

Jaký je váš sen?

Objevte svou vášeň.

Mějte rádi svou práci.

Vybudujte si bohatší život.

Simon Squibb



progresguru

Jaký je váš sen?

WHAT'S YOUR DREAM Copyright © Simon Squibb, 2025. All rights reserved.
This edition published 2025 by Century, an imprint of Cornerstone. Cornerstone is part of the Penguin Random House group of companies. 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).

Podle anglického originálu **WHAT'S YOUR DREAM** vydalo nakladatelství ©PROGRESGURU v Olomouci v roce 2026.

Žádná část této knihy nesmí být nijak použita nebo reprodukována bez písemného svolení, s výjimkou případů krátkých citací jako součásti kritických článků a recenzí a zároveň nesmí být použita ani reprodukována jakýmkoli způsobem za účelem trénování technologií nebo systémů umělé inteligence. Toto dílo je vyňato z textového a datového dolování (článek 4 odst. 3 směrnice EU 2019/790).

PŘEKLAD: Kristýna Kejdušová
JAZYKOVÁ KOREKTURA: Jan Linhart
REDAKTOR: Jan Linhart
GRAFICKÁ ÚPRAVA A SAZBA: Tomáš Brejcha
DESIGN OBÁLKY: Ondřej Kulíšek
TISK A VAZBA: Expresta s.r.o., Bratislava

1. VYDÁNÍ

PROGRESGURU, 2026
progresguru.cz

Knihla vychází také elektronicky a jako audiokniha
ISBN: 978-80-909237-0-6

*Aidenovi,
mé inspiraci, jak tento svět udělat lepším místem.*

Obsah

Předmluva k českému vydání	9
<i>Varování č. 1</i>	13
Úvod	15
ČÁST PRVNÍ: Proč mít sen?	
1 Mýty o životě	25
2 Proč na snu záleží	43
3 Proč je posláni důležité	57
4 Sedm schodů	73
ČÁST DRUHÁ: Váš sen	
5 Tři otázky	95
6 Osvobodte se	115
7 Postavte si loď	131
<i>Varování č. 2</i>	145
ČÁST TŘETÍ: Jděte za svým snem	
8 Začněte s málem	149
9 Zbohatněte	165
10 Najděte skvělé lidi	185
11 Naučte se riskovat	205
12 Vytvrvejte	219
13 Prodejte a začněte znovu	233
Doslov	247
Poděkování	251
O autorovi	253

Předmluva k českému vydání

Pamatujete si ten moment, kdy jste poprvé vyslovili svůj sen nahlas? Možná to bylo v dětství. Možná nedávno. Nebo možná... nikdy. Protože jste se báli, že se vám vysmějí. Že je to nereálné. Že na to nemáte. Jmenuji se Jan Linhart a před třinácti lety jsem založil ProgresGuru. A dnes vám společně se Simonem Squibbem přinášíme knihu, kterou bych si přál mít, když jsem začínal.

Když jsem na začátku roku 2024 četl rukopis britského influencera a podnikatele Simona Squibba, kniha ještě nevyšla. Měla vyjít až v lednu 2025. Přčetl jsem první kapitoly a hned jsem věděl, že ji chci vydat pod naší značkou a představit českým čtenářům a posluchačům. Dnes je „What’s Your Dream?“ v Británii bestsellerem číslo jedna za rok 2025 podle Sunday Times. Mám dojem, že se to nezmění ani v roce 2026, tentokrát snad i v České republice. Za těch třináct let jsem vydal přes sto titulů. Četl jsem stovky knih o podnikání, motivaci, osobním rozvoji. Vydáváme jen ty, které podle nás mají šanci něco opravdu změnit. Možná vás, možná váš byznys, možná jen váš pohled na věc. Tato kniha má všechno.

