

What's Your Dream?

Vind je passie.

Hou van je werk.

Leid een rijker leven.

'Simon geeft je de kracht
om je dromen te volgen
zonder angst.'

JAMIE OLIVER

Simon
Squibb

#1
SUNDAY TIMES
BESTSELLER



Inhoud

WAT IS JOUW DROOM?	9
Waarschuwing nr. 1	11
Inleiding	13
DEEL 1 Waarom dromen?	21
1. De mythen over het leven	23
2. Waarom een droom ertoe doet	44
3. Waarom zingeving ertoe doet	61
4. Zeven treden	80
DEEL 2 Je droom	103
5. Drie vragen	105
6. Maak jezelf vrij	127
7. Bouw een schip	145
Waarschuwing nr. 2	161

DEEL 3 Volg die droom	163
8. Begin arm	165
9. Word rijk	184
10. Zoek briljante medewerkers	207
11. Ontwikkel een risicospier	230
12. Blijf doorgaan	246
13. Verkopen en opnieuw beginnen	261
 Nawoord #TakeFour	 277
 Dankwoord	 281
 Noten	 283

Waarschuwing nr. I

Als ik mensen ontmoet die zeggen dat ze oprecht blij zijn met hun leven, dan laat ik ze met rust. Ik vraag niet of ze een droom hebben, omdat ik weet dat ze die al realiseren. Ik feliciteer hen daarmee en leg mijn microfoon weg.

Als jij een van hen bent, kun je dit boek wegleggen. Je hebt er niets aan. Het zal je niet verder helpen en misschien zelfs averechts werken.

Maar als je enige twijfel koestert, een gevoel hebt dat er weleens meer uit het leven te halen valt of dat je meer wilt, sla het dan open. Ik heb het voor jou geschreven. Voor iedereen wiens droom nog in het verschiet ligt. En zeker voor wie niet eens weet dat hij of zij een droom heeft.

Inleiding

‘Dit is wel een apart veilingstuk.’

Ik was voor het eerst op een veiling van vastgoed, maar de man met de hamer was degene die in de war leek. Hij zou zo geen huis, kantoor, appartementencomplex of winkelstraat gaan veilen, maar een trappenhuis. Met zijn vier etages en vier smalle vensters, grijs vanbinnen en vanbuiten, was het een verweesd gebouw. Het gebouw waar het bij had gehoord, was vervangen en nu stond het daar als een trap naar het niets, wachtend op de sloophamer.

Een dag eerder had ik het in de auto op de radio gehoord. ‘En er is een trappenhuis te koop,’ had de nieuwslezer op verbaasde toon gezegd. Zijn opgetrokken wenkbrauwen waren voelbaar. Diezelfde verbazing sprak uit de stem van de veilingmeester, toen ik de volgende dag op de eerste rij zat met mijn zoon Aidan van zes en mijn team, een bordje in mijn hand om mijn eerste bod te kunnen doen.

Voor de meeste mensen was dit een grap, maar ik was bloed-serieus. Zodra ik hoorde dat dit bizarre bouwwerk te koop was, wist ik dat ik het moest hebben. Onder het rijden ging ik in gedachten 35 jaar terug in de tijd. Toen ik vijftien was, overleed mijn vader plotseling voor mijn neus aan een hartaanval. In de weken erna botste het regelmatig tussen mijn moeder en mij – twee mensen met verdriet en een koppig karakter die zich niet konden inhouden. Na een bijzonder heftige ruzie stuurde

ze me het huis uit en ik vertrok. Waarschijnlijk dachten we allebei dat de ander het niet meende, maar we waren evenmin bereid sorry te zeggen of het bij te leggen. Ik vertrok en kwam niet meer terug.

