

#SZEFOWA

Najseksowniejszy prezes świata



Sophia Amoruso

Poznaj tajemnice
sukcesu internetowego
imperium mody Nasty Gal
wartego 240 milionów
dolarów!

Sophia Amoruso

#Szefowa

Najseksowniejszy prezes świata

Tłumaczenie: Marzena Krzywicka



Tytuł oryginału: *#Girlboss by Sophia Amoruso*

Copyright © 2014 by Sophia Amoruso

Copyright © for the Polish edition by Grupa Wydawnicza
Foksal sp. z o.o., Warszawa 2014

All rights reserved

Tłumaczenie: Marzena Krzewicka

Redakcja: Anna Szymanowska

Korekta: Anna Olszowska

Adaptacja projektu graficznego okładki: Krzysztof
Kielbasiński

Fotografia wykorzystana na I stronie okładki: © Gabrielle
Revere.

Skład i łamanie: Marcin Adamczyk

Wydawca:

Grupa Wydawnicza Foksal sp. z o.o.

ul. Foksal 17, 00-372 Warszawa

tel. 22 828 98 08, 22 894 60 54

e-mail: biuro@gwfoksal.pl

www.gwfoksal.pl

ISBN: 978-83-280-1628-6

Skład wersji elektronicznej: Michał Olewnik / [Grupa
Wydawnicza Foksal Sp. z o.o.](#)
i Michał Latusek / [Virtualo Sp. z o.o.](#)

Spis treści

Dedykacja

Chronologia #SZEFOWEJ

1. A więc chcesz zostać #SZEFOWA?

2. Jak zostałam #SZEFOWA. Początki: przepuklina, targowanie się i Smutny Króliczek

3. Gówniane prace ocaliły mi życie

4. Kradzieże (i autostop) uratowały mi życie

5. Pieniądze lepiej wyglądają w banku niż na nogach

6. Hokus-pokus: Potęga magicznego myślenia

7. Jestem antymodowa

8. O przyjmowaniu do pracy, byciu zatrudnionym i zwolnieniach

9. Troszczenie się o (własny) interes

10. Twórcze podejście do wszystkiego

11. Szanse

Podziękowania niechaj przyjmą

Przypisy

*Naszym klientkom, ponieważ bez nich nigdy nie
zostałabym #SZEFOWA*



Jedyna rzecz, do której się palę, to konkurencja
w biznesie

Chronologia #SZEFOWEJ

Jestem zły, ale to dobrze. Nigdy nie będę dobry, ale to nic złego. Lubię siebie takiego, jaki jestem.

Z filmu *Ralph Demolka*

1984 – Urodziłam się w San Diego w Wielki Piątek, który wypadł 20 kwietnia. Zanim pomyślisz, że to jakiś omen, zapewniam cię, że nic nie paliłam – jedyna rzecz, do jakiej się palę, to konkurencja w biznesie.

1989 – Na ścianie w przedszkolu rozsmarowałam kupę, co można by uznać za wyraz mojej pierwszej naprawdę artystycznej ekspresji.

1993 – Wychowawczynie w czwartej klasie myśli, że coś jest ze mną nie tak. Na liście jej podejrzeń znajduje się zespół nadpobudliwości psychoruchowej oraz zespół Tourette’a.

1994 – Tata zabiera mnie do Wal-Martu, gdzie pytam sprzedawcę, czy mają „maskotki Rena i Stimpiego, które potrafią pierdzić”. To pokazuje nie tylko zasób mego słownictwa, lecz także nieco pokręcone poczucie humoru.

1997 – Zakochałam się w pierwszym ciuchu vintage: dyskotekowych spodniach w kolorze ciemnopomarańczowym. W tajemnicy zakładam je we wrotkarni.

1999 – Podejmuję pierwszą pracę – w Subwayu. Mam zaburzenia obsesyjno-kompulsywne w związku z tostem z boczkiem, sałatą i pomidorem. Odkrywam w sobie zamiłowanie do ciężkiej pracy.

2000 – Nienawidzę szkoły średniej i dostaję skierowanie do psychiatry, który diagnozuje u mnie depresję i zespół nadpobudliwości psychoruchowej. Łykam białe pigułki. Łykam niebieskie pigułki. Dochodzę do wniosku, że jeśli tylko tak mogę polubić szkołę, to absolutnie nie ma mowy. Wyrzucam pigułki i decyduję się na naukę w domu.

2001 – Rodzice się rozwodzą. Nie przejmuję się tym; co więcej, korzystam z nadarzającej się okazji i wyprowadzam się z domu. Zamieszkuję na przedmieściach Sacramento z grupą znajomych muzyków. Za pokój, garderobę znajdującą się pod schodami, płacę 60 dolarów miesięcznie.

2002 – Podróżuję autostopem po Zachodnim Wybrzeżu i koniec końców ląduję w Pacific Northwest. Nurkuję

w śmietnikach w poszukiwaniu darmowego zarcia (kto tego nie próbował, niech się nie czepia) i jestem drobną złodziejką.

2002 – Sprzedaję przez internet pierwszą rzecz. Jest to książka, którą ukradłam.

2003 – Zostałam przyłapana na kradzieży w sklepie i trafiłam do aresztu. Postanawiam przestać kraść.

2005 – Zostawiam swojego chłopaka w Portland. Przenoszę się do San Francisco, gdzie wyrzucają mnie z pracy ze sklepu z luksusowym obuwiem.

2006 – Dostaję przepukliny, co oznacza, że muszę znaleźć sobie taką pracę, która zapewni mi ubezpieczenie zdrowotne. Moje zajęcie polega na sprawdzaniu legitymacji w szkole artystycznej. Ponieważ setnie się nudzę, surfuję po internecie i w rezultacie otwieram na eBayu sklep o nazwie Nasty Gal Vintage.

2014 – Jestem dyrektorem generalnym firmy wartej ponad 100 milionów dolarów, zajmującej biuro o powierzchni ponad 4,5 tysiąca metrów kwadratowych w Los Angeles. Ma ona centrum dystrybucji i realizacji

zamówień w Kentucky, które zatrudnia 400 osób.

(W tym momencie powinien rozlec się zgrzyt zatrzymywanej płyty).

Oczywiście, opuściłam trochę szczegółów, ale przecież gdybym wszystko napisała we wstępie, lektura reszty książki nie miałyby sensu, a przecież chcę, żebyś ją przeczytała. To prawda: w ciągu zaledwie ośmiu lat ze splukanej anarchistki i freeganki, zdecydowanej zniszczyć system, stałam się milionerką i bizneswoman, która w sali posiedzeń zarządu czuje się równie dobrze, jak w sklepowej przymierzalni. Nigdy nie aspirowałam do tego, żeby stać się wzorem do naśladowania, ale pewnymi przeżyciami z mojego życia i wyniesionymi z nich lekcjami chciałabym się podzielić.

