
Cuprins

<i>Introducere: Întrebarea</i>	11
Capitolul 1	
<i>În interiorul cutiei: povestea lui John</i>	17
Capitolul 2	
<i>Căutarea mecanismului prin care funcționează această lume</i>	27
Capitolul 3	
<i>Legea Atracției</i>	41
Capitolul 4	
<i>Universul din interiorul creierului tău</i>	57
Capitolul 5	
<i>Cum îți poți schimba mintea</i>	83
Capitolul 6	
<i>Afacerea la care visezi</i>	105
Capitolul 7	
<i>Procesul de Recondiționare Neuronală</i>	143
Capitolul 8	
<i>Întrebări și răspunsuri referitoare la Procesul de Recondiționare Neuronală</i>	191
Capitolul 9	
<i>Lucrurile care contează: Povestea lui Murray</i>	213

Capitolul 10	
<i>Viziune, focalizare, atenție</i>	225
Capitolul 11	
<i>Clientul ideal</i>	237
Capitolul 12	
<i>Inovarea afacerii tale</i>	263
Capitolul 13	
<i>Găsirea ADN-ului afacerii tale</i>	293
Capitolul 14	
<i>Cum să ajungi la clientul ideal</i>	313
Capitolul 15	
<i>Gândirea la scară mare</i>	337
<i>Concluzie: Calea</i>	355
<i>Mulțumiri</i>	359
<i>Anexa 1: Formulare de sondare a clienților</i>	363
<i>Anexa 2: Cele cinci domenii economice principale: cerințe prioritare ale clienților</i>	369
<i>Anexa 3: Canale de distribuție, strategii și tactici de marketing</i>	379
<i>Anexa 4: Cele cinci industrii principale: canalele de distribuție și strategiile de marketing cele mai comune</i>	388

Capitolul 1

ÎN INTERIORUL CUTIEI: POVEȘTEA LUI JOHN

În dimineața unei zile de marți din luna mai a anului 2000, am deschis împreună cu fiul meu Keenan o cutie de carton care fusese închisă și sigilată timp de cinci ani, iar ceea ce am găsit în interior mi-a schimbat pentru totdeauna viața.

Nu mi-aș fi imaginat niciodată așa ceva. De fapt, nu aveam nicio idee ce anume vom găsi atunci când vom deschide cutia. La urma urmelor, trecuseră cinci ani de când stătea închisă, iar în tot acest timp m-am mutat de multe ori și am asistat la foarte multe schimbări.

Mi-am început cariera în afaceri acum 20 de ani, când m-am angajat ca agent imobiliar imediat după ce am terminat liceul. Renunșasem de mult la visul de a deveni un baschetbalist profesionist și nu știam ce altceva să fac cu viața mea. Activitatea în domeniul imobiliar era singurul lucru pe care îl puteam face în afară de a deveni vânzător într-un magazin. De aceea, pe data de 20 iunie 1980, la vârsta de 19 ani, am absolvit cursul

de agenți imobiliari și mi-am luat diploma de profil. În lunile care au urmat, am participat la mai multe cursuri și seminare pe tema stabilirii obiectivelor, unde am învățat anumite tehnici ciudate de dezvoltare personală numite: *vizualizări și afirmații*.

De altfel, fusesem conștient de valoarea acestor tehnici cu mult timp înainte de a le cunoaște numele formale. În adolescență mi-am dorit mai mult decât orice altceva să devin un baschetbalist profesionist de succes. Mi-am dorit cu atâta ardore acest lucru încât mi-am imaginat tot timpul că particip la diferite meciuri de campionat pe care le câștig. Am derulat de nenumărate ori acest film în mintea mea. Mai mult, obișnuiam să mă culc cu o minge de baschet lângă mine. Într-adevăr, până când m-am accidentat, am fost cotate drept un jucător extrem de promițător.

După accident, am fost nevoit să renunț la visul meu de a fi un învingător pe terenul de joc. De aceea, mi-am propus să devin un învingător în lumea afacerilor.

