

SIMON SQUIBB
KOJI JE VAŠ SAN?

Nakladnik:

Koncept izdavaštvo j.d.o.o.,
Borongaj aerodrom 12, Zagreb

Za nakladnika:

Daniel Đurđević

Urednik:

Branko Matijašević

Lektura:

Martina Polenus

Korektura:

Mirna Pucelj

Grafičko oblikovanje:

Blid

Dizajn korica:

Studio 2M

Tisak:

Og grafika d.o.o., Jatrebarsko, kolovoz 2025.

What's Your Dream

Simon Squibb, 2025

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group,
a division of Penguin Random House LLC.

Copyright © za hrvatsko izdanje: Koncept izdavaštvo 2025.

Sva prava pridržana. Nijedan dio ove knjige ne smije biti objavljen ili pretisnut
bez prethodne suglasnosti nakladnika i vlasnika autorskih prava.

ISBN 978-953-8326-99-8

Cip zapis dostupan u računalnome katalogu Nacionalne i sveučilišne knjižnice
u Zagrebu pod brojem 001278074.

SIMON SQUIBB

KOJI JE VAŠ SAN?

**Pronađite svoju strast.
Volite svoj posao.
Izgradite bogatiji život.**

S engleskoga prevela
Dunja Dernej



KONCEPT
IZDAVAŠTVO

Aidanu,
mom nadahnuću da učinim svijet boljim mjestom.

Sadržaj

<i>Prvo upozorenje</i>	1
<i>Uvod</i>	3
PRVI DIO: ZAŠTO SANJATI?	
1. <i>Mitovi o životu</i>	13
2. <i>Zašto je san važan</i>	33
3. <i>Zašto je svrha važna</i>	49
4. <i>Sedam koraka</i>	67
DRUGI DIO: VAŠ SAN	
5. <i>Tri pitanja</i>	89
6. <i>Oslobodite se</i>	111
7. <i>Izgradite brod</i>	129
<i>Drugo upozorenje</i>	143
TREĆI DIO: SLIJEDITE TAJ SAN	
8. <i>Počnite s malo novca</i>	147
9. <i>Postanite bogati</i>	165
10. <i>Pronađite sjajne ljude</i>	187
11. <i>Izgradite mišić za rizik</i>	209
12. <i>Ne odustajte</i>	225
13. <i>Prodajte i krenite ispočetka</i>	241
<i>Pogovor: #UzmiČetiri</i>	255
<i>Zahvale</i>	259
<i>Fusnote</i>	261

Prvo upozorenje

KADA UPOZNAM LJUDE koji kažu da su istinski zadovoljni svojim životom, pustim ih na miru. Ne pitam ih imaju li san, jer znam da su ga već ostvarili. Čestitam im i odložim svoj mikrofon.

Ako se pronalazite u tome, onda zatvorite ovu knjigu. Nije za vas. Neće vam pomoći i možda će čak imati suprotan učinak.

Ali ako imate ikakvih sumnji, ako barem malo osjećate da život nudi nešto više, ili da možda želite nešto više, nastavite čitati. Pisao sam za vas. Ljude koje njihov san još uvijek čeka. I pogotovo one koji još ni ne znaju da ga imaju.

Uvod

»NEOBIČNA STAVKA, ZAR NE?«

Prvi sam put bio u prostoriji za dražbu nekretnina, ali čovjek s čekićem bio je taj koji je zvučao zbunjeno. Otvarao je nadmetanje ne za kuću, ured, blok stanova ili niz trgovina, nego za stubište. Prostirući se na četiri kata u visinu i četiri uska prozora u širinu, siva iznutra i izvana, ova je zgrada bila siročić. Blok kojemu je nekoć pripadala bio je preuređen i sad je samo stajala ondje, doslovno stubište koje ne vodi nikuda i čeka da ga se sruši.

Čuo sam za njega dan prije, napola slušajući radio u vožnji. »I prodaje se *stubište*«, radijski je voditelj rekao uzlaznim tonom, čujno podignutih obrva. Čuo sam isti ton u glasu dražbovatelja idućeg dana dok sam sjedio u prvom redu sa svojim šestogodišnjim sinom Aidanom i svojim timom, držeći pločicu i čekajući da dam svoju prvu ponudu.

Većina ljudi to je shvatila kao šalu, ali za mene je bilo ozbiljno. Čim sam čuo da se prodaje ta neobična nekretnina, znao sam da je želim. Dok sam vozio, u mislima sam se vratio trideset pet godina u prošlost. Kada mi je bilo petnaest godina, tata mi je iznenada umro. Doživio je srčani udar točno preda mnom. Tijekom idućih tjedana mama i ja stalno smo se sukobljavali — dvoje ljudi koji žaluju i dvije tvrdoglave osobnosti koje nisu znale kako odstupiti. Nakon jedne posebno teške

svađe rekla mi je da izađem van i uzeo sam je za riječ. Mislim da smo oboje mislili da se druga osoba šali, ali nijedno se nije htjelo ispričati ni pomiriti. Otišao sam i nikada se nisam vratio.

Nekoliko tjedana, prije nego što sam pronašao sobu u kući koja je bila jedva prikladna i za ilegalno useljenje, nisam imao gdje spavati. Bilo je noći kada sam prespavao na sofama prijatelja i onih koje sam proveo vani. Hodao sam glavnom ulicom u St. Neotsu dok nisam napustio grad i onda nazad istim putom: sve da odagnam zimsku hladnoću, sve da potrošim vrijeme. Jedne takve noći, dugo nakon što je mrak pao i kada ti tišina govori da su svi koji imaju krevet legli u njega, tračak svjetlosti privukao mi je pozornost dok sam hodao niz ulicu. Vrata su bila odškrinuta i gurnuo sam ih. Unutra, na prigušenoj svjetlosti, vidio sam znakove za izlaz u slučaju požara. Pogledao sam u stubište ispred sebe i znao sam da je to najbolja opcija koju imam: nešto najbliže skloništu koje bih pronašao te noći. Umotavši se u svoj veliki kaput, legao sam i zaspa.

Bilo je to tako davno, ali te riječi s radija vratile su me ravno u to malo utočište koje sam pronašao. Znao sam da stubište, čak i ono koje ne vodi nikuda, može biti značajno. Može biti prvi korak prema nečemu mnogo većem.

Nadmetanje je počelo s dvadeset tisuća funtā. To se činilo apsurdnim: sav taj novac za zgradu koja nije ničemu služila. Načelno ne volim kupovati nekretnine, pa čak i savjetujem ljudima da ne ulažu u njih. Ipak, bio sam ondje, uvučen u nadmetački rat za nešto što je po logici bilo bezvrijedno. Cijena se povisivala, od dvadeset jedne tisuće funtā do dvadeset dvije tisuće funtā, i tada sam prvi put podignuo pločicu. Ponude su i dalje pristizale od ljudi koji nisu bili u prostoriji: dvadeset tri tisuće funtā, dvadeset četiri tisuće funtā. Kada sam ponovno dignuo ruku na dvadeset pet tisuća funtā, nisam bio siguran koliko će se još povisiti. Ali sad kada sam se počeo penjati, nisam kanio prestati.

»Dvadeset pet i pol?«

Dražbovatelj je dvaput postavio pitanje, ali nije dobio odgovor. *Online* ponuditelji bili su gotovi. Poluprazna prostorija bila je tiha. Zatim je čekić udario s oštrim klikom. Podignuo sam Aidana u zrak i kliktao.

