Anexa E

Propriile Tale Resurse Naturale pentru Succes

Am rostit următorul discurs, ca şi alocuţiune de final, promoţiei 1991 a Universităţii de Stat California, Northridge:

Domnule Preşedinte Cleary, Domnule Decan Hosek, părinţi şi absolvenţi ai Facultăţii de Administrarea şi Economia Afacerilor – sunt încântat şi onorat să mă aflu aici ca şi vorbitor la absolvire! Aşa după cum vi s-a spus, acum 20 de ani şi eu am absolvit această facultate.

Când am fost rugat prima dată de către decanul Hosek să fiu vorbitorul la promoţia dumneavoastră, m-am simţit onorat şi oarecum încurcat. Ce aş vorbi, sau despre ce anume? Ce-aş putea să le relatez studenţilor absolvenţi două decade mai târziu?

Pe scurt, lucrurile s-au schimbat foarte mult în ultimii 20 de ani. Cu toate acestea, ei (absolvenţii, felul de a fi al acestora – n. tr.) nu.

Am fost surprins să aflu că vârsta voastră medie nu e cu mult diferită de a mea, atunci când am absolvit în 1971! Am fost surprins sa aflu că cei mai mulţi dintre voi a trebuit să munciţi pentru a urma şcoala, după cum am făcut şi eu. Cei mai mulţi dintre voi aţi fost născuţi pe durata Războiului din Vietnam. Generaţia mea s-a născut la sfârşitul celui de-al Doilea Război Mondial. Voi absolviţi la sfârşitul Războiului din Golful Persic. Eu am absolvit facultatea pe durata Războiului din Vietnam. Voi, ca şi studenţi, aţi făcut aceleaşi lucruri ca să accedeţi, precum şi generaţia mea şi la fel toate generaţiile de absolvenţi de colegii şi facultăţi de când studiile superioare au devenit o necesitate.

Ne-am întrebat cu toţii, am urmat cursurile potrivite? Le-am avut pe cele secundare bune? Ar fi trebuit, sau nu, să fi schimbat cursurile principale? Ar fi trebuit să fi consultat mai multe statistici? Şi aşa mai departe! Studenţii şi-au pus aceste întrebări de generaţii! Însă adevărata dilemă pe care o au toţi absolvenţii dezvăluie o temă mai profundă. Vor conta aceşti ani, pe care i-am petrecut muncind pentru o bucată de hârtie, în „lumea reală”? Vom fi fericiţi? Vom aduce vreo contribuţie? Vom fi împliniţi? Vom fi mulţumiţi? Şi pentru unii dintre voi, veţi fi bogaţi şi celebri?

Aş vrea să vă pot spune că Facultatea de Administrarea şi Economia Afacerilor m-a rugat să fiu primul ei vorbitor la absolvire pentru că, fiind şi eu unul din proprii ei absolvenţi, posed aceste răspunsuri.

Dar nu pentru asta sunt aici. Nu vă pot oferi nici un panaceu, deoarece nu există niciunul „acolo" (în lumea reală – n. tr.). Cu părere de rău, nu posed această înţelepciune, însă am mulţumirea de a fi atins ţeluri, împotriva obstacolelor. Este vorba despre entuziasmul meu, pe care aş vrea să vi-l împărtăşesc; şi de asta sunt astăzi aici – pentru a vă împărtăşi priceperea mea referitor la ceea ce funcţionează, pentru a avea succes nu doar în afaceri, ci şi în viaţă.

Există cu certitudine linii de ghidare dovedite şi certe despre care cred că pot fi de un mare ajutor, dacă alegeţi să le folosiţi. Au funcţionat pentru mine şi nu este niciun motiv pentru care nu pot s-o facă pentru voi.

Unele dintre acestea vor fi uşor de înţeles. Câteva din celelalte vor cere un pic mai multă gândire. Şi apoi, dragii mei absolvenţi, vor fi lucruri pe care vi le voi spune şi pentru care veţi avea nevoie de o mare încărcătură de credinţă oarbă pentru a le urma. Am fost exact unde sunteţi voi acum. Acest sfat vine din cea mai profundă convingere a mea legat de ceea ce este nevoie pentru a supravieţui în lumea business de azi.

Speech-ul meu din această dimineaţă va trata următoarele puncte:

1. educaţia voastră din facultate şi ce anume aţi realizat cu adevărat;

2. felul cum mediul afacerilor percepe absolvenţii proaspeţi şi ce anume se aşteaptă de la voi;

3. cum să folosiţi la maxim ceea ce aţi învăţat;

4. cum să obţineţi cunoaşterea pe care nu o aveţi încă;

5. cum să faceţi ca ceea ce aţi învăţat să funcţioneze pentru voi; şi în final,

6. viaţa reală, exemple concrete la ceea ce vă prezint.

Aşa după cum mulţi dintre voi ştiţi, înainte de a urma CSUN (California State University Northridge – n. tr.), am crescut şi am fost educat doar la câteva mile de aici. Când mi-am început educaţia la CSUN, în Septembrie 1963, nu aveam nicio idee despre cum ar fi viitorul meu.

Ideea mea de educaţie era aceea care se concretiza în petreceri, băutură şi un comportament de bază nefiresc. În orice caz, studiile mele au fost întrerupte de Războiului din Vietnam. Am intrat în armată în Iunie 1966 şi am fost înrolat pentru mai bine de 3 ani. Pe durata acestei perioade am ajuns până la gradul de ofiţer comandant şi am fost confirmat ca sublocotenent.

Erau mulţi oameni care activau sub comanda mea. Unii erau de vârsta mea, însă cei mai mulţi erau mai mari. Întreaga mea perspectivă despre viaţă s-a schimbat în această perioadă. Aveam responsabilitate nu doar pentru existenţa *mea* bună, dar în aceeaşi măsură şi pentru *a lor*. S-a întâmplat în acest timp că am învăţat să apreciez valoarea oamenilor, integritatea şi acţiunile lor. Prin urmare, atunci când m-am întors la CSUN, în Septembrie 1969, nu mai eram deloc un tânăr neexperimentat, ci eram cineva care ştia ce voia de la viaţă. M-am întors cu o răzbunare, urmând o medie de 20 de unităţi pe semestru, cu 15 unităţi în şcoala de vară şi am absolvit în Ianuarie 1971 pe Lista Decanului. Şi am reuşit.