Simon Squibb není typickým podnikatelem a investorem. V patnácti letech se stal bezdomovcem. Svou první firmu založil, protože neměl na vybranou. Později prodal svou marketingovou agenturu Fluid společnosti PwC za víc peněz, než kdy bude potřebovat. A co udělal potom? Založil HelpBnk, koupil zchátralé schodiště v Londýně, ve kterém v patnácti přespával, a instaloval na něj zvonek, na který může kdokoli nahrát svůj sen a požádat o podporu. Pak začal zastavovat náhodné lidi na ulici s otázkou „Máte sen? Jaký je váš sen?“ a nabídl jim peníze, aby mohli hned začít. Celé to natáčel a jejich příběhy sdílel s miliony svých sledujících. Poskytl

jim nejen finanční prostředky na rozjezd podnikání, své zkušenosti a rady, ale i publikum, které by sami nikdy neoslovili. Videa se stala virálními. Dnes má přes 15 milionů sledujících a chce pomoci deseti milionům lidí nastartovat jejich byznys. Protože si dobře uvědomuje, co to znamená mít sen a nikoho, kdo by v něj věřil.

Když jsem četl Simonův příběh, viděl jsem v něm sám sebe. Ne ve výsledcích. Ty naše jsou naprosto odlišné. Zatím. Ale v té touze, která vás žene dál. V bezesných nocích plných pochyb, kdy se ptáte sami sebe, jestli to má vůbec smysl. A v té odvaze to stejně zkusit a vytrvat, dokud svého snu nedosáhnete. I po třinácti letech je v této knize spousta věcí, které nedělám. Měl bych, ale nedělám. Na spoustu z toho jsem si musel přijít sám – pokusy, omyly, chybami, které mě stály energii, čas i peníze. Možná i vztah.

A to je přesně důvod, proč tato kniha není jen pro začátečníky. Je pro lidi, kteří tápou a ukazuje jim, že první krok nemusí být tak těžký, jak si většina myslí. Je pro ty, kteří už sice podnikají, ale zasekli se nebo přešlapují na místě. A je i pro ty, kterým se vysloveně daří, protože úspěch bez směru je jen drahým způsobem, jak být nešťastným.

V českém prostředí máme tendenci být skeptičtější k motivačním knihám. Často oprávněně. Ale Simonova kniha není o prázdných frázích, povrchních radách, rychlých řešeních a motivačních klišé. Není o tom, že opustíte práci, začnete podnikat a za měsíc budete milionářem. Je o konkrétních krocích. O pravdivých příbězích a zkušenostech. O tom, jak se zeptat sami sebe na tu nejdůležitější otázku: „Jaký je vlastně můj sen?“ A následně – což je ještě důležitější – jak tento sen začít realizovat. Ne jednou. Ne za rok. Ale dnes.

Co mě na Simonovi fascinuje nejvíc, je jeho otevřenost a upřímnost. Neříká, že je podnikání snadné. Dost často se zmiňuje o tom, že je opravdu těžké, ale že to stojí za to. Nenabízí rychlá řešení, ale poskytuje praktické kroky, které opravdu fungují. A to můžu jen potvrdit. Jeho příběhy nejsou vymyšlené. Jsou to skutečné osudy lidí, kterým pomohl najít jejich cestu. Lidí jako jsem já. Lidí jako jste vy.

Tato kniha není jen o podnikání. Je o odvaze snít. A ještě větší odvaze své sny uskutečnit. Je o tom, že nikdy není pozdě začít znovu. Je o síle komunity a o tom, jak důležité je, když někdo věří ve váš potenciál.

Česká republika má bohatou tradici podnikavosti a inovací. Máme skvělé nápady, talentované lidi. Ale často nám chybí odvaha začít, schopnost se prosadit a víra v sebe sama. A právě s tím vším vám Simon v této knize pomůže. Ukáže vám, jak přestat váhat a prostě začít. Takže mi dovoluňte, abych vám položil jeho známou otázku: „**Jaký je váš sen?**“

Jan Linhart

Majitel a zakladatel ProgresGuru

Olomouc, 2025

Varování č. 1

Pokud narazím na lidi, kteří mi řeknou, že jsou se svým životem skutečně spokojeni, nechám je být. Neptám se jich, jaký je jejich sen, protože vím, že už ho dávno žijí. Pogratiuji jim a vezmu si mikrofon zpět.