Pas na een paar weken vond ik een kamer in een huis dat amper die titel verdiende. Tot dan had ik geen plek om te slapen. Ik sliep soms bij vrienden op de bank, maar ook wel buiten. Ik liep de hele hoofdstraat van St. Neots af tot ik de stad uit was en keerde dan weer om: puur om warm te blijven in de winterkou en om de tijd te doden. Tijdens een van die nachten, lang na zonsondergang, wanneer de stilte je vertelt dat iedereen die een bed heeft al onder de wol ligt, zag ik licht dat door een spleet op straat viel. Er stond een deur op een kier. Ik duwde hem open. Binnen, in het gedempte licht zag ik een bordje voor een brandtrap. Ik keek naar de trap voor me en wist dat dit mijn beste optie was: beter onderdak zou ik die nacht niet vinden. Dus trok ik mijn dikke jas om me heen, ging liggen en viel in slaap.

Dat was heel lang geleden, maar toen ik die woorden op de radio hoorde, was ik meteen weer terug in die schuilplaats. Ik wist dat een trappenhuis, ook al gaat het nergens heen, iets kan betekenen. Het kan de eerste trede zijn naar iets groters.

Het bieden begon bij 20.000 pond. Het voelde dwaas: al dat geld voor een nutteloos bouwwerk. Bovendien hou ik er niet van om steen te kopen. Ik raad zelfs mensen af erin te investeren. Toch zat ik daar en liet me meeslepen in een strijd om iets wat nuchter gezien waardeloos was. Toen het bedrag van 21.000 naar 22.000 pond ging, stak ik mijn bordje voor het eerst omhoog. Er werd nog steeds online geboden: 23.000; 24.000. Bij 25.000 pond bood ik weer, zonder te weten hoeveel de prijs nog zou stijgen. Maar nu ik in de race zat, ging ik niet stoppen.

‘Vijfentwintigenhalf?’

De veilingmeester herhaalde de vraag tweemaal, maar kreeg geen reactie. De online-bieders waren weg. In de halfllege veilingzaal bleef het stil. Toen gaf hij met de hamer een luide tik op tafel. Ik tilde Aidan hoog op en jubelde: ‘We hebben het!’

Het nerveuze gelach dat volgde, maakte duidelijk dat je dat niet deed op een veiling. Maar dit was geen gewoon veilingstuk. Zelfs de veilingmeester gaf toe dat hij nog nooit zoiets geveild had. Bijna meteen daarna kreeg ik telefoontjes van onder andere de BBC en *The New York Times* met de vraag waarom ik zoiets mals had gedaan.

Even later had ik een contract getekend, een aanbetaling gedaan en was ik definitief eigenaar van het vreemdste object dat ik ooit zal kopen: het waarschijnlijk lelijkste gebouw in Twickenham. Een taxi bracht ons erheen. Een gebouw zonder huisnummer, brievenbus of bestaansrecht. Grijs en groezelig rees het op achter een woonblok, met links een parkeerplaats en rechts enorme rolcontainers. We hadden nog geen sleutel, maar net zoals al die jaren terug kon ik de deur openduwen. Binnen wachtte ons een bizarre aanblik: het was een dumpplek voor allerlei rotzooi zoals fietsen, bedbodems en brandblussers. Het leek niet te redden, maar ik wist meteen dat het perfect was.

Het trappenhuis was niet alleen nostalgie. Het kwam ook centraal te staan in het bedrijf dat ik kort voor de veiling had opgericht en dat in mijn ogen het belangrijkste project van mijn leven was. Het heet HelpBnk en heeft als missie tien miljoen mensen te helpen een bedrijf voor zichzelf op te zetten en gratis hun droom na te jagen. Het idee erachter is heel simpel: je schrijft je in op het platform en vraagt om hulp voor je bedrijf of je biedt aan om andere mensen met hun bedrijf te helpen. Mijn drijfveer was dat ik in de ruim drie decennia dat ik ondernemer was, heel vaak de hulp of adviezen die ik nodig had niet kreeg of ik de kosten ervoor niet kon opbrengen. Ik zal nooit vergeten hoe ik als vijftienjarige een plaatselijke ondernemer