Mi-am văzut profesorii ca şi egali, bărbaţi şi femei care erau acolo pentru a mă asista în ţelurile mele. Am urmat multe din aceleaşi cursuri pe care şi voi le-aţi urmat şi da, o parte din aceeaşi profesori. Shirley Teetor, Sol Buchalter, Joe Bachwald şi Fidal Zuwaylif îşi amintesc bine de mine!

Acum hai să ne uităm la ceea ce-aţi primit de la CSUN; şi mai important, avantajele pe care cred că le aveţi deasupra competiţiei voastre, ale altor absolvenţi universitari recenţi.

Obţineţi acum diploma de la o şcoală bună, cu o reputaţie bună. În anume discipline aveţi recunoaştere naţională. Aţi fi avut parte de educaţie de la bună la remarcabilă în multe materii. Cu excepţia câtorva facultăţi business de top din ţară, veţi fi percepuţi ca egali, sau mai buni, pe acelaşi picior cu cei cu care veţi concura pentru joburi sau poziţii noi în cadrul companiei în care deja lucraţi. Pe măsură ce cariera vi se dezvăluie, vă veţi apropia de aprecierea conform căreia sunteţi, fără doar şi poate, egali şi în mod normal superiori în faţa competiţiei voastre.

Oricum ar fi, împlinirea abilităţilor voastre va deveni evidentă numai de-a lungul timpului!

Deocamdată am stabilit că, din punct de vedere intelectual, sunteţi egali sau într-o oarecare măsură mai buni decât majoritatea celor cu care veţi fi „cap în cap” în lumea reală. Parte din superioritatea voastră a rezultat din faptul că aţi lucrat în business în timp ce urmaţi CSUN, sau aţi absolvit cu excelenţă – Bravo! Dar oricare ar fi motivul pentru care afacerea voastră merge, asumaţi-v-o şi faceţi-o să funcţioneze pentru voi. Nu uitaţi, aveţi nevoie doar de un uşor avantaj în viaţă pentru a fi de succes. Un exemplu potrivit este Las Vegas. Acolo, de asemenea, aveţi nevoie doar de o „muchie fină”.

Acum vom discuta despre ceea ce aşteaptă domeniul business de la voi.

A fost experienţa mea faptul că se aşteapta ca angajaţii să fie competenţi la multe sarcini de îndeplinit şi în special să le cunoască bine doar pe câteva! Aceste câteva sunt viitoarele voastre trasee către succesul vostru final! Câteva – nu cele multe! Nimeni nu se aşteaptă ca voi să fiţi tineri superdotaţi în tot ceea ce faceţi, dar cei mai mulţi manageri din prezent se aşteaptă să promoveze oameni care excelează în ceva în mod particular. Asta nu înseamnă că, fiind cel mai bun în Statistică, nu te vor pune la Personal, însă managementul caută tendinţele de excelenţă, pe care să le potrivească în structura lor corporate. În strategia lor corporate – nu a ta!

Cum să obţineţi acest nivel de excelenţă, într-o strădanie dată, este o întrebare la care trebuie să răspundeţi. Corporate America vrea ca voi să faceţi sistemul lor mai bun. Nu e probabil că voi veţi produce un sistem mai bun decât înaintaşii noştri, deci rămâneţi în el şi faceţi să se întâmple aceasta în interiorul sistemului.

Haideţi să analizăm ceea ce am învăţat aici la CSUN. Se întâmplă doar acum, douăzeci de ani mai târziu, faptul că apreciez de ce vi se oferă o mică parte din multe discipline individuale, în cadrul Facultăţii de Afaceri şi Economie. Cu toate că unele dintre cursuri sunt mai puţin decât interesante. În orice caz, este vorba despre expunerea de care aveţi nevoie pentru a fi măcar verbal conştienţi. Veţi afla că există o chestiune deosebită aparţinând „TPJ – Training Pentru Job” (în original, „OJT, On the Job Training” – n. tr.)! Şi din cotloanele creierului vostru biţi de cunoaştere vor ţâşni înainte în cele mai avantajoase momente. Va deveni vizibil angajatorului vostru că voi sunteţi cea mai de preţ avere.

Spre exemplu poate că aţi studiat finanţe ca şi disciplina voastră de bază, însă există oportunităţi potenţiale pe piaţă. Pentru că aţi citit mult despre piaţă nu sunteţi lăsaţi pe dinafară

sau excluşi devreme în cariera voastră. Ideea de bază – întotdeauna să fiţi pregătiţi pentru a accede la oportunităţi acolo unde le veţi găsi! *Fiţi curajoşi. Acordaţi-vă această şansă! Veţi fi recompensaţi*.

Acum, că aţi deprins preliminariile pentru a merge înainte, permiteţi-mi să mă concentrez asupra porţiunii celei mai greu de măsurat a drumului carierei voastre. Nu va trebui doar să ţineţi pasul cu orice din domeniul vostru, însă de asemenea în orice domeniu în care simţiţi că aţi putea furniza o oportunitate de a excela. Directorii sunt conştienţi că pentru a cunoaşte foarte bine un alt areal cere timp şi foarte mult efort. Şi voi aţi putea întreba, *„De ce este cea mai dificilă parte a drumului meu în carieră?”* Ei, doamnelor şi domnilor, această educaţie, în plus va fi căpătată în timp ce munciţi. Cea mai mare parte sau tot timpul liber al vostru va fi folosit în scopul propriei voastre învăţări. Educaţia voastră oficială s-a încheiat, însă educaţia voastră adevărată abia începe.

Unii oameni numesc această parte a propriei creşteri „şcoala loviturilor dure”, dar nu e nevoie să fie aşa. Vor fi dezamăgiri, dar dacă vă menţineţi perseverenţa, acestea ar trebui să pălească în comparaţie cu multiplele voastre succese şi realizări. Perseverenţa despre care vorbesc este aceeaşi pe care fiecare dintre voi aţi manifestat-o şi care v-a adus aici chiar astăzi acum. Şi absolvenţi aspiranţi în afaceri şi economie, aceasta este ceea ce cu adevărat vă diferenţiază pe voi de cea mai mare parte a mulţimii care munceşte. Aţi perseverat în vremuri bune, dar în special în faţa multor adversităţi. Cunoaştem cu toţii aceste adversităţi, pentru că le-am împărtăşit împreună.

Acum, în ceea ce priveşte ultimul şi probabil cel mai greu principiu călăuzitor de înţeles, este vizavi de a transforma educaţia voastră în ceea ce vă doriţi. La acest punct v-am oferit o chestiune deosebită pentru meditat. Vreau să spun lucrurile potrivite şi sigur, nu vreau să le fac să sune foarte nerealist încât să devină o cotitură personală totală. A înregistra un succes al vostru înşivă, orice înseamnă asta pentru oricare şi fiecare dintre voi, este legat de angajament – angajament faţă de voi înşivă şi faţă de cei pe care-i iubiţi! Este vorba despre toate lucrurile ştiute pe care le-am auzit de când eram copii.