»Imamo ga!«

Nervozan smijeh koji je uslijedio govorio mi je da se inače ljudi nisu tako ponašali u prostoriji za dražbe. Ali to nije bila obična stavka. Čak je i dražbovatelj priznao da nikada dosad nije prodavao nešto takvo. Gotovo su me odmah počeli zvati iz BBC-ja, *New York Timesa* i slično, kako bi me pitali zašto sam učinio tako suludu stvar.

Za nekoliko minuta potpisao sam ugovor i platio polog te sam tada nepovratno postao vlasnik najneobičnije stvari koju ću ikada kupiti: vjerojatno najružnije zgrade u Twickenhamu. Nakon vožnje taksijem stajali smo ispred nje. Zgrade bez adrese, bez poštanskog sandučića, bez razloga da postoji. Siva i prljava, strši sa stražnje strane stambenog bloka, s parkiranim automobilima slijeva i divovskim kontejnerima zdesna. Još nismo dobili ključeve, ali, kao i prije mnogo godina, vrata su bila otvorena. Gurnuo sam ih i ušli smo unutra te zatekli strašan prizor: ondje je bio bačen svakakav otpad, uključujući bicikle, okvire kreveta i aparate za gašenje požara. Izgledalo je kao nepopravljiv nered. Odmah sam znao da je bilo savršeno.

Stubište nije samo pobuđivalo uspomene. Uskoro je postalo ključno za posao koji sam pokrenuo nešto prije odlaska u prostoriju za dražbe, što smatram da će biti najvažniji pothvat u mom životu. Zove se HelpBnk i njegova je misija pomoći deset milijuna ljudi da pokrenu posao i teže svojim snovima besplatno. Ideja je nevjerojatno jednostavna: prijavite se na platformu i potražite pomoć oko svog posla ili ponudite pomoć drugim ljudima oko njihovih. Pokrenuo sam je jer je tijekom više od tri desetljeća mog poduzetništva bilo mnogo

trenutaka kada mi je trebala pomoć ili savjet, ali nisam ih dobio, niti sam ih mogao priuštiti. Nikad nisam zaboravio kako je bilo imati petnaest godina, voditi svoj prvi posao i pitati lokalnog poduzetnika za pomoć. Tražio je novac, koji nisam imao. Molio sam ga da mi svejedno pomogne. I on se nasmiješio, odmahnuo glavom i izgovorio riječi koje otad nosim sa sobom. »Ako ne daš novac, ne daješ ni pozornost.« Oduvijek sam znao da to nije istina, ali trebalo mi je trideset pet godina da mu dokažem suprotno. Zato sam stvorio HelpBnk: platformu koja omogućuje ljudima da pomažu drugim ljudima, pružaju savjete, podršku, stručno znanje ili mentorstvo koje nekomu treba da ostvari san. To je *moj* san: svijet u kojem se svi osjećamo slobodnima pomagati jedni drugima besplatno i bez obveza — davanje bez očekivanja ičega zauzvrat.

Neko vrijeme samostalno sam promicao ovu ideju #DavanjaBezUzimanja, koju je na okupu držao moj sjajan tim. Ako sam vam po čemu poznat, to su vjerojatno moji videozapisi na TikToku u kojima prilazim ljudima na ulici i ispitujem ih imaju li san te im ponekad ponudim novac kako bi dali otkaz i slijedili taj san. Što sam to više radio, to sam se više uvjerio da mnogo nas *već ima* taj san. Samo još ne znamo kako mu težiti. Bojimo se prepustiti, nismo uvjereni u svoje sposobnosti ili smo nesigurni u svoj prvi korak.

Milijuni snova žive u ljudskim glavama, čekajući iskru koja će ih zapaliti. Ideje koje imaju ogroman potencijal promijeniti ljudske živote nabolje. Samo im treba malo pomoći. Jedna osoba koja će vjerovati u njih. Znam to jer, kada prilazim ljudima koji rade u supermarketima, restoranima brze hrane, željezničkim kolodvorima i gradilištima, mnogi jedva čekaju pričati meni, potpunom strancu, o brendu koji žele izgraditi, zemljama koje žele posjetiti i promjenama koje žele napraviti u svijetu. O svom snu da pomognu ljudima da više ne budu beskućnici, pruže podršku oboljelima od raka ili prave odjeću za ljude koji su preživjeli traumatičnu operaciju. To ne znači

da mrze svoj posao, samo vjeruju da žele napraviti nešto više u svom životu.

U svijetu postoji silan potencijal. Zamislite što bi se dogodilo kada bismo ga otključali. Uzbuden sam samim time što pišem o tome i zato su snovi tako snažna sila.

Zbog njih je i stubište uskoro pronašlo svoju svrhu. Prvotno sam mislio da bi to mogao biti prostor za povremene aktivnosti gdje će ljudi doći po savjete — radionica za HelpBnk. Onda je Dudley, član mog tima, predložio još bolju ideju.

Istaknuo je još jednu stvar koju ta zgrada bez imena, poštanskog sandučića i adrese nije imala. Zvonce. Mogli bismo staviti zvonce s videokamerom i pozvati ljude da dođu predstaviti svoj san. Sve bismo ih snimili, objavili na internetu i pronašli načine kako im pomoći. Dosad sam nasumično prilazio ljudima, pitao ih imaju li san. Sada bi ljudi koji već znaju svoj san mogli doći do stubišta i pozvoniti.

I jesu. Videozapisi su počeli pristizati: jedna me osoba čak označila u objavi i rekla da kreće na šestosatnu vožnju od Škotske do Londona kako bi pozvonila. Kada bih vas sada odveo tamo, u onu šašavu zgradu blizu glavne ulice u Twickenhamu, vidjeli bismo nešto posebno: osobu koja stoji ondje s papirom, drži svoj san u ruci i priča sama sa sobom. Promatrali bismo kako oklijeva, još jednom odrađuje probnu prezentaciju i onda pritisne zvonce.

Tako su stotine ljudi došle do stubišta i poduzele taj ključni prvi korak u ostvarenju svog sna — izgovorile ga naglas i rekle nekomu da će to učiniti. Stubište koje ne vodi nikuda pretvorili smo u najveću svjetsku tvornicu snova.

Postavio sam zvonce jer sam vjerovao da je jedna od najvažnijih stvari koju možete napraviti za nekoga pozvati ga da vam ispriča svoj san, shvatiti ga ozbiljno i pokušati pomoći u njegovu ostvarenju. Ljudima želim pružiti pomoć i podršku

koje sam ja očajnički trebao, ali nisam mogao dobiti s petnaest godina, kada sam bio beskućnik i švorc. Želim da više ljudi dobije priliku za ostvarenje snova i da napravi prvi korak koji će voditi do još njih.

Ova je knjiga idući korak u tom procesu. To je moj argument zašto bi svi trebali pritisnuti zvonce — čak i ako to zvonce postoji samo u vašoj glavi — i vodič za sljedeći korak. To je sve što sam naučio iz pokretanja, vođenja i ulaganja u desetke poslova tijekom svoje karijere te iz razgovora s tisućama nasumičnih ljudi o tome kako pronaći i slijediti svoje snove.

U knjizi ću se usredotočiti na to zašto nam uopće treba san i kako on može postati pokretačka sila u našim životima ako mu to dopustimo. Govorit ću o tome kako otkriti vaš san, za koji obećavam da postoji ako znate gdje i kako tražiti. I navest ću što napraviti kada ga pronađete: praktične korake koje možete poduzeti kako biste smionu viziju počeli pretvarati u moćnu stvarnost.

