

**Care este
visul
tău
?**

**GĂSEȘTE-ȚI
PASIUNEA.**

**IUBEȘTE-ȚI
MUNCA.**

**CONSTRUIEȘTE
O VIAȚĂ MAI BOGATĂ.**



Simon Squibb

Traducere din engleză de
Dan Bălănescu și Louis Ulrich

Titlul și subtitlul originale: *WHAT'S YOUR DREAM
Find Your Passion. Love Your Work. Build A Richer Life.*
Autor: Simon Squibb

Copyright © Simon Squibb, 2025

Copyright © Publica, 2025 pentru prezenta ediție

Toate drepturile rezervate. Nicio parte din această carte nu poate fi reprodusă sau difuzată în orice formă sau prin orice mijloace, scris, foto sau video, exceptând cazul unor scurte citate sau recenzii, fără acordul scris din partea editorului.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
Squibb Simon

Care este visul tău? : Găsește-ți pasiunea, iubește-ți munca, construiește-ți o viață mai bogată / Simon Squibb ; trad. din lb. engleză de Dan Bălănescu și Louis Ulrich. - București : Publica, 2025

ISBN 978-606-722-655-3

I. Bălănescu, Dan (trad.)

II. Ulrich, Louis (trad.)

159-9

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DIRECTOR EXECUTIV: Adina Vasile

REDACTOR-ŞEF: Ruxandra Tudor

DESIGN COPERTĂ: Alexe Popescu

REDACTOR: Beatrice Oșanu

CORECTOR: Paula Rotaru

DTP: Dragoș Tudor

Cuprins

Avertismentul nr. 1	9
Introducere	11

PARTEA ÎNTÂI / DE CE SĂ VISEZI? VISURI, ŢEL ŞI LUCRURILE CARE LE STAU ÎN CALE

1. Miturile despre viaţă	21
2. De ce contează un vis	43
3. De ce scopul contează	61
4. Şapte trepte	81

PARTEA A DOUA / VISUL TĂU. CUM SĂ ÎŢI DESCĂTUŞEZI, SĂ ÎŢI DESCOPERI ŞI SĂ ÎŢI DEFINEŞTI VISUL

5. Trei întrebări	107
6. Eliberează-te	131
7. Construieşte o barcă	151
Avertismentul nr. 2	166

PARTEA A TREIA / URMĂREŞTE VISUL. CUM SĂ CONSTRUIEŞTI O AFACERE CARE ÎŢI ÎMPLINEŞTE VISUL

8. Începe de pe treapta de jos	169
9. Îmbogăţeşte-te	189
10. Găseşte oameni excepţionali	215
11. Dezvoltă un muşchi al riscului	241
12. Mergi mai departe	259
13. Vinde şi începe din nou	277
Postfaţă	293
Mulţumiri	297
Note	299

Avertismentul nr. 1

Când întâlnesc oameni care îmi spun că sunt cu adevărat fericiți cu viața lor, îi las în pace. Nu îi întreb dacă au un vis, pentru că știu că deja îl trăiesc. Îi felicit și pun microfonul deoparte.

Dacă te regăsești în această situație, renunță la această carte. Nu îți va fi de ajutor, ba chiar s-ar putea să aibă efectul opus.

Dar dacă ai vreo urmă de îndoială, dacă simți că ar putea exista mai mult în viață sau că ai putea să-ți dorești mai mult, atunci continuă să citești. Am scris această carte pentru tine. Pentru cei al căror vis abia se conturează. Și mai ales pentru cei care deocamdată nici măcar nu știu că au unul.

Introducere

„Un mic lot neobișnuit, nu-i așa?”

Eram pentru prima dată într-o sală de licitații imobiliare, dar cel care părea confuz era chiar bărbatul cu ciocănelul. Era pe punctul de a deschide licitația nu pentru o casă, un birou, un bloc de apartamente sau o înșiruire de magazine, ci pentru o scară. Înaltă de patru etaje, cu patru ferestre înguste pe lățime, gri atât la interior, cât și la exterior, această construcție era orfană. Clădirea căreia îi aparținuse fusese demolată, iar acum scara rămăsese singură, o adevărată „scară spre nicăieri”, așteptând să fie dărâmată.