Este vorba despre bărbaţi deosebiţi şi femei deosebite, de la începutul timpului. Oameni precum Ioana d’Arc, Abraham Lincoln, Golda Meyer, Martin Luther King şi Margaret Thatcher. Toţi aceşti bărbaţi şi toate aceste femei bine cunoscuţi au avut un lucru în comun. Aceştia au fost oameni care au ales să se dedice unui principiu; precum Abraham Lincoln – eliberarea sclavilor;

Golda Meyer – unirea Estului Mijlociu cu nou-formata naţiune a Israelului; Martin Luther King – drepturi egale pentru toţi; şi Margaret Thatcher – o nouă economie britanică.

Dar nu e nevoie să căutăm exemple de angajament la nivel naţional sau internaţional. Ne putem uita chiar aici, la CSUN şi la propria noastră Facultate de Afaceri şi Economie. Ne putem uita chiar aici pe acest podium. Preşedintele Cleary este un om al angajamentului. Când m-am întors la CSUN după serviciul militar, în Septembrie 1969, Dr. Cleary tocmai îşi prelua noua poziţie. Ştiu cum această facultate s-a schimbat în mai bine, pe durata a nenumăraţi ani. Fără angajamentul hotărât arătat de Dr. Cleary şi mulţi din acest staff, beneficiile de care ne-am bucurat de-a lungul anilor n-ar fi fost nimic mai mult decât un exerciţiu intelectual. Preşedintele Cleary este în mod categoric unul din acei oameni care ştiu ce este angajamentul. El a avut un vis despre ce anume putea să devină această instituţie; şi fără perseverenţa lui constantă aceasta n-ar fi fost universitatea frumoasă care este astăzi!

Povestea continuă cu actualul decan, Decanul Hosek şi cu decanii din trecut, dintre care pe unii i-am cunoscut personal. Şi ei toţi au avut visele lor despre ceea ce-ar putea fi. Şi o parte din aceste vise au devenit adevărate şi unele vor deveni adevărate într-un viitor nu prea îndepărtat. Vorbesc astăzi în mod deosebit despre Facultatea noastră de Administrarea Afacerilor şi Economie ce urma să se formeze. Credeţi că a fost uşor de ajuns la acest concept, fără a mai vorbi de valoarea în dolari, trecând prin toate comisiile şi procedeele bugetare şi legislative? A fost nevoie de angajament pentru o idee şi de o perseverenţă a unei voinţe de oţel timp de mulţi ani.

Acum, despre tema care este foarte importantă pentru mine. Aceasta este despre angajamentul din fiecare însuşi şi către o altă fiinţă umană. Majoritatea oamenilor s-ar gândi în mod automat la soţia cuiva, părintele sau copilul. Însă eu vorbesc despre un tip diferit de angajament curajos, care transcede căsătoria şi relaţia parentală. În viaţa mea am fost foarte norocos. Am întâlnit aici la CSUN un profesor care a fost decan asociat care a crezut în mine într-un moment când mulţi n-au crezut. El mi-a permis să urmez 26 de unităţi pe semestru, când toţi ceilalţi m-au sfătuit să n-o fac. Mă folosesc de această oportunitate de a vă mulţumi, Dr. Jim Bennett. Sunteţi un om dedicat sistemului de educaţie şi studenţilor acestuia. Apoi a fost un om care cu adevărat mi-a putut „vedea” visul. Numele lui era Charlie Soladay. Împreună am visat la o companie de resurse naturale. Iar acea companie există astăzi. El şi eu am mers împotriva tuturor obstacolelor. Însă el a crezut în mine. Din nefericire, moartea lui prea timpurie la vârsta de 40 de ani, nu i-a mai permis vreodată să vadă visul îndeplinit. Acum continui nu doar angajamentul meu, dar de asemenea şi pe al lui. Aceste fapte deosebite de dedicare nu sunt

niciodată uitate. Şi fără cele ale lui Jim Bennett şi respectiv Charlie Soladay, n-ar fi fost niciun sens în acel vis.

În ciuda tuturor celor pe care le-am spus referitor la acest punct nu toţi veţi realiza tot ceea ce v-aţi propus să atingeţi, însă pot garanta, dacă nu vă fixaţi ţeluri şi standarde pentru voi înşivă de timpuriu, veţi avea şanse mici de a atinge chiar şi cel mai rudimentar statut în viaţă.

Pentru acei dintre voi care aveţi aspiraţii foarte clare, precum vice-preşedinţi în Marketing, CFO, vice-preşedinţi la Personal, sau CEO etc., practicaţi din interior (ca şi cum aţi fi deja – n. tr.) deşi încă nu sunteţi.

Asta înseamnă să simulaţi poziţia pe care aspiraţi s-o exercitaţi, în situaţii diverse.

Veţi fi surprinşi cât de mult se va asemăna cu un *deja-vu* atunci când se va întâmpla! Veţi fi fost deja acolo şi veţi fi experimentat-o de mai înainte.

Am făcut-o deja ca şi copii. De câte ori n-am exersat când le-am cerut părinţilor ceva? De câte ori mulţi dintre noi n-am exersat în a cere cuiva prima întâlnire sau o plimbare? Credeţi-mă, funcţionează! Ajungeţi să înţelegeţi foarte rapid că multe dintre principiile la care fac referire au fost deja folosite de voi şi de contemporanii voştri.

Nu vă sugerez să reinventaţi roata; vă propun să vă lărgiţi orizonturile şi să folosiţi aceste principii dovedite care au funcţionat pentru mulţi, inclusiv pentru mine.

Legat de aceste două principii, două dintre cele mai grele, deşi extrem de eficiente dar şi de dobândit, sunt: „acţionează ca şi cum nu ai limite în abilităţile tale”. Şi probabil cel mai remarcabil lucru pe care-l voi spune astăzi, „trebuie să acţionezi cu entuziasm mare, mare, în tot ceea ce faci”.

Dacă vă gândiţi în trecut, veţi fi în stare să chibzuiţi la situaţii în care persoana care a manifestat „pot face”, într-o manieră pozitivă şi entuziastă, a pus mâna pe oportunitate. Şi colegi

absolvenţi, ceea ce va urma să realizaţi devreme în cariera voastră este – *tot ceea ce vă doriţi sau aveţi nevoie este oportunitatea de a excela* – doar oportunitatea; şi restul îşi va lua cursul normal!