Oslonit ću se na svoje iskustvo u poduzetništvu, od pokretanja svoga prvog posla kao petnaestogodišnji beskućnik u Cambridgeshireu do osnivanja Fluida, digitalne kreativne agencije u Hong Kongu koja je poslije prodana tvrtki PricewaterhouseCoopers — nešto što smo moja žena Helen i ja izgradili iz ideje na poleđini podmetača za pivo u poduzeće koje je preuzela jedna od najvećih konzultantskih tvrtki na svijetu. Podijelit ću lekcije mnogih poduzetnika koje sam upoznao na svom putu, od kojih su neki poznati, a neki ne. I pokazat ću kako su ljudi koji su počeli samo s idejom u glavi iz toga stvorili nešto nevjerojatno i revolucionarno.

Nadam se da do kraja ove knjige vaš san više neće biti daleka želja, nego stvarnost koju možete dotaknuti. Oprezno čitajući, djelujući u skladu s mojim savjetima i kopajući duboko unutar sebe kako biste pronašli svrhu, ova knjiga može biti ulaznica za život o kakvom ste oduvijek sanjali.

Ali prvo ću vam odgovoriti na pitanje za koje slutim da mi neki od vas žele postaviti. Zašto je sve to važno? Zašto pravim takvu dramu oko snova i zvonca? Jednostavno je. Kada imate san i kada ste utvrdili svoju svrhu, to vam promijeni život. Sve počinje imati smisla jer više ne igrate prema tuđim pravilima. Sve što radite ima važan smisao zbog čega se to isplati. Nema više odbrojanja sati. Nema više prisiljavanja da ujutro ustanete iz kreveta. Nema više rada za nekoga koga nikad nećete upoznati. Imate jedinu značajnu motivaciju — onu koju ste usadili u sebe.

San je moćan i nužan. To je isto tako ozbiljna stvar. Ovdje ne govorimo o bajkovitim idejama ni o dokonom sanjarenju, nego o čvrstom temelju: onomu oko kojeg možete izgraditi cijeli život. Treba vam jasnoća u načinu razmišljanja o svom snu, disciplina u njegovu definiranju i upornost ako ga mislite ostvariti. Morate pobjeći iz zamke težnji koje nisu pravi snovi, običi izlike i popularne mitove koji nas sprječavaju u ostvarenju naših snova i naučiti kako prigrлити strah, vježbati mišić rizika, ustrajati uslijed nevolja i odabrati pravi trenutak da odustanete i krenete dalje.

Dobra je vijest što se sve to može naučiti. To nisu posebne vještine ni čarobne moći. Sâm sam to mnogo puta učinio i pomogao stotinama ljudi da učine jednako. Da definiraju i slijede san koji nije luksuz, nego nešto što nam svima treba i što svatko od nas može ostvariti. Napravite to i nikad se nećete htjeti vratiti prijašnjem životu.

Postavljanje pitanja tek je početak. Ono što dolazi nakon toga ima pravu moć promijeniti sve. Stoga vas pitam: Koji je vaš san? I želite li znati kako ga ostvariti?

PRVI DIO

Zašto sanjati?

Snovi, svrha i stvari koje im stanu na put

1.

Mitovi o životu

VEĆINU SVOG ŽIVOTA nikad nisam razmišljao o tome da imam san. Nisam znao da mi je trebao. Zapravo, prešao sam četrdesetu i izgradio sam i prodao tvrtku prije nego što sam shvatio njegov presudni značaj.

Otkako sam s petnaest godina napustio dom i pokrenuo svoj prvi posao, baveći se jednostavnim vrtlarskim poslovima, bio sam u stalnom pogonu: radio sam sve sate svakog dana, jurio za svakom prilikom, smišljao nove ideje. Sada, nakon što sam prodao svoje poduzeće za milijune, mogao sam raditi što god sam želio. Imao sam potpunu slobodu prvi put u životu. Nije mi trebalo dugo da shvatim kako mrzim to.

Isprva ne primijetite što vam nedostaje. Potrošite nešto novca koji ste zaradili: lijepa kuća, automobil koji ste oduvijek željeli, veliki godišnji odmor koji ste stalno odgađali zbog posla. Igrate golf, sjedite u vrućoj kupki i govorite si da je to život. Neko vrijeme vjerujete u to.

A onda vas pogodi. Svaka osoba koja je ikad rekla da novac ne kupuje sreću: imala je pravo. Uvijek sam mislio da je to zvučalo otrcano. Budući da sam krenuo od nule, radio sam i radio dok nisam stekao i mnogo novca i slobodu koju on donosi. Govorio sam si da je financijska sigurnost i umirovljenje u četrdesetoj ono što sam želio. Sada sam vidio istinu:

ispunjavalo me *zarađivanje* novca, ali ne i njegovo *posjedovanje*. Više nisam gradio nešto, nego sam se držao za ono što sam imao.

Sad kada sam imao svu slobodu ovog svijeta i dovoljno novca da više nikad ne moram raditi, što sam uopće *želio*? Razmišljajući o tome, shvatio sam da me to nitko nikada nije pitao. Što je još gore, nikada to nisam pitao samog sebe. U školi se pretpostavljalo da ćemo obavljati fizički posao i neće-mo težiti ničemu više. A onda, kada sam napustio dom, nisam imao izbora: morao sam pronaći posao i zaraditi da preživim. To radim otada, samo na različite načine.

Neprestano sam razmišljao o tome kako poslove koje vodim učiniti uspješnima. Ali nijednom nisam pomislio kako bih *ja* mogao biti uspješan. Što je dobar život. Što će dovesti do sreće i ispunjenja. Oči su mi bile uperene u jednu točku i promaknuo mi je ostatak slike.

Dobio sam poticaj dok sam ispunjavao jednu stabilnu obvezu: vodio sina u vrtić i dolazio po njega. U potrazi za zajednicom eksperimentirao sam s društvenim mrežama i objavio videozapis nakon što sam ga jednog jutra ostavio u vrtiću. Rekao sam što mi je na umu — da je to najbolji dio mog dana i da se trenutačno osjećam kao najsretniji čovjek na svijetu. Živio sam svoj san, više nisam morao raditi i mogao sam sa sinom provesti koliko sam god vremena želio. To se doimalo kao uspjeh.

Tada sam imao malu publiku od nekoliko tisuća pratitelja. Videozapis je iz nekog razloga postao popularan, što mi se dogodilo prvi put. Uskoro su počeli pristizati komentari, na što nisam bio naviknut. Neki su bili šaljivi (»Ja sam švorc i ja to mogu raditi«), ali drugi su bili kritični. Jedan mi je posebno zapeo za oko.

»Prestani objavljivati takva sranja. Ne može svatko imati san.«

Prvo me komentar naživcirao, ali me ubrzo nakon toga zaintrigirao. Zašto ne? Zašto netko ne bi imao san? Zapravo, zašto ne bi svi?

Onda me to počelo gristi. Imam li ja san? Jesam li ga ikada imao? I je li to bilo to? Koliko sam se god volio brinuti za Aidana i pomagati u njegovu odgoju, znao sam da to neće vječno trajati. Uskoro će odrasti i imati svoj život. Više me neće trebati. Dakle, koji je bio moj san, nešto što bih mogao slijediti do kraja svog života?

Nisam se mogao ostaviti tog komentara i kada sam došao doma, natipkao sam odgovor. »Imaš li ti san? Koji je tvoj san?«

Koji je tvoj san?