Auzisem despre ea cu o zi înainte, ascultând parțial radioul în timp ce conduceam. „Și avem și o *scară* scoasă la vânzare”, anunțase prezentatorul de știri cu o intonație ușor ridicată, de parcă ridicase și din sprâncene. A doua zi, am recunoscut același ton și în vocea licitatorului, în timp ce stăteam în primul rând alături de fiul meu de șase ani, Aidan, și de echipa mea, ținând strâns o paletă de licitație și așteptând să fac prima ofertă.

Pentru majoritatea celor prezenți, această licitație era o glumă, dar pentru mine era ceva serios. Din momentul în care am auzit despre această proprietate ciudată scoasă la vânzare, am știut că o vreau. În timp ce conduceam, gândul mi-a zburat cu treizeci și cinci de ani în urmă. Aveam cincisprezece ani când tatăl meu a murit pe neașteptate. A făcut un infarct chiar

în fața mea. În săptămânile care au urmat, eu și mama ne-am tot certat – două persoane copleșite de durere, două firi orgolioase care nu știau cum să cedeze. După o ceartă deosebit de aprinsă, mi-a spus să plec, iar eu am luat-o în serios. Cred că ambii ne gândeam că celălalt doar declară chestii, dar niciunul nu a fost dispus să își ceară iertare sau să inițieze o împăcare. Am plecat și nu m-am mai întors niciodată.

Timp de câteva săptămâni, înainte să găsesc o cameră într-o casă care abia putea fi numită adăpost, nu am avut unde să dorm. Am avut nopți în care am dormit pe canapelele prietenilor și câteva petrecute afară. Mergeam pe strada principală din St Neots până când ieșeam din oraș și apoi mă întorceam: făceam orice pentru a mă feri de frigul iernii, orice pentru a trece timpul. Într-una din aceste nopți, mult timp după lăsarea întinericului, când liniștea îți spune că toți cei care au un pat în care să doarmă s-au băgat în el, mi-a atras atenția o rază de lumină în timp ce mergeam pe stradă. O ușă era întredeschisă și am împins-o. În interior, în lumina slabă, am văzut însemnele unei ieșiri în caz de incendiu. M-am uitat la scara din fața mea și am știut că este cel mai bun lucru pe care îl pot face: cel mai apropiat adăpost din noaptea aceea. Înfășurându-mă în haina mea largă, m-am așezat și am dormit.

S-a întâmplat cu mult timp în urmă, dar cuvintele acelea auzite la radio m-au purtat înapoi în acel mic sanctuar pe care îl descoperisem. Știam că o scară, chiar și una care nu duce nicăieri, poate avea un sens. Poate fi primul pas spre ceva mult mai mare.

Licitația a început de la 20.000 de lire sterline. Mi s-a părut absurd: toți acești bani pentru o clădire care nu avea niciun scop. De regulă, nu cumpăr proprietăți și chiar sfătuiesc oamenii să nu investească în ele. Și, totuși, iată-mă, târât într-un război al ofertelor pentru ceva ce, logic vorbind, era inutil.

Prețul a urcat cu chiu cu vai de la 21.000 la 22.000 de lire, moment în care am ridicat pentru prima dată paleta de licitație. Totuși, ofertele veneau de la oameni care nu erau în sală: 23.000, 24.000 de lire. Când am ridicat din nou mâna la 25.000, nu eram sigur cât avea să mai crească. Dar acum, că începusem să urc, nu aveam de gând să mă opresc.

— Douăzeci și cinci și jumătate?

Adjudecătorul a pus întrebarea de două ori, dar nu a primit niciun răspuns. Ofertanții online se opriseră. Încăperea pe jumătate goală era tăcută. Atunci ciocânelul a căzut cu o pocnitură energetică. L-am ridicat în aer pe Aidan și mi-am exprimat bucuria.

— Am câștigat-o!

Râsul nervos care a urmat mi-a spus de fapt că nu așa se comportă de obicei oamenii într-o sală de licitații. Dar aici nu era ceva obișnuit. Până și adjudecătorul a admis că nu mai vânduse ceva asemănător înainte. Aproape imediat, am început să primesc telefoane de la BBC, *New York Times* și alte publicații, care m-au întrebat de ce am făcut o asemenea nebunie.

