

# Aký, máte

THE #1  
SUNDAY TIMES  
BESTSELLER

# sen?

Vybudujte si bohatší život.  
Objavte svoju vášeň.  
Milujte svoju prácu.

„Inšpiratívne ... Simon vám dodá silu  
nebojácne vykročiť za svojimi snami.“

JAMIE OLIVER

# Simon Squibb



TATRAN

# **Aký máte sen?**

Vybudujte si bohatší život.

Objavte svoji vášeň.

Milujte svoji práci.

## **Simon Squibb**

TATRAN

Z anglického originálu Simon Squibb: What's Your Dream?,  
ktorý vyšiel vo vydavateľstve Century, an imprint of Cornerstone,  
part of the Penguin Random House group of companies,  
Londýn 2025,

preložila Saskia Kastl.

Vydalo Vydavateľstvo TATRAN, s. r. o., v roku 2026,  
so sídlom Klariská 16, 815 82 Bratislava, Slovenská republika.

Vyšlo ako 5603. publikácia.

Vydanie I.

Knižnú väzbu podľa pôvodného návrhu spracoval Peter Zentko.

Zodpovedná redaktorka Ina Martinová

Jazykové redaktorky Beáta Beláková, Ivana Fábryová

Technický redaktor Peter Zentko

Sadzba AldoDesign, Bratislava

Vytlačil FINIDR, s.r.o., Český Těšín.

[www.slovtatran.sk](http://www.slovtatran.sk)

:: knihy pre **hodnotnejší** život

[info@slovtatran.sk](mailto:info@slovtatran.sk)

No part of this book may be used or reproduced in any manner for the purpose  
of training artificial intelligence technologies or systems. This work is reserved  
from text and data mining (Article 4(3) Directive (EU) 2019/790).

All rights reserved.

Copyright © 2025 Simon Squibb

Translation © Saskia Kastl 2026

Slovak edition © Vydavateľstvo TATRAN 2026

ISBN 978-80-222-1805-4



Pre Aidana,  
ktorý ma inšpiruje, aby som pomohol  
zmeniť svet k lepšiemu.

## Obsah

<b>Upozornenie č. 1</b>	9
<b>Úvod</b>	11

### **PRVÁ ČASŤ: PREČO TREBA SNÍVAŤ**

1. Mýty o živote	21
2. Prečo je dôležité mať sen	39
3. Prečo je dôležité mať poslanie	52
4. Sedem schodov	68

### **DRUHÁ ČASŤ: VÁŠ SEN**

5. Tri otázky	89
6. Oslobod'te sa	107
7. Postavte loď	122
<b>Upozornenie č. 2</b>	135

### **TRETIA ČASŤ: CHOĎTE ZA SVOJÍM SNOM**

8. Začnite skromne	139
9. Zbohatnite	155
10. Nájdite výnimočných ľudí	175
11. Vypracujte si sval na riskovanie	194

12. Pokračujte v úsilí	207
13. Predajte a začnite odznova	220
<b>Doslov: Štyri minúty</b>	233
<b>PodĎakovanie</b>	237
<b>Poznámky</b>	239

## Upozornenie č. 1

Keď stretnem ľudí, ktorí vravia, že majú skutočne šťastný život, nechám ich na pokoji. Nepýtam sa ich, či majú nejaký sen, lebo viem, že ho už žijú. Zablahoželám im a odložím svoj mikrofón.

Ak k nim patríte aj vy, potom túto knihu odložte. Nie je pre vás. Nepomôže vám, dokonca môže dosiahnuť opak.

Ale ak máte akékoľvek pochybnosti alebo pocit, že život by vám mohol ponúknuť ešte niečo iné alebo že chcete viac, potom čítajte ďalej. Napísal som ju práve pre vás. Pre tých, ktorí majú svoj sen ešte pred sebou. A najmä pre tých, ktorí ani nevedia, že nejaký majú.

## Úvod

„Zaujímavá položka, čo povieť?“

Na dražbe nehnuteľností som bol prvý raz, no práve chlapík s aukčným kladivkom vyzeral ako ten zmätený. Chystal sa začať aukciu, ktorej predmetom nebol dom, kancelársky priestor, obytná budova či nákupné centrum, ale schodisko. Štvorposchodová budova v šírke štyroch okenných tabúľ, sivá zvnútra i zvonka, ostala osihotená. Blok, ktorému kedysi slúžila, prestavali a teraz stála schátraná, doslova ako schodisko vedúce nikam, a čakala na zbúranie.