To je varljivo pitanje, ono koje se čini jednostavnim, ali na koje je zapravo teško odgovoriti, koje se čini nevinim, ali je i duboko provokativno. Može se činiti naivnim kad ga se postavi, ali vaš odgovor itekako će razotkriti gdje se nalazite u životu.

Tog jutra u tom odgovoru prvi sam put postavio to pitanje. Neki ljudi mogu reći da ih inspiriraju njihovi roditelji, druge brat, sestra, učitelj ili mentor. Za mene je to bio internetski trol. Zato hvala, nepoznata osobo s TikToka. Ako vam se ne sviđa ono što ćete sada pročitati, okrivite nju.

Taj nezadovoljni komentator nikada mi nije odgovorio. Ali njegove su mi riječi zapele u glavi. Ako cijelo ovo vrijeme nisam imao san, što sam radio? Kako sam izgradio tvrtku i uspješno je prodao, i jesam li to ispravno napravio?

To me potaknulo da prvi put razmislim o tome što je zapravo uspjeh i kako ga možemo postići.

Razmišljao sam o tvrtkama koje sam izgradio, o uspjesima i neuspjesima, o pričama koje sam si tada pričao, i kako ih sada gledam. U tom procesu shvatio sam nešto. Imamo neke *čudne* ideje o tome što je uspjeh i kako ga postići. Mitove i zablude zbog kojih često ciljamo na pogrešne stvari i težimo njima na pogrešan način. Stvari koje prepriječte put pravom snu.

Kada sam s vremenskim odmakom razmišljao o svom životu, vidio sam da sam, iako sam uspio po svim objektivnim mjerilima, također u mnogočemu pogriješio. Nisam samo grijesio nego sam i pogrešno shvaćao stvari. Bio sam opčinjen mitovima i slijep na neke važnije istine.

Moje putovanje prema razumijevanju važnosti sna započelo je prepoznavanjem tih mitova i uloge koju su imali u mom životu. Vjerujem da bi i vaše trebalo. Baš kao što vrtlar priprema tlo prije postavljanja busena ili kao što soboslikar brusi zid prije nego što uzme kist, trebat će vam čista površina na kojoj će se vaš san moći zadržati: ona koja je oslobođena ideja koje ju najvjerojatnije potkopavaju.

To je važno jer su ti mitovi posvuda i moćni su. Počinju s onim čemu nas često uče u školi i nastavljaju se pojačavati kroz naše živote. Mitovi su toliko rašireni da je lako provesti cijeli život u skladu s njima.

Prije nego što se pravilno posvetimo ideji sna, prvo moramo ukloniti sav taj teret. Moramo se deprogramirati od nekih najčešćih — i često najštetnijih — ideja koje su nam prenesene. Onih za koje nam je rečeno da ih nikada ne propitujemo (što objašnjava zašto je jedna od mojih životnih mantri da trebate sve propitivati — uključujući i ono što vam ovdje govorim). Ti će mitovi ubiti vaš san ako ih ne naučite prepoznati, odbaciti i prevladati.

*Prvi mit: Što napornije radim,
to će mi se više posrećiti*

Prvi mit shvatio sam tek kada sam se osvrnuo na svoju karijeru. Petnaest godina govorio sam si da posao ide dobro jer sam naporno radio, kao i svi ostali. Zbog cjelodnevnog i kasnonoćnog rada te spremnosti da uvijek obavim još jedan telefonski poziv umjesto da završim dan. Svi smo to čuli — što više radiš, to više sreće imaš. Ima smisla, zar ne?

I ja *jesam* naporno radio. U usporedbi s briljantnim kreativnim talentima moje supruge Helen, s kojom sam gradio posao, naporni rad bio je moja jedina prava vještina. To je bio dogovor još kada smo došli na ideju za pokretanje kreativne agencije Fluid ubrzo nakon što smo se upoznali. Ona bi radila na dizajnu, a ja u prodaji. U svim godinama koje su uslijedile, dok smo gradili timove oko sebe, to se nikada nije promijenilo.

Naporni rad bio je neophodan, ali nije bio razlog našeg uspjeha. Sâm po sebi nije objašnjavao ništa. Bio sam dovoljno dugo u poslu da znam mnogo ljudi koji su unijeli svoje srce i dušu u projekte koji su propali. Vidio sam poduzetnike kako izgaraju dok nastoje postići uspjeh u svojim poslovima, a nisu stali ni otišli na odmor godinama. Kada sam stvarno zastao i razmislio o tome, znao sam da naporni rad ima jednako veze s neuspjehom koliko i s uspjehom.

Ali sve to vrijeme dok smo gradili posao, *nisam* razmišljao o tome. Uzimao sam zdravo za gotovo da smo bili uspješni jer smo naporno radili. Da je naš rast prije svega proizvod truda i rada. To su gledište osnaživale izjave ljudi kada bismo ostvarili uspjehe. »Bravo, naporno si radio za to.« Kao da je trud bio jedini razlog za ono što smo upravo postigli — a ne vještina, prosudba, kreativnost ili sreća.

Zašto smo svi toliko zavedeni tom idejom napornog rada i inzistiramo na tome da se koristimo njome za objašnjenje svojih postignuća? Zašto je taj mit toliko raširen?

Jedan je razlog skromnost. Kada se ljude pita zašto su uspješni, mnogi će to pripisati drugima: imali su dobre roditelje, dobre učitelje, sjajan tim. A ako ih se stvarno pritisne, navest će naporni rad. Većini nas mnogo je lakše reći »naporno sam radio« i »imao sam sreće« nego reći »da, dobro sam to napravio« ili »bili smo pametniji od konkurencije«. Naporni je rad prihvatljivo objašnjenje za uspjeh zbog kojeg

ne morate priznati da ste sposobni ni isticati ono što ste dobro napravili. Govorimo to i čujemo da se to govori tako često da smo počeli vjerovati u to. Zbog toga je to tako ustaljena laž: ljudi ni ne shvaćaju da je izgovaraju.

Ipak, lažna skromnost sama po sebi ne objašnjava taj mit. Aktivno štujuemo naporni rad sâm po sebi. To je jedno od temeljnih uvjerenja kojemu nas uče od samog početka.

Sjetite se škole. U ranim godinama bilo je zabavno. Slikanje, crtanje, pričanje priča, pjevanje, ples, igre. Zatim, u dubokoj starosti od otprilike sedam ili osam godina, to se promijenilo. Morali smo prerasti sve te divne kreativne stvari. Podcijeniti ih kao djetinjaste aktivnosti prikladne samo za mlađu djecu. Sada smo to morali raditi drukčije: učenje napamet, ispiti, prolaz i pad. Što ste više mogli zapamtiti i ponoviti, to ste bolje prošli. Naučili smo, prvi put u svojim životima, da je bit uspjeha bio u teškom radu. Naporno radi u školi da bi dobio dobar posao. Naporno radi na poslu da bi kupio kuću. Naporno radi da bi prehranio svoju djecu i kupio veću kuću. Nastavi naporno raditi da bi imao dobru mirovinu. Što god radio, ne zaboravi naporno raditi.

Problem sa svim tim nije da je naporni rad loša stvar. Svi ga moramo obavljati, a ako slijedimo san, uspjeh ćemo bez truda.

Problem je napraviti krajnji cilj od napornog rada. Reći da si osuđen na uspjeh ako ga prigrliš. Širiti ideju da će naporni rad, a ne rad na našim snovima, donijeti ispunjenje.