În câteva minute, am semnat un contract și am plătit un avans, iar acum eram în mod ireversibil proprietarul celui mai ciudat lucru pe care l-aș fi cumpărat vreodată: probabil cea mai urâtă clădire din Twickenham. După o călătorie cu taxiul am ajuns în fața ei. O clădire fără adresă proprie, fără cutie poștală, fără un motiv real de a exista. Cenușie și soioasă, se șteia din spatele unui bloc de apartamente, cu mașini parcate pe stânga și tomberoane gigantice pe dreapta. Nu aveam încă cheile, dar ușa era întredeschisă, la fel ca a clădirii din adolescența mea. Am împins-o și am dat peste o priveriște bizară: tot felul de gunoaie fuseseră aruncate acolo, inclusiv biciclete, cadre de pat și stingătoare de incendii. Părea o belea irecuperabilă. Imediat am știut că e perfectă.

Scara nu era doar o călătorie în amintiri. Avea să devină curând elementul central al afacerii pe care o lansasem cu puțin timp înainte de licitație, una despre care cred că va fi cea mai importantă aventură a vieții mele. Este numită HelpBnk, iar misiunea ei este să ajute 10 milioane de oameni să înceapă o afacere și să își urmărească visul în mod gratuit. Ideea este incredibil de simplă: te înregistrezi pe platformă și fie ceri ajutor pentru afacerea ta, fie îi ajuți pe alții în afacerile lor. Am început acest proiect deoarece, de-a lungul a peste trei decenii de antreprenariat, au existat foarte multe ocazii în care am avut nevoie de ajutor sau de îndrumare, dar nu le-am primit sau nu mi-am permis să plătesc pentru a le obține. Nu am uitat ce am simțit când am cerut ajutorul unui antreprenor local când aveam cincisprezece ani și-mi administram prima afacere. El voia bani, iar eu nu aveam. Chiar și așa, l-am rugat să mă ajute. El a zâmbit, a dat din cap și a spus cuvintele pe care nu le-am uitat până astăzi. „Dacă nu plătești, nu ești atent!” Am știut dintotdeauna că nu este adevărat, dar am avut nevoie de treizeci și cinci de ani pentru a demonstra că greșește. Este motivul pentru care am creat HelpBnk: o platformă care le permite oamenilor să ajute alți oameni, oferindu-le sfaturi, susținere, expertiză sau mentorat dacă cineva are nevoie să-și urmeze visurile. Visul *meu* este acesta: o lume în care suntem liberi să ne ajutăm unii pe alții gratuit și necondiționat – să dăm fără să așteptăm nimic în schimb.

Pentru o perioadă, promovasem această idee de #GiveWithoutTake* ca pe o reprezentație solo, susținută de echipa mea minunată. Dacă mă știi pentru ceva, este probabil din postura tipului de pe TikTok care aborda oameni pe stradă pentru a-i întreba dacă au un vis, iar uneori le oferea bani pentru a-și abandona slujba și a și-l urma. Cu cât am făcut mai mult

* „Dă fără să iei” (n.t.).

acest lucru, cu atât mai convins am fost că foarte mulți dintre noi *deja avem* acel vis. Atât că nu știm cum să-l urmăm. Ne este teamă să facem plonjonul, nu avem încredere în capacitatea noastră sau nu suntem siguri care ar trebui să fie primul pas.

Există milioane de visuri în mințile oamenilor, așteptând scânteia care să le aprindă. Idei care au un mare potențial pentru a schimba viețile oamenilor în bine. Au nevoie doar de puțin ajutor. O persoană care să creadă în ei. Știu acest lucru pentru că, atunci când abordez oameni care lucrează în supermarketuri, restaurante fast-food, gări și șantiere, foarte mulți dintre ei abia așteaptă să-mi spună mie, un străin, despre produsele sau serviciile pe care vor să le construiască, despre țările pe care vor să le viziteze și despre schimbarea pe care vor să o facă în lume. Despre visul lor de a ajuta oamenii fără adăpost, de a-i sprijini pe cei suferinzi de cancer sau de a face haine pentru oamenii care tocmai au suferit o intervenție chirurgicală majoră. Acest lucru nu înseamnă că își urăsc slujba, ci doar că ei cred că există și vor să facă ceva mai mult în viață.

