Capitolul Treisprezece

Acţionează Acum! – sau Niciodată

„Dacă nu acţionezi în a-ţi începe Saltul Cuantic până în 21 de ore de la terminarea acestei cărţi, n-o vei face niciodată!”

Dacă m-ai citit până acum, te-ai ales deja cu o „doză de Dan” extraordinar de bună.

Am vorbit despre a-ţi crea fundaţia ta personală pentru succes prin a te gândi la tine în afara cutiei înţelepciunii convenţionale. Îţi vei aminti faptul că ţi-am spus că înţelepciunea comună este aproape întotdeauna greşită. Vorbesc aici despre „înţelepciunea prostului” şi nu despre părerea de expert a celor care au atins succesul. Vei şti din experienţă că nu poţi vorbi cu partenerii tăi de afaceri despre ţelurile şi aspiraţiile tale, cu prietenii, vecinii sau chiar cu familia, pentru că ei toţi sunt cufundaţi în înţelepciunea comună. Ei au de asemenea o „mentalitate de pierzător”. Singurul sfat pe care îl vor da este, *„Nu poţi face asta”* sau, *o privire întrebătoare şi un „Succes, amice!”*

Acum tu ştii că poţi.

Mai ştii de asemenea că trebuie să devii confortabil în a lua decizii, prin a realiza faptul că fiecare decizie nu e o „Alegere a Sofiei” (aluzie la filmul „Alegerea Sofiei”, „Sophie’s Choice”, despre care am menţionat deja – n. tr.) şi că nimeni nu va muri dacă „o dai în bară”. Totodată trebuie să-ţi asumi şi riscuri, înţelegând faptul că eşecul este doar o oportunitate de a învăţa şi nu o boală socială. Riscul înseamnă nu că *ai* o şansă – ci că îţi *dai* ţie însuţi o şansă spre super-succes. Nu există pur şi simplu nici cea mai mică speranţă că vei reuşi stând de-a dreptul în mijlocul zonei tale de confort. Garantez asta. Cu cât faci mai multe greşeli, cu atât mai mult acţionezi în direcţia atingerii ţelului tău final. *A acţiona este cheia!*

Când valorile sunt clare, deciziile sunt uşoare.

Ştii acum faptul că trebuie să te focusezi pe final, nu pe parcursuri. Gândeşte macro şi la scară mare, concretizând un plan bun chiar acum, pentru a-l parafraza pe Patton, în loc de unul perfect săptămâna viitoare… sau niciodată!

Ca şi antreprenor, *trebuie să gândeşti mare* nu doar pentru tine însuţi, ci şi pentru cei pe care îi iei împreună cu tine. Visul tău – şi asta este – trebuie să fie îndeajuns de mare pentru ca toţi să-l poată vedea… precum steagul din fruntea unei parade… asemenea unui far luminos care trece prin ceaţa prostiilor. Trebuie să ai *pasiune* şi să fii obsedat de visul tău şi de valorile pe care le reprezintă. După cum am învăţat de la preşedintele Ronald Reagan, *când valorile sunt clare, deciziile sunt uşoare*.

Ştii că nu poţi pur şi simplu să te trezeşti într-o bună dimineaţă şi să fii de succes, la fel după cum nu te poţi trezi şi să cânţi la pian. Acei guru ai seminariilor care îţi spun că le poţi avea pe toate – şi instantaneu, mint la fel de sigur precum reclamele care-ţi promit că vei putea cânta la pian până în zece ore de la primirea cursului lor.

Trebuie să *exersezi* succesul. Întreprinde acţiuni care presupun că tu eşti deja de succes. *Acţionează ca şi cum nu ar exista limite ale abilităţilor tale*. Pune-te în situaţii riscante şi croieşte-ţi drum prin acestea. Construieşte-şi încrederea. Lărgeşte-ţi zona de confort. Şi în tot acest timp, ***vizualizează-ţi visul până la cel mai mic detaliu***. Stilul covorului din biroul tău de pe colţ… tablourile de pe perete.

Sunt de acord cu strategia exprimată de către guru de succes Denis Waitley: scrie-ţi visul pe hârtie, păstrează-l în portofel şi citeşte-l în fiecare zi. Nu doar te gândi la el – „scrie-l!”

Găseşte-ţi şi un mentor – un director de super-succes sau un CEO, care a fost acolo unde te îndrepţi tu. Unele dintre cele mai rafinate minţi ale naţiunii sunt retrase din viaţa de afaceri şi posedă timpul şi înţelepciunea pe care s-ar bucura să le împărtăşească cu tine. Persoanele de succes retrase sunt comori naţionale pe care le ignorăm. Revendică una ca fiind a ta!