Dopočul som sa o nej len deň predtým, keď som počas šoférovania na pol ucha počúval rádio. „A na predaj je schodisko,“ povedal rozhlasový hlásateľ so stúpajúcou melódiou v hlase a dalo sa uhádnuť, že aj s nadvihnutým obočím. Rovnaký tón mal nasledujúci deň aj dražobník, keď som sedel v prednom rade so svojím šesťročným synom Aidanom a so svojím tímom, zvierajúc prihadzovaciu tabuľku, pripravený dať prvú ponuku.

Väčšina ľudí to brala ako žart, no pre mňa šlo o vážnu vec. Len čo som sa dopočul, že táto zvláštna nehnuteľnosť je na predaj, vedel som, že ju chcem mať. Kým som šoféroval, moja myseľ sa vrátila tridsaťpäť rokov do minulosti. Keď som mal pätnásť, náhle mi zomrel otec. Priamo predtým dostal srdcový infarkt. Počas týždňov po jeho smrti som mal neprestajne konflikty s mamou – boli sme dvaja ľudia, ktorí si prechádzali bolesťou, a dve tvrdohlavé osobnosti, ktoré nevedeli ustúpiť. Po jednej obzvlášť nepeknej hádke mi mama povedala, aby som odišiel preč, a ja som ju vzal za slovo. Asi sme si obaja mysleli, že

ten druhý žartuje, no ani jeden z nás nebol ochotný ospravedlniť sa alebo uzavrieť mier. Odišiel som a viac som sa nevrátil.

Niekoľko týždňov, kým som si nenašiel izbu v dome, ktorý by si sotva zaslúžil označenie *squat*, som nemal kde spať. Niekoľko nocí som prespal na gauči u kamarátov a zopár nocí som strávil vonku. Chodil som po hlavnej ulici v St Neots až za hranice mesta a potom zasa naspäť. Robil som čokoľvek, len aby som zvládol zimné teploty, čokoľvek, aby mi ubehol čas. Počas jednej takej noci, dávno po tom, čo sa zotmelo a všetko stíchlo, takže bolo jasné, že každý, kto má posteľ, je už v nej, moju pozornosť upútal pásik svetla. Jedny dvere boli pootvorené a ja som ich potisol. Vnútri som v tmenom svetle uvidel tabuľky označujúce únikový východ. Pozrel som sa na schody pred sebou a vedel som, že je to to najlepšie, na čo sa zmôžem, to najbližšie k streche nad hlavou, čo v tú noc nájdem. Zababušil som sa do veľkého kabáta, ľahol si a zaspal.

Bolo to tak dávno, no tie slová v rádiu ma priviedli naspäť do tej malej svätyne, ktorú som vtedy našiel. Vedel som, že schodisko, ešte aj také, ktoré nikam nevedie, môže niečo znamenať. Môže to byť prvý schodík k niečomu oveľa väčšiemu.

Dražba sa začala na 20 000 librách. Zdalo sa mi to absurdné – toľko peňazí za budovu, ktorá nemá nijaké využitie. Spravidla nerád kupujem nehnuteľnosti a dokonca ľuďom radím, aby do nich neinvestovali. A predsa som bol tu, nechal som sa zatahnuť do aukčnej vojny o niečo, čo podľa logiky nemalo nijakú hodnotu. Cena sa pomaly dvíhala z 21 000 na 22 000, a vtedy som zdvihol tabuľku. Ponuky však naďalej prichádzali od ľudí, ktorí neboli v miestnosti: 23 000; 24 000. Keď som sa znova prihlásil s 25 000, nebol som si istý, o koľko vyššie sa cena ešte vyšplhá. No teraz som už nemal v úmysle prestať.

„Dvadsaťpäť a pol?“

Dražobník sa to opýtal dvakrát, no nedostal odpoveď. Záujemcovia, ktorí dražili online, skončili. V poloprázdnej miestnosti bolo ticho. A potom zaznelo buchnutie kladivka. Zdvihol som Aidana do vzduchu a zajasal.

