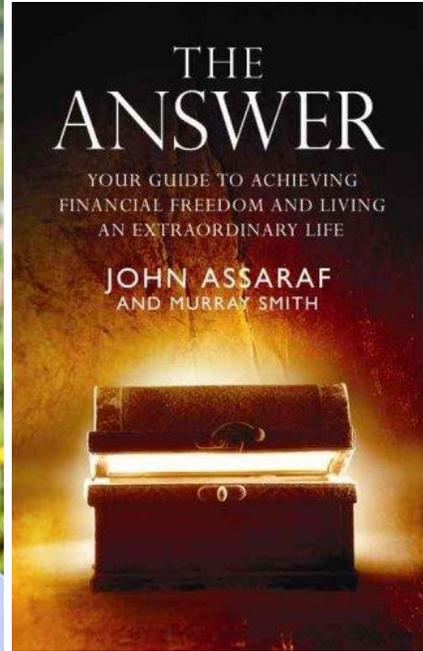


LA RESPUESTA

Por John Assaraf & Murray Smith



1. DENTRO DE LA CAJA: LA HISTORIA DE JOHN

Un martes por la mañana en Mayo del año 2000, mi hijo Keenan y yo abrimos una caja de cartón que había estado cerrada por cinco años, y lo que encontramos en el interior cambió mi vida para siempre.

No tenía idea de que esto iba a suceder; de hecho, no sabía exactamente lo que íbamos a encontrar cuando abrieramos la caja. Habían pasado cinco años, después de todo, y en todos esos años nos habíamos mudado y habíamos pasado por muchos cambios.

Empecé mi carrera en negocios veinte años atrás, trabajando como un agente de bienes raíces recién salido de la secundaria. Mis sueños de ser jugador de baloncesto profesional habían quedado atrás, y no tenía ni idea de qué hacer con mi vida. Bienes raíces fue lo único que se me ocurrió que me podía mantener lejos de trabajar en un supermercado, y así, el 20 de junio de 1980, este chico de diecinueve años de edad, tomó su examen y se convirtió en un agente de bienes raíces con licencia. En unos pocos meses, seminarios y talleres sobre el establecimiento de objetivos me estaban enseñando acerca de algunas técnicas de crecimiento personal que suenan extrañas llamadas visualización y afirmaciones.

Yo estaba consciente del valor de este tipo de prácticas, mucho antes de que tuvieran nombres formales. En mi adolescencia, más que nada yo quería convertirme en una estrella del baloncesto. De hecho, quería ser tan exitoso en esa carrera que constantemente me imaginaba ganando partidos del campeonato, tirando ese disparo cuando el tiempo esta por acabar. Yo,

literalmente, dormía por la noches con una pelota de baloncesto a mi lado en la cama. Y hasta que me lesioné, yo era un jugador de impacto.

Ahora, sin embargo, ganar en la cancha ya no era el problema. Ahora se trataba de ganar en los negocios.

Empecé a observar lo que los mejores vendedores en mi oficina estaban haciendo, viendo como un halcón, escuchándolos hablar por teléfono, incluso me sentaba en las reuniones con ellos, sólo para oír exactamente lo que decían y cómo lo decían. Empecé a leer vorazmente, absorbiendo todo lo que pude tener en mis manos que me podría dar pistas sobre cómo tener éxito en mi nueva carrera. Escuché cintas de audio y asistí a programas en vivo y una de esos cursos fue enseñado por un hombre a quien llegué a conocer como un amigo, mentor y socio de negocios. Su nombre es Bob Proctor.

A principios de los años sesenta, Bob se había movido de su natal Toronto a Chicago para trabajar con un hombre llamado Earl Nightingale, quien había puesto en marcha la industria del desarrollo personal en la década anterior. El audio famoso de Nightingale “El Secreto Más Extraño del Mundo” fue la primera grabación de la historia fuera de la música popular que vendió un millón de copias. Earl Nightingale, a su vez, había aprendido su filosofía de Napoleón Hill, el autor de lo que es probablemente el libro más conocido de toda la literatura éxito, Piense y Hágase Rico.

De Napoleón Hill a Earl Nightingale a Bob Proctor, un tema era esencial en todas sus enseñanzas: El secreto de nuestro éxito radica en el control de nuestros pensamientos. Las únicas limitaciones sobre nuestros logros, estos maestros me decían, son las que ponemos sobre nosotros mismos por nuestros propios pensamientos auto-limitantes. Lo que decían tenía sentido para mí; No sabía cómo o por qué funciona, pero para mí era una verdad evidente.