În timp ce te îngrijeşti de toate aceste sarcini serioase, ai şi sarcina de a-ţi clădi o imagine proprie – *de a crea şi hrăni că eşti deja ceea ce vrei să fii*.

Poartă-te ca şi cum eşti de succes. Îmbracă-te şi călătoreşte în stilul succesului tău. Niciodată nu-ţi împărtăşi îndoielile. Precum Trump în faliment, continuă să zâmbeşti şi continuă să faci afaceri. Dacă eşti perceput ca fiind de succes, oamenii vor dori să conlucreze cu tine.

Începe să lucrezi la Echipa ta de Vis imediat. Astăzi! Dă primul telefon în clipa în care termini acest capitol. Vei avea nevoie de contabili de primă clasă, avocaţi, bancheri şi asociaţi. De ce? Pentru că *nu poţi* s-o faci singur. Cere ajutor. Şi oferă părţi (din firma ta – n. tr.). Şi nu angaja atât de mult recomandări, cât atitudine… oameni cu apetit pentru aventură! Apoi *condu*-i spre acea aventură. Dă-le responsabilităţi; dă-le posibilitatea să ia decizii – *şi* să facă greşeli.

Plăteşte-i bine şi plăteşte-te pe tine, directorii tăi şi echipa ta – primii!

Ţi-am dat „Cei 11 Paşi" ai mei „Care Fac Afacerea".

Începe cu *identificarea* ideii tale şi *definirea* afacerii, apoi *investighează* cu atenţie şi continuu de-a lungul întregului proces. Apoi ia-ţi *angajamentul*, stabileşte-*ţi calea critică*, *modifică* în mod continuu atât cât e nevoie s-o faci… *urmează* fiecare pas, pentru a te asigura că este făcut. Şi *execută*.

Şi uită de Planul B sau de plasele de siguranţă. La fel ca generalul chinez, care şi-a amplasat trupele cu spatele la râu, *luptă sau mori*. Angajează-te tu însuţi şi oamenii tăi să luptaţi pentru afacerea voastră, pentru visul tău, ca şi cum nu ar exista ziua de mâine. Dacă ar trebui să identific un factor care lipseşte în mod serios astăzi, acela este curajul. Şi acea determinare îndârjită şi neschimbată de a lupta şi respectiv de a învinge. Dacă eşti unul care îmbrăţişează copaci, unul fără tupeu, un mistic new age, sau un sensibil, atunci această cale nu este pentru tine. Această carte va fi fost un ajutor nepreţuit spre definirea a ceea ce tu *nu* vrei să fii în viaţă, adică super-bogat şi de super-succes.

În ceea ce priveşte strângerea capitalului, ai mai multe informaţii consistente despre cum să găseşti Banii Altor Oameni şi să pui mâna pe ei, în Capitolele 9 şi 10, decât 98% din oamenii care au intrat vreodată pe vârful degetelor într-o bancă. Foloseşte-le! Nimic din ceea ce poţi face într-un costum de afaceri nu e mai satisfăcător decât să fii mai deştept decât un bancher prostănac, să-i strângi mâna şi să-i iei banii.

Am mai vorbit, de asemenea, despre inima oricărei aventuri *Salt Cuantic* – tranzacţiile equity (de/ prin părţi – n. tr.). Aici se fac banii *adevăraţi*. Ar trebui să începi imediat să cauţi posibile ţinte de achiziţie.

În final, acum ştii, dacă nu plănuieşti să te agăţi de compania ta, să stai strâns lipit de aceasta şi să fii îngropat într-o bună zi sub biroul tău de mahon, ar trebui să începi să-ţi planifici strategia de ieşire – acum. Există două strategii principale de ieşire. Una este să duci mâna la inimă într-o bună zi şi să te prăbuşeşti, cu faţa pe dosarul cu numele „Sarcini pentru Reducerea Costurilor pe 2010".

A doua este să găseşti „cel mai mare prost" care să-ţi „descarce curcanul" şi să pleci cu roabe pline de biştari verzi şi cash. Şi apoi să începi din nou dacă te prinde cheful.

Tu alegi.

Cu o asemenea avere, cu un asemenea tezaur de informaţii, n-ai niciun motiv să nu-ţi ridici fundul de pe canapea şi să nu dai drumul la treabă. În plus la această urgenţă este faptul că o dată ce ai terminat acest capitol final, începe o numărătoare inversă *dovedită*.

Trebuie să ai pasiune şi să fii obsedat de visul tău şi de valorile pe care le reprezintă.

Obişnuiam să le spun participanţilor la seminarul meu, dacă n-au întreprins nici măcar o cât de mică acţiune înspre realizarea *Saltului Cuantic* până în *21 de zile*, n-o vor face niciodată. Între timp, am ajuns să cred că timpul „de-a-acţiona" este cu mult mai scurt. Acum le voi spune, dacă nu acţionezi până în următoarele *21 de ore*, este aproape garantat că nu vei face niciodată nimic, decât că vei pune această carte pe raftul de cărţi lângă toate acele volume gen „simte-te bine" pe care ţi-ai irosit banii.