om hulp vroeg voor mijn eerste bedrijfje. Hij wilde geld zien en dat had ik niet. Ik smeekte hem me toch te helpen. Maar hij lachte, schudde zijn hoofd en sprak de woorden uit die me zijn bijgebleven: *‘If you don’t pay, you don’t pay attention.’* (‘Als je niet betaalt, let je niet op.’) Ik wist altijd al dat dit niet waar is, maar het kostte me 35 jaar om zijn ongelijk te bewijzen. Daarom heb ik HelpBnk opgericht: een platform waarop mensen anderen kunnen helpen met advies, steun, expertise of mentorschap zodat ze hun droom kunnen waarmaken. En dat is mijn droom: een wereld waarin iedereen bereid is anderen gratis en zonder verborgen agenda te helpen, waarin we geven zonder daarvoor iets terug te verwachten.

Een tijdlang had ik dit idee van #GiveWithoutTake in mijn eentje gepromoot, gesteund door mijn fantastische team. Als je me kent, is dat waarschijnlijk als de vent op TikTok die mensen op straat aanspreekt en vraagt of ze een droom hebben en hun soms geld aanbiedt om ontslag te nemen en die droom te volgen. Hoe vaker ik dat deed, hoe meer ik besepte hoeveel mensen al een droom hebben. Ze weten alleen niet hoe ze die moeten volgen. Ze zijn bang om in het diepe te duiken, denken dat ze het niet kunnen of twijfelen over hoe ze de eerste stap moeten zetten.

Miljoenen mensen hebben dromen in hun hoofd die wachten op het vonkje dat ze laat oplichten. Ideeën die het potentieel hebben hun leven te verbeteren. Ze hebben alleen wat hulp nodig. Iemand die erin gelooft. Als ik mensen aanspreek die werken in een supermarkt, snackbar, op een station of in de bouw, staan er zoveel te popelen om mij, een compleet vreemde, te vertellen over het product dat ze willen maken, de landen waar ze heen willen en het verschil dat ze willen maken voor de wereld. Over hun droom om daklozen te helpen, kankerpatiënten te steunen of kleding te maken die prettig zit na een operatie. Dat betekent niet dat ze een hekel hebben aan hun werk. Ze geloven gewoon dat ze meer uit hun leven kunnen halen.

Er is zoveel potentie. Stel je eens voor wat er kan gebeuren als we die aanboren? Alleen al erover schrijven geeft me energie. Dat geeft dromen zo'n enorme power.

Op die manier kreeg ook het trappenhuis een functie. Eerst zag ik het als een pop-upruimte waar mensen terecht konden voor adviezen: een fysieke locatie voor HelpBnk. Maar Dudley, een van mijn teamleden, kwam met een nog beter idee.

Hij wees op iets wat dit gebouw zonder naam, brievenbus of adres ook miste. Een bel. We konden een deurbel met video-camera installeren en mensen uitnodigen om aan te bellen en hun droom te pitchen. We zouden de opnamen online zetten en naar manieren zoeken om hen te helpen. Tot dan toe had ik mensen willekeurig benaderd met de vraag of ze een droom hadden; nu konden mensen die hun droom al kenden bij het trappenhuis komen aanbellen.

En dat deden ze. De filmpjes stroomden binnen: ik werd zelfs getagd in een post van iemand die er een rit van zes uur vanuit Schotland naar Londen voor overhad om aan te bellen. Als je nu naar dat bizarre gebouw bij de hoofdstraat in Twickenham zou gaan, zou je iemand voor de deur zien staan met een vel papier, met zijn droom in zijn hand terwijl hij zijn verhaal in gedachten doorneemt. Je zou hem zien aarzelen, alles nog een keer zien opzeggen voor hij op de bel drukt.