De câte ori v-aţi dorit să fi făcut ceva dar n-aţi făcut şi apoi v-aţi dorit să fi făcut! În fapt cu toţii am avut această experienţă. Dacă pur şi simplu veţi reduce astfel de întâmplări, ţelurile carierei voastre vor fi sporite.

Acum voi relata un exemplu care expune aceste concepte – un exemplu care este real şi inteligibil, referitor la mine însumi şi la compania de resurse naturale pe care am cofondat-o în urmă cu nouă ani, al cărei preşedinte şi CEO încă sunt; referitor la ceilalţi doi cofondatori, care au fost o parte a „echipei mele de vis"; şi modul cum am reacţionat în primii noştri cinci ani de existenţă, care s-a întâmplat să fie cea mai devastatoare perioadă pentru companiile energetice în 50 de ani!

Daţi-mi voie să vă prezint situaţia:

După cel de-al doilea embargo al ţiţeiului din 1979, preţurile petrolului au crescut la 40 $ per baril la începutul anilor '80, apoi au căzut la aproape 8 $ barilul pe la mijlocul lui 1986. Compania noastră a fost fondată Vineri, 13 Iulie 1982, cu 820 $, un telefon şi un fax închiriat. Nici vorbă să fi avut vreunul dintre noi cea mai mică experienţă reală în domeniul petrolului, sau în cel energetic! Cel puţin dintre toţi, eu primul!

Acum suntem în 1987 şi fiind intervievat de un ziar chiar cu sediul în Londra, am fost întrebat cum a devenit Great Western Resources Inc. probabil cea mai rapidă companie în creştere din US, cu active de aproape 300 milioane $, în cea mai încercată perioadă pe care afacerile din energie au cunoscut-o vreodată – din 1982 până în 1987 (numită de unii depresia de 5 ani)?

M-am gândit o fracţiune de secundă şi am ripostat cu tot atât de mult entuziasm pe cât şi trebuia, *„Noi întotdeauna am acţionat ca şi cum n-am avut limite ale abilităţilor noastre şi am decis să nu participăm la depresia energetică."*

I-am spus că nu ne-a durut faptul că n-am ştiut că erau cele mai rele timpuri, deoarece nu aveam nicio experienţă, bună sau rea – dar mai important, noi totdeauna am simulat evenimentele pozitive! Am fi fost surprinşi dacă n-am fi avut succes!

Reporterul s-a uitat zăpăcit şi s-a îndreptat spre următoarea întrebare.

Vă spun această poveste nu pentru a face lumină în toată munca grea şi uriaşă care se cere pentru a deveni de succes şi împlinit. Nu este uşor, dar se poate ajunge acolo dacă aveţi dorinţa reală de a vă coborî/descheia şi sufleca mânecile. Este precum creşterea copiilor: dacă aveţi *tăria de caracter adevărată* de a rămâne concentraţi, îndeosebi pe durata dificultăţilor şi sunteţi dispuşi să faceţi acea milă (distanţă – n. tr.) în plus, într-o manieră pozitivă şi entuziastă, o veţi face.

V-o garantez!

Un alt exemplu referitor la ceea ce am ilustrat în această dimineaţă, este de a avea un vis. Am visat de multe ori că voi fi aici în această zi, pentru a ţine acest discurs la absolvire. De ce aş avea un astfel de vis? Cred că este din cauza faptului că aveam ceva care trebuia să fie împărtăşit cu voi. Este felul meu de a spune, *„îţi mulţumesc CSUN pentru tot ceea ce-ai făcut”*. Şi de asemenea, am sperat cândva că aş avea o oportunitate de a ajuta, expunând un cadru pentru viitorul studenţilor absolvenţi.

Tot ceea ce-am discutat astăzi aici funcţionează cu adevărat. Nu este teorie sau retorică. Deşi v-am spus să aveţi credinţă, în câteva cazuri. Nu este credinţa cea care va fi răsplătită în viaţa de apoi – este credinţa care va fi premiată în *această* viaţă! *Şi de asta aţi venit la facultate în primul rând!*

Nu există nicio îndoială în mintea mea şi n-ar trebui să fie niciuna nici în a voastră.

Am împărtăşit experienţe pe care alţii nu le pot duplica. Nu uitaţi, suntem una! Suntem la fel! Suntem absolvenţii CSUN ai Facultăţii de Administrarea Afacerilor şi Economie!

Este un fundament pe care vă puteţi forma propria reţetă pentru succes.

Mi-a conferit o mare mândrie şi satisfacţie faptul de a fi cu voi în această dimineaţă ca şi primul vorbitor invitat al vostru de la absolvire, al Facultăţii de Administrarea Afacerilor şi Economie.

În încheiere, aş vrea să citesc ceva ce mi-a fost scris de tatăl meu (cu mult înainte de a urma CSUN):

„Viitorul este al tău. Apropie-te de el cu sinceritate şi ambiţios, cu dorinţa de a lupta pentru drepturile umanităţii. Întotdeauna cântăreşte drepturile omului cu dreptul societăţii. Ai credinţă în tine şi credinţă în oameni; deoarece dacă nu crezi în nimeni, nu poţi crede în tine însuţi!”

Anexa F

O Dată sau De Două Ori într-o Viaţă – Cioc! Cioc!

Ţi-am vorbit mai devreme despre a te situa într-o poziţie de a reuşi în business nu doar într-un un meci victorios pe teren propriu, ci de *a reuşi un şlem mare*! Precum în baseball, sunt multe lucruri deosebite care trebuie să se întâmple pentru a obţine o poziţie de „mare şlem" în afaceri. Am fost destul de norocos să fiu în această primă poziţie de trei ori: o dată în 1984, în Decembrie, apoi în 1986 şi din nou în 1993.

Am fost capabil să-mi pun compania în locul potrivit şi la momentul potrivit. Prima oară, am nimerit de la prima aruncare; a doua oară, era prima din cele 9 reprize (analogie cu jocul de baseball – n. tr.) şi scorul era 3-şi-2. A trebuit să marchez nu o dată, ci de patru ori, să alerg pentru ca Great Western Resources să supravieţuiască. A treia oară, era finalul celei de-a noua (reprize – n. tr.) şi scorul era 3-şi-2. Eram speriat? Poţi paria pe asta! Eram temător în situaţia dată? Clar! Eram pregătit? Deloc! Însă eram confortabil cu fabuloasa oportunitate? Pe bune că eram!