În acest scop, am început să observ cum se comportă cei mai buni agenți imobiliari care lucrau la aceeași companie cu mine. Nu-mi dezlipeam niciodată privirea de ei, îi ascultam cum vorbesc la telefon și mă așezam întotdeauna lângă ei atunci când participam la ședințele de grup, ca să pot auzi mai bine ce spun, până la ultimele inflexiuni ale vocii. Am început să citesc cu aviditate, devorând toate cărțile pe care le-am putut găsi și care mi-ar fi putut oferi indicii referitoare la cum pot obține succesul în noua mea carieră. Am ascultat casete audio și am participat la diferite programe. Unul dintre acestea a fost susținut de un bărbat care mi-a devenit apoi prieten, mentor și partener de afaceri. Numele lui este Bob Proctor.

Prin anii 60, Bob s-a mutat din orașul său natal, Toronto, la Chicago, pentru a lucra cu Earl Nightingale, cel care a lansat practic industria dezvoltării personale cu un deceniu în urmă. Celebra casetă audio a lui Nightingale intitulată *Cel mai ciudat*

secret dintre toate a fost prima înregistrare din istorie care s-a vândut în milioane de exemplare, deși nu era o înregistrare muzicală. La rândul lui, Earl Nightingale a fost discipolul lui Napoleon Hill, autorul celei mai cunoscute lucrări din întreaga literatură de specialitate în domeniul succesului, *Folosește-ți mintea pentru a te îmbogăți* (apărută la Adevăr Divin, Brașov, 2009).

Opera și învățăturile lui Napoleon Hill, Earl Nightingale și Bob Proctor se bazează pe aceeași idee centrală, care afirmă că: *secretul succesului stă în controlul gândurilor noastre*. Așa cum am învățat de la acești profesori, singurele limite ale realizărilor noastre sunt cele pe care le adoptăm singuri prin gândurile noastre. Această idee mi s-a părut de la bun început complet rezonabilă. Nu știam cum funcționează acest mecanism, dar nu am avut nicio clipă vreo îndoială că el funcționează cu adevărat.

În scurt timp, am început să iau foarte în serios problema notării în scris a obiectivelor mele. (De altfel, încă mai am hârtia pe care mi-am notat obiectivele în vara anului 1982). Am început să scriu diferite afirmații, descriind în cuvinte cât mai vii succesul pe care doream să îl obțin. Mi-am hrănit astfel subconștientul cu diferite imagini ale obiectivelor mele, derulând în mintea mea tot felul de filme ale succeselor mele ca antreprenor.

În primul an în care am activat în domeniul imobiliar am câștigat circa 30.000 de dolari. Nu era deloc rău pentru un tânăr în vârstă de 20 de ani. În al doilea an, veniturile mele au ajuns la 150.000 de dolari. În mod evident, procesul de stabilire a obiectivelor, de vizualizare și de repetare a afirmațiilor funcționa!

După acest al doilea an, m-am decis să îmi iau o vacanță ca să investesc în acțiuni și ca să îmi lărgesc orizonturile. Cu o parte din bani, am călătorit prin toată lumea. În final, această excursie a durat mai mult de un an, timp în care am învățat foarte multe lucruri despre diferitele culturi care trăiesc pe glob. În acest fel, mi-am lărgit foarte mult viziunea asupra lumii, dându-mi seama că posibilitățile noastre sunt

infinite. La sfârșitul anului 1984, m-am întors la Toronto și am reînceput să lucrez pentru compania imobiliară la care mi-am început activitatea. Îmi era însă limpede că nu voi mai rămâne mult timp aici. Îmi doream să aflu mai multe, să fac mai multe și să devin mai mult.

Doi ani mai târziu, în 1986, Walter Schneider și Frank Polzler, cei doi proprietari ai gigantului imobiliar Realtor RE/MAX care opera în estul Canadei, m-au abordat și mi-au spus că oferă drepturi de subfrancizare pentru statul Indiana (la ora actuală, Walter și Frank sunt cei mai mari subfrancizori din lume). Cei doi știau foarte bine cât de mult îmi doresc să mă dezvolt, așa că mi-au oferit un parteneriat, cu condiția să mă mut în Indiana și să construiesc acolo o afacere.

„John, mi-au spus ei, ești de acord să te muți în Indiana?”

„Absolut! le-am răspuns fără să ezit. Cât de repede trebuie să plec?” După care am adăugat: „Unde spuneai că trebuie să mă mut?” Nu auzisem decât: „Ești de acord să te muți?”, dar nu fusesem atent la locul de destinație. Oricum, știam că îmi oferă o oportunitate căreia nu puteam să îi dau cu piciorul.