Zo zijn er honderden naar het trappenhuis gekomen om de eerste cruciale stap te zetten naar het realiseren van hun droom: ze spraken hem hardop uit en vertelden dat ze ervoor wilden gaan. Het waardeloze trappenhuis veranderde in 's werelds meest onwaarschijnlijke droomfabriek.

Ik installeerde de deurbel omdat een van de belangrijkste dingen die je volgens mij voor een persoon kunt doen, hem naar zijn droom vragen is, die serieus nemen en hem helpen om die te bereiken. Ik wil mensen de steun en aanmoediging geven die ik zo nodig had maar niet kreeg op mijn vijftiende,

toen ik dakloos en berooid was. Ik wil dat meer mensen de kans krijgen om hun droom te realiseren en die eerste stap te zetten die hen op weg helpt.

Dit boek is de volgende stap in dat proces. Het is mijn pleidooi voor waarom iedereen op die bel zou moeten drukken, ook al bestaat die bel alleen in hun hoofd. En het is een leidraad voor het vervolg, gebaseerd op alles wat ik heb geleerd van de tientallen bedrijven die ik in mijn leven heb gestart en gerund en op de gesprekken met duizenden onbekenden op straat over hoe ze hun droom kunnen ontdekken en volgen.

Ik zal uitleggen waarom we überhaupt een droom nodig hebben en hoe we die als een katalyserende kracht in ons leven kunnen gebruiken. Ik laat zien hoe je jouw droom kunt ontdekken, die echt bestaat als je maar weet waar en hoe je ernaar moet zoeken. En ik zal uitleggen wat je moet doen als je die droom eenmaal kent: praktische stappen om een gedurfde visie op een ijzersterke realiteit te ontwikkelen.

Ik benut mijn ervaring als ondernemer, van mijn eerste bedrijf als vijftienjarige dakloze in Cambridgeshire, tot het opbouwen van Fluid, een internetmarketingbedrijf in Hongkong dat werd verkocht aan PricewaterhouseCoopers, anders gezegd iets wat mijn vrouw Helen en ik uitwerkten van een idee op een bierviltje tot een bedrijf dat werd overgenomen door een van de grootste consultancyfirma's op aarde. Ik zal de lessen delen die ik leerde van de vele ondernemers die ik heb ontmoet, sommige bekend, andere niet. En ik laat zien hoe mensen iets wat weinig meer was dan een idee wisten om te zetten in iets ongelooflijks dat hun leven veranderde.

Ik hoop dat als je dit boek uit hebt, je droom niet langer een vage wens is, maar een tastbaar feit. Lees het zorgvuldig, breng mijn adviezen in de praktijk en graaf diep naar jouw levensdoel. Dan kan dit boek je ticket zijn naar het leven waarvan je altijd al droomde.

Maar eerst zal ik een vraag beantwoorden die vast al op de lippen van menig een brandt. Wat heeft dit voor nut? Waarom maak ik zoveel heisa over dromen en deurbellen? Simpel. Als je een droom hebt en je een doel hebt gedefinieerd, verandert dat je leven. Alles wordt ineens logisch omdat je niet meer naar de pijpen van een ander danst. Al je werk heeft een zinvolle reden waardoor het waardevol voelt. Je kijkt niet meer op de klok. Je hoeft jezelf 's morgens niet meer te dwingen om op te staan. Je werkt niet meer ten bate van iemand die je nooit zult ontmoeten. Je hebt de enige motivatie die ertoe doet: de motivatie die je in jezelf hebt gevonden.

Een droom is even krachtig als onmisbaar. En het is een serieuze zaak. Ik heb het niet over vage plannen of ijdele dagdromen, maar over een rotsvaste basis waarop je je hele leven kunt opbouwen. Die droom realiseer je door er goed over na te denken en er gedisciplineerd en vasthoudend naartoe te werken. Je moet de valkuil vermijden van ambities die niet realistisch zijn, de smoesjes en ingesleten mythen omzeilen die je ervan weerhouden je doelen na te streven. En je moet leren met angst om te gaan, je risicospier trainen, doorzetten als het tegenzit en op het juiste moment vertrekken om een andere richting in te slaan.

