

ÚVOD

OTÁZKA

Na chvíľu zatvorte oči a predstavte si tie najúžasnejšie veci, ktoré získate, ak dosiahnete najväčší možný úspech. Či už ide o imponujúci životný štýl, dom snov, finančnú slobodu, podporu charity alebo filantropiu; nech má váš sen akúkoľvek podobu, predstavte si, ako si to všetko užívate. Poďakujte sa pilotovi vášho súkromného lietadla, že počkal, kým sa k vám pripojila rodina, s ktorou cestujete na exotickú dovolenku; dotknite sa luxusnej linky vo svojej novej rozľahlej slnkom zaliatej kuchyni; nechajte sa unášať pocitom, že navždy budete mať dosť peňazí, aby ste zaplatili účty bez ohľadu na ich výšku; prijmite poďakovanie od medzinárodnej humanitárnej organizácie, ktorej ste venovali najvyššiu finančnú dotáciu v histórii.

Ach, ale to je iba sen... no a potom je tu tiež realita.

Teraz poriadne otvorte oči. Ako vyzerá váš každodenný život v skutočnosti? Ak vnímate starosti, strach, stres, obavy, či čokoľvek, čo sa vám nepáči, potom je táto kniha určená vám.

Možno ste majiteľom firmy, pred niekoľkými rokmi na začiatku podnikania ste mali veľké ciele a ešte väčšie sny, ale dnes sa vám veľmi nedarí. Pracujete stále viac ale bezvýsledne? Ak je to tak, potom nie ste sám, lebo iba v samotnej severnej Amerike pracuje viac ako dvadsaťpäť miliónov malých podnikateľov ako vy a väčšina z nich bojuje s rovnakými problémami ako vy.

Možno ste riaditeľom, vedúcim oddelenia, manažérom podniku, veľkej spoločnosti, či neziskovej organizácie a hľadáte spôsob, ako ju dostať z problémov, ako čeliť konkurenčnému prostrediu v jej vnútri, či ako dosiahnuť povýšenie a zvýšenie platu. Možno ste práve vy výkonným riaditeľom alebo finančným riaditeľom spoločnosti a snažíte sa zistiť, ako zásadným spôsobom prispieť k budúcnosti firmy.

Mohli by ste tiež patriť k 73 percentám Američanov, ktorí by chceli mať vlastnú firmu, ale boja sa vykročiť do neznáma. Aj vy ste určite počuli, že až 95 percent novozaložených spoločností neprežije prvých päť rokov svojej existencie a nechcete sa zaradiť medzi ne. Bojíte sa, že na to nemáte, riziká považujete za neprimerane vysoké, obávate sa, že nemáte dosť kapitálu a že celkové podmienky budú neúmerne tvrdé a situácia komplikovaná.

Napriek tomu snívate svoj sen, v ktorom sa vidíte, ako rozbiehate vlastný podnik. Ste vlastným pánom. Váš život sa zlepšuje, dobre zarábate, máte sa dobre a zároveň konáte dobro. Hľadáte na limuzínu alebo lietadlo, pripravené, aby vás prepravilo na schôdzku s klientmi. Vidíte sa, ako zakladáte vlastnú nadáciu, ktorá prispeje k riešeniu významných svetových problémov ešte aj dlho potom, ako už odídete z tohto sveta.

Lenže sú sny a realita. Podľa mnohých ľudí tieto dve oblasti nikdy neplynú v jedno. Ale mali by a môžu. Preto sme napísali *Odpoveď*.

Milióny ľudí sa zoznámili so zákonom príťažlivosti prostredníctvom knihy a filmu *Tajomstvo*, ktoré vznikli v roku 2006. Ide o predstavu, že ak skoncentrujeme svoje myšlienky, dosiahneme veci, po ktorých najviac túžime a svoje najodvážnejšie sny premeníme na realitu.

John Assaraf, jeden z autorov tejto knihy, mal to šťastie, že vo filme *Tajomstvo* bol učiteľom. Po premiére sa ho veľa ľudí pýtalo – Ako mám vaše myšlienky využiť v praxi, pri riešení konkrétnych situácií, aby som sa stal úspešnejší v práci a vo firemnom živote?