„Máme ju!“

Nervózný smiech, ktorý nasledoval, mi napovedal, že takto sa zväčša ľudia v aukčnej sieni nesprávajú. No toto nebola len nejaká obyčajná nehnuteľnosť. Ešte aj dražobník sa mi priznal, že niečo také ešte nepredával. Takmer ihneď som začal dostávať telefonáty z BBC, *The New York Times* a od iných s otázkou, prečo som urobil niečo takéto šialené.

Za pár minút, keď som podpísal zmluvu a zaplatil zálohu, som sa stal neodškriepiteľným majiteľom tej najzvláštnejšej veci, ktorú som v živote kúpil – asi najškaredšej budovy v Twickenhame. Vzali sme si taxík a zrazu sme stáli pred ňou. Budova nemala adresu, schránku ani skutočný dôvod na existenciu. Sivá a ošarpaná vytrčala na konci obytného bloku so zaparkovanými autami po ľavej strane a obrovskými smetnými kontajnermi na pravej strane. Ešte sme nemali kľúče, no rovnako ako pred rokmi, dvere boli otvorené. Potlačil som ich a vošli sme dnu, kde sa nám naskytol bizarný pohľad: ležal tam všakovaký odpad vrátane bicyklov, postelí a hasiacich prístrojov. Budova vyzerala, že sa už nedá zachrániť. A ja som ihneď vedel, že je perfektná.

Schodisko nebolo len návratom k spomienkam. Malo sa stať ústrednou časťou podnikania, ktoré som založil krátko pred aukciou a ktoré bude, ako verím, najdôležitejším počínom môjho života. Volá sa HelpBnk a jeho misiou je bezplatne pomôcť desiatim miliónom ľudí rozbehnúť svoje podnikanie a nasledovať svoj sen. Myšlienka za tým je veľmi jednoduchá: prihlásite sa na platformu a buď požiadate o pomoc so svojím podnikaním, alebo ponúknete pomoc druhým s ich podnikaním. Začal som s tým, lebo počas vyše tridsiatich rokov, čo som podnikateľom, som veľa ráz potreboval pomoc alebo usmernenie, no nedostal som ho alebo som si ho nemohol dovoliť zaplatiť. Nikdy som nezabudol, aké to je mať pätnásť, začať svoje prvé podnikanie a žiadať miestneho podnikateľa o pomoc. Chcel odo mňa peniaze a tie som nemal. Prosil som ho, aby mi aj tak pomohol. A on sa len usmial, pokrútil hlavou a povedal slová, ktoré si odvtedy nesiem so sebou: „Ak za to nezaplatíš, nebudeš dávať pozor.“ Vždy som vedel, že to nie je pravda, trvalo mi však tridsaťpäť rokov, aby som dokázal, že sa mýlil. To je dôvod, prečo som založil HelpBnk – internetovú platformu, ktorá umožňuje ľuďom pomôcť iným ľuďom, ponúknuť im rady, podpo-

ru, odbornosť alebo mentorstvo, ktoré môžu potrebovať, aby mohli ísť za svojím snom. To je môj sen: Svet, v ktorom si všetci môžeme navzájom slobodne, zadarmo a bez akýchkoľvek podmienok pomáhať – dávať bez očakávania, že za to niečo dostaneme naspäť.

Už nejaký čas som propagoval myšlienku #GiveWithoutTake, alebo Dávaj nezištne, v podobe sólo projektu, ktorý podporuje môj skvelý tím. Ak ma môžete podľa niečoho spoznať, tak ako chlapíka z Tik-Toku, ktorý oslovuje ľudí na ulici a pýta sa ich, či majú nejaký sen, a niekedy im ponúkne peniaze, aby dali výpoveď v práci a vydali sa za tým snom. Čím viac som to robil, tým viac som sa presviedčal, že mnohí ten sen *už máme*. Len nevieme, ako za ním vykročiť. Bojíme sa skočiť do neznáma, neveríme vo svoje schopnosti alebo si nie sme istí, čo by malo byť naším prvým krokom.

V hlavách ľudí prebývajú milióny snov a čakajú na iskru, ktorá ich vznieti. Myšlienky, ktoré majú obrovský potenciál zlepšiť ľuďom život, len potrebujú trochu pomôcť, aby v ne uveril jeden človek. Viem to, lebo keď oslovujem pracovníkov v supermarketoch, reštauráciách rýchleho občerstvenia, na stanicích a na stavbách, mnohí z nich sa nevedia dočkať, kedy povedia mne, úplne cudziemu človeku, o značke, ktorú chcú vybudovať, o krajinách, ktoré chcú navštíviť, a ako chcú zlepšiť svet. O svojom sne pomôcť ľuďom vymaniť sa z bezdomovectva, podporiť onkologických pacientov alebo vyrábať oblečenie pre ľudí, ktorí práve absolvovali traumatickú operáciu. Neznamená to, že neznášajú svoju prácu, ale to, že veria, že so svojím životom môžu urobiť viac.