Gelukkig kun je dat allemaal leren. Er is geen supertalent of toverkracht voor nodig. Ik heb het zelf keer op keer gedaan en honderden mensen geholpen om die klus te klaren. Het is bovendien geen luxe om een droom te definiëren en te volgen. Het is iets wat we allemaal nodig hebben en wat ieder individu kan bereiken. Ga ervoor en je zult nooit meer naar je oude leven terug willen.

De vraag naar je droom is nog maar het begin. Wat daarna komt, heeft de kracht om alles te veranderen. Daarom wil ik van je weten: wat is jouw droom? En weet je hoe je die kunt realiseren?

DEEL I

Waarom dromen?

Dromen, zingeving en wat er in de weg kan staan

I.

De mythen over het leven

Het grootste deel van mijn leven heb ik nooit aan een droom gedacht. Ik wist niet dat ik die nodig had. Pas toen ik al in de veertig was en een bedrijf had opgebouwd en verkocht, begon het immense belang ervan me duidelijk te worden.

Sinds ik op mijn vijftiende het huis uit was gegaan en mijn eerste bedrijf met eenvoudig tuinwerk was begonnen, had ik in een tredmolen gelopen: ik maakte elke dag zoveel mogelijk uren, pakte elke kans en bedacht nieuwe ideeën. Nu had ik mijn bedrijf voor miljoenen verkocht en kon ik doen wat ik wilde. Voor het eerst had ik alle vrijheid om te doen wat mij uitkwam. Maar al snel merkte ik dat ik dat niet zo leuk vond.

Eerst had ik niet in de gaten wat er mis was. Ik besteedde geld aan een mooi huis, de auto die ik altijd al wilde, de mooie vakantie die ik altijd had uitgesteld vanwege het werk. Ik golfde wat, zat in een hottub en hield mezelf voor dat dit pas leven was. En een tijdlang geloofde ik dat ook.

Maar toen kwam het besef. Het klopt dat geld niet gelukkig maakt. Ik had dat altijd als een dooddoener beschouwd. Ik was

met niets begonnen en had keihard gewerkt tot ik zowel veel geld had als de vrijheid die dat met zich meebrengt. Ik dacht dat financiële zekerheid en op mijn veertigste met pensioen gaan, was wat ik wilde. Nu zag ik in dat geld verdienen me voldoening had gegeven, maar geld bezitten niet. Ik bouwde niet langer iets op, maar klampte me vast aan wat ik had.

Wat wilde ik nog, nu ik alle vrijheid van de wereld had en genoeg geld om nooit meer te hoeven werken? Ik besepte dat niemand me dat ooit had gevraagd. Erger nog, ik had me dat zelf nooit afgevraagd. Op school was mijn enige ambitie geweest om met mijn handen te gaan werken. Later, toen ik uit huis was gegaan, had ik geen andere keus: ik moest werk vinden om te overleven. En dat was ik sindsdien op verschillende manieren blijven doen.

Ik dacht eindeloos na over hoe ik mijn bedrijven succesvol kon maken. Maar ik overwoog nooit wat het voor mij betekende om succesvol te zijn; wat een goed leven inhield; wat me gelukkig maakte en voldoening gaf. Mijn ogen keken maar naar één ding, waardoor ik de rest van het plaatje had gemist.

Dat begon pas te dagen toen ik me kweet van mijn enige vaste verplichting: mijn zoon naar de crèche brengen en weer ophalen. In die tijd was ik op zoek naar een community en experimenteerde ik met sociale media. Toen ik hem op een ochtend had afgezet, postte ik een video en schreef dat dit het beste deel van mijn dag was en ik me de gelukkigste man ter wereld voelde. Ik leefde een droom, hoefde niet meer te werken en kon zoveel tijd met mijn zoon doorbrengen als ik wilde. Het voelde als succes.