Nimeni nu ştia cât de „rău" (cât de mult – n. tr.) ne doream acele afaceri, cu excepţia mea şi a partenerilor mei (care respectiv încărcaseră bazele şi loviseră deja). Cealaltă echipă avea un ucigaş aruncător de mingi rapide şi toţi aruncătorii super din peisaj pe care banii îi puteau cumpăra. Eram în mod clar ieşiţi din luptă, însă nu şi lipsiţi de bărbăţie. Deşi nu arătam precum Casey la Bat (vezi *http://en.wikipedia.org/wiki/Casey_at_the_Bat* – n. tr.), am acţionat ca şi cum fuseserăm mai înainte acolo. Şi m-am aruncat precum Marele Bambino (în original, „Great Bambino" – n. tr.), precum „Sultan of Swat" („Sultanul Loviturii" – n. tr.; pentru ultimele două note, vezi *http://en.wikipedia.org/wiki/Babe_Ruth* – n. tr.). Pe toate cele trei chiar le-aş numi astfel (Dl. Peña se referă la cele trei poziţii de mare şlem ale Domniei Sale, despre care şi povesteşte – n. tr.). Spuneam, *„Chiar centrul terenului, proştilor! Exact centrul, în partea de sus a punţii, bastarzi trădători!"*

Vezi tu, pur şi simplu *am acţionat* ca şi cum nu aveam limite ale abilităţilor mele. Şi m-am gândit, precum bâta s-a unit cu mingea, asta era dedicată pentru toţi antreprenorii care au fost zdrobiţi de marile afaceri înainte ca ei măcar să fi pornit.

Mica Great Western Resources, preluând marea Bow Valley S.U.A., era „fără blazon” una din marile afaceri ale anilor ’80. Iar la mai puţin de 30 de zile după aceea, cel mai bun partener şi prieten al meu a murit. Ambele întâmplări mi-au schimbat viaţa pentru totdeauna. Şi faptul că am învins, într-o luptă pe viaţă şi pe moarte, împotriva companiei pe care am fondat-o mi-a schimbat de asemenea viaţa pentru totdeauna. Esenţa acestei poveşti este aceea că în patru ani şi patru luni am plecat de la faptul de a nu fi învins niciodată într-un meci de acasă, înainte de Iulie 1982, când am fondat Great Western, până la a câştiga câteva meciuri acasă (în cadrul şi respectiv cu propria firmă – n. tr) şi două mari şlemuri. Am pornit de la a conduce singur o companie de 820 $, până la o firmă foarte mare, de 300 milioane $. Şi din nou, în Septembrie 1993, am lovit dincolo de teren, cu bazele încărcate, când mi-am învins propria firmă pe care o antrenasem personal.

Cât de mult crescuse experienţa mea în acest timp? Sigur că foarte mult! Dar sub nicio formă n-am fost cu adevărat pregătit pentru a fi CEO al unei companii mari si complexe. Vezi tu, aşa după cum un antreprenor caută creştere rapidă, un ***Salt Cuantic*** sau orice fel de creştere reală, niciodată nu vei fi pregătit. De fapt, pot să garantez, dacă aştepţi până te simţi pregătit nu vei atinge niciodată creştere reală, ca să nu mai vorbim de creştere exponenţială. Problema este că *majoritatea antreprenorilor se vând prea uşor*!

Seminarul Quantum Leap Advantage este *totul despre a creşte într-o poziţie cu experienţă, chiar dacă nu eşti pregătit acum*. Îţi ofer uneltele şi cadrul şi te fac confortabil în a înţelege că ele funcţionează cu adevărat. Seminarul QLA este despre a te obişnui cu poziţia. Este despre a fi confortabil cu potenţialul pentru succes. Cheia pentru creştere geometrică este control mai puţin, nu mai mult.

Este despre a ajunge să te simţi normal pe platou, cu bazele încărcate şi înregistrarea a două lovituri pe finalul celei de a noua (reprize –n. tr.). *Un jucător nu este niciodată cu adevărat pregătit pentru a reuşi un „mare şlem”.* Tot ceea ce poate este să fie confortabil cu el însuşi şi cu potenţialul poziţiei glorioase în care se află. Te voi îndruma în nuanţele intrării pe platou de un număr îndeajuns de ori încât cel puţin să ai oportunitatea să balansezi (bâta; referire tot la baseball – n. tr.) *confortabil*.

Oamenii de super-succes, de mare performanţă, se simt confortabil nu doar cu ei înşişi, ci de asemenea cu „ornamentele” care însoţesc succesul. Poate că ai toate uneltele, însă dacă nu crezi şi nu te adaptezi la mediul socio-economic nou, nu poţi susţine creştere cuantică.

Unii o numesc un „mod de gândire”, eu o numesc un „feeling”. A prinde acel „feeling special” este tot ceea ce-ar trebui să fie seminariile despre succes. Pentru că o dată ce ai „prins” acest feeling „ei” nu ţi-l pot lua niciodată! Ştii dincolo de orice umbră a vreunui dubiu – Tu *Poţi* Face Asta întotdeauna şi pentru totdeauna!

Este motivul pentru care cei care „au făcut-o în stil mare” şi desigur au şi pierdut, pot s-o facă din nou chiar în stil mai mare. Te îndemn să obţii avantaje din diverse seminarii QLA. Gradul în care această experienţă merită pentru tine, este incalculabil.

Pentru ***Saltul*** Tău ***Cuantic***,

Daniel S. Peña, Sr.

Anexa G

Elogiu pentru Charlie Soladay

Ca voi toţi cei de astăzi, aici, stau cu o inimă grea şi cu o neputinţă a braţelor.

Cindy, Cassie, Eric, Kyle, Domnule şi Doamnă Simms, iubiţilor şi prieteni, Charlie n-ar fi vrut să fie aşa.

Chiar dacă l-am cunoscut pe Charlie doar de şase ani, cred că, în afară de Cindy, l-am cunoscut cel mai bine. Charlie, Mark Harrison şi cu mine am trăit cât într-o viaţă în aceşti şase ani, împărtăşind o relaţie care a transces afacerile şi prietenia. Deoarece această relaţie a influenţat viaţa lui Charlie în ultimii câţiva ani, cred că Charlie nu s-ar fi supărat dacă, în locul unei eulogii, voi încerca să laud câteva din trăsăturile lui ieşite din comun, ca de exemplu o poveste ce relatează cum l-am cunoscut pe acest om pe care unii dintre noi l-am numit cu afecţiune „MC" – Marele Charlie! Un om nu mare în statură, însă un om mare în caracter – în credinţă – un om care putea fi de încredere în orice – neclintit precum Stânca Gibraltar – cu adevărat un om pentru orice timp!