Przez ostatnie siedem lat ludzie wzorowali się na wizerunkach proponowanych przez firmę Nasty Gal, teraz chciałabym, żebyś podobnie mogła skorzystać z #SZEFOWEJ i wieść wspaniałe życie, w którym będziesz realizować swoje plany. Z książki tej dowiesz się nie tylko, jak można uczyć się na własnych błędach, lecz także na cudzych (na przykład na moich). Pokażę ci, kiedy z czegoś zrezygnować, a kiedy prosić o więcej. Nauczysz się zadawać pytania i niczego nie przyjmować na wiarę; zrozumiesz, kiedy działać według zasad, a kiedy je modyfikować. Pomogę ci rozpoznać własne

słabości i wykorzystywać mocne strony. Zobaczysz, że życiem kieruje pewnego rodzaju ironia. Ja na przykład założyłam internetowy biznes, ponieważ chciałam pracować sama w domu. Obecnie w ciągu jednego dnia rozmawiam z tyloma osobami, z iloma nie rozmawiałam kiedyś przez cały miesiąc. Ale nie narzekam.

Z mojej książki nie dowiesz się, jak się wzbogacić w ekspresowym tempie, wdrzeć na rynek mody czy jak założyć firmę. Nie jest to manifest feministyczny ani rodzaj pamiętnika. Nie mam zamiaru rozwodzić się nad tym, czego do tej pory dokonałam, ponieważ przede mną jest jeszcze wiele do zrobienia. #SZEFOWA nie jest też poradnikiem, z którego można się nauczyć, co wrzucić na siebie po wstaniu z łóżka. Taką książkę zamierzam napisać, ale tylko pod warunkiem, że powiesz wszystkim znajomym, żeby kupili najpierw tę.

Skoro zabierasz się do czytania, mam dla ciebie trzy rady, które warto zapamiętać: Nigdy nie dorastaj. Nie bądź nudziarą. Nie daj się żadnym ważniakom. OK? Świetnie. A więc do dzieła.

#SZEFOWA na całe życie.

A #GIRLBOSS
KNOWS WHEN
TO THROW
PUNCHES AND
WHEN TO ROLL
WITH THEM



#SZEFOWA wie, kiedy walić na odlew, a kiedy
wymachiwać rękami

1. A więc chcesz zostać #SZEFOWA?

Życie jest krótkie. Nie leń się.

Moje

A więc chcesz zostać #SZEFOWA? Zacznę od dwóch spraw. Po pierwsze, to cudowna wiadomość! Zrobiłaś już pierwszy krok do wspaniałego życia, podejmując taką decyzję. Po drugie, to jedyny krok, który jest łatwy. Bo widzisz, chodzi o to, że bycie #SZEFOWA wcale nie jest takie proste. Jeśli chcesz nią zostać, czeka cię niezła harówka, a jeszcze większa, by nią pozostać. Z drugiej strony, kto boi się ciężkiej pracy? Ja z cholerną pewnością nie, a jestem pewna, że i ty też. A nawet jeśli tak, ta książka zmieni twoje nastawienie na tyle, że pod koniec ostatniego rozdziału będziesz wręcz krzyczyć: „Czy jest jakaś praca?! Potrzebna mi jakaś praca! I to NATYCHMIAST!”.

#SZEFOWA to ktoś, kto ma wpływ na swoje życie. Otrzymuje to, czego pragnie, ponieważ potrafi sobie na to zapracować. Będąc #SZEFOWA, panujesz nad swoim życiem, ale też bierzesz za nie odpowiedzialność. Jesteś wojowniczką, wiesz, kiedy walić na odlew, a kiedy tylko wymachiwać rękami. Czasami łamiesz zasady, czasami postępujesz według nich, ale zawsze na własnych warunkach. Wiesz, do czego dążysz, ale najlepiej, żeby jeszcze po drodze do celu mieć niezłą zabawę. Bardziej cenisz uczciwość niż perfekcję. Zadajesz mnóstwo pytań. Traktujesz życie poważnie, ale bez przesady. Chcesz zdobywać świat i tym samym go zmieniać. Słowem, jesteś twardzielką.

Dlaczego niby masz mnie słuchać?

Kobiety są z natury anarchistkami i rewolucjonistkami.

Kim Gordon

Aha! Trafne pytanie! Gdyby istniały jakieś zasady, według których można zostać #SZEFOWA – a takich nie ma – jedną z nich byłoby kwestionowanie wszystkiego. Z pewnością więc jest to dobry punkt wyjścia do tej książki.

Mam dwadzieścia dziewięć lat i jestem założycielką, dyrektorem generalnym i dyrektorem kreatywnym Nasty Gal, firmy wartej ponad sto milionów dolarów, zatrudniającej czterysta osób. Stworzyłam ją zupełnie sama w ciągu zaledwie siedmiu lat. Nie zawdzięczam jej dużym pieniądзом ani nauce w prestiżowej szkole, a kiedy powstawała, żaden dorosły nie mówił mi, co mam robić. Do wszystkiego doszłam sama. Nasty Gal cieszy się dużą popularnością, a jej historia przypomina miejscami bajkę. Zgrabna wersja historyjki o pucybutcie, który został milionerem? Zaliczona. Książę z bajki? Jeśli wziąć pod uwagę mojego inwestora, Danny'ego Rimer – zaliczony. Mnóstwo butów? Zaliczone. I owszem, prasa jest w porządku, ale nie mam zamiaru wspierać jej poglądu, że to wszystko stało się nagle i że w ogóle to się stało. Nie zrozum mnie źle: nie będę zaprzeczać, że pod wieloma względami miałam dużo

szczęścia, muszę jednak podkreślić, że nic nie zdarzyło się przypadkiem. Całe lata brudziłam ręce, przekopując się przez stosy starych ciuchów, parzyłam się, prasując je i wyciągałam z ich kieszeni brudne chusteczki, zanim dotarłam do punktu, w którym teraz jestem.

Jakiś czas temu ktoś powiedział, że moim obowiązkiem jest dotarcie z Nasty Gal tak daleko, jak to tylko możliwe, gdyż jestem wzorem dla dziewczyn, które chcą zrobić ze sobą coś fajnego. Nadal nie wiem, co o tym myśleć, ponieważ przez całe życie nie wierzyłam w takie wzorce. Nie chcę być stawiana na piedestale. Poza tym, cierpiąc na zespół nadpobudliwości, nie wytrzymałabym tam długo i narobiłabym bałaganu, nie licząc się z konsekwencjami. Nie chciałabym więc, #SZEFOWO, żebyś tam patrzyła, ponieważ nic dobrego z tego nie wyniknie. Energię zużywaną na skupianiu się na czyimś życiu warto wykorzystać we własnym. Lepiej zostań idolką dla siebie.

Opowiadam historię mojego życia, żeby przypomnieć ci, że do sukcesu wiedzie nie tylko prosta i wąska droga. Jak zobaczysz w dalszej części książki, nie dorastałam w atmosferze przychylności. Byłam wyrzutkiem, nigdzie nie mogłam zagrzać miejsca, kradłam, uczyłam się kiepsko, a w pracy strasznie się leniłam. W dzieciństwie ciągle wplątywałam się w jakieś kłopoty: a to podpaliłam sprej do włosów na zjeździe rodzinnym (przyznaję, to moja wina), a to walnęłam

w brzuch najlepszą koleżankę za to, że upuściła na ziemię moją ciastolinę (miałam wtedy cztery lata), słowem, ciągle sprawiałam problemy. Jako nastolatka byłam niczym strach na wróble, a kiedy dorosłam, stałam się młodszą, półgrecką wersją Larry'ego Davida¹, nie potrafiłam ukryć niepokoju, niezadowolenia lub wątpliwości i często byłam szczerą aż do bólu.