Destijds had ik een paar duizend volgers, maar om de een of andere reden ging de video viraal. Al snel kwamen de reacties binnen, iets wat ik niet gewend was. Sommige waren grappig ('Ik ben blut en ik kan dat ook.'), maar andere waren kritisch. Eén commentaar sprong in het oog.

‘Post geen shit. Niet iedereen kan een droom hebben.’

Eerst vond ik dit commentaar irritant, maar al snel ook intrigerend. Waarom niet? Waarom kan niet iedereen een droom hebben? Zou dat eigenlijk niet moeten?

Toen begon het te knagen. Had ik wel een droom? Ooit gehad? En was dit het? Hoe graag ik ook voor Aidan zorgde en hem opvoedde, ik wist dat het eindig was. Voor ik het wist zou hij volwassen zijn en een eigen leven leiden, zou hij me niet meer nodig hebben. Dus wat was dan mijn droom, iets wat ik de rest van mijn leven kon nastreven?

Ik kreeg het commentaar niet meer uit mijn hoofd en thuisgekomen typte ik een reactie in. ‘Heb jij een droom? Wat is jouw droom?’

Wat is jouw droom?

Die vraag lijkt simpel, maar is heel lastig te beantwoorden. Ze lijkt onschuldig, maar is meteen ook heel provocerend. Ze kan heel naïef gesteld worden, maar je antwoord zal ongelooflijk veel zeggen over waar je staat in het leven.

In de reactie die ochtend stelde ik de vraag voor de eerste keer. Sommige mensen zijn geïnspireerd door hun ouders, anderen door een kind, leraar of mentor. Ik door een internet-trol. Bedankt, willekeurige tiktokker. Jij was de inspiratie voor dit boek.

De volger reageerde nooit, maar de woorden bleven hangen. Als ik al die tijd nooit een droom had gehad, wat had ik dan gedaan? Hoe had ik een succesvol bedrijf kunnen opbouwen en verkopen en had ik het op de juiste manier gedaan?

Het zette me voor het eerst aan het denken over wat succes echt is en hoe we het kunnen bereiken.

Ik mijmerde over de bedrijven die ik had opgebouwd, hoe ik destijds de successen en missers had gezien en hoe ik er nu op terugkeek. Al doende ontstond er een besef: we hebben nogal vreemde ideeën over succes en hoe je het bereikt. Door mythen

en misvattingen richten we ons vaak op verkeerde doelen, die we op een verkeerde manier nastreven. En dat staat echte dromen in de weg.

Toen ik terugkeek op mijn leven zag ik dat, hoeveel succes ik objectief ook had gehad, er toch het nodige mis was gegaan. Ik had niet alleen fouten gemaakt, maar ook dingen verkeerd begrepen. Ik had me laten misleiden door mythen en was blind geweest voor basiswaarheden.

Het proces waarin ik leerde hoe belangrijk het is om een droom te hebben, begon met het herkennen van deze mythen en de rol die ze in mijn leven hadden gespeeld. Net zoals een tuinman de grond voorbereidt voor hij het gras inzaait of een schilder een wand schuurt voor hij de kwast pakt, heb je een leeg vlak nodig waarop je droom zich kan hechten, zonder ideeën, mythen die hem ondermijnen.

Die mythen zijn even alomtegenwoordig als invloedrijk. Ze beginnen vaak met wat we op school leren en worden dan gedurende ons leven steeds overheersender. Onze wereld is zo doordrenkt met mythen dat we maar al te gemakkelijk ons hele leven ernaar gaan inrichten.

Voor we aan de slag gaan met het idee van een droom, moeten we eerst al die ballast afwerpen. We moeten ons ontdoen van een aantal wijdverbreide (en vaak heel schadelijke) ideeën die ons zijn opgedrongen; de mythen waaraan we nooit mochten twijfelen (wat verklaart waarom een van mijn levensmantra's is dat je aan alles moet twijfelen, dus ook aan wat ik je in dit boek vertel). Deze mythen helpen je droom om zeep, tenzij je ze leert herkennen, verwerpen en overwinnen.