Pronto estaba tomando esto de escribir mis metas muy en serio. (De hecho, todavía tengo una copia de mis objetivos cuidadosamente escritas en el verano de 1982.) Empecé a escribir afirmaciones e imágenes nítidas de la clase de éxito que quería tener, alimentando mi mente inconsciente con nuevas imágenes de mis metas, pensando nuevas películas en mi mente, películas de mis triunfos como un emprendedor en serie. Ese año, mi primer año en el sector inmobiliario, gane cerca de \$30,000. No está mal para tener veinte años, pensé. En mi segundo año, mis ingresos ascendieron a \$150,000. ¡Esta práctica de establecer objetivos, visualizarlos, y la afirmación repetida estaba dando resultado!

Después de ese segundo año, decidí tomar un tiempo libre para hacer un balance y ampliar mis horizontes. Recogí mis ganancias y me fui a viajar por todo el mundo. Mi viaje terminó durando más de un año, ya que dando la vuelta al mundo aprendí sobre otras culturas y visiones del mundo y expandí mi sentido de lo que era posible. A finales de 1984, regresé a Toronto y volví a trabajar en mi oficina de bienes raíces ... pero estaba claro que no iba a durar mucho tiempo allí. Tenía hambre de saber más, hacer más y ser más.

Unos años más tarde, a finales de 1986, Walter Schneider y Frank Polzler, los dos hombres que eran dueños de los derechos de la gigante empresa de bienes raíces RE/MAX el

este de Canadá, se acercaron a mí con la noticia de que los derechos de una sub-franquicia de RE/MAX para el estado de Indiana estaban disponibles. (Hoy en día, Walter y Frank son los sub franquiciadores de mayor éxito en el mundo.) Sabían que yo moría de ganas de crecer, y habían decidido ofrecerme una asociación si me decidía mover a Indiana para empezar el negocio allí.

"John", dijeron, "te gustaría mudarte a Indiana?", Dije, "¡Por supuesto! ¿Qué tan pronto me voy? "Y luego agregue," ¿Dónde está eso, otra vez? "Yo ni siquiera había oído la parte de "Indiana". Yo acababa de oír "¿Quieres mudarte?" Y yo sabía que me estaban ofreciendo una oportunidad que no podría rechazar.

Mi primera semana en Indiana, un reportero del diario del negocio de Indianápolis llegó a preguntar acerca de nuestros planes. "En cinco años," le dije, "vamos a ser la mayor empresa de bienes raíces en Indiana, de hecho, vamos a vender un billon de dólares en bienes raíces." Apuntó todo esto y luego preguntó con brusquedad: "Entonces, ¿ha hablado con-" y recitó los nombres de los principales propietarios de la mayor empresa de bienes raíces en la zona.

"Um, ¿por qué?" replique. Él sonrió. "Seguramente usted ya lo sabe, pero su firma ha estado aquí por unos ochenta años, y controlan el setenta por ciento del mercado de bienes raíces en esta zona."

No tenía ni idea. Nunca había oído hablar de los hombres de los que estaban hablando. No sabía nada sobre bienes raíces en Indiana y de hecho, no sabía nada acerca de cómo ejecutar mi propio negocio, ni de cómo hacer para generar esas ventas masivas. Mucho menos sabia como hacerlo con la competencia tan marcada.

El reportero se echó a reír. Era bastante claro que me había metido el pie en mi boca que nunca podría sacarlo. Efectivamente, unos días más tarde, allí estaba mi foto en el periódico, junto con una historia sobre mí con el título "Un billon en ventas dentro de cinco años." Yo era el hazmerreír de la ciudad. Es decir, hasta cinco años más tarde, cuando mi compañía generó \$ 1.2 billones de ventas durante ese año.