S podnikateľmi a manažérmi pracujeme už niekoľko desaťročí, preto obavy a úzkosť, ktoré sa skrývajú za týmito otázkami, dobre poznáme. Milióny skrachovaných firiem, nezamestnaných, či ľudí, ktorí pracujú na pozíciách nezodpovedajúcich ich vzdelaniu, pre nás nie sú iba štatis-

tickým číslom, lebo za nimi vidíme ľudské príbehy, tváre, mená, hlasy. Počujeme tiež otázku *za* touto otázkou:

Ako môžem dosiahnuť neobmedzené bohatstvo?

Odpoveď neponúkajú experti s titulmi (ani jeden z nás ich nemá), či s ekonomickým vzdelaním (ani jeden z nás v tejto oblasti neštudoval). Dokonca sme ani nechodili na univerzitu. Nevyrastali sme v bohatých rodinách a naši rodičia neboli úspešnými podnikateľmi, ktorí by nám ukázali, ako na to. Pravdupovediac, v mladosti sa zdalo, že sme odsúdení na neúspech.

John Assaraf, imigrant z Blízkeho východu, žil v chudobnej mestskej štvrti v Kanade a detstvo a mladosť strávil potulovaním sa s partiou mladých výtržníkov. Na strednej škole načas opustil bezcieľny život a začal slubnú kariéru profesionálneho basketbalistu, ale jeho vyhliadky navždy zmaril úraz, ktorý utrpel pri automobilovej nehode.

Murray Smith zase žil s nálepkou chlapca s poruchou učenia. Odtrhli ho od jeho spolužiakov a preradili do osobitnej školy, z ktorej viedla cesta k montážnemu pásu v továrni. Jeho prvým zamestnaním bolo čistenie kanálov tridsať metrov pod zemou.

Napriek tomu sme si obaja našli cestu k úspechu. Ako? Cestou pokusov a omylov a nefalšovaným odhodlaním sa nám podarilo pochopiť zásadné zákony podnikateľského úspechu, z ktorých sme vypracovali skutočne fungujúcu metódu. Počas uplynulých troch desaťročí sme *Odpoveď* aplikovali pri zakladaní firiem, z ktorých sa stali úspešné spoločnosti – osemnásť z nich sme vybudovali my dvaja. Ale všimli sme si, že mnohí okolo nás neboli takí úspešní.

Naučili sme sa aj ďalšiu vec: ak sa o úspech podelíme, chutí ešte sladšie. Preto sme sa rozhodli, že naše skúsenosti a tajomstvo úspechu, ktoré sme objavili, odovzdáme čo najväčšiemu množstvu ľudí.

Naše priateľstvo trvá mnoho rokov a spoločnými silami sme vybudovali niekoľko úspešných podnikov. V roku 2005 sme sa rozhodli, že skončíme s odpočivaním a zbytok života zasvätime pomoci začínajúcim firmám po celom svete. Založili sme firmu *OneCoach*[®], ktorá sa vzápätí stala najrýchlejšie sa rozvíjajúcou spoločnosťou zameranou na podporu

firemného rastu, konzultácie a koučing. Skúsenosti, ktoré sme v *OneCoach*[®] získali, nás viedli k napísaniu tejto knihy.

Odpoveď formovalo množstvo zdrojov. V knihe sa dozviete mnoho rôznych informácií a rád – od jednoduchého spôsobu, ako presmerovať moc svojej mysle a využiť univerzálne zákonitosti života pre úspech v podnikaní, cez vytvorenie úspešného marketingu, zdôrazňujúceho jedinečnú hodnotu vašej spoločnosti, až po postup, ako vytvoriť vlastnú skupinu ľudí s vysokým mozgovým potenciálom a myslieť ako multimilionár. Dozviete sa o troch základných faktoroch, ktoré ovplyvňujú rast podnikateľských príjmov, spoznáte svojho ideálneho klienta a zistíte, ktoré kľúčové činnosti spomedzi stoviek možných by ste si nemali dovoliť ignorovať.