Parcă a fost ieri când l-am cunoscut pe Charlie, în Graham, Texas, deşi au trecut aproape şase ani de la acea zi. Împreună cu fostul lui coleg de cameră, Mike Baylor, erau relativ parteneri ai firmei Coopers and Lybrand. Charlie fusese trimis la Fort Worth pentru a întocmi un audit de achiziţie pentru compania pe care o conduceam atunci. Am fost nu doar impresionat de abilităţile lui Charlie, pe durata acelei tranzacţii, dar am fost mai mult impresionat de uriaşul lui simţ al moralităţii. Era această moralitate care-l aşeza pe Charlie aparte. În glumă, deseori o numeam etica Texasului de Vest! Ce e adevărat, e adevărat!

Prea des în viaţă acceptăm cu toţii calea cea uşoară: cea mai puţin neconfortabilă, cea mai acceptabilă. Nu şi Charlie. Deşi putea s-o exprime într-un mod oarecum mai acceptabil, el totuşi a făcut ceea ce simţea că era corect. Acest simţământ pentru moralitatea lui nu l-a părăsit niciodată. Şi este cu mine astăzi!

Imediat la un an după experienţa noastră de la Graham, când se afla în poziţia inconfortabilă de a alege între a mă reprezenta pe mine şi respectiv compania pe care o conduceam în trecut, el a decis să mă reprezinte pe mine. El a făcut aceasta în faţa a multor obstacole. Nu era cel mai mic dintre acestea faptul că ei erau un client extrem de bine plătit, dar eu aveam puţini bani şi niciun fel de firmă – doar un vis! Însă în ciuda acestui lucru, Charlie a ales să fie contabilul lui Dan Peña şi în ultimă instanţă să împărtăşească acel vis – iar şapte luni mai târziu Great Western s-a născut. De ce ar accepta un om să fie înlocuit, din a fi un client plătit, pe speranţa unor lucruri mari ce urmau să vină? Simplu, acest om de caracter simţise că tratamentul pe care o altă fiinţă umană, eu, l-ar primi era împotriva propriului lui cod moral.

La mai puţin de 18 luni după aceea, Charlie a părăsit Coopers and Lybrand pentru a fi partenerul meu. Un parteneriat între Mark, Charlie şi mine, care se baza pe încredere şi pe o strângere de mână. În primele cinci luni nu l-am putut plăti. El şi familia lui au trăit din economii şi din plăţi acumulate pentru concedii de la Coopers and Lybrand. Pe durata acelor prime luni, Charlie a locuit cu soţia mea, Linda, cu băiatul nostru mare, Danny, de 18 luni, cu mine şi cu cei trei Danezi Mari ai noştri în Palos Verde, mergând cu greu înapoi în Texas de vreo două ori pe lună pentru a-şi vedea familia. Obişnuiam să glumim referitor la Chewie, cel mai mare mascul Danez al nostru, deschizând uşa camerei pentru sport unde Charlie dormea şi speriindu-l prin a respira asupra lui până când deschidea ochii.

Ce om părăseşte siguranţa unui job de o viaţă, ca şi partener al uneia dintre cele mai mari firme de contabilitate din lume? Şi făcând asta pentru nimic mai mult decât o promisiune şi un vis comun? Numai un om cu un simţ al hotărârii, al scopului. Un om care nu ştia că Zidul chinezesc nu poate fi construit. Un om care credea cu adevărat, dacă nu ai un vis, nu poţi face ca acel vis să devină realitate!

Acum suntem câteva luni mai târziu, la începutul lui 1984. Vieţile lui Charlie şi ale celor din familia lui începuseră cu adevărat să se învârtă. Familia Soladay vine în California, locuind mai întâi într-un Holiday Inn, apoi într-o casă închiriată şi care era decorată ca un bordel. Însă Charlie a continuat, spunându-i Cindy-ei cât de minunat era şi încercând să fie convingător. În acest moment al relaţiei noastre am descoperit una din cele mai mari puteri ale lui Charlie – relaţia lui cu iubitoarea lui soţie Cindy, o doamnă specială, ca să spun doar un minim despre ea. De-a lungul a toate Cindy i-a oferit tot sprijinul de care Charlie avea nevoie. Între timp întrebându-se cât de pasionant mai putea fi? Ştia foarte puţin!

Curând după aceea, Charlie, Mark şi cu mine am plecat în Londra pentru a cota compania noastră, bebeluşul nostru, la bursă. Până la sfârşit, am fost plecaţi cu săptămânile cu toţii. Departe de familiile noastre. Cu toate acestea, Cindy, deşi tocmai sosise din Fort Worth într-un loc ce părea că arăta precum Ţinutul lui Oz, a fost pe atât de susţinătoare pe cât poate fi o fiinţă omenească. Ea a crezut pentru că Charlie a crezut. Şi pentru că Cindy a crezut în el el a crezut în el însuşi. Dorinţa şi credinţa lui erau contagioase.

Sună nostim acum, pentru că eu sunt considerat a fi fost originea sursei noastre de putere, însă când am vreodată gânduri ulterioare despre o anume chestiune doar m-aş gândi la Charlie şi la stilul lui de a rezolva totul încât gândurile secundare pe care le-aş putea avea ar dispărea imediat.

Şi Charlie, nu va fi în niciun alt fel în viitor – pentru marca de excelenţă a unui om, a unui prieten adevărat şi a unei fiinţe minunate, nu se schimbă.

În timp ce eram în Londra, încercând să ne cotăm la bursă, a fost acea „marcă a excelenţei" a lui „CB" („Charlie Big", Marele Charlie – n. tr.), care a făcut ca sarcina să fie substanţial mai uşoară. Aceasta deoarece profesioniştii cu care eram în afaceri erau atât de impresionaţi de profesionalismul lui, de integritatea lui, iar o aşa sarcină extrem de dificilă în condiţii chinuitoare a fost posibilă numai avându-l pe el ca şi unul din directorii Great Western.