Próbowałam pracować normalnie na godziny i skończyć szkołę, ale po prostu mi to nie wychodziło. Długo wmawiano mi, że droga do sukcesu składa się z punktów, które należy po kolei zaliczyć, poczynając od zdobycia wykształcenia i znalezienia pracy. Kiedy jednak starałam się tak postępować i kończyło się to porażkami, czasem miałam wrażenie, że moim przeznaczeniem jest nieudacznictwo. Zawsze jednak podejrzewałam, zawsze wiedziałam, że jestem zdolna do osiągnięcia czegoś większego. Tym czymś okazała się Nasty Gal, ale wiesz co? Nie znalazłam Nasty Gal. Ja ją stworzyłam.

Zrezygnuj ze wszystkich spraw i nawyków, które cię hamują. Naucz się, jak stwarzać sobie możliwości. Pamiętaj, że nie istnieje coś takiego, jak linia mety – szczęście zależne jest od ciągłego działania. Niech nic nie powstrzymuje cię w dążeniu do tego wspaniałego życia, które sobie wymarzyłaś, a może jeszcze nie miałaś na to czasu. I przygotuj się na to, że po drodze czeka cię mnóstwo niezłej zabawy.

Książka zatytułowana jest #SZELOWA.

Czy to coś w rodzaju manifestu feministycznego?

Masz ci los. Chyba musimy o tym poważnie porozmawiać.

#SZELOWA jest książką feministyczną, a Nasty Gal firmą feministyczną, w tym sensie, że pragnę cię zachęcić do bycia tym, kim tylko zechcesz. Nie mam jednak zamiaru głosić, że kobiety są wyjątkowe, i winić facetów za wszystkie moje problemy.

Nigdy, przenigdy nie zdarzyło mi się pomyśleć, że bycie dziewczyną to coś, z czym muszę dawać sobie radę. Moja mama w dzieciństwie uczyła się gotować i sprzątać, gdy jej bracia używali sobie na całego. Można więc zrozumieć, że w jej oczach bycie dziewczynką to coś zdecydowanie niekorzystnego. Ponieważ obydwój rodzice pracowali, a ja nie miałam rodzeństwa, nigdy nie zetknęłam się z takim faworyzowaniem. Zdaję sobie sprawę, że pokolenia kobiet walczyły o prawa, które dla mnie są czymś normalnym, a w niektórych częściach świata taka książka nigdy nie ujrzałaby światła dziennego. Wierzę, że najlepszym sposobem na uczczenie przeszłości i przyszłości kobiecych praw jest po prostu zabranie się do roboty. Zamiast siedzieć i gadać, jak bardzo mi na czymś zależy, wolę zakasać rękawy i po prostu to udowodnić.

Moją pierwszą reakcją na niemal wszystko, co przytrafiało mi się w życiu, było po prostu „nie”. Jeśli

chcę coś w pełni docenić, muszę to najpierw odrzucić. Można mnie nazwać uparciuchem, ale tylko w taki sposób mogę zrobić coś po swojemu, mogę to włączyć do swojego świata, zamiast czekać, aż samo wpadnie mi w ręce. Kiedy miałam siedemnaście lat, nie depilowałam łydek i chodziłam w butach na wysokim obcasie, a mój stosunek do higieny w najlepszym razie można określić jako *crust punk*². Nosiałam męskie ciuchy kupowane w Wal-Marcie. Jeśli z rzadka jakiś koleś otworzył przede mną drzwi, protestowałam, traktując to jako obrazę, mniej więcej tak: „Sama mogę sobie otwierać drzwi, zbytek łaski!”. A to, bądźmy szczerzy, nie świadczyło o moim feminizmie, tylko o niegrzecznym zachowaniu.

Obecnie rozumiem już, że jeśli ktoś przepuści mnie w drzwiach, nie będzie to zamach na moją niezależność. A kiedy robię makijaż, to wcale nie znaczy, że ulegam przestarzałym patriarchalnym ideałom kobiecego piękna. Maluję się, ponieważ lepiej się z tym czuję. Na tym właśnie polega duch Nasty Gal: ubieramy cię dla ciebie samej i wiemy, że kiedy starasz się dobrze wyglądać, to wcale nie dowodzi tego, że jesteś powierzchowna. Chodzi po prostu o to, że nie musisz wybierać między byciem inteligentną a byciem seksowną. Możesz mieć i jedno, i drugie. I na pewno tak jest.

Czy więc 2014 rok to nowy okres feminizmu i nie musimy o tym rozmawiać? Nie mam pojęcia, ale

chciałabym udawać, że tak jest. Nie chcę kłamać – obraża mnie to, że chwali się mnie za to, że jestem „kobietą, która nie skończyła studiów”. Jednakże mogę to wykorzystywać. Mogę na przykład pojawić się na jakimś spotkaniu i zrobić na ludziach wrażenie tylko tym, że jestem samoukiem. Nie tylko ja, ale niezliczone rzesze innych #SZELOWYCH, o których piszę w tej książce, dziewczyn, które ją czytają, a także dziewczyn, które jeszcze nie zostały #SZELOWYMI, ale dokonają tego walcząc, a nie biadoląc. Kogoś, kto prosi, by traktowano go poważnie, nikt tak nie traktuje. Musisz się wyróżniać i musisz być samodzielna. A że wszyscy uważają, że to męski świat? Mam to w nosie. Cieszę się, że jestem dziewczyną.

Teoria czerwonego sznurka

Weszłam w dorosłe życie, uważając, że kapitalizm to jedna wielka ściema, wkrótce jednak odkryłam, że to rodzaj alchemii. Jeśli połączysz ciężką pracę, kreatywność i zdeterminowanie, ruszysz do przodu. A kiedy opanujesz tę alchemię, a przynajmniej ją poznasz, spojrzysz na świat zupełnie inaczej.

A jednak sędzę, że zawsze patrzyłam na świat inaczej niż wszyscy. Matka opowiadała mi, że kiedy miałam pięć lat, dostałam czerwony sznurek i biegałam po podwórku, ciągnąc go za sobą. Dzieciaki zaczęły

dopytywać, co to takiego, więc odpowiedziałam, że to latawiec. Wkrótce już wszystkie miały czerwone sznurki i biegaliśmy, puszczając wysoko po niebie nasze latawce.

W swojej książce chcę udowodnić, że kiedy wierzysz w siebie, inni ludzie również zaczną w ciebie wierzyć.



NUDA

2. Jak zostałam #SZEFOWA

Początki: przepuklina, targowanie się i Smutny Króliczek

A więc chcesz zakasać rękawy i otworzyć sklep na eBayu. Musisz się najpierw zastanowić, ile czasu możesz poświęcić.

I lepiej nie rezygnuj ze stałej pracy.