Všetky odpovede, ktoré nájdete v *Odpovedi*, sme získali pri stovkách rozhovorov s vedcami, obchodníkmi, významnými podnikateľmi a multimilionármi, ktoré vyplynuli zo skúseností z práce s tisíckami klientov a našich vlastných zážitkov, keď sme prežívali dobré a zlé časy, pokusy, omyly, úspechy a pády vo svete podnikania, ktoré do *Odpovede* vniesli kritické prvky.

Vo fyzike existuje princíp známy ako Heisenbergov princíp neurčitosti, ktorý hovorí o tom, že ak na pozorovaný jav zmeníme pohľad, aj *objekt nášho pozorovania reaguje zmenou*. Váš život a podnikanie reagujú rovnako ako subatomárne častice.

Odpoveď vám ukáže, ako nazerať na svoju prácu inak, či už pracujete pre nejakú spoločnosť alebo ju vlastníte; naučí vás vnímať ju takým spôsobom, aby váš biznis získal podobu, o ktorej ste vždy snívali. A po zmenách v podnikaní príde aj zmena v živote.

Odpoveď vám poradí, ako sa zmocniť svojho života a práce, ako porozumieť fungovaniu príčin a následkov v podnikaní a ako plánovať a vykonávať činnosti tak, aby ste boli *príčinou* a nie iba *následkom*. Ukážeme vám, ako je možné vybudovať svoj vysnený biznis *zvnútra* tým, že si vytvoríte jasnú a konkrétnu predstavu. Tiež vás naučíme, ako svoje podnikanie rozvinúť za pomoci stratégií, ktoré sa osvedčili v praxi a ako zvýšiť svoje príjmy na úroveň, po ktorej túžite.

Bez ohľadu na to, či ste samostatným podnikateľom alebo vlastníkom veľkej firmy, odborníkom so súkromnou praxou, vedúcim pracovníkom alebo manažérom zodpovedným za divíziu spoločnosti z rebríčka Fortune 500. (*Ide o rebríček firiem s najvyššími tržbami na svete, ktorý každý rok zostavuje časopis Fortune, pozn. prekl.*) Nezáleží ani na tom, či sa práve chystáte začať podnikáť alebo sa chcete stať nenahraditeľným vo firme, v ktorej pracujete. Ak chcete byť finančne nezávislí a prežiť výnimočný život, táto kniha je určená práve vám. Napísali sme ju, aby sme vás inšpirovali a dodali vám sebadôveru a znalosti, ktoré potrebujete a oboznámili vás so špecifickými krokmi, ktoré musíte vykonať, aby ste si vybudovali vysnenú firmu.

Jediným cieľom *Odpovede* je: pomôcť vám odpovedať si na Otázku – no nie iba odpovedať, ale odpovedať s takou jasnou, pevnou a neotrastiteľnou istotou, ktorá váš život navždy zmení a váš vysnívaný biznis už nebude iba možný, či uskutočniteľný, ale bude *nezastaviteľný*.

Ako môžem dosiahnuť neobmedzené bohatstvo?

Na ďalších stránkach sa dozviete *Odpoved'*.

V ŠKATULI: JOHN OV PRÍBEH

V jedno utorkové májové ráno v roku 2000 sme so synom Keenanom otvorili päť rokov zalepenú škatuľu, v ktorej sme našli niečo, čo mi navyždy zmenilo život.

Vôbec som nepredpokladal, že to tam bude; vlastne som ani netušil, čo po otvorení škatule uvidíme. Veď už uplynulo päť rokov, počas ktorých sme sa často sťahovali a zažili veľa zmien.