Multe lucruri s-au petrecut ulterior ofertei noastre publice iniţiale – mai ales rele! Căderea petrolului de la 30 $ per baril la mai puţin de 10 $ per baril, procese, găuri seci (găuri forate goale, fără ţiţei – n. tr.), fără gaz, consolidări majore de personal, birouri închise, salarii tăiate şi mutarea sediului corporaţiei noastre în Houston (fapt care a necesitat ca Charlie şi Mark să facă naveta înapoi către Texas, de Luni până Vineri). Totuşi, pe durata acestei perioade de tulburări, n-a existat nici măcar un cuvânt de nemulţumire din partea lui Charlie. Doar, *„Dane, ce altceva pot să fac? Unde pot ajuta? Cum putem face treaba asta într-un mod pozitiv?Nu fi îngrijorat Dan, o vei avea când îţi va trebui!"*

Charlie, Mark şi cu mine glumeam adeseori referitor la ceea ce noi, ca şi echipă, am fi putut realiza pe o piaţă crescândă a petrolului (ne amintim că Dl. Peña, împreună cu asociaţii Dumnealui, a realizat cu Great Western o avere uriaşă, 450 milioane $, valoare care astăzi ar fi aproximativ 1 miliard $, însă pe o piaţă de declin total al industriei petrolului, pe atunci cea mai

rea din ultima jumătate de secol – n. tr.). Charlie nu va vedea niciodată aceasta. Însă datorită lui Charlie, Cindy, copiii şi compania pe care a ajutat-o să pornească, vor avea această oportunitate.

Charlie, nu doar că le-ai lăsat descendenţilor tăi o moştenire, le-ai lăsat Great Western şi cât a crescut până azi şi cât va mai creşte în deceniile ce vor urma. Pentru că pe cât de mult ai fost tată pentru Cassie, Eric şi Kyle, ai fost tatăl unui vis pe care l-am împărtăşit împreună.

Charlie spunea deseori că i-am schimbat viaţa şi probabil că este adevărat. Însă Charlie a schimbat fiecare persoană cu care a venit în contact. Deoarece fiecare persoană pe care a cunoscut-o a devenit un om mai bun pentru că a fost „atinsă în treacăt" de el în universul timpului. Ce epitaf mai bun poate avea un om decât că, Charlie mi-ai înfrumuseţat viaţa prin aceea că numai ai trecut prin ea.

Aşa după cum fiul meu Dan Jr. se gândea la tine Charlie, „Prinde-i de coarne" prietene drag şi Dumnezeu să fie veşnic cu tine!

Anexa H

Un Profil al lui Daniel S. Peña, Sr.

Daniel S. Peña, Sr., este preşedinte şi fondator al The Guthrie Group (TGG), un consorţiu de investiţii specializat în posibilităţi (facilităţi – n. tr.) *de tranzacţii fondat în 1997. Cu birouri în U.K. şi Asia, a funcţionat ca director, consultant şi operator pentru companii şi instituţii globale şi regionale. De asemenea Domnul Peña a fost fondator, în trecut preşedinte, director şi Chief Executive Officer al Great Western Resources Inc. (GWRI), o companie de resurse naturale cu sediul în Houston, cotată la London Stock Exchange (LSE). La momentul deciziei Domnului Peña de a se retrage, GWRI era operaţională în US, Golful Mexic, U.K. şi America de Sud şi avea o capitalizare de piaţă la bursă de 450 milioane $, cu interese de afaceri în mine de cărbune, respectiv explorare şi producţie de petrol şi gaze, foraj şi construcţie de conducte. La timpul când compania a fost achiziţionată, în Ianuarie 1997, el era cel mai mare acţionar individual.*

Pe durata unei perioade de 8 ani, pornind cu doar 820 $, Domnul Peña a crescut Great Western Resources la 450 milioane $, în timp ce preţurile din energie au colapsat, preţui ţiţeiului a căzut de la 40 $ la mai puţin de 8 $ per baril şi mai mult de 10.000 de companii energetice, numai din US, au ieşit din afaceri. Pe durata acestei perioade de declin masiv al energiei, GWRI a crescut cu 542.000%, sau o medie de peste 67.000% pe an!

Înainte ca Domnul Peña să fondeze GWRI, el a fost preşedintele JPK Industries, o companie integrată vertical în industria petrolieră, implicată în forare de ţiţei şi gaz, operaţiuni, producţie, rafinare de ţiţei brut şi marketing. Ca şi co-fondator, el a ajutat compania să crească la 50.000.000 $ în trei ani. Înainte de JPK Industries, el a lucrat cu divizia de investiţii bancare a firmei Bear Stearns and Co., unde a consiliat clienţi la nivelul US şi internaţional.

Ulterior ocupării funcţiei sale la Bear Stearns, el a îndeplinit funcţia de director şi CEO al Kennedy Industries Inc., o companie cu operaţiuni principale în imobiliare, asigurări, servicii financiare şi industria divertismentului. Pe când era încă în facultate, a devenit director al unei firme de imobiliare şi a ţinut seminarii de vânzări la nivel de naţiune.

Din momentul în care a părăsit Wall Street şi în timpul cât îşi construia exponenţial propria companie, Peña a negociat cu succes tranzacţii cu numeroase companii multinaţionale, cu toate Cele 4 MARI firme de contabilitate, cu multe instituţii financiare internaţionale şi cu multe guverne. În plus, el a tranzacţionat cu succes afaceri deopotrivă cu Biserica şi cu Banca Angliei.

A fost conferenţiar pentru „the Continuing Education for CPA's program" şi a predat gratuit un curs de un an pentru minorităţile studenţilor din afaceri, despre antreprenoriat, la instituţia pe care a absolvit-o, California State University. De asemenea şi-a oferit timpul pentru a reconstrui L.A., ulterior tulburărilor devastatoare de lângă casa copilăriei sale din Los Angeles şi a ajutat, la cererea primarului, în Comitetul Executiv pentru Alianţa pentru un L.A. Sigur.

Domnul Peña este un vorbitor extrem de dinamic şi puternic, motivator şi un antreprenor la nivel de mare maestru. Seminariile sale pentru succes în business, Quantum Leap Advantage™*, au fost cerute în Statele Unite, Canada şi Europa. Seminariile sale au fost sponsorizate de diferite universităţi din US şi străinătate şi de corporaţii precum Dell, după cum şi de The National Association of Women Business Owners (NAWBO)* (Asociaţia Naţională a Femeilor Proprietari de Afacere – n. tr.).

În anii recenţi, după retragerea sa, a ţinut discursuri de clasă, seminarii de grup interactive, seminarii şi conferinţe, pe ambele părţi ale Atlanticului şi Pacificului, despre construirea de afaceri exponenţiale şi a fost recunoscut ca şi un „trainer de business de super-succes" şi mentor.