Sună o firmă de contabilitate. Sună un bancher local şi foloseşte Capitolul 9 ca şi scenariu măcar pentru a stabili un interviu de probă. Sună ziarul tău local, sau la cel mai apropiat ziar

metropolitan de unde locuieşti şi cere Departamentului de Afaceri cea mai recentă listă a instituţiilor financiare care *imploră* în prezent şansa de a-ţi da capital cu împrumut. Fă *ceva*, pentru numele lui Dumnezeu!

Dă-i drumul la treabă chiar ACUM!

„Ei bine Dane,” s-ar putea să te plângi în mintea ta, *„toate sună bine, dar de unde ştiu că ceea ce-ai spus este valabil pentru oricine altcineva şi nu doar pentru cineva gen Dan Peña… un tip cu o abordare în afaceri direct-în-faţă!”*

Sunt încântat că ai pus o întrebare atât de evidentă. După seminariile mele există totdeauna câte un prost care scrie pe foaia lui de apreciere, *„Cum se aplică asta în cazul meu?”* O lobotomie ar fi un pas în dezvoltarea personală pentru astfel de oameni. În loc de a reafirma tot ce-am spus până acum, vreau să-ţi prezint unii oameni de afaceri cu care am lucrat în ultimii câţiva ani. În fiecare dintre exemple aceşti oameni erau deja antreprenori de succes, persoane care-şi conduceau propriile companii şi făceau bani. Ai auzit deja o poveste de succes, cea a lui Casey Stephenson, tânărul bijutier mogul din California. Cassey a murit prea tânăr şi prea devreme. Îmi voi aminti mereu de el ca pe boişteanul care a înghiţit balena.

Iată mai vreo câteva.

Candice Noll, a cărei companie îşi are sediul în Houston şi a administrat de-a lungul anilor cerinţele de cazare pentru mii de directori de top, n-a participat niciodată la vreun seminar de la Castel şi niciun alt eveniment QLA, după cunoştinţa mea. În schimb, ea a beneficiat de QLA prin contact direct şi personal.

„În anii ’80, Dan a mărit calibrul şi întregul areal al serviciilor noastre” a spus Candice, „doar prin aceea că a cerut multe din aceleaşi servicii pe care el era obişnuit să le primească la hotelurile de 5 stele din Londra. El şi cu echipa lui au extins în mod real ideea noastră de ospitalitate premium cu cerinţe speciale de servicii prin cablu – o noutate pe atunci – telecomunicaţii avansate şi alte cereri personale. Inspiraţi şi provocaţi de aşteptările lui Dan, am trecut la mobilarea la comandă a apartamentelor, la condomenii şi case şi apoi ne-am extins la vânzări rezidenţiale.

Beryl Henderson era o femeie de afaceri de succes în terenuri şi imobiliare din Ottawa, operând tranzacţii comerciale de milioane de dolari. În Septembrie 1993 ea a participat la unul din primele mele seminarii şi s-a reîntors la Castel de câteva ori. M-a onorat, participând la petrecerea celei de-a 50-a zi de naştere a mea, de la faimosul Castel Glamis din Scoţia. Iată ce ţi-ar spune Beryl.

„Nu sunt un om de ştiinţă de vârf. De fapt am fost asistent medical autorizat înainte de a intra în activităţile comerciale. De când am început să folosesc metodologiile lui Dan, am experimentat o creştere colosală, atât în viaţa mea personală, cât şi în cea profesională. Averea mea netă a crescut cu 300%. Am trecut de la a face afaceri mici – de 2 milioane $, sau 3 milioane $ - la afaceri mult mai mari. Am făcut o groază de bani. Metodologia lui Dan funcţionează! Este foarte uşor de urmat; pentru o afacere mică şi pentru una mare… oricine o poate utiliza."

Astăzi, cu mai mult de 15 ani mai târziu, viaţa lui Beryl a luat o nouă turnură, cu un parteneriat – şi o aventură – în care numai Beryl putea intra. În prezent, pasiunea ei reală este umanitară. Ea lucrează cu căpetenia unui sat din Africa de Vest pentru a aduce la zi condiţiile de viaţă şi serviciile umane pentru oamenii lui. Cum? Se pare că acest sat este bogat în resurse naturale, în special aur brut, însă nu are mijloacele de a transforma acea bogăţie disponibilă în beneficii pentru sat. Exact genul de provocare pe care Beryl o iubeşte!