În prima săptămână pe care am petrecut-o în Indiana, un reporter de la *Indianapolis Business Journal* a venit să mă întrebe ce planuri aveam. „În cinci ani, i-am răspuns eu, ne propunem să ajungem cea mai mare companie imobiliară din Indiana. De fapt, ne propunem să vindem proprietăți în valoare totală de un miliard de dolari.”

După ce a notat răspunsul meu, m-a întrebat: „Și ai vorbit cu...” (mi-a spus apoi numele principalei companii imobiliare din zonă).

„Nu, de ce?”

A zâmbit pe sub mustață, după care mi-a spus: „Probabil că știi deja, dar compania lor se află pe piață de mai bine de 80 de ani, iar ei controlează circa 70% din întreaga piață imobiliară în această zonă.”

Nu știam. Sincer să fiu, nu auzisem niciodată de acești tipi. De fapt, nu știam absolut nimic despre statul american Indiana, și nici despre cum trebuia construită de la zero o afacere, ca să nu mai vorbim de astfel de vânzări uriașe ca cele pe care mi le propusesem, cu atât mai mult cu cât competiția era atât de acerbă.

Reporterul se distra vizibil pe seama mea. I se părea limpede că mi-am băgat singur piciorul în gură, și încă atât de adânc încât nu voi mai reuși să mi-l scot niciodată cu ușurință. Bineînțeles, câteva zile mai târziu, în ziarul respectiv a apărut poza mea, lângă care se afla un articol intitulat: „Vânzări de un miliard de dolari în cinci ani!” Ce mai, ajunsesem gluma favorită a întregului oraș.

Asta până când au trecut cei cinci ani. Numai în cel de-al cincilea an, compania mea a avut vânzări de 1,2 miliarde de dolari.

Pe scurt, vizualizările și repetarea afirmațiilor funcționau de minune. Era încă un mister pentru mine de ce și cum funcționau ele, dar la vremea aceea nici nu-mi păsa! Important era că funcționau!

În anul 1995 am început să îmi întocmesc ceea ce mentorii mei numeau *panouri ale viziunii personale*, decupând diferite fotografii și ilustrații care reprezentau realizările pe care îmi propuneam să le obțin și lipindu-le pe panou. Ideea centrală a acestor panouri era să îmi reamintească de direcția în care doream să o apuce viața mea. La vremea aceea nu-mi dădeam încă seama de imensa putere a acestei tehnici, dar în scurt timp lucrurile aveau să se schimbe.

Am condus astfel filiala regională a RE/MAX timp de un deceniu, dezvoltând-o la maxim. În tot acest timp am ajuns să deschid peste 75 de birouri și să angajez peste o mie de agenți de vânzări. După zece ani, mi-a ajuns. Îmi doream o nouă oportunitate, mai mare. Drept urmare, mi-am angajat un

înlocuitor, l-am antrenat, după care mi-am ambalat bunurile, am părăsit statul Indiana și m-am întors în Canada.

În anii care au urmat m-am mutat de mai multe ori cu familia mea, căutând mereu noi oportunități. Am investit în câteva companii și am oferit consultanță altora, tot căutând marea șansă. La sfârșitul anului 1998, un prieten pe nume Len McCurdy m-a invitat în San Francisco pentru a-mi da cu părerea în legătură cu un proiect al fiului său, Kevin și al prietenului acestuia, Howard.

„Acest program este uimitor, mi-a spus Len. Te lasă să faci un tur virtual al unui oraș sau al unui hotel pe Internet, fără nicio descărcare de fișiere și fără *plug-ins*. Trebuie neapărat să vezi despre ce este vorba.”

Îl admiram pe Len și știam că lucrul alături de el îmi va oferi o ocazie unică de a învăța și de a crește. Când și-a vândut ultima companie lui IBM, aceasta valora o avere. De aceea, am luat un avion până la San Francisco și nu am avut nevoie de foarte multă imaginație pentru a-mi da seama că programul pe care l-au creat Kevin și Howard avea niște aplicații fantastice în domeniul imobiliar, în cel al vânzărilor de automobile, în domeniul hotelier etc. Len m-a invitat să fiu vicepreședintele executiv al noii companii, alături de el, poziție pe care am acceptat-o fără nici cea mai mică ezitare. Atunci, Len mi-a spus ceva care m-a luat prin surprindere:

„Hei, de ce nu am face o ofertă de acțiuni publice, și asta până la toamnă?”