Starting an eBay Business For Dummies

Jeśli mam być szczerą, a staram się być taka w tej książce, Nasty Gal powstała, ponieważ dostałam przepukliny. Mieszkałam wtedy w San Francisco, nie miałam pracy, kiedy nagle wymacałam sobie coś w pachwinie. W tamtym czasie nosiłam głównie superwąskie spodnie, więc nie mogłam ukryć wypukłości, która przypominała o sobie niczym wyrzut sumienia, nawet jeśli zasłaniałam ją różnymi ciuchami. Pewnego razu ogoliłam włosy łonowe, zostawiłam tylko te, które ją zasłaniały. Słowem nie przejmowałam się zbytnio tym czymś. Jednak mówiąc poważnie, wiedziałam, że przepuklina wymaga interwencji lekarza, a jeśli chcę poddać się leczeniu, powinnam mieć ubezpieczenie. Żeby dostać ubezpieczenie zdrowotne, muszę mieć pracę. Taką normalną.

Znalazłam fuchę polegającą na sprawdzaniu legitymacji w szkole artystycznej i zaczęłam odliczać dziewięćdziesiąt dni niezbędnych do nabycia prawa do świadczeń zdrowotnych. Jak można sobie wyobrazić, sprawdzanie dokumentów nie było zbyt stymulującym zajęciem, miałam więc mnóstwo czasu na surfowanie po internecie. Najpopularniejszy wtedy był MySpace (zarejestrowałam się na nim jako „WIGWAM”). W którymś momencie zorientowałam się, że dostaję coraz więcej zaproszeń do grona znajomych od sprzedawców z eBay, którzy starali się reklamować swoje sklepy z ciuchami vintage dziewczynom takim jak

ja.



Tak się zaczęło: sprawdzanie legitymacji w szkole artystycznej, fryzura z długą grzywką do internetu.

Po dziewięćdziesięciu dniach dostałam ubezpieczenie zdrowotne, wyleczyłam przepuklinę i rzuciłam w diabły pracę. Na czas rekonwalescencji wyprowadziłam się z zajmowanego mieszkania i przenieśliam na miesiąc do matki – ku jej i mojemu przerażeniu. Nie miałam ani środków do życia, ani żadnego planu. Za to miałam od groma wolnego czasu. Przypomniałam sobie o zaproszeniach do grona znajomych od sprzedawców vintage i pomyślałam: „Do diabła, też to potrafię!”. Umiałam robić zdjęcia. Przyjaciółki mogły mi posłużyć

jako modelki. Nosiłam głównie używane ciuchy i znałam się na rzeczy. Nie mówiąc o tym, że miałam spore doświadczenie w grzebaniu w śmietnikach.

Przede wszystkim kupiłam książkę zatytułowaną *Starting an eBay Business for Dummies* (Sprzedawanie na eBayu dla opornych). Dzięki niej dowiedziałam się, jak założyć sklep. Najpierw jednak musiałam wymyślić nazwę. Większość sklepów z ubraniami vintage na eBayu nazywała się aż do bólu wymyślnie, często spotykało się nazwy w rodzaju: „Lady in the Tall Grass Vintage” (Vintage od Damy z Wysokiej Trawy) czy „Spirit Moon Raven Sister Vintage” (Siostra Kruka Duchowego Księżycy), więc oczywiście z przekory wystukałam na klawiaturze: „Nasty Gal Vintage” (Niegrzeczna Dziewczyna Vintage), zainspirowana ulubionym albumem Betty Davis, legendarnej funkowej piosenkarki i dzikiej kobiety.

Wprawdzie Betty Davis najbardziej znana jest jako była żona Milesa Davisa, ale zostałam jej fanką ze względu na jej muzykę (miała chyba najlepszą na świecie sekcję rytmiczną), manifestowaną zmysłowość i szczerzy język. Występowała ubrana w bieliznę i kabaretki, a jej charakterystycznym ruchem było wyrzucanie w górę nogi w bucie na wysokim koturnie – zdecydowanie można ją uznać za jedną z #SZEFOWYCH. Śpiewała utwory o takich tytułach, jak: *Your Mama Wants You Back*, *Don't Call Her No Tramp* czy *They Say I'm Different*. Sama tworzyła

muzykę, pisała teksty i produkowała nagrania, co w latach siedemdziesiątych było czymś wyjątkowym wśród piosenkarek. Fascynująca Betty Davis zbyt wyprzedzała swoje czasy, by móc odnieść większy sukces. Wydawało mi się, że po prostu wybieram nazwę dla eBayowego sklepu, ale wkrótce się okazało, że nasyciłam markę nie tylko swoją osobowością, lecz także duchem tej niezwykłej kobiety.



Dziwadło ubrane w poliester na kolanach dziwadła
w poliestrze.

Kiedy otwierałam sklep, vintage stanowiło już od

dawna część mojego życia. Odkąd pamiętam, zawsze miałam hopla na punkcie starych rzeczy i historii, jakie się z nimi wiązały. Moja babcia prowadziła motel w West Sacramento, a tata był jednym z siedmiorga dzieci, które jej pomagały. Kiedy byłam dzieckiem, często tam jeździliśmy, najciekawsza była rupieciarnia pełna magicznych rzeczy, takich jak stara deska z literami wykorzystywana podczas seansów spirytystycznych, pochodzące z lat siedemdziesiątych T-shirty na szerokich ramiączkach, ozdobione szalonymi grafikami, czy kolekcja dawnych monet mojej ciotki. Wszystkie te rzeczy z lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych dawno już były zapomniane, ale mnie niezwykle fascynowały.

Jako nastolatka wolałam ciuchy używane od nowych, co strasznie wyprowadzało z równowagi moją matkę. Nieustannie ciągnęła mnie do dzielnicowego centrum handlowego, żeby kupić coś nowego, a ja brałam do ręki bluzkę za pięćdziesiąt dolców i informowałam ją, że „absolutnie nie jest warta takiej kasy”. Gdyby istniała wtedy Nasty Gal, pewnie znalazłabym mnóstwo ciuchów, na które mogłabym wydać jej pieniądze, ale centrum handlowe było okropnie nudne. Mieszczące się tam sklepy już na wystawach eksponowały „normalność”, która jakoś nie była w moim stylu, a myśl o tym, że mam zapłacić za to, by wyglądać jak inni, po prostu doprowadzała mnie do śmiechu. W końcu wypracowałyśmy kompromis. Chociaż matka

uważała, że sklepy z używaną odzieżą „śmierdzą”, zgodziła się, że poczeka na zewnątrz, kiedy będę w nich kupować. Co nie znaczy, że zawsze aprobowała mój wybór. Dobrze pamiętam, jak kiedyś upokorzyła mnie przed koleżanką, żądając, żebym wróciła na górę i zmieniła bluzkę – nie dlatego że brązowa bluza z poliestru była zbyt skąpa, ale po prostu według niej po prostu brzydka.

Kiedy dobiłam dwudziestki, nosiłam przede wszystkim ciuchy vintage. W San Francisco po prostu wybieraliśmy ulubioną dekadę, a potem się jej trzymaliśmy. Słyszałam o typie „Podróżnika w czasie”, ale kierowałam się własnym wyczuciem. Słuchaliśmy dawnej muzyki, jeździliśmy starymi samochodami i ubieraliśmy się w używane ciuchy. Moim ulubionym okresem były lata siedemdziesiąte. Nosiłam długie rockowe włosy z przedziałką pośrodku, a mój strój to były poliestrowe spodnie z wysoką talią, buty na koturnach i używane bluzki wiązane na szyi.