Ea a afirmat recent că principiile şi Peña-ismele mele încă sunt integrate în gândirea ei, indiferent de afacere. „O dată bărbat gen Dan, întotdeauna bărbat gen Dan – sau femeie!" a spus ea, cu un râset din toată inima. De fapt chiar acum ea încă face afaceri cu oţel reciclabil.

Când vreo femeie îmi spune că nu poate face ceea ce-a făcut Dan Peña şi că nu poate reuşi în câteva dintre strategiile asertive despre care vorbesc şi scriu, pentru că este femeie, mă gândesc fără să vreau la Beryl şi spun, *„Mă iertaţi, doamnă, însă spuneţi prostii!"*

Mai aproape de adevăr este faptul că majoritatea femeilor nu-şi vor îngădui să *încerce* să implementeze strategiile mele, deoarece ele au fost pre-condiţionate de către înţelepciunea convenţională să-şi menţină aşteptările la un nivel scăzut. Creşterea cuantică este mai grea pentru majoritatea femeilor din afaceri, nu datorită vreunei deficienţe bazată pe sex, ci pentru că li s-a

spus toată viaţa lor că, în esenţă, super-succesul este pentru bărbaţi. *„Poţi să te măriţi cu el, drăguţă, însă nu-l poţi realiza!”* (super-succesul – n. tr.) Întreab-o pe Beryl despre asta.

Acţionează ca şi cum nu există limite ale abilităţilor tale.

Sau întreab-o pe Deann Verdier. La jumătatea anilor ’90 ea şi partenerul ei George, care din întâmplare este soţul ei, făceau deja bani buni cu Sugarloaf Mountain Works, organizând târguri meşteşugăreşti de înaltă clasă în statele mediu-atlantice. Munceau din greu şi creşteau câte puţin în fiecare an. Conform oricărui standard *convenţional* nu aveau niciun motiv să-şi schimbe gândirea sau modul de-a acţiona. La un an după „doza ei de Dan”, Deann mi-a scris pentru a-mi spune:

„Ca rezultat direct al participării la seminarul tău, multe schimbări au avut loc. Pe frontul fluxului de monetar, am găsit şi instituit deja un mod de a creşte fluxul de monetar anul acesta cu 500.000 $. De la seminarul tău, am mai adăugat încă patru noi prezentări la programul nostru (pentru anul viitor) – o creştere cu 50% faţă de numărul pe care îl facem anul acesta.”

Cu mai mult de un deceniu mai târziu, după ce am scris acest capitol, ţara părea să alunece în recesiune, însă Festivalurile Meşteşugăreşti Sugarloaf mergeau bine, măsurat după cum spune familia Verdier, după „noul bun” al anului 2008. Au zece Festivaluri programate pentru toamna anului, deja cu opt mai multe în lucru pentru începutul anului 2009. Iar astăzi, piaţa lor se întinde din Noua Anglie şi New York până în Michigan, din Maryland şi Delaware până în Atlanta, Georgia, cu aproape 20 de prezentări pe an.

Deann evidenţiază că Peña-ismele lui Dan sunt ferm încorporate în gândirea lor de afaceri. *„Percepţia este realitate”,* spune ea. *„Împărtăşeşte-ţi visele, însă niciodată îndoielile.”*

Aşa că, doamnelor, voi repeta *acest* Peña-ism doar pentru voi şi sunt sigur că e cu binecuvântarea lui Deann. Acţionaţi ca şi cum n-ar exista limite ale abilităţilor voastre. Nu puteţi face *Saltul Cuantic* cu capul plecat uitându-vă la ţeluri în noroi. Trebuie să vezi clar cealaltă parte a prăpastiei şi să ai încrederea neînfrântă de *a şti* că data viitoare când picioarele îţi vor atinge pământul va fi pe stânca cea îndepărtată.

Pe lângă însuşirea unui nou mod de a gândi mai îndrăzneţ, practicanţii QLA pleacă de la instruirea mea cu „o trusă de scule” ticsită cu bucăţele de înţelepciune în afaceri. „Partenerul meu de vânătoare” de multă vreme, Martin Heller, este cu siguranţă de acord. Iată ce spune.

„Eu personal am aplicat zeci de idei ucigaşe afacerilor mele, inclusiv un start-up (o afacere nouă – n. tr.) de comerţ electronic, care a sărit la 80.000 £ cifră de afaceri pe lună în doar opt luni şi apoi la o cifră de afaceri de şapte cifre în primele 24 de luni. Într-un alt parteneriat de afaceri curent, în doar câţiva ani, am urcat compania, pentru a deveni una dintre companiile private principale de îngrijire a sănătăţii din Europa şi U.K. Noi ne concentrăm atenţia pe respiraţia dezordonată în somn – apneea de somn – cu un număr de afaceri exclusive, cu produse şi drepturi de licenţă în portofoliul nostru. În prezent, plănuim achiziţii mai mari, cu concentrarea atenţiei pe ‚clădeşte sau cumpără, vinde sau pluteşte’.”