Dorea să facem o ofertă de acțiuni publice *în numai nouă luni!* Chiar și în acele zile de boom al afacerilor de tip dot.com, țelul propus era extrem de îndrăzneț, dar Len se pricepea de minune să ducă la bun sfârșit chiar și cele mai îndrăznețe obiective. Printre altele, citise aceleași cărți ca și mine și cunoscuse o bună parte din oamenii pe care i-am cunoscut eu. De aceea, știa foarte bine că noi nu suntem constrânși decât de limitările pe care ni le impunem singuri, prin gândurile noastre.

După ce am tras adânc aer în piept, i-am răspuns: „Sigur, de ce nu?” M-am mutat din nou, de la Vancouver la Los Angeles, după care am petrecut următorul an făcând zboruri continue între Los Angeles și San Francisco. Am lansat noua companie la începutul anului 1999. Nouă luni mai târziu, am făcut o ofertă de acțiuni publice pe NASDAQ, care a avut mare succes. A urmat o fuziune cu o altă companie de profil, care ne-a asigurat o marjă de piață de 2,5 miliarde de dolari.

Această aventură incredibilă a avut trei consecințe: mi-a oferit cea mai bună dovadă a puterii gândurilor noastre la care asistasem vreodată până atunci. Mi-a asigurat o situație financiară suficient de bună pentru a mă retrage din activitate, dacă doream acest lucru, și în sfârșit, mi-a permis suficientă libertate pentru a mă muta din nou și pentru a căuta noi orizonturi. Nu îmi era încă limpede care ar putea fi aceste orizonturi noi, dar cel puțin îmi era clar unde doream să mă stabilesc: la San Diego.

Visam de 20 de ani să mă stabilesc la San Diego. Încă din anul 1982, când am călătorit prin întreaga lume, am făcut o oprire la San Diego și mi-am spus: „Cândva, când îmi voi permite să trăiesc oriunde mi-aș propune, mă voi stabili în acest oraș.”

Acum, la începutul anului 2000, am închiriat pentru mine și pentru familia mea o casă în San Diego și am început să caut proprietăți. În luna aprilie am încheiat contractul de vânzare-cumpărare pentru o casă superbă și am trimis după lucrurile noastre, care lăncezeau de ani de zile într-un depozit din Indiana.”

Câteva săptămâni mai târziu mi-a sosit întreaga mobilă, frumos ambalată în cutii de carton.

Mă întorc acum la acea frumoasă dimineață de marți din luna mai, când mă aflam în biroul meu, înconjurat de cutii frumos ambalate. În timp ce îmi verificam email-ul, fiul meu Keenan, în vârstă de 16 ani, s-a așezat pe o cutie de lângă ușă, legănându-și picioarele și izbindu-le de cutie. I-am spus:

„Dragul meu, încerc să lucrez. Ești amabil să nu-ți mai izbești picioarele de cutie? Îmi distrage atenția.”

„Ce e în cutie, tată?” m-a întrebat el, continuând să își izbească cu seninătate picioarele de cutie.

M-am uitat pe eticheta de pe cutie și i-am răspuns: „Acestea sunt panourile mele pentru susținerea viziunii personale, de pe vremea când locuiam în Indiana. Îți mai aduci aminte de Indiana?”

„Ce-i aia un panou al viziunii personale?”, și-a continuat el interogatoriul.

I-am explicat în termeni cât mai simpli cu putință că era un panou pe care am lipit tot felul de ilustrații ale lucrurilor pe care doream să le realizez în afaceri sau în viața mea personală.

„Și de ce ai făcut acest lucru?”

Am fost tentat să îi răspund: „De-aia!”, astfel încât să încheiem odată această conversație și să mă întorc la email-urile mele, dar văzând entuziasmul neînfrânat al lui Kevin, care era extrem de încântat de noua noastră casă, m-am abținut.

Pe când eram copil, mi-am făcut mie însumi promisiunea că atunci când voi fi suficient de bătrân și de matur pentru a avea copii, nu le voi răspunde niciodată: „De-aia!” De aceea, am luat un cuțit și am deschis cutia de carton, după care am scos afară primul panou al viziunii mele personale. Pe acesta era lipită o ilustrație a Mercedesului pe care mi-l doream la vremea respectivă, pe care între timp îl cumpărasem, îl condusesem, mă bucurasem de el și îl vândusem. Lângă mașină se afla poza unui ceas de mână extrem de frumos, iar lângă acesta era o fotografie a unor pantofi din piele de aligator. Am privit cu nostalgie acele imagini, după care am scos al doilea panou. M-am uitat împreună cu Keenan la imaginea unei case superbe.