Mythe 1: Hoe harder ik werk, hoe gelukkiger ik word

De eerste mythe ontdekte ik toen ik terugkeek op mijn carrière. Vijftien jaar lang had ik mezelf wijsgemaakt dat mijn bedrijf goed liep omdat ik en alle anderen hard werkten. Dankzij lange dagen, vele overuren en de bereidheid om altijd nog een extra telefoontje te plegen in plaats van het die dag voor gezien te houden. Het is iedereen verteld: hoe harder je werkt, hoe gelukkiger je wordt. Dat is toch logisch?

En ik had zeker hard gewerkt. Tegenover het enorme creatieve talent van mijn vrouw Helen, met wie ik het bedrijf had opgebouwd, kon ik eigenlijk alleen maar hard werken zetten. Zo spraken we het ook af toen we op het idee kwamen om het marketingbureau Fluid op te richten, kort na onze eerste ontmoeting. Zij zou het ontwerpdeel doen en ik de verkoop. En dat was eigenlijk nooit veranderd toen we allebei ons eigen team opbouwden.

Het was ook nodig geweest om hard te werken, maar dat was niet de reden van ons succes. Hard werken op zich was niet de verklaring. Ik liep al lang genoeg mee om veel mensen te kennen die zich voor 200 procent in een project hadden gestort dat toch een flop werd. Ik had ondernemers een burn-out zien krijgen omdat ze nooit stopten of met vakantie gingen. Als ik er goed over nadacht, had hard werken even vaak niet als wel succes opgeleverd.

Toch had ik daar nooit bij stilgestaan in mijn jaren bij het bedrijf. Ik schreef ons succes toe aan hard werken. Dacht dat onze groei vooral het resultaat was van onze onvermoeibare inzet. Die visie werd bevestigd door wat mensen tegen me zeiden als we succes hadden. ‘Goed gedaan. Daar heb je hard voor gewerkt.’ Alsof inspanning de enige reden was voor wat we bereikten en vaardigheden, inschatting, creativiteit en geluk er niet toe deden.

**‘Simon Squibb is the real deal!
Dit boek is geweldig... zo, zo
goed. Ik lees meer dan 100
boeken per jaar, en dit staat
absoluut in de top 5!’**

– CHRIS EVANS

**‘Dit boek zorgt ervoor dat je
niet je dromen opgeeft en het
leven opbouwt dat jij wilt.’**

– JAY SHETTY

MAAK JE EIGEN DROMEN WAAR, EN LEEF HET LEVEN DAT JIJ WILT

Wat is je droom? Een simpele vraag, maar eentje waar weinigen echt over nadenken. Al van jongs af aan leren we dat er maar één pad is: haal goede cijfers, vind een goede baan en probeer hoe dan ook niet te falen. We zijn hier zo druk mee bezig dat we onszelf nooit afvragen: wat wil ik, en kan dat?

Simon Squibb laat zien dat het zeker kan. Hij deelt de lessen die hij zelf op harde wijze heeft geleerd, hoe hij dakloos was als tiener en uiteindelijk zijn eigen bedrijf voor miljoenen verkocht heeft, en hoe hij nu een nieuwe generatie van ondernemers inspireert.

Simon spoort je aan je doelen te identificeren, barrières te slechten en je dromen waar te maken. Er hoeft maar één iemand in je te geloven.

SIMON SQUIBB heeft als missie om miljoenen mensen te helpen hun droom te verwezenlijken. Met meer dan tien miljoen volgers op sociale media verspreidt hij het woord via zijn *#GiveWithoutTake*-beweging en inspirerende straatinterviews.



**KOS
M•S**

NUR 770
Kosmos Uitgevers,
Utrecht/Antwerpen