Pokud jste se v tomto prvním odstavci našli, tuto knihu odložte. Není pro vás. Nepomůže vám, možná vám spíše zkomplikuje život.

Pokud jste však na pochybách, pokud si myslíte, že život může být ještě o něčem jiném, tak pokračujte ve čtení. Napsal jsem ji přesně pro vás. Pro ty, kteří svého snu ještě nedosáhli. A také pro ty, kteří vůbec nevědí, že nějaký mají.

Úvod

„To je ale zvláštní, malá nemovitost, že?“

I když to byla moje první dražba nemovitostí, zmatený mi přišel spíše licitátor. Zrovna se chystal zahájit dražbu – ne domu, kanceláře, bytového domu nebo řady obchodů, nýbrž schodiště. Toto zcela osiřelé schodiště bylo čtyři patra vysoké, mělo čtyři úzká okna a uvnitř bylo celé zašedlé. Původně sloužilo jako součást bloku, který byl později zrekonstruován. Nyní tam vedoucí do prázdna jen tak stálo a čekalo na demolici.

Onu zprávu jsem zaslechl den předtím, když jsem řídil a u toho napůl poslouchal rádio. „A na prodej je schodiště,“ oznámil moderátor se vzrůstající intonací a slyšitelně pozvednutým obočím. Stejný tón jsem zaznamenal u zmíněného licitátora následující den, když jsem seděl v první řadě se svým synem Aidenem a svým týmem, v ruce dražební pádlo a čekal na svůj první příhoz.

Mnoho lidí to považovalo za vtip, ale já to bral smrtelně vážně. Již v momentě, kdy jsem o této zvláštní parcele slyšel poprvé, věděl jsem, že ji chci. Za volantem jsem se v mysli vrátil o třicet pět let zpět. Když mi bylo patnáct, můj otec náhle zemřel. Přímo přede mnou dostal infarkt. V následujících týdnech jsme se s mámou dost často dostávali do konfliktů – byli jsme dva lidé, kteří se brodili v bolesti, dvě tvrdohlavé osobnosti a ani jedna nechtěla ustoupit. Po jedné obzvláště ošklivé hádce mi řekla, ať se seberu a vypadnu, a já ji vzal za slovo. Pravděpodobně jsme si oba mysleli, že to ten druhý nemyslí vážně, ale ani jeden z nás nebyl ochotný se omluvit nebo usmířit. Odešel jsem a už se nikdy nevrátil.

Pár týdnů předtím, než jsem si našel pokoj v domě, který by se dal nazvat squatem, jsem neměl kde spát. Některé noci jsem spal

u kamarádů na gauči, některé strávil venku. Chodíval jsem po ulici St Neots, která mě vedla ven z města, a pak jsem šel zase zpátky. Dělal jsem cokoli, co by zahrnovalo zimu a zabílo čas. Během jedné z těch nocí, dlouho po setmění, kdy vám všudy přítomné ticho napovídá, že si všichni, kdo mají postel, šli lehnout, mě na tmavé ulici zaujal paprsek světla. Byly to pootevřené dveře. Šel jsem k nim a strčil do nich. Uvnitř bylo slabounké světlo, které vydávalo označení pro únikový východ. Podíval jsem se na schody přede mnou a bylo mi jasné, že je to to nejlepší, co jsem momentálně mohl k přespání najít. Zabalil jsem se do svého velkého kabátu, lehl si a usnul.

Bylo to tak dávno, a přesto mě slova, která jsem slyšel v rádiu, přenesla zpět do mého tehdejšího útočiště. Věděl jsem, že i schody, které nikam nevedou, mají svůj význam. Mohou být prvním krokem k něčemu mnohem většímu.