Primul meu gând a fost: „Hei, cum a ajuns asta aici?” Prin minte mi-a trecut gândul că o broșură a agenției imobiliare

de la care am cumpărat casa actuală a căzut din greșeală în cutie... Dar cutia fusese sigilată de ani de zile! Cum era posibil? M-am uitat la casa din imagine. Nu era nicio broșură. De altfel, fotografia era lipită de panou.

Atunci, mi-au dat lacrimile.

Pe panoul meu se afla o fotografie pe care o decupasem cu cinci ani în urmă din revista *Case de vis*. Era fotografia unei case unice, cu o suprafață de șase acri, cu 188 de ferestre, cu 320 de portocali în grădină, cu doi lămâi și cu alte câteva caracteristici speciale. Fără nici cea mai mică îndoială, era chiar fotografia casei în care tocmai ne mutaserăm! Nu era o casă care doar *semăna* cu aceasta. Era chiar casa în care ne aflam!

La vremea când am decupat-o din revistă, nici măcar nu știam unde era localizată casa sau cât costa. Era o simplă ilustrație dintr-o revistă.

Mintea mea a luat-o razna. Care era probabilitatea ca eu să cumpăr exact casa aleasă aleatoriu dintr-o revistă cu mulți ani în urmă? Cine s-ar încumeta măcar să calculeze o astfel de probabilitate?

Și dintr-odată, am știut ce trebuie să fac mai departe cu viața mea.

Dacă ai văzut filmul *Secretul*, m-ai auzit povestind această scenă. Ce nu am apucat să povestesc în film a fost scena care a urmat. Acest eveniment a reprezentat punctul de cotitură al vieții mele, o revelație care m-a marcat pentru tot restul vieții și care a condus, printre altele, la scrierea cărții pe care o ții în mână. Timp de 20 de ani, am practicat cu perseverență diferite afirmații pozitive, mi-am propus diferite obiective, am practicat vizualizări și meditații. În tot acest timp, am avut foarte multe dovezi ale faptului că acest mecanism funcționează, dar până atunci nu am știut niciodată *de ce* funcționează el. De altfel, nici nu mi-a păsat vreodată. De data aceasta, *simțeam nevoia să știu!*

RĂSPUNSUL

În anul 2000 m-am retras din activitate, așa că la vremea respectivă nu mă ocupam de nicio afacere și nici nu aveam în vedere să îmi deschid o afacere nouă. Pe scurt, mă aflu în poziția minunată pe care le-o doresc tuturor cititorilor acestei cărți: de libertate financiară totală. Nu mai trebuia să muncesc niciodată în viață.

De aceea, m-am focalizat în totalitate asupra noului meu interes, asupra dorinței mele arzătoare de a înțelege cum a fost posibil să îmi cumpăr exact casa a cărei fotografie se afla lipită pe panoul viziunii mele personale.

Am început prin a face o listă cu cei mai mari oameni de știință specializați în acest domeniu, după care mi-am propus să citesc tot ce au scris aceștia. În scurt timp, am început să zbor de-a lungul și de-a latul întregii țări ca să îi ascult vorbind la conferințele publice pe care le susțineau, ba chiar i-am sunat pe unii dintre ei la telefon, ca să discutăm personal. De-a lungul lunilor și anilor care au urmat, am discutat cu câteva dintre cele mai strălucite minți din domeniul fizicii cuantice, al biologiei neurologice, al filozofiei și din alte domenii conexe. Ceea ce mi-au explicat acești oameni m-a dat pe spate. Afirmațiile lor mi-au explicat cum a fost cu puțință să îmi construiesc o companie de succes după alta și cum am sfârșit prin a mă muta în casa la care am visat cu ani în urmă și pe care am lipit-o pe panoul viziunii mele personale.

În capitolele care vor urma, doresc să te introduc în interiorul cutiei care mi-a adus marea revelație și să îți împărtășesc dezvăluirile uimitoare pe care mi le-au făcut toți acești oameni de știință.