Zakładając sklep, przeszłam na inny poziom vintage. Na Craigslist³ znalazłam anons jakiegoś teatru, który zamykał działalność i wyprzedawał straszliwą ilość ciuchów. Dodałam do tego mnóstwo wełnianych czapek oraz sukienek firmy Gunne Sax i dzięki temu miałam co wystawić w sklepie.

W Targecie⁴ kupiłam trochę plastikowych pojemników Rubbermaid, klamerki do bielizny, parownik, stelaż na ubrania i zabrałam się do roboty,

żeby się przygotować do wstawienia rzeczy na eBayu. Poprosiłam o pomoc matkę, z którą utworzyłam coś w rodzaju nieskomplikowanej linii montażowej – wykrzykiwałam wymiary, a ona spisywała je na skrawku papieru i przypinała do ubrania.

Pierwszą modelką Nasty Gal została Emily, w tamtym czasie dziewczyna mojego przyjaciela. Pokryta tatuażami, z długimi włosami i śliczną grzywką była świetna, choć wydawało się, że to niezwykle wyjątkowy wybór. Fotografowałam z dziesięć wybranych rzeczy, wklikiwałam opis, wymiary oraz pozostałe informacje na eBayu i przez dziesięć dni aukcji odpowiadałam na pytania rozemocjonowanych klientek. Z każdym tygodniem działałam coraz lepiej i szybciej orientowałam się, o co chodzi kupującym. I z każdym tygodniem moje aukcje cieszyły się coraz większym powodzeniem. Jeśli jakaś rzecz się sprzedawała – świetnie, od razu zaczynałam szukać czegoś podobnego. Jeśli nie – nie miałam zamiaru zawracać sobie tym więcej głowy. To dziwne, ale fajne dziewczyny najwyraźniej nie miały ochoty nosić „drug rugs”, czyli plażowych bluz z kapturami, nazywanych też czasem „baja hoodies”. To było niezwykle uzależniające zajęcie dla kogoś takiego jak ja, stale łaknącego adrenaliny – chyba nie znalazłabym niczego bardziej fascynującego niż obserwowanie, jakim powodzeniem cieszą się moje aukcje.

Przeglądałam na Craiglist ogłoszenia

o wyprzedażach po osobach zmarłych, robiłam sobie plan i zaczynałam od adresów, skąd, jak mi się wydawało, odeszli najstarsi. Pojawiałam się tam o szóstej rano i stawałam w kolejce ludzi, którzy z reguły urodzili się przynajmniej dwadzieścia lat wcześniej niż ja. Kiedy już nas wpuszczono, zaczynało się myszkowanie w poszukiwaniu starych koronek, ja zaś rzucałam się prosto do garderoby, żeby wydobyć stamtąd płaszcze, minisukienki, dyskotekowe kiecki od Halstona lub dresy w stylu serialu *Złotka*⁵. Zbierałam wszystko to do kupy, targowałam się, płaciłam i wychodziłam. Wpadałam też regularnie do miejscowych ciucheksów, gdzie cierpliwie czekałam, aż obsługa przywiezie z zaplecza kosze z nową dostawą. Kiedy zabierali się do ich zawieszania, fru! – rzucałam się na nie, szukając niespodzianek. Kiedyś znalazłam w koszu aż dwa żakiety Chanel. Raz, dwa, trzy – JEDEN ŻAKIET CHANEL, cztery, pięć, sześć – KOLEJNY! Za każdy płaciłam osiem dolarów. Wrzuciłam je na eBay, podając jako cenę początkową 9,99, a sprzedałam za ponad półtora tysiąca dolarów. Nie miałam pojęcia, co to jest „marża”, ale wiedziałam, że zmierzam w dobrym kierunku.

Kiedy teraz o tym myślę, byłam chyba najgorszym typem klienta sklepów z używaną odzieżą, ponieważ nie dość, że działałam podstępnie, to jeszcze się targowałam. „Ten sweter ma dziurę”, oznajmiałam, podchodząc do kontuaru. „Czy mogłabym dostać

dziesięć procent zniżki?” Nawet jeśli oznaczało to jedynie pół dolara, było warto. Liczyłam wtedy każdego centa.

Mając dwadzieścia dwa lata, wróciłam na przedmieścia, z których uciekłam z wrzaskiem cztery lata wcześniej. W San Francisco wynajęcie lokalu kosztowało kupę kasy, więc otworzyłam sklep w Pleasant Hill, oddalonym o godzinę od jakichkolwiek znajomych. Domek bez kuchni, za który płaciłam pięćset dolarów miesięcznie, bardzo szybko wypełniłam aż po brzegi ubraniami vintage. Pracowałam na łóżku zawalonym ciuchami i materiałami służącymi do pakowania. Bałagan piętrzył się pod sam sufit: stopy pudełek balansowały na tosterze stojącym na minilodówce, niczym wieża w grze Jenga⁶.

Codziennie zabierałam swój kok do Starbuxa, gdzie zamawiałam latte Venti Soy No Water No Foam Chai. W zależności od pogody brałam kawę mrożoną lub gorącą, ale przez pięć lat piłam co najmniej jedną dziennie. Kiedy byłam głodna, wrzucałam na siebie cuchnący stęchlizną sweter z przyczepioną z przodu metką opiewającą na cztery dolary, nie zważając, że to nieco dziwaczne, i pędziłam do Burger Road, ulubionego miejsca w mieście. Kawa zastąpiła mi piwo, a bariści stali się moimi przyjaciółmi. Nie myślałam zbyt wiele o tym, że wydaję sto dolarów miesięcznie w Starbuxie ani o tym, że moje życie przestało przypominać to, do którego byłam przyzwyczajona,

mieszkając w San Francisco. Uzależniłam się od firmy i obserwowania, jak rośnie z dnia na dzień.

Kiedy nie szukałam nowych towarów do sklepu, siedziałam w domu i dodawałam kolejnych znajomych na MySpace. Mój ówczesny wygląd, zrodzony z nowego stylu życia, nie zakładał, że prysznic, ubieranie się czy malowanie są mi potrzebne do szczęścia. Smutny Króliczek, jak Gary, mój ówczesny chłopak, nazywał wielki, puchaty szlafrok mamy, w którym wtedy chodziłam, sięgał aż do ziemi. Czasem obwiązywałam też głowę różowym ręcznikiem, kiedy akurat miałam ochotę wziąć prysznic. Jeśli więc jesteś jedną z tych dziewczyn, którą dodałam do liczącej sześćdziesiąt tysięcy osób grupy znajomych na MySpace, przepraszam. Firmę Nasty Gal Vintage prowadziła zmutowana pracoholiczka przebrana za wielkanocnego króliczka.