Esto de la visualización y afirmaciones estaba realmente funcionando. Era todavía un misterio para mí exactamente por qué o cómo funcionaba, ¡pero a quién le importaba funcionaba! En 1995, empecé a hacer lo que mis mentores llamaban tableros de la visión, recortando imágenes que representaban las metas y sueños que aspiraba a lograr y pegándolos en los tableros de anuncios; la idea era crear recordatorios cotidianos de la dirección de mi vida. Todavía no captaba toda la potencia de este ejercicio, pero eso iba a cambiar pronto. En ese momento, tenía ya en RE/MAX una década, llegamos a ser más de setenta y cinco oficinas y mil vendedores. Tenía nuevas inquietudes; ya era hora de buscar nuevas y mayores oportunidades. Contraté y entrené a un reemplazo, empaqué mis cosas y las almacené, deje Indiana, y me mude de nuevo a Canadá. En los próximos años, mi familia y yo nos movimos, mientras yo buscaba la próxima gran oportunidad. Invertí en algunas empresas y consulté para otras más, mientras que nos mantuvimos en movimiento y buscando. A finales de 1998, un amigo llamado Len McCurdy me invitó a venir a San Francisco para ver algo que su hijo Kevin y amigo de Kevin Howard habían desarrollado.

"Este programa es increíble," Len me dijo. "Te permite hacer un recorrido virtual de un coche o una propiedad en Internet, sin ningún tipo de descarga. Tienes que verlo." Admiraba a Len y sabía que trabajar con él me proporcionaría una increíble oportunidad de aprender y crecer. Su última empresa había sido digno de una fortuna antes de que Len la vendiera a IBM. Volé a San Francisco y no se necesita mucha imaginación para apreciar que esta aplicación en línea que Kevin y Howard habían desarrollado tendría aplicaciones fantásticas en el sector inmobiliario, las ventas de automóviles, la publicidad de habitaciones de un hotel, y todo tipo de áreas. Len me invitó a unirme a él como vicepresidente de ventas y mercadotecnia de la nueva compañía, cargo que acepté sin vacilar. Y luego dijo algo que me tomó por sorpresa.

"Oye, ¿por qué no hacemos la compañía pública? Y por qué no hacerlo para este otoño? " Él quería hacer una oferta pública inicial en nueve meses. Len sabía mucho acerca de cómo lograr metas extraordinarias; el había leído en los mismos libros y estudiado con algunas de las mismas personas que yo estudie, y sabía que nos vemos atados sólo por las limitaciones que ponemos en nuestros propios pensamientos. Tomé una respiración profunda, y le dije: "Por supuesto, vamos a hacerlo!" Nos movimos de Vancouver a Los Ángeles, y pasé el siguiente año volando entre Los Ángeles y San Francisco. Mis colegas y yo lanzamos nuestra nueva compañía a principios de 1999; nueve meses después colocamos una exitosa oferta pública inicial en la bolsa del NASDAQ, seguido de una union entre iguales con otra compañía que le dio a nuestra nueva empresa una valoración de mercado de \$2.5 billones.

Este torbellino de aventuras tuvo tres resultados. Me ofreció la prueba más viva del poder de nuestros pensamientos que yo hubiera visto jamás. Me dejó con los medios financieros para retirarme. Y me encontré una vez más con las ganas de seguir adelante y buscar nuevos horizontes. No era del todo claro cuáles serían esos horizontes, pero no había absolutamente ninguna duda en cuanto a donde quería vivir mientras los perseguía: San Diego.

Vivir en San Diego había sido un sueño mío desde hace casi veinte años. Allá por el año 1982, mientras viaja alrededor del mundo, en una parada en San Diego dije: "Algún día, cuando pueda darme el lujo de vivir donde quiera, voy a vivir aquí." Ahora, en el comienzo del año 2000, mi familia y yo alquilamos una casa en los acantilados de San Diego y comenzamos a buscar una casa. Para abril habíamos comprado una propiedad increíble y enviado a recoger nuestras cosas, que habían estado en un almacén en Indiana durante años.

Unas semanas más tarde, todos mis muebles llegaron, junto con docenas de cajas de cartón. Así fue como yo estaba sentado en el estudio de mi nueva casa, temprano en una hermosa mañana del martes en Mayo, rodeado de cajas todavía sin abrir, poniéndome al día en con mi e-mail. Mi hijo de seis años de edad, Keenan, se sentó en una caja de cartón cerca de la puerta de la habitación, golpeando contra la caja con las piernas. Yo le dije: "Cariño, estoy tratando de hacer algo aquí, ¿te importaría no golpear las piernas de esa manera? Es una especie de distracción".