Všetok ten potenciál čaká tam vonku. Predstavte si, čo by sa mohlo stať, keby sme ho odomkli. Už len keď o tom píšem, pociťujem nadšenie, a preto sú sny takou úžasnou silou.

A práve takto malo schodisko dostať svoj zmysel. Pôvodne mi napadlo, že by mohlo byť dočasným priestorom, kam by si ľudia prichádzali po radu – nákupná zóna HelpBnku. Potom jeden člen môjho tímu, Dudley, navrhol niečo lepšie.

Poukázal na ďalšiu vec, ktorú nemala táto budova bez adresy či poštovej schránky. Zvonček. Mohli by sme nainštalovať zvonček s videokamerou a pozývať ľudí, aby prišli a predstavili nám svoj sen. Všetkých by sme nahrali, zverejnili ich nahrávky online a našli spôsob, ako

im pomôcť. Doposiaľ som zastavoval ľudí náhodne a pýtal sa ich, či majú nejaký sen. Teraz by ľudia, ktorí svoj sen už poznajú, mohli prísť k schodisku a zazvoniť na zvonček.

A tak sa aj stalo. Začali sa valiť videá. Jeden človek ma dokonca označil v príspevku, kde písal, že sa vydáva na šesťhodinovú cestu zo Škótska do Londýna, aby zazvonil na zvonček. Keby som vás tam vzal teraz, k tej čudnej budove kúsok od hlavnej ulice v Twickenhame, videli by ste toto: človeka, ktorý tam stojí s kúskom papiera, drží v ruke svoj sen, a hovorí sám pre seba. Videli by ste, ako váha, ešte raz si text prejde a potom zazvoní.

Takto k schodisku prišli stovky ľudí a urobili životne dôležitý prvý krok k tomu, aby dosiahli svoj sen – povedali o ňom nahlas a vyhlásili, že idú do toho. Nikam nevedúce schodisko sme premenili na tú najnezvyčajnejšiu svetovú továreň na sny.

Zvonček som dal na dvere preto, lebo verím, že jedna z najdôležitejších vecí, akú môžete pre niekoho urobiť, je pozvať ho, aby vám porozprával o svojom sne, brať ho vážne a pomôcť mu splniť si ho. Chcem ľuďom ponúknuť pomoc a povzbudenie, ktoré som ako pätnásťročný bez peňazí a bez strechy nad hlavou zúfalo potreboval, no nedostal. Bol by som rád, keby malo viac ľudí šancu realizovať svoj sen a urobiť prvý krok, ktorý povedie k mnohým nasledujúcim.

Táto kniha je ďalším krokom v tomto procese. Je to môj dôvod, prečo by mali všetci zvoniť na zvonček – aj keď ten zvonček existuje iba vo vašej mysli –, a usmernenie pre vás, čo robiť ďalej. Je tu všetko, čo som sa naučil pri zakladaní, prevádzkovaní a investovaní do desiatok firiem počas svojej kariéry a z rozhovorov s tisíckami náhodných ľudí o tom, ako objaviť svoje sny a vydať sa za nimi.

V knihe sa bližšie pozriem na to, prečo vôbec potrebujeme mať sen a ako sa sen stane hnacou silou v našom živote, ak to dovoľíme. Porozprávam vám o tom, ako môžete objaviť svoj sen, ktorý určite existuje, ak viete kde a ako ho hľadať. Rozoberiem, čo treba urobiť, keď ho objavíte: praktické kroky, ktoré dopomôžu k tomu, aby ste začali meniť svoju odvážnu víziu na realitu.