Korzystałam z oprogramowania ułatwiającego dodawanie znajomych, co było całkowicie sprzeczne z zasadami MySpace. Wyszukiwałam najfajniejsze dziewczyny i dodawałam tylko te w określonym wieku i z określonych miast. Co dziesięć nowych znajomych musiałam wbijać kod weryfikacyjny, by udowodnić, że jestem człowiekiem, a nie spamującym komputerem. Czułam wyrzuty sumienia, bo byłam w zasadzie i jednym, i drugim. Kiedy wykorzystałam kolejny magazyn, muzyka, markę czy modną dziewczynę, przerzucałam się dalej. Smutny Króliczek i ja

dostawaliśmy skrzydeł, wpisując kody weryfikacyjne i przyglądając się, jak rośnie lista, kiedy dziewczyny akceptowały zaproszenie do grona znajomych. Wkrótce miałam na MySpace tysiące znajomych, dzięki czemu docierali oni do mojego sklepu na eBayu. Po każdej aukcji, która odbyła się w sklepie Nasty Gal Vintage, wrzucałam info na MySpace i robiłam wpis na blogu. Wtedy tego nie wiedziałam, ale moja ówczesna działalność składała się z dwóch zasad kluczowych dla sukcesu w biznesie: poznaj swojego klienta i działaj poprzez free marketing.







Kiedy nie udało mi się znaleźć modelki, która chciałaby pozować za hamburgera, sama stawałam przed obiektywem.

Odpowiadałam też na każdy komentarz pozostawiony

na mojej stronie. Wydawało mi się, że tego wymaga uprzejmość. Wiele firm wydaje miliony dolarów na działania marketingowe w mediach społecznościowych, a ja po prostu kierując się instynktem, traktowałam klientki, jakby były moimi najlepszymi kumpelami. Chociaż nie kontrolował mnie kierownik przyznający premię, starałam się z całych sił. I co z tego, że drzewo upada w lesie, jeśli nikt tego nie słyszy?⁷ Drzewo nadal leży. Jeśli wierzysz, że to, co robisz, przyniesie świetny rezultat, na pewno tak będzie, nawet jeśli z początku nie wydaje się to takie oczywiste. Jeżeli w pracy kierujesz się tymi samymi zasadami, jak w przyjaźni, w trakcie studiów, a także w innych sprawach, będzie to przynosić efekty.

Raz w tygodniu spędzałam cały dzień na robieniu zdjęć na podjeździe – jako tło służyły granatowe drzwi. Poprzedniego wieczoru wybierałam najciekawsze zestawy, starając się nie wystawiać dwóch podobnych rzeczy w tym samym czasie. Dzięki temu moje towary nie konkurowały ze sobą, lecz miały większą szansę się przebić. Modelki wybierałam na MySpace, natomiast płaciłam im, stawiając posiłek w Burger Road. A ponieważ byłam nie tylko stylistką, ale również fotografką, już wkrótce potrafiłam zapinać ubrania jedną ręką, a w drugiej trzymać aparat.

Stylizowałam modelki na zwykłe dziewczyny biorące udział w sesji mody. Dzięki mnie obszerny anorak prezentował się jak kreacja od Comme des Garçons,

a spodnie narciarskie wyglądały niczym z pracowni Balenciagi. Najistotniejsza w każdej fotografii okazała się poza modelki. Na eBayu było to niezmiernie ważne, bo miało przyciągać uwagę potencjalnych klientek, które szukając czegoś ciekawego, poświęcały każdej propozycji mniej niż sekundę. Im więcej czasu poświęcałam fotografowaniu mody, tym bardziej byłam pewna, że o sukcesie decyduje właśnie odpowiednia poza modelki. A wtedy nieważne, czy ktoś ma idealne wymiary.

Pewnego dnia, kiedy myszkowałam w ciucheksie w San Francisco, pracująca tam dziewczyna wyznała mi, że kiedy wybiera się gdzieś w piątek wieczorem, zagląda na stronę Nasty Gal Vintage w poszukiwaniu inspiracji. Zdałam sobie wtedy sprawę, że chociaż nie miałam takiego zamiaru, stałam się dla klientek również kimś w rodzaju stylistki. Skoro dobierałam każdy element strojów wystawianych w sklepie, od fryzury po buty, podpowiadałam jednocześnie dziewczynom, jak się powinny ubierać. I chociaż nieczęsto opowiadałam się za tym, by rozdawać coś za darmo, uświadomienie sobie tego stało się przełomem i czymś najważniejszym dla mojej firmy. Zawsze chciałam, żeby Nasty Gal Vintage stała się czymś więcej niż sklepem, a teraz miałam tego potwierdzenie: dzięki nam dziewczyny mogą poczuć się i wyglądać świetnie, zanim wyjdą z domu.

Kiedy po raz pierwszy zapragnęłam odegrać jedynie rolę stylistki i powierzyć robienie zdjęć innemu

fotografowi, okazało się, że znalazłam przyjaciela na całe życie. Przypadkowo natknęłam się na stronę internetową Paula, wziętego fotografa, który miał w dorobku zdjęcia do wielu magazynów. Zaryzykowałam i zadzwoniłam na podany numer. Ku mojemu zaskoczeniu nie tylko odebrał, lecz okazało się także, że słyszał o Nasty Gal, a przecież jeszcze wtedy byłam w zasadzie dziewczyną, która pracowała w swoim pokoju i miała kilka zwariowanych klientek. Nie spodziewałam się, że ktoś taki jak Paul, mógł o mnie słyszeć. Co więcej, okazało się, że jest skłonny pracować za darmo, że po prostu wykorzysta zdjęcia zrobione w trakcie sesji do swojego portfolio, jeśli tylko zorganizuję modelki, znajdę odpowiednie miejsce na sesję i je przygotuję.

Wprawdzie miałam na eBayu zagorzałe zwolenniczki, a moje aukcje cieszyły się coraz większym powodzeniem, ale Nasty Gal Vintage nadal nie przynosiła kokosów. I chociaż darmowy hamburger mógł nie wystarczać, by zachęcić ewentualną modelkę, to mogła ją skusić zapowiedź dobrej zabawy i pamiątkowe zdjęcia, na których wyglądała wystrzałow. Zwerbowałam Lisę, śliczną brunetkę o wzroście 165 centymetrów, sarnich oczach i pełnych wargach, i wybraliśmy się do Port Costa. Zagubione miasteczko w East Bay na pierwszy rzut oka wygląda, jakby zamieszkiwali je wyłącznie Aniołowie Piekieł. Jest tam bar z wypchanym niedźwiedziem polarnym,

usytuowany w starym magazynie, oferujący sto rodzajów piwa z beczki, motel i nic poza tym. W motelu mieścił się wcześniej burdel, na drzwiach każdego pokoju jeszcze widniały imiona zatrudnionych tam kiedyś dziewczyn, na przykład pokój Berty, pokój Edny. I właśnie tam zorganizowałam scenerię sesji zdjęciowej. Tło stanowiły ściany wytapetowane w kapitalne kwietne wzory i przysadziste kanapy z lat osiemdziesiątych. Jedyne oświetleniem był flesz kamery, zmiękczone nikłym światłem słonecznym, sączącym się przez okna. Udało mi się nawet pozyskać do sesji statystę i był niezły odjazd.