"¿Qué hay en la caja, papá?", Dijo, mientras continuaba golpeando sus piernas. Me asomé a los garabatos rotulados en la caja. "Esos son mis tableros de la visión, de Indiana, recuerdas Indiana?" Keenan había sido un niño cuando había preparado esas cajas.

"¿Qué es un tablero de la visión?" Le expliqué, tan simple como pude, que esto era algo que hice con imágenes de cosas que quería adquirir o lograr en mi negocio o en mi vida.

"¿Por qué haces eso?" Tuve la tentación de decir: "Porque si," para que pudiéramos cerrar la conversación y poder volver a mi correo electrónico, pero una mirada a Keenan, quien obviamente la estaba pasando de maravilla en este nuevo hogar, me cambio de idea.

Cuando era niño, me prometí que cuando tuviera la edad suficiente (y, con suerte, lo suficientemente maduro) para tener hijos propios, nunca diría "sólo porque". Así que corté la cinta de empaque, abrí la caja de cartón y saque el primer tablero de la visión. Había una foto del Mercedes que había querido en aquel entonces, que ya había comprado, disfrutado, y vendido.

Había una imagen de un bonito reloj de pulsera, y junto a ella, un par de zapatos de cocodrilo. Contemplé las imágenes por un momento, recordando el pasado, y luego saque el segundo tablero y estaban mirando una foto de una casa enorme, impresionante, magnífica. Mi primer pensamiento fue: "¿cómo llegó esto aquí?" De alguna manera, un folleto de bienes raíces debió haber caído en la caja cuando nos preparábamos para mudarnos Pero no, ¿cómo era posible? El cuadro había sido guardado por años! Me quedé con la casa de la imagen. Esto no fue un folleto. La imagen estaba pegado al tablero; era parte del tablero. Y empecé a llorar.

Allí, en mi tablero de la visión, estaba una imagen que había recortado cinco años antes de un viejo ejemplar de la revista Casas de Sueño. Era una casa única en seis acres, con 188 ventanas, 320 naranjos, 2 limoneros, y una serie de otras características especiales. No había duda de ello. Era la foto de la casa en la cual los dos estábamos sentados en ese momento. Era esta casa.

Cuando lo corté de esa revista, ni siquiera sabía dónde se encontraba o cuánto costaba. Era sólo una foto en una revista. En mi mente. ¿Cuáles eran las probabilidades de comprar la misma casa? ¿Cómo si siquiera comienzas a calcular las probabilidades? Y así de repente, supe lo que iba a hacer con mi vida. Si tú has visto la película El Secreto, me has escuchado describir esta escena. Lo que no tuve oportunidad de describir en El secreto es lo que sucedió después. Este evento fue un punto de giro en mi vida, una revelación que ha impulsado todo en mi vida desde entonces, y tenía todo que ver con el génesis del libro que tienes en tus manos. Desde hace veinte años que había estado ocupado en la práctica coherente de afirmaciones, la fijación de objetivos, la visualización y la meditación, y había visto un montón de pruebas de que todo funcionaba. Pero nunca había sabido por qué había funcionado, ni, en verdad, me había importado. Ahora lo tenía que saber.

En el año 2000, yo recién "retirado", no tenía negocios en ese momento, no había perspectivas inmediatas para mí, ni ninguna necesidad urgente de iniciar una. Yo estaba en la posición afortunada de la libertad financiera. No tenía que trabajar.

Por lo que esto se convirtió en mi trabajo. Esa necesidad ardiente de saber cómo conseguí mi casa se convirtió en mi ocupación a tiempo completo. Empecé por hacer una lista de los mejores científicos de todos los campos que parecían relacionados con esta búsqueda, y luego

busque y leí todo lo que habían escrito. Pronto estaba volando alrededor del país para oírlos hablar, e incluso llamarlos por teléfono para hablar con ellos.

Durante los siguientes meses y años, me comuniqué con algunas de las mejores y más brillantes mentes de la física cuántica, la neurociencia, la filosofía, y una serie de campos relacionados. Lo que me dijeron me voló la cabeza. Explica como logre construir una empresa de éxito tras otra y explica cómo habíamos terminado viviendo en la casa de mis sueños que vivía dentro de esa caja de cartón.

En los próximos capítulos, te quiero llevar adentro de esa caja, también, y compartir contigo algunas de las cosas increíbles que estos científicos nos han mostrado.