Moja kariéra sa začala pred dvadsiatimi rokmi, keď som ako čerstvý absolvent školy išiel pracovať do realitnej agentúry. Sny o kariére profesionálneho hráča basketbalu som už dávno dosníval, ale nemal som ani poňatia, čo ďalej. Realitku som považoval za jedinú možnosť, ako sa vyhnúť práci v miestnych potravinách, takže som dvadsiateho júna 1980 ako devätnásťročný zložil realitné skúšky, získal licenciu a stal sa zo mňa obchodník s nehnuteľnosťami. V nasledujúcich mesiacoch som absolvoval rôzne semináre a školenia, na ktorých som sa učil o metódach osobného rastu s čudne znejúcim názvom: *vizualizácie a afirmácie*.

O tom, akú majú moc, som sa presvedčil už dávno predtým, než dostali formálne pomenovanie. Ako tínedžer som túžil po jedinom – stať sa úspešnou basketbalovou hviezdou. Želal som si to tak veľmi, že som si neustále predstavoval, ako v poslednej sekunde vyhrávam majstrovské

zápasy rozhodujúcim víťazným košom; ten film som mal v hlave zakaždým, než som vstúpil na palubovku. Doslova som zaspával s loptou pod perinou. Stal som sa kľúčovým hráčom, ale po zranení už víťazstvá na ihrisku neprichádzali do úvahy. Teraz išlo o víťazstvo v podnikaní.

Začal som pozorovať, ako pracujú najúspešnejší kolegovia v kancelárii; sledoval som ich ako jastrab, počúval ich telefonické hovory, dokonca som sa zúčastňoval na ich schôdzkach, len aby som počul, čo presne hovorili a ako to povedali.

Začal som veľa čítať, zhltol som všetko, k čomu som sa dostal a o čom som si myslel, že by mi mohlo pomôcť k úspechu v novej práci. Počúval som audioknihy a navštevoval semináre – a na jednom z nich prednášal človek, z ktorého sa neskôr stal môj priateľ, učiteľ a obchodný partner. Volá sa Bob Proctor.

Bob sa začiatkom šesťdesiatych rokov presťahoval z rodného Toronta do Chicaga, aby mohol spolupracovať s Earlom Nightingalom, ktorý už desať rokov pôsobil v oblasti osobného rozvoja. Nightingale je autorom audioknihy *Najčudnejšie tajomstvo*. Predalo sa jej viac ako milión kusov a stala sa prvou nahrávkou okrem populárnej hudby, ktorá prekročila túto magickú hranicu. Earl vychádzal z poznatkov Napoleona Hilla, autora snáď najznámejšej knihy o úspechu *Mysli a zbohatni*.

Učenie Napoleona Hilla, Earla Nightingala a Boba Proctora malo jedno spoločné – všetci boli presvedčení, že tajomstvo nášho úspechu spočíva v kontrole našich myšlienok a že jedinými hranicami úspechu sú tie, ktoré si vytvárame vlastnými obmedzujúcimi myšlienkami. Hoci som nevedel, prečo a ako to funguje, dávalo mi to zmysel a o pravdivosti ich filozofie som nepochyboval.

Netrvalo dlho a začal som si robiť zoznam cieľov. (Ten z roku 1982 si stále schovávam.) Zaznamenával som si tiež svoje pozitívne vízie a predstavy o úspechu, ktorý som chcel dosiahnuť, svoju nevedomú myseľ som naplňal živými obrazmi cieľov a v hlave som si prehrával nové filmy o tom, čo som ako podnikateľ dokázal.

Počas prvého roka som zarobil 30 000 dolárov. Mal som dvadsať, to nebolo zlé. O rok neskôr som zarobil 150 000 dolárov. Vytýčenie si cieľov, vizualizácia a opakovanie pozitívnych myšlienok zabrali.

Po dvoch rokoch som sa vydal na cestu okolo sveta, lebo som si chcel rozšíriť obzory a premýšľať. Cestoval som viac ako rok, spoznával nové kultúry, názory na svet a zisťoval, čo všetko je možné.

V roku 1984 som sa vrátil do rovnakej realitnej kancelárie v Toronte, ale už mi bolo jasné, že sa tam dlho neohrejmem. Túžil som viac vedieť, viac pracovať, stať sa niekým viac.