Robert, una din cele mai strălucitoare stele căreia i-am fost mentor de-a lungul anilor, este la fel ca mulţi dintre cei de super-succes care au trecut prin castel. Concediat în 1997, s-a pomenit spălând maşini cu 18 roţi, în schimbul de noapte, pentru un lanţ de magazine. Însă, pe traseu m-a auzit vorbind şi a cumpărat câteva casete QLA. El spune că succesul lui este construit pe ruinele multor eşecuri. Însă n-a renunţat niciodată.

Antreprenor hotărât, el şi-a început propria companie de Internet în 2002 şi a devenit destul de încununat de succes. Apoi, în 2004, am reluat legătura. Anul următor şi-a vândut afacerea pe Internet pentru ceea ce el numeşte „o sumă frumuşică”. Astăzi el face muncă de consultanţă şi este implicat în câteva proiecte în Asia, unde locuieşte în prezent.

Robert a participat la câteva seminarii la Castel. El spune că QLA l-a ajutat să-şi „înlăture frânele” potenţialului său. „Cu toţii ne punem limite şi tragic, permitem şi altora să ne pună limite. Dacă e ceva ce-am învăţat de la Dan, aceasta este că n-ar trebui să existe limite ale abilităţilor noastre... În fierbinţeala celei mai dificile bătălii, când sorţii de izbândă nu sunt în favoarea ta, ar trebui să intri ştiind că vei câştiga.”

„Îi sunt recunoscător lui Dan pentru ceea ce sunt astăzi şi pentru ceea ce voi fi în viitor. Fiecare ar trebui să fie suficient de norocos încât să aibă un mentor, care să te împingă până unde vrei să ajungi.”

Thelma Box mă vede ca pe vechiul prieten care odinioară a îndemnat-o să redefinească termenul „suficient” pentru pensionare. De fapt eu şi Thelma suntem prieteni de 30 de ani. Istoria noastră merge cu mult înainte de Great Western şi de Castel şi de seminarii. Tocmai intram în afacerile cu petrol în Texas şi am stat la motelul ei din Graham timp de luni de zile.

„Dan nu înţelege cuvântul ‚destul’,” spune Thelma astăzi. „Imboldurile lui m-au provocat să-mi regândesc propria definiţie a ceea ce înseamnă ‚destul’. Prin urmare mai mult decât mi-am dublat fondurile de pensionare, acum conduc un program de dezvoltare personală numit Alegeri (în original „Choices” – n. tr.). Vreau ca finul meu să privească la Dan ca la un model real şi mentor în viaţa lui. Însă cel mai important, mă gândesc la Dan ca la un prieten loial, cineva care apreciază prietenia indiferent de căile divergente pe care aceasta adesea le apucă. Cu siguranţă mi-a schimbat viaţa… şi a lăsat urme în inima mea definitiv.”

Dr. Bernie Schindler ar fi trebuit să se retragă din chiropractică cu ani în urmă. În definitiv, conducea 12 clinici de succes. În schimb, m-a întâlnit pe mine. Mai mulţi ani în urmă am ţinut un seminar în Los Angeles. Bernie auzise despre Dan Peña, aşa că şi-a stabilit ca ţel să participe – şi să-i aducă pe cinci dintre copiii lui.

„Am cumpărat în ziua aceea patru din cărţile lui Dan”, spune Bernie astăzi. „Însă şi mai important, am întâlnit un om care m-a inspirat să avansez la următorul nivel în afaceri fără să trebuiască să văd pacienţi în fiecare zi. Pe drum am suferit un accident la spate, care m-a ţinut în pat practic fiecare oră din zi. Inactivitatea şi calmantele au condus la constipaţie gravă. Am extras o formulă anti-constipaţie din zilele mele de internare de la sfârşitul anilor ’50, am învăţat singur Internet Marketing şi am început o nouă carieră de comandă prin mail.”

Bernie a fost probabil unul dintre cei mai în vârstă antreprenori care au venit în Scoţia, la seminarul de la Castel – însă este de asemenea unul dintre cei mai energici. Adică, cineva care devine atât de entuziasmat de uşurarea constipaţiei, trebuie să-l iubeşti. Astăzi îl număr pe Bernie între prietenii personali şi un exemplu grozav despre cum pasiunea despre afacerea ta este un medicament bun la orice vârstă.