Taj način razmišljanja govori vam da ne morate razmišljati. Da jednostavno trebate pognuti glavu i prionuti na zadatak koji je pred vama. Naporno radite i ostalo će se pobrinuti samo za sebe.

To je dio propisanog pogleda na život koji kaže da biste trebali biti razumni, realni i oprezni. *Nemojte* dati otkaz i pokrenuti posao. *Nemojte* ciljati na karijeru koja nije pouzdana.

Nemojte pokušavati stvari koje ljudi oko vas ne mogu razumjeti i s kojima se ne mogu poistovjetiti.

Zato imam najveći problem s propovijedanjem o napornom radu. Zašto mislim da je to opasan mit. Zato što nam govori da NE sanjamo. Da ne težimo našim najvećim idejama i najdubljim ambicijama ako u njima postoji element rizika. Da ne izađemo iz kolotečine i ne razmislimo o tome što stvarno želimo od života.

Umjesto toga trebali bismo nastaviti, hodati istim putom kao naši roditelji i vršnjaci, slijediti pravila i vjerovati da će naš naporni rad (obično u tuđe ime i uglavnom u tuđu korist) biti nagrađen. I trebali bismo smatrati svoje snove oblikom napornog rada koji je *previše* težak — nedostižan, nerealan i čak sebičan.

To je uzak, samopožrtvovan pogled na svijet. I znam da je to laž jer, iako sam u svom životu zaista naporno radio, bio sam najuspješniji kada nisam radio »najnapornije«. Imao sam najbolje ideje za posao kada sam bio na odmoru i kada moj um nije razmišljao o tvrtki. Najviše sam novca zaradio u posljednjim godinama Fluida kada smo doveli nekog drugog da vodi posao, a ja sam se povukao. I u svakom poslu koji sam vodio rezultati su se poboljšali kada sam naučio delegirati važne poslove dobrim ljudima. Što sam se manje držao mita da je naporni rad jednak uspjehu, to sam više napredovao, kao i moji poslovni pothvati.

Tu se krije lekcija: ne postižemo uspjeh tako da se prisiljavamo na naporni rad kao neku vrstu kazne. Zapravo, najviše postižemo kada radimo *pametno* i kada radimo na nečemu čime se stvarno želimo baviti. Kada slijedimo san koji nas podiže i pokreće, umjesto da udaramo glavom o vrata napornog rada radi njega samog. Zato je prvi korak do uspjeha ostaviti taj mit u školskim udžbenicima, gdje mu je i mjesto.

Drugi mit: Neuspjeh je jednak katastrofi

Kada pitam ljude imaju li san, uvijek imam spremno drugo pitanje. Nakon što mi neki kažu koji je njihov san, prvo im čestitam. A onda ih pitam: Zašto ga još niste počeli provoditi u djelo?

Ljudi daju mnogo razloga, a malo poslije detaljno ćemo pogledati te prepreke i razmotriti kako ih prevladati. Ali ono što mi se stvarno ureže u pamćenje sastoji se od triju riječi, obično izgovorenih malo tišim glasom od onih koje su im prethodile.

»Možda neće uspjeti.«

Od svih mitova koje društvo i tradicionalno obrazovanje promiču, taj strah od neuspjeha možda je najštetniji. Uči nas se da vjerujemo kako nešto nije u redu s pogreškama. Da je neuspjeh sramota — prljava tajna koju treba sakriti. Dokaz da smo glupi i da nismo talentirani. Da nikada nećemo biti dovoljno dobri. To je sveprisutna i korozivna ideja, ona koja nas potiče da odustanemo od svojih snova prije nego što smo uopće pokušali.

Kao i vjerovanje u naporni rad, to počinje u školi. Često nas se u učionici uči da postoje točni i netočni odgovori ili da odgovorimo na određeni način kako bismo dobili bodove na ispitu. To se nastavlja dobivanjem rezultata tih ispita i mjesta na sveučilištu ili pripravništva. Prestižan posao, a zatim i drugi nakon toga. Promocije i bonusi za uspješnost. Sve su to stvari u kojima ili uspijevamo ili ne uspijevamo. Ili si upao ili nisi. Ili si iznad ili ispod crte. Uspjeh je raj, a neuspjeh pakao.

Problem je s tim uvjerenjem taj što gotovo uopće ne odgovara načinu na koji ljudi zapravo postižu stvari i što je za to potrebno. Pokušajte pronaći uspješnog poduzetnika koji nema desetke priča o neuspjehu: poslove koji su propali, ideje koje nisu urodile plodom i odluke zbog kojih su požalili. Pokušajte

pronaći izumitelja bez popisa neuspjelih prototipova dugačkog poput rječnika. Pokušajte pronaći glumca koji nikada nije imao neuspješnu audiciju ili sportaša koji nikada nije izbačen iz tima.

Pogledajte Jamieja Olivera. On je po svačijim mjerilima fantastično uspješan. Jedan je od najprodavanijih autora svih vremena u Ujedinjenom Kraljevstvu (iza samo J. K. Rowling i Julije Donaldson, autorice *Grubzona*). Jedan je od najvećih zvijezda na televiziji. I uvelike je utjecao na društvo svojom kampanjom o zdravoj prehrani.

Također je imao jedan od najkatastrofalnijih poslovnih neuspjeha proteklih godina. Godine 2019. njegov se poslovni imperij srušio. Morao je staviti svoju tvrtku u stečaj i zatvoriti dvadeset dva restorana, otpustivši tisuću zaposlenika. Najbolnije od svega, morao je zatvoriti prvi restoran koji je otvorio, Fifteen, u kojemu su svi zaposlenici bili mladi ljudi u nepovoljnom položaju ili s problematičnim životima. Gotovo dva desetljeća mijenjao je živote svih koji su radili u tom restoranu (i njegovim ograncima diljem zemlje). Bio je to briljantan posao s ciljem rehabilitacije ranjivih mladih ljudi, dajući im drugu priliku i karijeru za život. Sada je morao stati. U tom procesu izgubio je dvadeset pet milijuna funta svog bogatstva u neuspješnom pokušaju da podupre svoju restoransku grupu i izbjegne bankrot. »Kada je sve krenulo po zlu, bilo je to poput cjedila: posao je bio pun rupa i nismo mogli ništa učiniti da ih zakrpamo«, poslije je rekao.

Bio je to ogroman neuspjeh, bio je ocrnjen u medijima i plakao je na televiziji kada su ga intervjuirali o tome. Ali taj je neuspjeh također bio relativan. Nije umanjio sve ono što je već postigao. Niti ga je spriječio da se vrati. Do 2023. godine njegovi poslovi vratili su se na višemilijunske dobiti, ponovno je otvarao restorane i proširivao svoju školu kuhanja. Zavjetovao se da se neće vratiti u prezasićeni sektor lanaca restorana niti će pokušati rasti tako brzo kao prije. Naučio je iz svog neuspjeha i nije dopustio da ga to spriječi u uspjehu.

Zapravo, čini se da ga je neuspjeh motivirao da nastavi, da obnovi ono što je izgubio i da to učini bolje drugi put. Kladim se da bi, da ga pitate, rekao da je postao bolji poduzetnik zbog ogromnog neuspjeha i financijskog gubitka koji je pretrpio.