Na konci roka 1986 mi zavolali Walter Schneider a Frank Polzer, vlastníci práv v sieti realitných kancelárií RE/MAX pre východnú Kanadu, že sa uvoľnili práva pre Indianu. (*Dnes patria Frank a Walter k najúspešnejším franšízovým podnikateľom na svete.*) Vedeli, že túžim rásť a ponúkli mi partnerstvo, ak sa presťahujem do Indiany a otvorím nové zastúpenie.

„John, odsťahoval by si sa do Indiany?“ opýtali sa.

„Jasné! Kedy?“ odvetil som. A potom som dodal: „Kam vlastne?“

Úplne som prepočul slovo Indiana, počul som len, či sa chcem presťahovať. Vedel som, že prišla ponuka, aká sa neodmieta.

Hneď v prvý týždeň v Indiane ma navštívil novinár z *Indianapolis Business Journal*, aby zistil, aké mám plány.

„Za päť rokov z nás bude najväčšia realitná kancelária v štáte a predáme nehnuteľnosti za miliardu dolárov!“

Moju odpoveď si zapísal a potom sa spýtal: „Už ste hovorili s...“ a vysypal mená majiteľov najväčších realítiek v Indiane.

„Prečo?“ reagoval som.

Vystrúhal grimasu. „Iste viete, že na trhu pôsobia už osemnásť rokov a ovládajú sedemdesiat percent trhu.“

Samozrejme, že som o tom nemal ani potuchy. Ich mená som počul prvý raz. O nehnuteľnostiach v Indiane som nič nevedel, ani o tom, ako sa buduje zastúpenie a už vôbec nie o tom, ako dosiahnuť taký vysoký predaj. Nemal som ani poňatia, ako to všetko uskutočniť, keď budem čeliť takej silnej konkurencii.

Novinár ma vysmial a mne bolo jasné, že som sa dostal do poriadnej šlamastiky. Nehovoriac o tom, že v novinách vyšiel článok s mojou fotkou a titulkom: *Do piatich rokov miliardové tržby*, na ktorom sa zabávalo celé mesto.

Smiali sa mi dovtedy, kým moja spoločnosť nezarobila 1,2 miliardy dolárov za rok. Stalo sa tak presne po piatich rokoch. Hurá, vizualizácia a afirmácia fungujú! Stále som nevedel, ako a prečo, ale koho by to trápi- lo, keď to funguje, no nie?

V roku 1995 som začal robiť niečo, čo moji inštruktori nazývajú *ná- stenkou s vizualizáciami* (tiež: *tabuľa vizualizácií*), pri ktorej vystrihujete obrázky predstavujúce vaše ciele a sny a lepíte ich na nástenku, čím si vytvoríte každodennú pripomienku svojej životnej cesty. Vtedy som ešte nechápal, aký to má dopad na život, ale čoskoro sa to malo zmeniť.

Sieť RE/MAX sa za desať rokov pod mojím vedením rozšírila na se- demdesiatpäť kancelárií a tisíc maklérov. Znova som pocítil nepokoj, kto- rý ma nútil hľadať niečo nové, väčšie. Našiel som za seba náhradu, zbalil som si veci, odviezol ich do skladu a vrátil sa do Kanady.

V nasledujúcich rokoch som sa s rodinou sťahoval niekoľkokrát a stále som hľadal veľkú príležitosť. Do niekoľkých spoločností som investoval, s ďal- šimi som spolupracoval ako konzultant a popritom sme neustále cestovali.

Koncom roka 1998 mi zavolať priateľ Len McCurdy, aby som ho nav- štívil v San Franciscu, lebo mi chcel ukázať, čo vytvoril jeho syn Kevin s kamarátom Howardom.