Często ludzie myślą, że praca w domu to całkowity luz, że pracuje się, kiedy się chce, jak się chce i ile się chce. Mnie to nie dotyczy. Sprzedaż na eBayu odbywa się według określonych zasad, którym z bólem się podporządkowałam. Ponieważ aukcje, w których brałam udział, miały określony terminarz, przekroczenie wyznaczonej daty wiązało się z określonymi konsekwencjami. Najlepszą porą na wystawianie rzeczy były niedzielne popołudnia. Gdybym aukcje rozpoczęła zbyt późno, klientki, które prawdopodobnie już czatowały na kolejną partię moich vintage'owych perełek, byłyby rozczarowane i mogłyby dać zarobić innemu dostawcy. Jeśli zbyt wolno odpowiadałam na pytania klientek, mogły zniecierpliwione przystąpić do licytacji u innego sprzedawcy. Jeśli zbyt długo zwlekało się z wysłaniem zakupionego towaru, klientka

wystawiała negatywną opinię, a jeśli nie przygotowałam ubrań w noc poprzedzającą sesję, nie dałabym rady sfotografować wszystkiego w ciągu jednego dnia.



Zdjęcie, które Paul wykonał mnie i Lisie w trakcie pierwszej sesji mody dla Nasty Gal w Port Costa, 2007.

Po skończeniu sesji zamieniałam się w automat i przez cały dzień obrabiałam zdjęcia. Za pomocą Photoshopa bezpardonowo wymazywałam pryszcze i kadrowałam fotografie najszybciej, jak potrafiłam.

Wypracowałam sobie system pracy zwiększający wydajność, jeśli to tylko było możliwe. Ładowałam pliki na FTP, a opisy kolejnych towarów robiłam, używając szablonu. Moje palce wprost śmigają, gdy korzystałam z prymitywnego HTML-a niczym dwunastoletni haker. Podając opis produktu, uwzględniałam wszystkie szczegóły. Dołączałam też rady praktyczne, w razie gdyby jakaś stylowa dziewczyna licytowała na przykład wiatrówkę, ale nie miała pojęcia, jak ją nosić na sposób zaginionego w akcji. Podawałam wszystkie wymiary: szerokość ramion, odległość między pachami, obwód talii i bioder, długość. Odnotowywałam każdą skazę i zawsze prawdziwie opisywałam stan ubrania.

Tytuł aukcji na eBayu to bardziej nauka niż sztuka. Każda zaczynała się od skrótu VTG, czyli vintage, a potem następował miks składający się z tagów i rzeczywistego opisu. Określenia „baby doll” i „kołnierzyk w stylu Piotrusia Pana” powtarzały się w 2009 roku dość często, natomiast „hippy” i „boho” zdarzały się i wtedy, i teraz; potem jeszcze popularne stały się wyrazy „architektoniczny” i „awangardowy”. Szczerze mówiąc, na szczęście już nie pamiętam większości tych wyrazów i systemu, według którego je układałam. W tamtych czasach jadłam, spałam i piłam, wymyślając kluczowe słowa do wyszukiwarki. Budziłam się w przepoconej i zmiętej pościeli, wykrzykując w ciemność: „cekinowa sukienka z lat

osiemdziesiątych”.

Uwielbiałam wysyłać towar, który znalazł nabywców. Na tle USPS dostałam nerwicy natręctw równie silnej jak moja nerwica na tle kanapek z boczkiem z Subwaya. Stanowiłam jednoosobową linię montażową. Z obydwu stron biurka miałam kosze Rubbermaid, a na blacie piętrzyły się różne materiały potrzebne do zapakowania i wysłania towaru.

W pojemniku po prawej stronie znajdowały się te ciuchy vintage, które właśnie sprzedawałam i które trzeba było wysłać. Brałam do ręki po sztuce i dokładnie sprawdzałam, czy wszystko jest w porządku. Zasuwałam suwaki, zapinałam guziki i pętelki, składałam ubranie i wsuwałam do przezroczystej plastikowej torby, którą zamykałam naklejką, potem drukowałam pokwitowanie i sporządzoną w Photoshopie notatkę: „Dziękujemy za dokonanie zakupu w Nasty Gal Vintage. Mamy nadzieję, że spodoba ci się tak bardzo jak nam!”, chociaż to „nam” oznaczało tylko mnie. Następnie wkładałam towar do pudełka i przyklejałam etykietę wysyłkową. Jednak nie robiłam tego byle jak, ale bardzo dokładnie i równo. Założyłam, że moja klientka to ktoś taki jak ja, wrażliwy estetycznie. W każdym razie absolutnie nie chciałam, żeby pomyślała sobie, że sklep prowadzi tylko jedna dziewczyna, by w ten sposób oszczędzić pieniądze.

Kiedy skończyłam dwadzieścia trzy lata, życie wydawało mi się niezwykle surrealistyczne. Pamiętam

typowy wyjazd na zakupy do LA, kiedy piłam puszkowane piwo na podwórku u przyjaciół. W tamtym czasie zarabiałam na jednej aukcji dwa i pół tysiąca dolarów. Mój tygodniowy dochód był wyższy niż miesięczna pensja, kiedy pracowałam na etacie. Matka zasypywała mnie mailami, błagając, bym wróciła na uczelnię, ja zaś obserwując, jak moje konto rośnie w szybkim tempie, myślałam, że może tym razem nie ma racji.

Czasami odzew na proponowane przeze mnie towary był tak duży, że miałam wszystkiego po kokardę. Kiedyś udało mi się sprzedać sukienkę z obniżaną talią – uszytą z cienkiej bawełny w kolorze kości słoniowej i haftowaną srebrnymi i białymi koralikami – podobną do tych, w których pojawiają się siostry Olsen na czerwonym dywanie. Miesiącami po jej sprzedaniu dostawałam mnóstwo ckliwych opowieści od przyszłych panien młodych, błagających, żebym znalazła im identyczny strój. Były przekonane, że je zwodzę, nie miały pojęcia, że nie prowadzę magazynu z ciuchami vintage, że jestem tylko dziewczyną, która cierpliwie przegląda wieszaki w sklepie z używaną odzieżą.

Do każdego sprzedawanego towaru podchodziłam niezwykle poważnie, starając się zapewnić klientkom wspaniałe przeżycie. Pewien kostium Chanel, który przygotowałam do wystawienia na aukcję, oddałam do pralni, gdzie zgubili jeden guzik. Miałam nadzieję, że zarobię na tym kostiumie z tysiąc dolarów, toteż, jak

można sobie wyobrazić, szukając go, zajrzałam pod każdą pralkę i do każdego kąta. Nic z tego. Zadzwoiłam więc do butik w Beverly Hills, a tam poradzili mi, żebym wysłała taki guzik na wzór do Nowego Jorku, gdzie dopasują resztę w archiwum z dawnymi modelami Chanel. Musiałam więc odciąć od żakietu kolejny guzik. Coś strasznego! Kiedy to zrobiłam i przesałam im, okazało się, że żakiet jest z 1988 roku. Szybko znaleźli właściwy guzik i odesłali mi obydwu. Poprosiłam zawodową krawcową, żeby je przyszyła. A chociaż klientka musiała czekać na żakiet dodatkowo tydzień, była bardzo podekscytowana, kiedy go wreszcie dostała. Odetchnęłam z ulgą i zapewne uczciłam to latte w Starbucksie.