To je možda ekstrem primjer, ali sadrži univerzalnu lekciju. Iako možda nećemo svi izgubiti milijune u poslovnom neuspjehu, svi *hoćemo* doživjeti neuspjehe koji se čine katastrofalnima. Moramo to prihvatiti i biti spremni za njih. Štoviše, trebali bismo prigrliti te trenutke. Umjesto da prihvatimo mit koji tretira neuspjeh kao nešto što treba izbjegavati, trebali bismo ga vidjeti kao nešto što možemo okrenuti u svoju korist. Moramo slijediti svoje snove uz potpunu sigurnost da ćemo usput doživjeti neuspjehe i time postati bolji, umjesto da dopustimo da nas prijetnja neuspjeha spriječi da uopće pokušamo.

Poslušajte nekoga tko je vidio mnogo propalih pothvata, kao i nekoliko uspješnih. Učite iz svakoga pojedinog iskustva i postajete bolji *jer* ste doživjeli neuspjeh. To vas čini opremljenijima za uspjeh sljedeći put. Postajete svjesniji zamki i manje iznenađeni događajima koji se na prvi pogled čine neočekivanim, ali koji s iskustvom postaju predvidljivi. Neuspjehom prikupljate podatke i razvijate uvide koje niste mogli dobiti ni na koji drugi način. Tako stječete znanje, izoštravate instinkte i na kraju ostvarujete ambiciozan san.

Jedan od mojih značajnijih neuspjeha bio je u neočekivanom području — stripovima. Dok sam vodio Fluid, pokrenuo sam zajednički pothvat s istaknutim poduzetnikom u Hong Kongu. Planirali smo ulagati u svakakve stvari, od konceptualnih restorana do velikih sportskih događaja u gradu. Naš prvi projekt bio je grafički roman. U to vrijeme Marvel Cinematic Universe tek je počeo dobivati na zamahu i superjunaci su postajali vrlo popularni. Naša ideja bila je jednostavna: Što da je Batman sletio u Kinu ili da je Superman rođen u Indiji? Što ako bismo mogli učiniti za Istok ono što su Marvel i DC

učinili za Zapad? Rezultat je bio *DevaShard*, strip o dvojici braće koji je inspiraciju crpio iz *Mahabharate*, sanskrtskoga epskog spjeva koji potječe iz trećeg stoljeća prije Krista. Bio je svjež, predivan proizvod mješavine lokalnih umjetnika i imena iz industrije te je odmah privukao pozornost.

Povratne informacije bile su iznimno pozitivne i činilo se kao pun pogodak. Pogotovo kada su se velike produkcijske kuće počele interesirati da naš strip pretvore u film — što ga je moglo pretvoriti iz specijaliziranog izdanja u globalni hit. Dva puta pomislili smo da je dogovor postignut. Drugi put potpisali smo memorandum o razumijevanju s velikom filmskom produkcijskom kućom, a mediji su izvijestili da će se *DevaShard* pretvoriti u film vrijedan osamdeset milijuna dolara u razmjerima *Gospodara prstenova*.¹

Uzbuđen i samouvjeren, nastavio sam trošiti više na *DevaShard*, dodajući bolju produkcijsku vrijednost i više talenta za sljedeća izdanja. Ali filmska je industrija spora i to je mjesto gdje obećanja daleko nadmašuju jamstva. Polako je postalo jasno da naslovnice i memorandumi nikada neće uroditi plodom. Do trenutka kada je drugi dogovor propao i kada smo prihvatili da je filmski san *DevaSharda* mrtav, potrošili smo milijun i pol dolara. Svim tim novcem kupljen je prekrasan proizvod, koji su obožavatelji voljeli, ali kao ozbiljan posao nije imao budućnost. Bili smo prisiljeni progutati gubitak i ugasiti ga.

Bio je to ogroman korak unazad. Nikada prije ni poslije u poslu nisam bacio toliko novca u vjetar. Ali otkako sam prebolio početno razočaranje, nikada nisam požalio što sam to učinio. Unatoč financijskim gubicima, to je bio najkorisniji neuspjeh u mom životu. Sjajno sam se zabavio dok sam učio o industrijama o kojima nisam znao ništa, uključujući putovanje u San Diego da predstavim *DevaShard* na Comic-Conu. Još uvijek volim proizvod koji je stvorio naš briljantni tim i vjerujem da će možda jednog dana doći njegovo vrijeme. Iskustvo je također učvrstilo neke poslovne lekcije, od kojih je najvažnija da ne tro-

šite ono što nemate i da ne ulažete novac u pothvat na temelju nedorečenih obećanja. Naučio sam toliko toga što prije nisam znao i bio sam bolji poduzetnik zbog tog iskustva. Nekoliko godina poslije pronašao sam i drugi razlog da budem zahvalan na tom neuspjehu. Jedan od producenata koji je želio snimiti film od *DevaSharda* bio je Harvey Weinstein. Pokazao je interes za strip i želio je napraviti film usredotočen na jednog lika. Uvjeti nam nisu odgovarali i odustali smo od dogovora. Kada je posao propao, to »ne« počelo se činiti iznimno skupim. Gledao sam na to kao na propuštenu priliku i krivio sam sebe. Mnogo kasnije shvatio sam da smo se vjerojatno spasili. Ispostavilo se da je »ne« ipak bio pravi odgovor, a neuspjeh pravi ishod. Jedna od najvažnijih lekcija koju vam mogu dati jest ta da ne želite poslovati s pogrešnim ljudima.

Moje iskustvo s *DevaShardom* pomoglo mi je da se uvjerim kako se morate naučiti ugodno osjećati s neuspjehom. Morate ga prigrliti, naučiti njegove lekcije i prihvatiti da je neuspjeh često cijena rizika. Iznad svega, ne možete dopustiti da vas on porazi.

To ne znači da možemo protjerati strah od neuspjeha. Normalno je i zdravo da ne želite zabrljati. Ali to je nemoguća nada. Ako preuzimate prave rizike, dovoljno često, onda ćete *imati* velike neuspjehe u svom životu. Važno je kako reagirate na njih. Koliko dobro možete trenirati svoj um da živi s neuspjehom i uči iz njega. Što vam je ugodnije s pogreškama, to ćete postati bolji u preuzimanju rizika koji se isplate — rizika koji su potrebni za ostvarenje sna.

Prije nego što ozbiljno počnete slijediti svoj san, morate se suočiti sa strahom od neuspjeha koji možda osjećate. Moj je savjet da definirate problem. Ispod toga općeg osjećaja straha nalazi se dublji, specifičniji osjećaj, koji trebate prepoznati. Bojite li se bankrota, osuđivanja, odbijanja ili da će se nečiji negativan pogled na vas pokazati točnim? Imenujte strah, zapišite ga i pokušajte shvatiti njegov izvor.

Možda je strah materijalan: ponestaje vam novca i ne možete zaraditi za svoju obitelj. To je praktičan strah s praktičnim rješenjem: možete smanjiti troškove, stvoriti fond za crne dane i doći do razine na kojoj imate zaštitu od neuspjeha prije nego što riskirate. Ili se vaš strah može temeljiti na ideji o tome što će drugi ljudi misliti. To je psihološki strah kojeg se možete riješiti treniranjem uma. Podsjetite se da ljudi često osuđuju i kritiziraju druge kao izopačeni oblik poštovanja. Žele imati hrabrosti učiniti ono što vi pokušavate, a kritiziranjem vas skreću pozornost s vlastitih nedostataka. U tim okolnostima vaš je strah jednostavno odraz njihova. Shvatite to i postat će mnogo lakše to ostaviti po strani. Nikada ne dopustite da drugi ljudi definiraju što za vas znači uspjeti ili ne uspjeti. Ne stvarajte iluziju o tome kako mislite da će drugi reagirati i ne dopustite da vas ovaj samonametnuti zatvor spriječi u ostvarenju vašeg sna.