„Je to úžasné,“ nadchýnal sa Len, „v tom programe si môžeš cez inter- net virtuálne prezrieť auto alebo hotel bez toho, aby si si musel čokoľvek sťahovať alebo inštalovať. Musíš to vidieť!“

Lena som obdivoval a vedel som, že ak by som s ním spolupracoval, veľa by som sa naučil. Veď jeho posledná firma, ktorú predal IBM, mala obrovskú hodnotu. Po návšteve San Francisca som nepotreboval veľkú predstavivosť, aby som pochopil, že online aplikácia, ktorú Kevin a Ho- ward vyvinuli, ohromne pomôže pri predaji nehnuteľností a áut, tiež pri reklame na hotelové služby a v mnohých ďalších sférach obchodu. Len mi ponúkol miesto viceprezidenta pre obchod a marketing v jeho novej spoločnosti, čo som, samozrejme, prijal a vzápätí navrhol niečo, čo ma prekvapilo: „Čo keby sme sa od jesene stali verejne obchodovateľnou spo- ločnosťou?“ Do jesene, kedy mali byť vydané akcie, zostávalo iba deväť mesiacov! Hoci sme žili v dobe, ktorá priala internetovým doménam, bol to poriadne ambiciózný cieľ. Len však vedel, ako dosiahnuť veľké ciele – čítali sme rovnaké knihy a navštevovali rovnaké semináre, takže

sa naučil, že nás môžu obmedziť iba hranice v našich vlastných myšlienkach. Zhlboka som sa nadýchol a povedal: „Jasné, poďme do toho!“

Z Vancouveru sme sa presťahovali do Los Angeles a nasledujúci rok som neustále lietal medzi Los Angeles a San Franciscom.

Novú spoločnosť sme založili začiatkom roka 1999 a po deviatich mesiacoch sme jej akcie s úspechom uviedli na burzu NASDAQ. (NASDAQ – skratka z *National Association of Securities Dealers Automated Quotations* – je v súčasnosti druhou najväčšou burzou na svete, ktorá obchoduje s akciami viac ako 3200 spoločností.) Neskôr sme sa spojili s firmou rovnakej hodnoty a naša trhová hodnota vyskočila na 2,5 miliardy dolárov.

Z tejto skúsenosti vyplynuli tri veci: získal som doteraz najrealistickejší dôkaz o moci myšlienok, zbohatol som tak, že som mohol prestať pracovať a znova som získal túžbu objavovať nové obzory. Nebol som si istý, akú budú mať podobu, ale v jednom som mal stopercentnú istotu – budem žiť v San Diegu, o čom som sníval už dvadsať rokov.

Mesto som po prvý raz navštívil pred mnohými rokmi, ešte v roku 1982, keď som cestoval po svete a vtedy som si povedal, že ak sa dostanem do situácie, že si budem môcť zvoliť, kde chcem žiť, budem bývať práve tam.

V roku 2000 sme si s rodinou prenajali dom na útese a začali hľadať nový domov. V apríli sme ho našli, podpísali zmluvu a konečne som si nechal priviezť nábytok a škatule, ktoré ležali v sklade v Indiane.

Preto ma v to májové utorkové ráno, keď som sedel v pracovni a čítal e-maily, obklopovalo množstvo zalepených škatúl. Keenan, môj šesťročný syn, sedel na jednej z nich, kýval nohami a kopal do nej.

„Keenan, rád by som pracoval. Nemohol by si s tým prestať?“ požiadal som ho. „Čo je v tej škatuli?“ opýtal sa bez toho, aby prestal do nej kopať. Pozrel som sa na nápis na škatuli. „To sú moje nástenky s vizualizáciami z Indiany. Pamätáš sa na Indianu?“ Keď som balil tieto škatule, Keenan bol ešte bábätko.

„Čo je to nástenka s vizualizáciami?“

Pokúsil som sa mu čo najjednoduchšie vysvetliť, že ide o nástenku, na ktorú som nalepil obrázky vecí, ktoré som chcel dokázať či získať v živote alebo v práci. „Prečo to robíš?“ opýtal sa.

Rád by som odvrkol – *preto*, aby sa náš rozhovor skončil a mohol som ďalej pracovať, ale pozrel som na syna, ktorý sa očividne tešil z nového bývania a odolal som. Keď som bol malý, sľúbil som si, že až budem starší (a snáď aj múdrejší), na žiadnu otázku neodpoviem – *preto*.