Dražba začínala na vyvolávací ceně 20 tisíc liber. Bylo to absurdní. Tolik peněz za něco tak bezúčelného. Zpravidla nerad nakupuji nemovitosti, vlastně dokonce radím lidem, aby do nich neinvestovali. A přesto jsem tady, vtažen do dražební války o něco, co logicky nedává smysl. Vyvolávací cena se postupně navyšovala z 21 tisíc na 22 tisíc liber, a to byl moment, kdy jsem začal přihazovat i já. Příhozy však padaly od lidí, co nebyli v místnosti: 23 tisíc, 24 tisíc. Když jsem zvedl ruku při 25 tisících, přemýšlel jsem, o kolik nahoru to ještě půjde. Avšak teď, když jsem šplhal výš, jsem rozhodně nehodlal přestat.

„Dvacet pět a půl?“

Licitátor tuto otázku položil dvakrát, ale nikdo se nepřihlásil. Lidé, co přihazovali online, skončili. V poloprázdné místnosti bylo naprosté ticho. Následně zaznělo odklepnutí dražebního kladívka. Popadl jsem Aiden a vykřikl radostí:

„Je to naše.“

Nervózní smích ostatních, který následoval, mi napověděl, že to v dražební síni lidé obvykle nedělají. Avšak tohle nebyla obyčejná parcela. Dokonce i licitátor řekl, že něco takového ještě nikdy nedražil. V podstatě okamžitě mě kontaktovala média, BBC, New

York Times a další, všichni chtěli vědět, proč jsem se pustil do něčeho tak šíleného.

Během patnácti minut jsem podepsal smlouvu, zaplatil zálohu a nevratně se stal majitelem té nejdivnější věci, kterou jsem si kdy koupil a koupím – pravděpodobně nejošklivější budovy v Twickenhamu. O jízdou taxíkem později jsem stál před ní. Před budovou, která neměla žádnou adresu, žádnou schránku, žádný pořádný důvod k existenci. Byla celá šedá a ošuntělá, trčela zpoza paneláku, nalevo stála zaparkovaná auta, napravo řada popelnic. Ještě jsme neměli klíče, ale stejně jako před mnoha lety byly dveře otevřené. Zatlačil jsem na ně, vešel dovnitř a stal se svědkem naprosto bizarního pohledu na tunu odpadu, který se tam za ty roky nashromáždil, včetně kol, rámu postelí a hasicích přístrojů. Vypadalo to jako naprostý chaos a já okamžitě věděl, že je to perfektní.

To schodiště nebylo jen vzpomínkou. Mělo se stát ústředím mého byznysu, do kterého jsem se pustil krátce předtím, než jsem jel na dražbu, a o kterém jsem byl přesvědčený, že bude tím nejdůležitějším v mém životě. Pojmenoval jsem jej HelpBnk a jeho posláním bylo zdarma pomoci milionům lidí založit vlastní byznys a jít si za svým snem. Myšlenka byla prostá: přihlásíte se na platformu a buď požádáte o pomoc nebo ji sami nabídnete. Založil jsem jej proto, že v průběhu více než tří desítek let mého podnikání jsem nespočetněkrát potřeboval pomoc nebo radu, ale buď jsem ji nedostal nebo si ji nemohl dovolit. Nikdy jsem nezapomněl, jaké to bylo, když mi bylo patnáct, začal jsem podnikat a prosil místního podnikatele o pomoc. Chtěl za to peníze, které jsem neměl, i tak jsem však doufal, že mi pomůže. On se ale usmál, zavrtěl hlavou, a řekl mi něco, co mi od té doby zůstalo v paměti: „Když za něco nezaplatíš, nevážíš si toho.“ Věděl jsem, že nemá pravdu, ale trvalo mi třicet pět let, abych to dokázal. Tohle je ten důvod, proč jsem založil HelpBnk, platformu, která umožňuje lidem pomáhat ostatním, nabízí radu, podporu, znalosti nebo odborné vedení, které člověk potřebuje, aby šel za svým snem. Přesně toto je mým snem: svět, ve kterém si všichni navzájem bezplatně a bez závazku pomáhají – prostě podávat pomocnou ruku, aniž bychom něco očekávali na oplátku.