Opriem sa o vlastné skúsenosti z podnikania, počnúc mojím prvým biznisom, keď som bol pätnásťročný bezdomovec v Cambridgeshire,

až po vytvorenie digitálnej kreatívnej agentúry Fluid v Hongkongu, ktorú som nakoniec predal spoločnosti PricewaterhouseCoopers. Fluid sme s mojou manželkou Helen vybuďovali zo sloganu na podpivníku na spoločnosť, ktorú kúpila jedna z najväčších poradenských firiem na svete. Podelím sa s vami o poučenia od mnohých podnikateľov, ktorých som na tej ceste stretol, niektoré mená budete poznať, iné nie. A ukážem vám, ako ľudia, ktorí začínali iba s nápadom, ten nápad pretavili na niečo úžasné a revolučné.

Dúfam, že kým dočítate túto knihu, váš sen už nebude len vzdialeným želaním, ale hmatateľnou realitou. Ak budete pozorne čítať, konať podľa mojich rád a v hĺbke duše hľadať svoje poslanie, táto kniha môže byť vstupenkou do života, o ktorom ste vždy snívali.

Ale najprv vám odpoviem na jednu otázku, ktorú cítim, že sa ma niektorí z vás chcú opýtať. Prečo je toto všetko také dôležité? Prečo robím takú vedu zo snov a zvončeka na dverách? Je to jednoduché. Keď máte sen a keď si definujete svoje poslanie, zmení vám to život. Všetko začne dávať zmysel, lebo už nehráte podľa cudzích pravidiel. Všetku prácu robíte zo zmysluplného dôvodu, vďaka ktorému bude pre vás hodná úsilia. Už nerátate hodiny. Už sa ráno nemusíte nasilu vytiahnuť z postele. Už viac nepracujete pre niekoho, koho nikdy nestretnete. Máte jedinú motiváciu, na ktorej záleží – takú, ktorú ste do seba vložili sami.

Sen je čosi silné a nevyhnutné. A je to aj vážna záležitosť. Nehovoríme tu o nejasných predstavách alebo o fantazírovaní, ale o neotrasiteľných základoch: o niečom, na čom môžete postaviť celý svoj život. Potrebujete mať jasno v tom, ako o svojom sne premýšľate, disciplínu v tom, ako ho definujete, a vytrvalosť, ak ho máte dosiahnuť. Musíte uniknúť z pasce ambícií, ktoré nie sú skutočnými snami, obísť výhovorky a populárne mýty, ktoré vám bránia nasledovať vaše ciele, a naučiť sa prijať strach, posilňovať svoj sval na riskovanie, vydržať napriek ťažkostiam a vybrať si správny čas, kedy treba skončiť a posunúť sa ďalej.

Dobrou správou je, že všetko toto sa dá naučiť. Nejde tu o špeciálne zručnosti alebo o zázračné schopnosti. Mne samému sa to podarilo mnohokrát a pomohol som stovkám ľudí urobiť to isté. Definovať

## Úvod

a nasledovať svoj sen nie je luxus, ale niečo, čo všetci potrebujeme a čo môže dosiahnuť každý z nás. Keď to urobíte, už nikdy sa nebudete chcieť vrátiť k životu, aký ste viedli dovtedy.

Položiť si tú otázku je len začiatok. Práve to, čo príde potom, má moc všetko zmeniť. A tak sa vás pýtam: Aký máte sen? A chcete vedieť, ako ho dosiahnuť?

## PRVÁ ČASŤ

### *Prečo treba snívajť*

Sny, poslanie a všetko, čo im stojí v ceste

## 1.

### Mýty o živote

Väčšinu života mi nikdy nenapadlo, že by som mohol mať sen. Nevedel som, že nejaký potrebujem. Mal som po štyridsiatke a už som stihol vybudovať a predať jednu spoločnosť, no až potom mi svitlo, aké je to dôležité.

Odkedy som odišiel v pätnástich z domu a rozbehol svoje prvé podnikanie s drobnými záhradníckymi prácami, bol som ako na bežiacom páse: pracoval som od svitu do mrku, hnal som sa za každou príležitosťou, prichádzal som s novými nápadmi. Po tom, čo som svoj biznis predal za milióny, mohol som si robiť, čo som len chcel. Po prvý raz som mal v živote absolútnu slobodu. Netrvalo dlho a uvedomil som si, že to neznášam.

Sprvu si nevšimnete, čo vám chýba. Miniete niečo zo zarobených peňazí na pekný dom, na auto, po akom ste vždy túžili, na dlhé dovolenky, ktoré ste vždy kvôli práci odkladali. Hráte golf, sedíte vo vírivke a hovoríte si, že toto je život. Chvíľu tomu aj veríte.

