبير فى حياتك، فيما لو اتبعتها. وإذا ما كانت لديك الفرصة لحضور مجموعة محاضراتي «قوة التفكير»، فأنصحك بالقيام بذلك، ولكن، احرص على أن تحصل المعلومة من كل جانب: استعمل كتب ومجموعات إصلاح الذات، مراجع مختلفة، ونصيحة بسيطة - كل ما يمكنه الإيحاء لك بالنجاح.

الخطوة الخامسة:
اقرن نفسك دائماً مع الأشخاص الناجحين كواقع وخيال

إذا أردت أن تصبح مخرجاً سينمائياً، فاقرن نفسك بمخرجين سينمائيين آخرين.

ولو أردت أن تصبح رساماً - فحاول العثور على رسامين آخرين.

وأن أردت النجاح - فاعثر على مجموعة من الأشخاص الناجحين.

أنت، دائماً، ترتشف طاقة النجاح، عندما تتواجد ضمن هكذا صحبة. فالأشخاص الناجحون يقدمون أفكاراً ناجحة، تحمل حلولاً موفقة، ويخلقون مخططات ناجحة، ويعقدون صفقات موفقة. ويمكنك استيعاب هذه الطاقة بمجرد تواجدك في صحبتهم.

النجاح - هو واجبك

يترتب الإدراك العميق، أنه عندما تحقق أهدافاً في هذه الحياة، أن لا تجعل من نفسك شخصاً سعيداً فحسب، بل وتساعد الآخرين في صراعهم من أجل نجاحهم الخاص. والنجاح لا يؤدي أبداً، إلى حرمان الآخرين، بل، بالأحرى المساعدة في جلب النجاح لهم. وبقدر ما ينمو الاقتصاد بشكل أنجح، يكون تواجد الإمكانات لكل واحد أكثر. وبقدر زيادة كمية النقود التي تملكها، يكون إنفاقك على البضائع والخدمات أكثر. وهذا بدوره يقود إلى ظهور أموال إضافية وأرباح عند أناس آخرين، كي يستطيعوا إنفاقها على البضائع والخدمات، وهكذا.

وعندما يساعد الناجحون الآخرين - فهذا مثال للجميع، وعند ذلك يرتشف نجاحهم من قبلنا جميعاً. والنجاح هو واجبك. واجب أمام نفسك، وأمام أولادك، أصدقائك، وأمام جميع الباقين، ممن يرتبطون بك، بشكل أو بآخر. فهذا يجلب الفائدة للجميع.

نجاحك يساعد الجميع،
وفشلك لا يساعد أحداً

فكر في المقولة قبل أن تضبط نفسك على شيء ما أقل من النجاح. وأدرك أن: نجاحك - هو، ببساطة، لا شيء أكثر من كبرياء لاسيما، إنه شخصيتك. فلا تكن أنانياً بهذا المقدار، حقق نجاحاً. فالعالم يحتاجك!