Nějaký čas jsem myšlenku #GiveWithoutTake (*#DávejAniž-BysBral – pozn. překladatele*) propagoval jako one-man show, kterou držel pohromadě můj skvělý tým. Pokud jsem vám odněkud povědomý, je to pravděpodobně z TikToku, kde jsem známý jako ten, kdo oslovuje lidi na ulici a ptá se jich, jestli mají nějaký sen, a někdy jim také nabízí peníze, aby mohli dát výpověď z práce a jít si za ním. Čím častěji jsem to dělal, tím více jsem byl přesvědčen, že mnoho z nás ten svůj sen už dávno má. Jenom nevíme, jak si za ním jít. Bojíme se jít do rizika, nevěříme našim schopnostem nebo si nejsme jistí, jaký krok udělat jako první.

Kolem nás jsou miliony snů, které žijí v lidských myslích a čekají, až je něco přivede k životu. Nápady, které by mnoha lidem změnily život k lepšímu. Jen potřebují pomoc. Jednoho člověka, který v ně bude věřit. Vím to, protože když oslovuji lidi pracující v supermarketech, řetězcích rychlého občerstvení, nádražích nebo na stavbách, mnoho z nich se téměř nemůže dočkat, až mně, zcela cizímu člověku, řekne o značce, kterou by chtěli vybudovat, zemích, které by chtěli navštívit, nebo nápadech, jak změnit svět k lepšímu. Hovoří o snech, o pomoci lidem bez domova, podpoře lidí trpících rakovinou nebo výrobě oblečení pro někoho, kdo má za sebou velkou operaci. Neznamena to, že nenávidí svou práci, spíše věří, že je něco víc, co ve svém životě mohou dokázat.

Potenciál už existuje. A teď si zkuste představit, že ho někdo odemkne. Jsem nadšený už jen z toho, že o tom píšu, a přesně proto jsou sny takovou hnací silou.

Toto jsem zamýšlel pro své schodiště. Myslel jsem, že by z něj mohlo být útočiště, kam by si každý mohl přijít pro radu. Místo, kde by byla HelpBnk. Potom však Dudley, člen mého týmu, navrhl ještě něco lepšího.

Upozornil mě na to, že naše schodiště nejenže nemá poštovní adresu nebo schránku, ale nemá ani zvonek. Mohli bychom tam tedy zabudovat zvonek s videokamerou a vyzvat lidi, aby nám odprezentovali své sny. Nahráli bychom je, zveřejnili na webu a pomohli jim najít podporu k realizaci jejich snů. Doposud jsem lidi oslovoval náhodně, avšak teď by se svými sny mohli oslovit oni nás.

A přesně to taky udělali. S videi se roztrhl pytel: jeden člověk mě označil v příspěvku s tím, že právě vyrazil na svou šest hodin trvající cestu ze Skotska do Londýna, aby mohl zazvonit na můj zvonek. Kdybych vás tam teď vzal, k té směšně vypadající budově v Twickenhamu, určitě bychom tam viděli nějakou osobu, která před ní stojí, v ruce žmoulá papírek se svým snem a něco si pro sebe povídá. Viděli bychom, jak váhá, ještě naposledy si to sama pro sebe odříká, a pak zazvoní na zvonek.

Díky tomuto zvonku přišly ke schodišti stovky lidí, kteří udělali první velký krok na cestě za svým snem – řekli ho nahlas a řekli, že ho chtějí uskutečnit. Proměnili jsme schody vedoucí odnikud nikam v továrnu na sny.

Zřídil jsem ten zvonek, protože věřím tomu, že jednou z nejdůležitějších věcí, kterou pro druhého můžeme udělat, je pobídnout ho, aby nám řekl o svých snech, vzít ho vážně a pomoci mu je uskutečnit. Chci poskytnout lidem pomoc a povzbuzení, které jsem sám v patnácti, když jsem byl bez peněz a bez domova, tolik potřeboval, ale nedostal. Chci, aby lidé měli šanci uskutečnit své sny a udělat první krok, který pak povede k mnoha dalším.