Tot acest potențial există. Imaginează-ți ce s-ar putea întâmpla dacă l-am debloca. Mă entuziasmează doar să vorbesc despre acest lucru; de aceea visurile sunt o forță atât de puternică.

În mod similar, scara cumpărată la licitație așa urma să își găsească scopul. Inițial, m-am gândit că ar putea deveni un spațiu temporar în care oamenii ar putea veni pentru a primi sfaturi – un atelier pentru HelpBnk. Însă Dudley, un membru al echipei mele, a sugerat o idee chiar mai bună.

El a remarcat un alt lucru pe care această clădire fără nume, cutie poștală sau adresă nu îl avea. O sonerie. Puteam instala o sonerie cu o cameră video în fața căreia oamenii erau invitați să își prezinte visurile. Le-am înregistra pe toate, le-am publica online și am găsi soluții pentru a-i ajuta. Până acum

abordasem oameni la întâmplare, întrebându-i dacă au un vis. Acum, oamenii care își știau deja visurile puteau veni la scară și să apese pe sonerie.

Și au venit. Înregistrările au început să curgă: o persoană chiar m-a menționat într-o postare spunând că pornea într-o călătorie de șase ore din Scoția la Londra pentru a suna la ușă. Dacă te-aș duce acum acolo, la clădirea aceea comică de pe strada principală din Twickenham, am observa ceva: o persoană stând acolo cu o bucată de hârtie, ținându-și visul în mână, spunându-și sieși cuvintele. Am vedea-o ezitând, făcând o ultimă repetiție și apoi apăsând soneria.

În felul acesta, sute de persoane au venit la clădirea cu pricina și au făcut pasul acela esențial pentru a-și împlini visul – l-au rostit cu voce tare și au spus cuiva că îl vor împlini. Transformaserăm această scară spre nicăieri în cea mai neversimilă fabrică de visuri din lume.

Am instalat soneria deoarece cred că unul dintre cele mai importante lucruri pe care îl poți face pentru o persoană este să o inviți să își spună visul, să îl ia în serios și să o ajuți să și-l îplinească. Vreau să ofer oamenilor acel ajutor și acea încurajare de care am avut disperată nevoie și pe care nu le-am primit la cincisprezece ani, când eram falit și fără adăpost. Vreau ca mulți oameni să aibă șansa de a-și împlini visul și să facă primul pas care va duce la mult mai multe.

Această carte este următorul pas în acel proces. Este argumentul meu pentru care fiecare ar trebui să sune la ușă – chiar dacă soneria aceea există doar în imaginație – și un ghid pentru ce ar trebui să facă mai departe. Este tot ce am învățat din inițierea, administrarea și investirea în zeci de afaceri în cariera mea și din discuțiile pe care le-am avut cu mii de oameni despre cum își pot găsi și urma visurile.

În această carte, voi arăta de ce avem de fapt nevoie de un vis și cum acesta poate deveni o forță motivațională în viețile

noastre dacă îl lăsăm să fie prezent. Voi vorbi despre cum îți poți descoperi propriul vis care, îți promit, chiar există dacă știi unde și cum să îl cauți. Și voi discuta despre ce să faci odată ce îl găsești, despre pașii concreți pentru a începe să transformi o viziune îndrăzneată într-o realitate puternică.

Mă voi baza pe experiența mea de antreprenor, de la momentul în care mi-am început prima afacere la vârsta de cincisprezece ani, când eram fără adăpost în Cambridgeshire, și ajungând până la construirea Fluid, o agenție digitală creativă din Hong Kong pe care, în cele din urmă, am vândut-o către PricewaterhouseCoopers – ceva ce eu și soția mea Helene am făcut dintr-o idee scrisă pe un suport de bere, într-o companie achiziționată de una dintre cele mai mari firme de consultanță din lume. Îți voi împărtăși lecții de la mulți antreprenori cu care m-am întâlnit pe parcurs, unii dintre ei nume familiare, alții nu. Și voi arăta cum oamenii care au pornit de la nimic altceva decât o idee în cap au transformat-o în ceva incredibil, care le-a schimbat viața.