A potom vám to dôjde. Každý, čo vám kedy povedal, že za peniaze si šťastie nekúpite, mal pravdu. Dovtedy mi to vždy prišlo ako otrepaná fráza. Začal som s ničím a pracoval som, kým som nemal kopy peňazí a slobodu, ktorú peniaze prinášajú. Predtým som si hovoril, že byť finančne zabezpečený a ísť do dôchodku v štyridsiatke je presne to, čo chcem. Teraz som však uvidel pravdu: *zarábať* peniaze ma naplňovalo, ale *mať* ich nie. Už som nič nebudoval, iba udržiaval to, čo som získal.

Konečne som mal slobodu a dostatok peňazí, aby som už nikdy nemusel pracovať, tak čo som chcel? Keď som o tom pouvažoval, uvedo-

mil som si, že dovedy sa ma na to nik nespýtal. Ba čo viac, ani ja sám seba. V škole sa od nás očakávalo, že si neskôr nájdeme manuálnu prácu a nebudeme chcieť nič viac. Potom, keď som odišiel z domu, som nemal na výber – musel som si nájsť robotu a zarábať peniaze, aby som prežil. A v rôznych ohľadoch som to robil vždy.

Neustále som premýšľal, ako dosiahnuť úspech v podnikaní. No ani raz som nepomyslel na to, čo znamená, že *ja* som úspešný. Čo je dobrý život. Čo ma povedie k šťastiu a naplneniu. Môj zrak bol naučený zameriavať sa na jedno miesto a zvyšok obrazu mi unikal.

Postrčenie prišlo, keď som vykonával jednu pravidelnú povinnosť: nosil som syna do jaslí a chodil poňho. Hľadajúc komunitu, experimentoval som so sociálnymi sieťami, a tak v jedno ráno, keď som ho odniesol do jaslí, som zverejnil video. V ňom som povedal, čo som mal na srdci – že je to najlepšia časť môjho dňa a že práve teraz sa cítim ako najšťastnejší človek na svete. Žil som vysnívaný život, už som nemusel pracovať a mohol som so synom stráviť toľko času, koľko som len chcel. Pripadalo mi to ako úspech.

V tom čase som mal publikum niekoľko tisíc sledovateľov. Z nejakého dôvodu sa to video stalo virálnym, čo sa mi prihodilo po prvý raz. Čoskoro začali pribúdať komentáre, na čo som tiež nebol zvyknutý. Niektoré boli vtipné („Ja som bez peňazí a tiež to robím.“), ale iné kritické. Zaujal ma jeden konkrétny.

„Prestaňte zverejňovať tieto blbosti. Nie každý môže mať sen.“

Najprv ma ten komentár podráždil, ale potom ma zaujal. Prečo nie? Prečo by niekto nemal mať sen? Vlastne, prečo by ho nemal mať každý?

A potom ma to začalo zožierať. Mám ja nejaký sen? Mal som ho niekedy? A je toto ono? Hoci som sa veľmi rád staral o Aidana, vedel som, že to nepotrvá večne. Zanedlho vyrastie a bude mať svoj život. Už ma nebude potrebovať. Takže, aký mám sen – niečo, za čím by som mohol ísť po zvyšok života?

Nemohol som ten komentár nechať tak, a keď som prišiel domov, naťukal som odpoveď. „Máte nejaký sen? Aký máte sen?“

*Aký máte sen?*

Je to zákerná otázka, vyzerá jednoducho, ale v skutočnosti sa na ňu ťažko odpovedá, javí sa ako nevinná, je však veľmi provokatívna.

Môže znieť naivne, no vaša odpoveď dokonale odhalí, kde sa v živote nachádzate.

V to ráno a v tej odpovedi som prvý raz položil túto otázku. Niektorí ľudia môžu povedať, že ich inšpirovali rodičia, iných súrodenc, učiteľ alebo mentor. Mňa inšpiroval internetový troll. Takže, ďakujem ti, náhodný človek na TikToku. Ak sa vám nebude páčiť, čo si teraz prečítate, môžete z toho viniť jeho.

Od toho nešťastného komentátora som sa nedočkal odpovede. Ale jeho slová sa mi usadili v myslí. Ak som doteraz po celý čas nemal sen, čo som vlastne robil? Ako som vybudoval svoju spoločnosť tak, aby som ju úspešne predal a urobil to správnym spôsobom?