Tim Cohn este un consultant de marketing de succes, o resursă de marketing recomandată pentru IBM Business Partners şi un profesionist atestat Google Adwords, care se ocupă de mai mult de 70 de clienţi din biroul lui din Oklahoma. La sfârşitul anilor ’90, înainte de-a mă

cunoaşte pe mine, visa să-şi extindă afacerea. Cu cuvintele lui Tim, „Ştiam încotro voiam să merg, însă nu ştiam cum să ajung acolo. Dan mi-a pus la dispoziţie piesa care lipsea din puzzle. El a fost ghidul care mi-a arătat cum să iau decizii la mare viteză, cu talentul şi încrederea unui super-performer. Mai auzisem şi alţi ‚experţi' vorbind despre cum să creşti o afacere, însă când l-am cunoscut pe Dan am ştiut că el era cel pe care cu adevărat îl căutam."

Un lucru pe care Tim l-a învăţat a fost cum să vorbească cu bancherii şi cu investitorii potenţiali. Când a fost gata să-şi deschidă un birou în Londra şi-a luat cu el asociaţii pentru a întâlni câţiva din acei „domni din city". Arma lui secretă a fost ceea ce învăţase la Castel, despre cum să vorbească cu acei oameni în limba lor. Asociaţii lui au fost consternaţi atunci când Tim a curtat bancherii în negocierea unui împrumut considerabil. Au emis chiar fiecărui partener câte un card Barkley, cu limite enorme. Iubesc să aud poveşti ca asta!

Astăzi Tim Cohn este un expert la nivel internaţional în câştigarea de venituri bazate nu doar pe produse sau promisiuni, ci pe „solicitarea şi înregistrarea de tranzacţii în eterul internet-ului". „Lucrez într-o meritocraţie pură", a spus Tim recent. „Sunt apreciat doar după rezultatele statistice ale cunoştinţelor mele aplicate. Trec în revistă aproximativ o mie de website-uri zilnic pentru a le monitoriza performanţa. Însă mai importantă este abordarea mea vizavi de ceea ce fac. Acţionez, după cum spune Dan, ca şi cum nu există limite ale abilităţilor mele."

Tim a găsit o nişă în marketingul pe internet, folosind un proces care este atât de tehnic şi de ezoteric încât puţini, inclusiv eu, ar putea probabil să-l înţeleagă. Totuşi metodologiile QLA funcţionează în acel mediu de afaceri la fel ca în orice altă industrie.

Doris Primicerio opera în domeniul centrelor de apelare telefonică de mai mult de 36 de ani, intrând în afacere la vârsta de 16 ani. Şi-a început propriul call-center acum 22 de ani. Nişa ei este serviciul de telefonie către şi de la spitale şi respectiv doctori pentru apeluri după programul de serviciu. Angajaţii ei sunt instruiţi să preia tot felul de apeluri de urgenţe medicale şi să vorbească în cunoştinţă de cauză cu apelanţii, pentru a-i linişti în caz de urgenţă. Afacerea ei era de un succes moderat, când m-a auzit vorbind la Aeroportul Internaţional Hyatt din Orlando, în 1995.

Am provocat-o să-şi extindă afacerea în mod exponenţial, cumpărând şi fuzionând cu alte operaţiuni call-center din ţară. În ultimii ani Doris a făcut doar asta, achiziţionând şi consolidând

acele achiziţii la cartierele ei generale din Orlando, Florida. De fapt, acum mai puţin de un an, a ieşit pe plan internaţional cu un call-center în Filipine, angajând aproximativ 50 de agenţi. Între timp şi-a îndeplinit unul din visele ei de multă vreme, participând la un Seminar la Castel la începutul anului 2008.

„Iubesc Peña-ismele lui Dan", a spus Doris recent. „Unul dintre preferatele mele este ‚investighează înainte de a investi'. Acela m-a scutit de mii de dolari la achiziţionarea unor companii care nu erau atât de stabile sau atât de corecte în raportările lor după cum păreau la suprafaţă."

„Nu cu mult timp în urmă i-am adresat o provocare fiului meu Jered, să memoreze primele 21 de Peña-isme. Ceea ce nu i-am spus era că urma să-i plătesc 1.000 $ pentru fiecare Peña-ism memorat. A învăţat 15 şi şi-a dat singur cu şutul în fund atunci când i-am oferit 15.000 $, în loc de 21.000 $ pe care i-ar fi putut câştiga. Peña-ismele sunt atât de importante pentru mine, încât vreau să fie tot atât de importante în afacerea lui după cum tot aşa şi în viaţa lui personală."

„Singurul meu regret este că am aşteptat 13 ani până să particip la Seminarul de la Castel. L-am pus pe lista ţelurilor mele în 1995. Dacă te gândeşti la asta, sau îl ai pe lista ţelurilor tale, nu ezita. Mergi la Castel şi ascultă ceea ce Dan Peña, pe care eu îl numesc omul de 400 milioane $, are de spus. Întreaga experienţă de la Castel a fost absolut incredibilă."