Speranța mea este că, până la finalul acestei cărți, visul tău nu va mai fi o dorință îndepărtată, ci, în schimb, o realitate pe care o trăiești. Citind cu atenție, luând măsuri în baza sfaturilor enumerate și explorând adânc în căutarea scopului vieții tale, cartea aceasta poate fi un bilet pentru existența la care ai visat întotdeauna.

Dar, mai întâi, aș vrea să răspund la o întrebare pe care simt că unii dintre voi vreți să o puneți. De ce contează toate acestea? De ce fac mare caz de visuri și sonerii? E simplu. Când ai un vis și când ai identificat un scop, viața ta se va schimba. Totul începe să aibă sens deoarece nu mai joci după regulile altora. Toată munca pe care o faci are o motivație semnificativă, ceea ce o face valoroasă. Gata cu numărarea orelor. Gata cu efortul de a te da jos din pat dimineața. Gata

cu munca în beneficiul cuiva pe care nu l-ai întâlnit niciodată. Ai singurul fel de motivație care contează – una pe care ți-ai insuflat-o singur.

Un vis este un lucru puternic și necesar. Este și o treabă serioasă. Aici nu vorbim despre idei neclare sau despre fantezii nefondate, ci despre o bază solidă: ceva pe care îți poți clădi viața. Ai nevoie de claritate în modul în care te raportezi la vis, disciplină în modul în care îl definești și perseverență dacă vrei să îl împlinești. Trebuie să eviți capcana aspirațiilor care nu sunt visuri reale, să te îndepărtezi de scuzele și miturile populare care ne împiedică să ne urmărim obiectivele și să înveți cum să accepți teama, să îți antrenezi mușchiul riscului, să perseverezi în împrejurări potrivnice și să alegi momentul potrivit pentru a renunța și a merge mai departe.

Vestea bună este că toate acestea pot fi învățate. Nu sunt niște abilități speciale sau puteri magice. Eu însumi le-am făcut de multe ori și am ajutat sute de oameni să facă la fel. A defini și a urmări un vis nu este un lux, ci ceva de care avem cu toții nevoie și pe care fiecare dintre noi îl poate obține. Fă-o și nu vei mai vrea să te întorci la vechea ta viață.

Punerea întrebării este doar începutul. Ce vine după ea este ceea ce are puterea să schimbe totul. Așa că te întreb: ce vis ai? Și vrei să știi cum ți-l poți împlini?

**Partea
întâi**

De ce să visezi?

Visuri, țel și lucrurile care
le stau în cale

1 | Miturile despre viață

În cea mai mare parte a vieții nu m-am gândit niciodată să am un vis. Nu știam că am nevoie de unul. De fapt, aveam peste patruzeci de ani și construisem și vândusem o companie înainte să încep să înțeleg importanța vitală a acestui lucru.

De când am plecat de acasă la cincisprezece ani și mi-am început prima afacere (furnizam servicii de grădinărit), am fost într-o continuă alergare: am muncit fără încetare, am urmărit orice pistă, am venit cu idei noi. După ce mi-am vândut afacerea pentru câteva milioane, puteam face orice voiam. Pentru prima dată, aveam libertate totală în viață. Nu mi-a luat mult timp pentru a-mi da seama că o uram.

La început nu-ți dai seama ce lipsește. Cheltuiești o parte din banii pe care i-ai făcut: o casă frumoasă, mașina pe care ți-ai dorit-o dintotdeauna, marile vacanțe pe care le amânaseși mereu din cauza afacerii. Joci golf, stai într-un jacuzzi cu apă fierbinte și îți spui că asta e viața adevărată. Pentru o vreme, chiar crezi asta.

Apoi te lovește. Fiecare persoană care a spus că banii nu aduc fericirea a avut dreptate. Întotdeauna m-am gândit că sună banal. Pornind de la zero, lucrasem fără încetare până în punctul în care aveam și o grămadă de bani, și libertatea pe care ți-o aduc aceștia. Mi-am spus că siguranța financiară și pensionarea la patruzeci de ani erau ceea ce îmi doream. Acum am înțeles adevărul: *să câștig* bani m-a împlinit, dar *să-i am* nu. Nu mai construiam ceva, ci păstram ce aveam.

