

## Capitolul 1

---

# ÎN INTERIORUL CUTIEI: POVESTEA 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

## RĂSPUNSUL

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 ardoare 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

## RĂSPUNSUL

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 spuneți 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.”