Una din cele mai bune mărturii pe care le-am primit a venit de la un profesionist de clasă mondială în domeniul în care eu doar încep. L-am menţionat anterior pe Ted Nicholas, unul dintre puţinii alţi lectori de seminar activi astăzi, alături de Dan Peña, pe care-l recomand să-l asculţi. Ted, care a petrecut o săptămână cu mine în Scoţia pe durata unei Experienţe la Castel, a spus aceasta:

„Cred că acesta este cel mai grozav seminar la care am participat vreodată. Aceste informaţii valorează milioane de dolari în mâinile potrivite. Ai putea merge la Harvard sau Stanford şi să nu obţii niciodată informaţiile practice şi agresiv la obiect pe care Dan le-a prezentat săptămâna asta. Se spune adeseori, dacă obţii o idee bună la un seminar atunci este un timp bine petrecut. Eu am numărat 103 note specifice de idei pe care le-am obţinut din acest seminar şi plănuiesc să le folosesc în activităţile mele."

Am făcut aluzie la unul dintre partenerii mei întreprinzători curenţi, Peter Sage, de mai multe ori. Am lăsat povestea lui la sfârşit pentru că, aşa după cum mulţi din cei pe care-i citez aici reprezintă cât de departe a ajuns QLA, viziunea lui Peter ne lansează în viitor – şi dincolo de planetă!

Peter este co-fondator al Space Energy Inc., o corporaţie internaţională care urmăreşte un proiect de a construi şi lansa primele sisteme de satelit cu energie solară localizate în spaţiu, viabile comercial, din lume. Imaginaţi-vă o reţea de sateliţi imenşi sincronizaţi pe orbită undeva la 22.500 mile deasupra Pământului. Ce viziune – „să faci posibil ca energie sustenabilă şi curată pentru mediu – electricitate – să poată fi transmisă în siguranţă pe pământ 24 de ore pe zi din spaţiu, cu poluare zero!"

„Dan este mentorul meu în acest proiect", a scris Peter recent. „Până pe la sfârşitul lui 2008 ne formam echipa de vis pentru a aduna banii cei mulţi, în cei mai buni termeni comerciali." El a adăugat, „Este amuzant, cu ani în urmă, când l-am auzit pentru prima dată pe Dan folosind termenul ‚prima ta sută de milioane', m-am gândit uau, trebuie să-mi ‚ridic' jocul. Acum mă aflu întocmind un proiect de 15 miliarde $ care poate schimba istoria şi înţeleg în sfârşit ce-a vrut să spună."

Americanii tind să gândească miop, despre energia la preţ ridicat şi surse pe cale de dispariţie, în termeni de „preţurile benzinei la pompă". Însă întrunirea cerinţelor globale trebuie să includă satisfacerea nevoii crescânde de energie în naţiuni înfloritoare, precum India şi China. China singură, cu 1,3 miliarde de clienţi, va deschide câte o centrală electrică pe bază de cărbune în fiecare săptămână pentru următorii zece ani! Nevoile de energie apărute doar pentru aceşti doi giganţi nu pot fi satisfăcute cu resursele curente disponibile de energie. În plus, utilizarea continuă a combustibililor fosili, precum cărbunele, eliberează tot mai mult CO_2, SO_2, NOx şi alte emisii dăunătoare în atmosfera noastră fragilă.

Programul satelitului spaţial de energie solară este ambiţios, îndrăzneţ şi susţinut de organizaţii de cercetare aerospaţială de frunte. Designul, lansarea şi tehnologia operaţională există. Iar Peter a încorporat gândirea Quantum Leap, de-a aduce viziunea energiei curate şi ieftine, la fel de infinită ca şi soarele, într-o realitate îndrăzneaţă doar peste câţiva ani.

În câte feluri şi prin câţi oameni pot să spun acest lucru? *Chestia asta funcţionează*. Iar după ce te focusezi pe viziunea ta precum laserul, îţi aprinzi pasiunile şi îţi practici succesul, iar apoi aterizezi în picioare după primul tău *Salt Cuantic*, vei vrea s-o faci din nou. Te vei uita la contul tău bancar, dintr-o dată de mărimea Matterhorn (vârf în Alpi; 4,478m – n. tr.) şi vei spune, *„Hei Dan, asta a fost distractiv."* Da, ştiu. Eu *încă* mai fac propriile mele salturi – de dragul acestora *şi* al banilor lor. Cu siguranţă că bate afacerile obişnuite pentru tot restul vieţii tale! Şi dacă nu faci 20 milioane $... dacă ţinteşti la 20 milioane $ şi faci doar 7 milioane $ – ce dacă?