Rozrezal som teda lepiacu pásku, otvoril škatuľu a vybral prvú nástenku, na ktorej bol obrázok mercedesu. Vtedy som po ňom túžil, neskôr som si ho skutočne aj kúpil, jazdil na ňom a nakoniec predal. Bol tam tiež obrázok elegantných náramkových hodín a topánok z krokodílej kože. Díval som sa na ne a chvíľu spomínal. Potom som vybral ďalšiu nástenku s fotografiou obrovského nádherného domu.

Preboha, kde sa to tu vzalo? Napadlo mi, že do škatule sa asi primiešal nejaký propagačný materiál z reality, keď sme sa sťahovali... Ale veď to nie je možné! Škatuľa predsa ležala niekoľko rokov v sklade v Indiane. Zísal som na fotografiu domu, na obrázok, ktorý bol prilepený na nástenku a pochopil som, že nešlo o propagačný bulletin.

Odrazu mi začali tiecť slzy.

Obrázok na nástenke som si vystrihol pred piatimi rokmi z časopisu *Dream Homes*. (*Domy snov, pozn. prekl.*) Bol to fantastický dom s obrovským šesťhektárovým pozemkom, mal 188 okien, 320 pomarančovníkov, dva citrusy a množstvo ďalších predností. Bol jedinečný a nezameniteľný. A presne v tom dome sme teraz my dvaja sedeli. Nešlo o podobný dom. Bol to *ten* dom! Keď som si ho pred rokmi všimol v časopise, vôbec som netušil, kde sa nachádza, ani koľko stojí. Pre mňa to bol iba pekný obrázok.

Myšlienky v mozgu mi vírili obrovskou rýchlosťou. Aká je pravdepodobnosť, že si raz kúpim práve tento dom? Existuje nejaká? Dá sa vôbec stanoviť? V tej chvíli som pochopil, aká bude moja náplň života.

Ak ste videli film *Tajomstvo*, potom ste počuli, ako som ten výjav opísal, lenže vo filme nebolo dosť priestoru, aby som povedal, čo sa stalo potom. Vďaka tomuto zážitku sa môj život úplne obrátil, príhoda sa stala svetlom, ktoré riadilo celý môj nasledujúci život a mala tiež vplyv na to, že teraz čítate túto knihu. Mnoho rokov som sa zaoberal spôsobom, ako používať afirmácie v praxi, a tiež aktívnym vytýčením cieľov, vizualizáciou, meditáciou a získal som mnoho dôkazov o tom, že to funguje. Nevedel

som iba jedno: *prečo* fungujú, ale pravdupovediac som sa o to ani veľmi nezaujímal. Lenže teraz som na to *musel prísť*.

Písal sa rok 2000, prestal som pracovať, na mojom stole neležal žiaden projekt, či ponuka a ani som necítil potrebu niečo rozbiehať. Nachádzal som sa v situácii, v ktorej by chcel byť asi každý čitateľ tejto knihy – bol som za vodou, absolútne finančne nezávislý. Už som nemusel pracovať.

Preto sa práve *toto* mohlo stať mojou novou pracovnou náplňou. Spalovala ma potreba vedieť, ako sa ten dom dostal do mojej škatule, a stala sa mojím novým zamestnaním na plný úväzok.

Začal som tým, že som zostavil zoznam najrenomovanejších odborníkov zo všetkých oblastí, ktoré s mojím výskumom súviseli a pustil som sa do čítania ich prác. Potom som sadol do lietadla, začal navštevovať ich prednášky a s mnohými aj telefonoval. Počas niekoľkých rokov som sa zhováral s najväčšími kapacitami z oblasti kvantovej fyziky, neurológie, filozofie a niekoľkých ďalších vedných odborov a dozvedel som sa fantastické veci. Pochopil som, prečo som vybudoval mnoho úspešných firiem a čo spôsobilo, že teraz bývam vo svojom dome snov.

V nasledujúcich kapitolách vás pozvem do svojej škatule s nástenkami a podelím sa s vami o úžasné poznatky vedcov.