Tato kniha je dalším krokem v mém procesu. Je to můj argument, proč by měli všichni lidé zazvonit na zvonek – i kdyby ten zvonek měl být jen v jejich hlavě. Je to taky průvodce, co dělat dál. Obsahuje všechno, co jsem se naučil v průběhu své kariéry díky založení, vedení a investování do mnoha společností, a taky díky rozhovorům s tisíci náhodným lidmi o tom, jak najít svůj sen a jít si za ním.

V této knize se v první řadě budu věnovat tomu, proč sny potřebujeme a jak se mohou stát hnacím motorem našich životů, pokud jim to dovolíme. Budu mluvit o tom, jak najít svůj vlastní sen, a slibuji vám, že ho objevíte, pokud budete vědět, kde a jak hledat. Pak vám ukážu, co s takovým snem dělat a jak svou vizi můžete přeměnit ve skutečnost.

Budu se opírat o svou kariéru podnikatele, od začátků podnikání v patnácti letech, kdy jsem byl bezdomovcem v Cambridgeshire, až do založení společnosti Fluid, digitální kreativní agentury v Hongkongu, kterou jsem později prodal společnosti

PricewaterhouseCoopers. Tato agentura vznikla jako nápad, který jsme s mou ženou Helen vymysleli u piva, abychom jej pak prodali jedné z největších konzultačních společností na světě. Budu s vámi sdílet lekce, které jsem se naučil od mnoha podnikatelů, které jsem na své cestě poznal. Některé budete znát, některé ne. Taky vám ukážu, jak lidé, kteří začali jen s myšlenkou v hlavě, ji proměnili v něco naprosto neuvěřitelného, co jim změnilo život.

Přál bych si, aby na konci této knihy váš sen nebyl jen pouhým vzdáleným přáním, nýbrž skutečností, které se můžete dotknout. Když budete pozorně číst, následovat rady, které vám dám, a ponoříte se hlouběji do sebe, abyste objevili své poslání, může být tato kniha vstupenkou k životu, o jakém jste vždy snili.

Nejprve ale odpovím na otázku, kterou si určitě mnozí pokládáte. Proč na tom tolik záleží? Proč tady tak barvitě vyprávím o snech a jakémsi zvonku? Je to jednoduché. Když máte sen a když víte, co je vaším posláním, váš život se změní. Všechno začne dávat smysl, protože už nehrajete podle cizích pravidel. Veškerá práce, kterou děláte, má smysl a připadáte si užiteční. Už žádné odpočítávání do konce pracovní doby. Už žádné nucené vstávání. Už žádná práce pro zisk někoho, koho nikdy nepotkáte. Budete mít tu jedinou motivaci, na které záleží – tu, kterou jste si sami nastavili.

Sen je nesmírně mocná a potřebná věc. Ale taky je to velmi vážná věc. Nemluvím tady o snech postavených na vzdušných zámcích, ale o snech stojících na pevných základech: o něčem, díky čemu můžete vybudovat svůj život. Potřebujete jasně vědět, jak o svých snech přemýšlet, mít disciplínu, abyste je mohli definovat, a vytrvalost, abyste jich mohli dosáhnout. Musíte se vyvarovat snů, které nejsou reálné, výmluvám nebo populárním mýtům, které nás odrazují od našich cílů. Musíte se naučit, jak čelit strachu, posilovat svou schopnost riskovat a zvládat neúspěchy, a zároveň poznat, kdy je správný čas to zabalit a posunout se dál.

Dobrou zprávou je, že to všechno se dá naučit. Nejsou to nějaké speciální nebo nadpřirozené dovednosti. Sám jsem to dokázal a pomohl stovkám dalších, aby to dokázali taky. Definovat svůj sen a jít si za ním není luxus, ale něco, co všichni potřebujeme,

a něco, co každý z nás může dokázat. Vydejte se na tuto cestu a už nikdy se nebudete chtít vrátit do svého starého života.

Tato otázka je však pouhým začátkem. Je to právě to, co následuje, co má moc všechno změnit. Takže se vás ptám: jaký je váš sen? A chcete vědět, jak ho dosáhnout?