Kada započinjem veliki projekt ili novi posao, uvijek si postavljam isto pitanje. Opravdava li misija rizik? Ako se mogu uvjeriti da opravdava, onda znam da mogu kontrolirati svoje strahove i da ću prihvatiti svaki neuspjeh koji uslijedi.

Treći mit: U redu je izbjegavati teške stvari

Naši su preci morali ići u lov. Bilo je teško, ali davalo im je svrhu — prehranjivanje i borba za one koje su voljeli. Sada se svijet promijenio i većina nas kupuje hranu u supermarketu umjesto da je traži u šumi. Život je postao neizmjerljivo lakši i trebali bismo biti zahvalni na tome. Ali moramo prepoznati i što smo izgubili — kako je nestanak potrebe za svakodnevnim borbom za opstanak otupio naša osjetila, oslabio naš apetit za rizikom i natjerao nas da se klonimo onoga što je teško.

Danas živimo u svijetu dizajniranom za praktičnost i trenutačno zadovoljstvo. Pritišću se tipke i stvari se dostavljaju na

naš prag. Možete raditi kod kuće, većina stvari može vam biti donesena kući i zapravo je lakše nego ikad samo ostati kod kuće kada pada kiša i ne želite se suočiti sa svijetom.

Sve je to u redu do određene mjere. Tko ne voli praktičnost? Kao netko tko pretežno radi preko društvenih mreža, zadnji sam koji bi rekao da se trebamo vratiti u kameno doba.

Ali trebali bismo znati kamo nas sve to može odvesti ako se ne prilagodimo tomu. Moramo biti svjesni opasnosti kako nas izbor navodi da odaberemo lakšu opciju, praktičnost postaje lijenost, a udobnost hrani nedostatak ambicije. Sva tehnologija nadohvat ruke prekrasan je alat ako se dobro koristimo njime, ali i korozivan utjecaj ako se ne koristimo njime. Može nas potaknuti da budemo najgora inačica sebe, a ne najbolja.

Najveći je rizik svega toga taj da počnemo izbjegavati stvari koje su teške — upravo one koje su nam potrebne za ostvarenje bilo kakvoga smislenog sna. Naš moderan način života može potaknuti ideju da teške stvari iziskuju previše truda kada uvijek postoji lakša opcija.

Ako to prihvatimo, gubimo upravo ono što nas čini posebnima. Kao ljudi učimo s pomoću iskustva i rastemo tijekom nedaća. Najteža razdoblja naših života često su ona koja nas zaista oblikuju. Ne želimo da život bude težak cijelo vrijeme, ali ponekad *treba* biti težak. Bez tih udaraca ne rastemo kao ljudi, ne razvijamo samopouzdanje koje se rađa iz otpornosti, niti se pripremamo za rješavanje najvažnijih izazova svog života. Štoviše, »teške stvari« često su mnogo teže u našim mislima nego u stvarnosti. Što dulje nakupljamo te stvari, to izgledaju strašnije. S druge strane, ako se prisilimo suočiti se s njima, obično otkrijemo da su naši strahovi bili neopravdani.

Podsjetio sam se na to kada sam nedavno sreo nekoga u Hong Kongu. Snimali smo i tek kada sam zaustavio tog tipa i pitao ga o njegovu snu, shvatio sam da ga poznajem. Radio

je za mene prije više od dvadeset godina. Nije dobro prošlo: na razgovoru za posao rekao mi je da je gladan uspjeha, ali tijekom mjesec dana bilo je jasno da to nije slučaj. To nije bio pravi posao za njega u tom trenutku njegova života i nije bio spreman učiniti ono što bi bilo potrebno za uspjeh. Umjesto da produžujem patnju obojici, rekao sam mu da ćemo ga otpustiti prije kraja njegova probnog roka. Sada, više od dva desetljeća poslije, nasmijao se i rekao da mu je san ponovno raditi sa mnom. Jer, iako je bio financijski uspješan, s karijerom u bankarstvu, osjećao se neispunjeno. Nije preuzeo dovoljno rizika, već je prelazio s posla na posao, kao i iz braka u brak, razveo se tri puta.

Mislim da ne činim nikakvu nepravdu tom čovjeku ako kažem da nije postigao ono što je želio jer je stalno jurio za lakim životom i zaobilazio teške stvari. Izbjegavao je otežavati si život i zbog toga se osjećao pomalo prazno.

Ovdje postoji jednostavna lekcija: što god želite postići u životu, kakav god bio vaš san, obećavam vam da će biti teško. Ostati dosljedan — na poslu, u vođenju posla, braku ili vezi — teško je. Za to se morate prilagoditi, rasti i razvijati kao osoba. Ljudi koji su spremni uhvatiti se ukoštac s teškim stvarima to će učiniti, a oni koji radije sjede na kauču i biraju laku opciju uglavnom neće.

Zato moramo razbiti mit da je u redu izbjegavati teške stvari i željeti učiniti svoj život što lakšim. Osim ako barem ponekad niste spremni otežati si život, nećete rasti, nećete napredovati i nećete ostvariti svoj san.

Evo mog savjeta. Odložite ovu knjigu na trenutak i napravite popis. Nazovite ga »teške stvari«. Već ih znate. Postoji poziv koji odgađate, uloga za koju se razmišljate prijaviti, posao sa strane ili projekt koji ste si obećali da ćete započeti. Zapišite ih i odaberite jedan koji ćete odmah započeti. Jamčim vam da ćete se osjećati bolje čim obavite prvu stvar s popisa. Prestat ćete razmišljati o tim stvarima kao »teškim« (i stoga

nedostižnim) i početi ih prihvaćati kao nužne: stvari koje će vam dati bolji život, korake koje poduzimate prema svom snu.

To je bilo iskustvo jedne žene koja mi je rekla da joj je san biti bogata. Rekao sam da to zvuči sjajno, ali da će trebati naučiti prodaju — najvažniju vještinu u životu, koju svi moramo obavljati bez obzira na naš naziv radnog mjesta. Ali nikada nije ništa prodala. Za nju je ta bitna vještina bila jedna od teških stvari u životu za koje je mislila da ih je bolje izbjegavati.

Prije nego što mi je mogla dati sve razloge zašto ne bi bila dobra u tome, izvadio sam olovku iz džepa i ponudio joj sto funtā ako je proda nekomu na ulici u sljedećih šezdeset sekundā. Nije bilo treninga, motivacijskoga govora, planiranja. Samo je počela prilaziti pješacima i započinjati razgovore kao profesionalka.

S trideset tri sekunde do kraja posao je bio gotov i bio sam oduševljen što sam joj predao sto funtā. Poslije mi je poslala izravnu poruku i rekla da je tih dvadeset sedam sekundā promijenilo njezin život. Sada se osjećala samouvjereno. Samo zato što je bila dovoljno hrabra učiniti nešto čega se bojala. Uхватила se ukoštac s »teškom« stvari i sada zna da to može ponoviti. Mojih sto funtā bilo je u sigurnim rukama. Nakon što je svladala prepreku u svojoj glavi, sada je bila spremna proširiti svoj život i loviti svoj san. Naučila je veliku tajnu da su teške stvari često mnogo lakše nego što zamišljamo. Zbog čega bismo trebali trčati prema njima, a ne bježati od njih.