Prinútilo ma to pomyslieť na firmy, ktoré som vytvoril, na úspechy a zlyhania, na príbehy, ktoré som si vtedy povedal, a ako som sa teraz na ne spätne pozeral. V tom procese som si niečo uvedomil. Máme dosť čudné predstavy o tom, čo je úspech a ako ho dosiahnuť. Mýty a mylné predstavy, ktoré značia, že sa často zameriavame na nesprávne veci a ideme za nimi nesprávnym spôsobom. Toto stojí v ceste skutočnému snu.

Keď som uvažoval o svojom živote z hľadiska uplynulého času, uvidel som, že hoci som podľa akéhokoľvek objektívneho meradla uspel, rovnako som aj veľa vecí urobil nesprávne. Nielenže som robil chyby, ale mnohé som aj nesprávne pochopil. Zaslepili ma mýty a nevidel som niektoré zásadné pravdy.

Moja cesta k pochopeniu dôležitosti toho, aby človek mal nejaký sen, sa začala identifikáciou týchto mýtov a úlohy, ktorú zohrali v mojom živote. Som presvedčený, že aj vaša cesta by sa tým mala začať. Tak ako záhradník pripraví pôdu predtým, ako na ňu položí trávnik, alebo ako maliar najprv ošmirgľuje stenu, aj vy budete potrebovať čistý povrch, aby sa váš sen mohol uchytiť: očistený od myšlienok, ktoré by ho pravdepodobne podryli.

Je to dôležité, lebo tieto mýty sú všade a majú moc. Začnú sa tým, čo nás často učia v škole, a potom sa počas nášho života naďalej posilňujú. Tieto mýty sú také rozšírené, že sa podľa nich poľahky dá prežiť celý život.

Skôr ako sa začneme poriadne venovať téme svojho sna, musíme

sa najprv zbaviť všetkej neželanej záťaže. Musíme sa odprogramovať od niektorých najbežnejších – a často najškodlivejších – myšlienok, ktoré nám boli odovzdané. Od tých, ktoré vraj nesmieme spochybňovať (a preto jedna z mojich životných mantier je, že všetko treba spochybňovať – vrátane toho, čo vám tu hovorím). Pokiaľ sa ich nenaučíte identifikovať, odmietnuť a prekonať, tieto mýty zabijú vaše sny.

### ***Mýtus č. 1: Čím tvrdšie budem pracovať, tým viac šťastia budem mať***

Na tento prvý mýtus som prišiel až vtedy, keď som sa spätne pozrel na svoju kariéru. Pätnásť rokov som si hovoril, že biznisu sa darí, lebo ja aj všetci ostatní tvrdo drieme. Lebo pracujeme dlhé hodiny neskoro do večera a sme vždy ochotní vybaviť ešte jeden telefonát namiesto toho, aby sme v ten deň už skončili. Všetci sme to už počuli – čím tvrdšie pracujete, tým budete mať viac šťastia. Dáva to zmysel, však?

A ja som skutočne tvrdo pracoval. V porovnaní s úžasným kreatívnym talentom mojej manželky Helen, s ktorou som ten biznis vybudoval, tvrdo pracovať bolo jedinou mojou ozajstnou zručnosťou. Tak to bolo v časoch, keď sme krátko po zoznámení dostali nápad, že založíme kreatívnu agentúru s názvom Fluid. Ona vytvárala návrhy a ja som uzatváral obchody. V nasledujúcich rokoch sme si síce okolo seba vybudovali tím, no veľmi sa to nezmenilo.

Tvrdá práca bola nutnosťou, ale nebola dôvodom nášho úspechu. Sama osebe nič nevysvetľovala. Bol som vo fachu dosť dlho a poznal som mnohých ľudí, ktorí vložili srdce aj dušu do svojich projektov, no tie stroskotali. Videl som podnikateľov, ktorí vyhoreli v snahe, aby sa ich podnikaniu darilo, lebo sa nikdy nezastavili alebo si roky nevzali voľno. Keď som sa nad tým skutočne pozastavil, zistil som, že tvrdá práca má rovnako veľa spoločného so zlyhaním ako s úspechom.

No celý ten čas, čo sme budovali našu spoločnosť, som na to nepomyslel. Bral som ako samozrejmosť, že úspech sa dostaví, lebo tvrdo pracujeme, a náš rast je predovšetkým výsledkom driny. To, čo ľudia