Eu caut afaceri peste tot. La seminariile mele, unde pot participa 400 de oameni sau mai mulţi, îmi închei prezentările cu o invitaţie. Îi spun publicului meu de patroni consacraţi, antreprenori începători şi celor numiţi „vreau să fiu", dacă au un proiect, o afacere despre care ei cred c-aş putea fi interesat, să-mi trimită prin fax un memo de o pagină. Nu două pagini sau o pagină şi un cuvânt, ci doar o singură pagină. Pot citi acea pagină şi pot spune dacă e fierbinte sau doar o fantezie a unui creier terci. Dacă e fierbinte, pot hotărî într-o fracţiune de secundă de ce anume are nevoie pentru a-şi lua zborul, pentru a deveni un *Salt Cuantic* de multi-milioane de dolari. Extind această ofertă doar celor care au participat la seminariile mele *Quantum Leap Advantage* şi ne-am potrivit şi descoperim un anumit nivel de chimie! Gândeşte-te la asta. ***Pot fi mentorul tău!***

Aproape niciodată nu-mi pun proprii mei bani într-o afacere. În schimb, cel/ cea care-mi aduce o afacere, despre care el/ ea crede că este fierbinte, mă poate aborda în unul din două moduri. Putem intra într-o relaţie formală mentor/ mentee, (mentor – profesor; mentee – elev – n. tr.), în care eu primesc cel puţin 25% direct din părţile afacerii, sau opţiuni ale afacerii, plus un onorariu lunar, plus alte cheltuieli. (După 15 ani de legături cu mentees şi protejaţi, ştiu prea bine că sfaturile, chiar şi cele de la mine, care nu costă nimic sunt foarte des ne-urmate. Îţi aminteşti „plăteşte preţul pentru acţiune"? Iar în final, sunt blocat cu o minoritate de acţiuni deţinute într-o companie fără nicio finalitate.) *„Dan, ai lua 25% sau mai mult din visul meu?"* Păi bine, da! Ce-ai vrea să ai mai degrabă? 75% din mai multe milioane, cu care-ţi poţi îngrăşa porcul – sau 100% din nimic? Alegerea este a ta.

Dacă eşti atât de mândru sau de sigur pe afacerea ta încât vrei să deţii 100% equity (toate părţile; persoana respectivă s-o deţină complet – n. tr.), mă poţi angaja pe mine şi experienţa mea de aproape patru decenii la un preţ pe oră sau pe zi, plus cheltuieli. Însă te avertizez dinainte – nu sunt ieftin.

Cuvintele Mele de Încheiere

Dacă ai rămas alături de mine până acum, ai trecut propriul tău test al prostănacului. Eşti probabil un individ serios, care-şi croieşte drumul spre un vis care e posibil să fi părut mai îndepărtat azi-dimineaţă decât a fost ieri. Ai putea să faci, chiar inconştient, aceleaşi lucruri greşite iar şi iar – şi să aştepţi rezultate diferite. După cum am spus adeseori, aceasta este definiţia mea pentru debilitate. Ai ajuns să posezi o afacere bună care-ţi plăteşte facturile. Eşti pe punctul particular de a da naştere unei noi aventuri, însă n-o poţi pune încă în mişcare. Sau ai o idee grozavă, una pe care o ciupeşti de ani de zile, una despre care fiecare expert spune că te va face bogat şi faimos… însă după tot acest timp, încă este doar o idee.

Alţi oameni o fac. *Ştii* că ceva lipseşte din formula ta. Poate de aceea mergi la acele seminarii şi cumperi acele cărţi şi casete de pe mesele din spate. Şi atunci, care naiba e răspunsul?

Am avut un tip care a completat fişa critică de la sfârşitul unui seminar recent şi a fost ca şi cum lumina cunoaşterii tocmai îl străfulgerase din ochi în creier. *„Am căutat secretul creşterii banilor şi construirii propriului meu super-succes. Am aflat astăzi secretul. Nu există niciun secret! Dan Peña explică de ce oameni, pe care nu i-aş bănui niciodată de perspicacitate financiară… sunt acolo, clădind companii uriaşe şi afaceri uriaşe, în timp ce eu stau pe tuşă, încercând să-mi dau seama cum au reuşit. Acum ştiu."*

Iar acum ştii şi tu. Şi nu poţi învinui pe nimeni altcineva decât pe tine însuţi dacă nu faci ca acest fapt să se întâmple.

Acţiunea este într-adevăr cheia de-a o face în stil mare în această lume plină de pierde-vară şi visători în fotoliu. Oricine poate *spune* că vrea super-succes. Oricine îşi poate *fixa ţeluri* pentru super-succes. Oricine poate *visa* la super-succes. Însă recompensele vin doar la cei care practic FAC CEVA, *nu doar vorbesc despre a face ceva*.

Sper că m-am făcut înţeles.

Uită-te la ceas. Cele 21 de ore ale tale au început…

###