Četvrti mit: Stvari vas usrećuju

Neki od opasnih mitova o životu tiču se onoga što je potrebno za uspjeh. Ali jedan od najvećih tiče se toga što *znači* biti uspješan. Taj mit kaže da biste svoj uspjeh trebali mjeriti posjedovanjem materijalnih stvari. Kućom u kojoj živite,

automobilom koji vozite, odmorom kojeg si možete priuštiti. Uživajte u plodovima svoga napornog rada (i pobrinite se da svi vide kako to radite).

Dugo sam vjerovao u to. Iako nikada nisam bio posebno materijalistička osoba i uvijek sam radije ponovno ulagao novac u svoj posao nego da ga trošim na lijepe stvari, uvijek sam *želio* jednu stvar. Onu o kojoj sam razmišljao kada sam bio beskućnik i trudio se zaraditi novac. Da ste me tada sreli i pitali koji je moj san, vjerojatno bih to rekao. Želio sam Porsche. Lijep, otmjen, skup automobil koji bi bio znak meni i svijetu da sam uspio. Da se ne moram brinuti o tome koliko košta i da će svi znati da sam uspio.

Zato volimo stvari: govore same za sebe. Ljudi ne moraju pitati, samo trebaju pogledati.

Dakle, kada sam si konačno mogao priuštiti Porsche i opravdati kupnju, nakon prodaje svoje tvrtke, otišao sam ga kupiti. Prva vožnja iz salona u Mayfairu bila je nevjerojatna. Bio je to trenutak istinske euforije, nevjerice da nekoć doslovno nisam imao ništa, a sada sjedim u automobilu koji je pokazivao da mogu imati sve.

Taj je osjećaj trajao otprilike tjedan dana. Stalno sam pričao o Porscheu i iskorištavao svaku ispriku da vozim sebe i druge ljude u njemu. Zatim ga je tijekom drugog tjedna netko ogrebao. Tri dana vozio sam se do garaže i natrag. Pitao sam se što bi se dogodilo kada bi nešto stvarno pošlo po zlu.

Do trećeg tjedna shvatio sam kakav je zapravo taj »san«. Bio sam tjeskoban dok sam vozio automobil, u strahu da će se oštetiti. Dosadilo mi je slušati samog sebe kako pričam o njemu. Mislio sam da posjedujem taj automobil, ali zapravo je on posjedovao mene. Više me brinuo nego usrećivao. Ako morate biti određeni tip osobe da posjedujete nešto poput toga, onda očito nisam bio taj. Kada sam ga prodao, nisam mogao biti sretniji.

Naučio sam važnu lekciju: **stvar nikada ne bi trebala biti vaš san.** Zapravo, ne može biti. Uzmimo još jedan uobičajeni primjer. Kada pitam ljude koji je njihov san, često kažu da je to posjedovanje vlastitog doma. Razumijem to, ali dopustite mi da vam kažem kako to ide. Štedite i dobijete hipoteku, koja vas zarobi na poslu. Uselite se i uskoro više ne odgovara: sada imate djecu i treba vam više prostora. Nakon nekoliko godina želite veći vrt, djeca trebaju svoje sobe i ponovno se selite. Ne brinite se o životu koji živite, već o vrsti mjesta u kojem živite. Na pokretnoj ste traci: štedite za polog, hipoteku, potrebu za većom kućom, renoviranje doma. Uskoro vas te stvari posjeduju.

Kada to kažem, ljudi ponekad odgovore pitanjem: Zar ne znate koliko je skupo unajmljivanje? I razumijem to, ali moram vam reći da je razmišljanje o najmu naspram hipoteke pogrešno. Hipoteka bi mogla biti marginalno jeftinija u smislu mjesečnih izdataka, ali to skriva mnoge troškove vlasništva kuće: novac koji morate potrošiti na održavanje kada stvari pođu po zlu, oportunitetni trošak ulaganja cijele vaše uštede u polog za kuću umjesto u posao koji vam može donijeti novac i mentalni prostor koji kuća zauzima kao vaš problem, a ne problem vašeg stanodavca. Razlog zašto ljudima govorim da budu oprezni u pogledu ulaganja svega što posjeduju u kupnju kuće jest taj što to ograničava vaše mogućnosti. Odjednom je sav vaš novac i veći dio vašeg vremena usmjeren na jednu stvar. Dok bez hipoteke imate fleksibilnost. Da sam već bio vlasnik kuće, možda se nikada ne bih preselio u Hong Kong, gdje sam uštedio novac spavajući mjesecima na prijateljevu kauču, a moja poslovna karijera možda nikada ne bi počela onako kako je počela. Zato pravi izbor nije hipoteka naspram najma, već hipoteka naspram slobode.

Evo nečega što bi vas moglo iznenaditi (mene je svakako iznenadilo). Svaki put kada se riješim neke stvari, osjećam se

slobodnije. Prodaja Porschea bila je gotovo jednako dobar osjećaj kao i prvotna kupnja. Zašto? Zato što vas stvari koje posjedujete opterećuju. Treba ih održavati i paziti na njih. Uskoro mogu postati zastarjele i treba ih zamijeniti. A što više trošimo na njih, to se više brinemo o njima. Opet se zapitajte: Tko je vlasnik u tom scenariju? Vodite li vi svoj život ili on vodi vas?

Naravno, svima nam je potrebno udobno mjesto za život, prijevozno sredstvo i odjeća koja odgovara okruženju u kojem radimo ili zbog koje se osjećamo dobro. Ali iskreno govoreći, mnogo stvari tražimo zato što ih želimo, a ne zato što ih trebamo. Zato što je na nas utjecala pametna reklama. Zato što je netko drugi koga poznamo to nabavio. Zato što smo mislili da će nas to učiniti sretnijima, zdravijima ili privlačnijima.

To je još jedna od onih ideja koje su u nas usađene od malih nogu. Štedite džeparac dovoljno dugo i možete si priuštiti igru, cipele ili spravicu o kojima vam svi prijatelji pričaju. Kako odrastamo, isto radimo sa svojim plaćama. Psihologija se ne mijenja, samo veličina nagrade i koliko košta.

Kao i naporni rad koji nije povezan sa svrhom i snom, to je slijepa ulica. Na kraju dobijete dugo očekivanu stvar i možda vas ona usreći na neko vrijeme. Ali uskoro vam nova igračka dosadi, stvara više problema nego što ste očekivali, a dio vas pita se zašto ste uopće nasjeli na tu pompu.

To je pristup životu kao prema brzoj hrani. Ideja o obroku obično je mnogo bolja od stvarnosti. To je istina o stvarima. Želite ih, ponekad ćete ih dobiti, ali uglavnom vam ne trebaju. I bit ćete sretni bez njih. Čak i ako mislite da je kuća, automobil ili bazen u vrtu vaš san, obećavam vam da nije. Lov na stvari samo će vam smetati u pronalaženju vašega pravog sna u životu.

To su, dakle, mitovi koji nam se govore o životu i zašto ih se moramo osloboditi. Da biste se počeli kretati prema svom snu, prvo se morate osloboditi uvjerenja da će naporni rad

riješiti sve vaše probleme, da se neuspjeha treba bojati, da treba izbjegavati teške stvari i da su stvari ono što tražite. Morate odbaciti te ideje kako biste snu napravili mjesta za puštanje korijenja.

Ali što je sa snom? I što je *uopće* san, pravi san? Zašto je važan? Zašto vas molim da si postavite to pitanje? Obično nešto započinjemo od početka. Ali cijela je bit sna, cijela svrha ove vježbe, da počnete od kraja. Pa, hoćemo li?