Ca şi strateg al creşterii cuantice, Domnul Peña a fost vorbitorul principal la cursul anual de management al prestigiosului Center of Entrepreneurial Management. Domnul Peña a fost, de asemenea, vorbitorul despre antreprenoriat al „Success Magazine's First Annual Conference". A fost invitat să-şi prezinte metodologia sa la „Managing Growth and Diversification", după cum şi la „Growth Strategies". Totodată şi-a prezentat metodologiile la „How to Achieve Explosive Growth", în North and South America International Resource Convention aparţinând YPO (Young Presidents Organization). În plus, Domnul Peña a scris un comentariu la „Explosive Growth Strategies for Agora Publishing", una dintre cele mai mari publicaţii financiare din lume. Agora Publishing cercetează, produce şi distribuie cele mai de succes produse de instruire financiară – Financing Your Dream (Finanţeată-ţi Visul – n. tr.) *– unde Peña te conduce pas cu pas printr-o metodologie prin care să-ţi realizezi visul.*

Peña a fost un donator important (prin intermediul Premiului Charlie Soladay, numit în onoarea partenerului său decedat şi absolvent al Universităţii Texas, J. Charles Soladay) pentru Moot Corp.'s International Entrepreneurial Challenge de la Universitatea Texas, Austin.

De asemenea, Peña a participat ca şi vorbitor principal la lansarea The Entrepreneurs Club de către Grampian Enterprise Board pentru guvernul regional în Aberdeen, Scoţia, lângă casa sa, Castelul Guthrie.

Totodată a fost vorbitorul principal la prestigiosul De Amstel Club în Amsterdam şi al The World Trade Center Clubs, atât în Rotterdam cât şi în Amsterdam, unde tema sa a fost „Explosive Growth" („Creştere Explozivă" – n. tr.). *În acelaşi timp Domnul Peña a coordonat apariţiile The Executive Studies (London) ale Chief Executive Program* (Programul poziţiilor de directori în companii – n. tr.), *prezentând „21st Century Boardroom and Quantum Growth"* („Sala de şedinţe în secolul 21 şi Creşterea Cuantică" – n. tr.). *De asemenea a fost angajat ca şi consultant în a prezenta metodologia QLA uneia dintre companiile top 25 la nivel mondial. În această calitate, pe durata următorilor 10 ani, Domnul Peña l-a consiliat pe Klaus Kleinfeld, care a devenit CEO al Siemens AG care avea peste 400.000 de angajaţi şi un profit anual de 95 miliarde $.*

El a fost înscris pe lista revistei Who's Who in America, *apoi unul dintre nominalizaţii Revistei* INC, *Antreprenorul Anului în 1989; şi a fost preşedinte şi acţionar majoritar al Success Development Inc. (SDI), o companie în listele INC 500, din 1996 şi 1997, ale companiilor private cu cea mai rapidă creştere (#152 şi respectiv #195) în S.U.A. De asemenea a fost preşedinte şi deţinător de acţiuni al companiei care a fost prezentată o dată cu „MKB Innovation Prize of 1998"* (Premiul „MKB" pentru Inovaţii în 1998 – n. tr.) *pentru compania anului, de către Ministerul Economiei din Olanda. CEO al aceleiaşi companii a fost nominalizat pentru „European Entrepreneur of the year, 1999"* („Antreprenorul European al anului, 1999" – n. tr.).

A fost numit în US Presidential Roundtable Senatorial Commission, în 1991. A fost membru al Alumni Association Board of California State University, Northridge, unde a absolvit cu titlul de BS (Bachelor of Science – licenţiat în Ştiinţe; Economice, în cazul Domnului Peña – n. tr.) *în Administrarea Afacerilor, 1971. Totodată a fost membru al University Trust Fund Board, servind în comitete cu atribuţii financiare şi de investiţii. Este şi absolvent al New York Institute of Finance, 1972.*

Domnul Peña a fost consultant financiar al unor persoane juridice diverse, între care statul Vatican şi Los Angeles Police Protective League.

A fost deţinătorul multor premii, incluzând: Premiul „1981 Latin business Association Outstanding Business Owner"; „1994 John Regan Award for Excellence", din partea Center of Entrepreneurial Management; „Man of the Year" („Omul anului" – n. tr.) *oferit de American International Real Estate Expo and Conference (AIREEC), S.U.A., 2008; şi „Inspirational Leadership Award"* („Premiul pentru Leadership inspiraţional" – n. tr.), *AIREEC, 2008. A fost prezentat în numeroase publicaţii din S.U.A., precum* Los Angeles Time *(într-un articol care a câştigat Premiul Pulitzer), după cum şi în zeci de publicaţii din U.K., precum* The Times *şi* The Financial Times*, alături de publicaţiile olandeze* OBJEKT, Bouwteam *şi* Limburg Bagblad*. A fost de asemenea prezent la televiziunile din S.U.A., U.K. şi Germania.*

Peña a avut o carieră distinsă în Armata americană, intrând voluntar ca soldat şi absolvind Şcoala de Ofiţeri de Infanterie cu gradul de sublocotenent, la Fort Benning, Georgia şi servind apoi în Poliţia Militară ca şi ofiţer în Informaţii şi respectiv Securitate la Cartierul NATO, la finele anilor '60.

Domnul Peña este totodată un sportiv activ, primind Bronze Show Award în 1976, din partea Los Angeles Athletic club şi Award of Merit în 1977, din partea Sports Illustrated*. A apărut în* People's Court*, cartea* A View from the Bench (O Perspectivă a Curţii – n. tr) *a judecătorului Joseph Wapner, ca unul din cele mai curajoase cazuri pe care le-a judecat în cariera sa de treizeci de ani.*

Este membru al Jonathan Club în Los Angeles, The London Capital Club, The Clermont Club şi Mosimann's în Londra şi Manila Golf & Country Club.

Deşi continuă să călătorească foarte mult pe tot cuprinsul S.U.A., Asia şi Europa, îşi împarte timpul între Manila, Monte Carlo şi U.K., unde îşi petrece verile şi vacanţele împreună cu cei trei copii ai săi, Kelly, Derrick şi Danny la proprietatea lor de basm, Castelul Guthrie, Scoţia. Peña joacă golf împreună cu fiii săi pe terenul propriu de golf şi împreună cu toţi cei trei copii exersează în propriul lor centru de fitness complet echipat.

În prezent, Dan Peña îndeplineşte funcţia de preşedinte al propriului holding şi al altor companii în creştere, din diverse industrii, în S.U.A., U.K. şi Asia.

În completare, Peña urcă abil trepte şi/ sau ridică greutăţi aproape zilnic, în ciuda unui program încărcat, iar recent s-a reapucat de golf ca şi mod de relaxare.