Acum, că aveam toată libertatea din lume și suficienți bani pentru a nu mai munci, ce mai *voiam*? Gândindu-mă la asta, am realizat că nimeni nu-mi mai pusese această întrebare. Și mai rău, nici eu nu m-am întrebat vreodată. La școală, presupunerea era că vom presta muncă fizică și nu ne vom mai dori altceva. Apoi, după ce am plecat de acasă, nu am avut de ales: a trebuit să găsec de lucru și să fac bani pentru a supraviețui. În diverse feluri, fac același lucru încă de atunci.

Mă gândisem fără încetare cum să am succes în afacerile pe care le administram. Dar nu m-am gândit niciodată ce înseamnă pentru *mine* să am succes. Ce înseamnă o viață bună. Ce duce la fericire și împlinire. Mă concentrasem pe un singur aspect și nu vedeam restul imaginii de ansamblu.

Impulsul a venit când îmi îndeplineam singurul angajament constant: îmi duceam și îmi luam fiul de la creșă. În căutarea unei comunități, experimentasem pe rețelele sociale și am încărcat un videoclip după ce l-am lăsat într-o dimineață la creșă. Am spus ce simțeam – că era cea mai bună parte a zilei și că, în acel moment, mă simțeam cel mai norocos om din lume. Îmi trăiam visul, nu mai trebuia să muncesc și puteam petrece cât timp doream cu fiul meu. Părea ceva de succes.

În clipa aceea, aveam un public micuț de câteva mii de urmăritori. Dintr-un motiv oarecare, videoclipul a devenit viral, prima dată când mi se întâmplase acest lucru. Curând, comentariile au început să curgă, ceva cu care nu eram obișnuit. Unele erau pline de umor („Sunt falit și fac același lucru”), dar alții au fost critici. În special unul mi-a atras atenția.

„Nu mai posta porcării din astea. Nu toată lumea își permite să aibă un vis.”

La început comentariul m-a enervat, dar curând m-a intrigat. De ce nu? De ce să nu aibă fiecare un vis? De fapt, oare nu ar trebui să aibă toată lumea unul?

Apoi a început să mă roadă. Eu aveam un vis? Am avut vreodată? Acesta era? Oricât îmi plăcea să am grijă de Aidan și să contribui la creșterea lui, știam că acest lucru nu va fi veșnic. În scurt timp va crește și va avea o viață proprie. Nu va mai avea nevoie de mine. Așadar, care era visul meu, ceva ce aș putea urmări pentru tot restul vieții?

Nu am putut ignora comentariul și, acasă, am scris un răspuns. „Tu ai un vis? Ce vis ai?”

Ce vis ai?

Este o întrebare înșelătoare, una care pare simplă, dar la care, de fapt, este greu de răspuns; pare inocentă, dar e și foarte provocatoare. Poate părea naivă atunci când este pusă, dar propriul răspuns va fi incredibil de revelator în privința poziției fiecăruia în viață.

În dimineața aceea și cu răspunsul acela a fost pentru prima dată când am pus întrebarea. Unii oameni spun că au fost inspirați de părinți, alții de un frate, de un profesor sau de un mentor. În cazul meu a fost un trol de pe internet. Așa că mersi, persoană oarecare de pe TikTok. Dacă nu îți place ce urmează să citești, acum știi cine e de vină.

Nu am primit niciodată un răspuns de la acel comentator nefericit. Dar cuvintele lui mi-au rămas în minte. Dacă nu am avut un vis în tot acest timp, ce am făcut? Cum mi-am purtat compania spre o vânzare de succes și cum am făcut-o așa cum trebuia?

Asta m-a făcut să mă gândesc, pentru prima dată, la ce înseamnă cu adevărat succesul și cum îl putem obține.

M-am gândit la companiile pe care le-am construit, la succesele și eșecurile lor, la poveștile pe care mi le-am spus singur și la modul în care le priveam acum. Pe parcurs am înțeles ceva. Avem unele idei *ciudate* despre ce este succesul și cum poate fi atins. Mituri și prejudecăți care adesea ne fac să vizăm