Nie masz co tutaj szukać: klika z eBaya

Na dwa lata rzuciłam kompletnie wszystko. Od chwili kiedy się budziłam aż do pójścia spać eBay stanowił cały mój świat. Każda kategoria ma tam swoje forum. Nie nazwałabym obecnie wszystkich wystawiających coś na eBaju przedsiębiorcami (niektóre kobiety sprzedające vintage handlowały głównie fartuszkami z lat czterdziestych). Kiedy więc pojawiłam się na scenie, ostro licytując poliestrowe kiecki, te purystki zaczęły na mnie psioczyć. Nie podobało im się, że ubrania z lat osiemdziesiątych nazywam vintage, uparcie

twierdziły, że takie określenie nie pasuje do przedmiotów z czasów późniejszych niż lata sześćdziesiąte. Nabijały się też z moich modelek: „Brr! Znow przybiera te bulimiczne pozy!” – to był ulubiony komentarz do każdego zdjęcia, na którym modelka pochylała się z rękami opartymi w talii, niczym na zdjęciach z modą haute couture.

Sprzedawanie ciuchów vintage przypomina handel narkotykami – nigdy nie zdradza się swojego źródła. I to normalne, że wystawiający konkurują ze sobą. Do licha, uwielbiam współzawodnictwo! Na eBayu okazało się jednak, że są tacy, którzy pojmują konkurencję w taki sposób, jakiego się nie spodziewałam. Kiedy zajmowałam się robieniem zdjęć i ich edytowaniem, a potem wystawiałam kolejne rzeczy na aukcjach, wkurzona konkurencja usilnie poszukiwała w nich czegoś, by się przyczepić i złożyć raport. Na przykład niezgodne było z zasadami eBay podawanie na aukcjach linków do strony zewnętrznej, mediów społecznościowych i tym podobnych. A przecież sprzedawcy bardzo często podlinkowywali strony na MySpace – robili to niemal wszyscy. Oczywiście, chodziło o to, by korzyści odnosił jedynie eBay, więc złamanie zasady było nie tylko moralnie naganne, ale też kończyło się niezbyt przyjemnie. Wystarczyła jedna wnerwiona sprzedawczyni mająca zbyt dużo wolnego czasu, by zaraportować wszystkie moje aukcje i bum! Efekty tygodniowej harówki po prostu zniknęły.

Musiałam wbijać wszystko jeszcze raz ręcznie, tracąc na to cały dzień z i tak już przepełnionego pracą tygodnia.

Zaprzyjaźniłam się przez internet z kilkoma sprzedawczyniami, choć generalnie było to dość wredne towarzystwo. Doświadczenie na eBayu zahartowało mnie jednak na tyle, że później świetnie dawałam sobie radę w bezwzględnym świecie biznesu. Nie wiadomo skąd pojawiła się Nasty Gal Vintage, wzięła się ostro do roboty i stała się jednym z najlepszych sklepów w swojej kategorii. Sukces odniosłam nie tylko dzięki temu, co sprzedawałam, ale jak to robiłam. Fotografie i stylizacja nie były na poziomie profesjonalnym – zazwyczaj sama robiłam je na podjeździe, ale mimo to wyprzedzałam o kilka długości konkurencję. Zamiast siedzieć cały czas na forach, śledząc, co robią inni sprzedawcy, skupiłam się na tym, by mój sklep stał się wyjątkowy. Dobrze zareagowały na to klientki – wydawały w Nasty Gal Vintage więcej niż w innych sklepach. To oczywiście nie spodobało się wszystkim. Innych sprzedawców wkurzało, że moje ubrania idą za większe pieniądze, więc forumowicze zgodnie doszli do wniosku, że podbijam na aukcjach ceny. Nie dałam się wyprowadzić z równowagi. Nasty Gal Vintage rozwijała się w ekspresowym tempie, a ja urabiałam się po łokcie, żeby je utrzymać, toteż nie miałam zamiaru tracić cennego czasu, by wdawać się w internetowe rozgrywki. Wkrótce jednak sytuacja stała się zbyt nieprzyjemna, by ją ignorować.

Mam tego dosyć: Saga o purpurowej sukience w stylu lat dwudziestych

Pod koniec mojej działalności na eBayu, na początku 2008 roku, kupiłam sukienkę w stylu lat dwudziestych, która była prawdopodobnie kiedyś kostiumem scenicznym. Strój ten, uszyty z purpurowego poliestru, wystylizowałam na wyjściową kieckę. Poszła za czterysta dolarów, a dziewczyna, która ją kupiła – zresztą również sprzedawczyni vintage na eBayu – założyła ją na wieczór panieński w Las Vegas.

Na forach eBaya zawrzało. Forumowe kaszaloty stwierdziły, że obydwie byłyśmy w zмовie, że podbijałyśmy sobie wzajemnie aukcje, by windować w górę ceny, a sprzedana przeze mnie sukienka nie była nawet vintage. Nigdy nie twierdziłam, że sukienka pochodziła z lat dwudziestych ubiegłego wieku, poza tym gdyby dziewczyna, która ją kupiła, była z niej niezadowolona, byłam ją skłonna przyjąć z powrotem – ona jednak bardzo ją polubiła i uważała, że dostała dokładnie to, czego oczekiwała.

Kiedy znana blogerka modowa, Susan Bubble, napisała w 2008 roku o Nasty Gal Vintage, pojawiły się jeszcze bardziej zajadłe komentarze, skupiające się na czymś, co jedna z wpisujących osób nazwała „Sagą o purpurowej sukience w stylu lat dwudziestych”. Niektórzy mnie bronili, inni wpisywali komentarze, w których stwierdzali, że udało mi się „wdrapać na sam

szczyt eBaya dzięki BEZWGLĘDNEJ KONKURENCJI i OSZUSTWOM”. Zdenerwowało to Susie na tyle, że musiała jakoś zareagować: „Nie wiem wszystkiego i szczerze mówiąc... czasami wolałabym nie wiedzieć”, napisała. Trzymałam się od tego wszystkiego z daleka i jak zwykle nie wychylałam się i robiłam swoje.

W tym czasie planowałam wycofać się z eBaya, ponieważ doszłam do wniosku, że tego już za wiele, mam dosyć ciągłych zatargów. Dzięki Nasty Gal Vintage wreszcie znalazłam coś, w czym byłam dobra, i co bardzo mnie wciągnęło. Zaczynałam dostrzegać, że jest w tym potencjał dużo większy, niż myślałam, a żeby rozpoznać ten potencjał w pełni, musiałam zacząć działać samodzielnie. Nie znaczy to jednak, że nie dotknęły mnie te wszystkie obraźliwe komentarze. Przecież eBay był całym moim światem i podziwiałam niektórych sprzedawców. W końcu jednak okazało się, że jest to kolejne miejsce nie dla mnie. Pomimo to eBay podjął decyzję za mnie. Zawieszono mi konto w tym właśnie momencie, kiedy miałam otworzyć własną stronę. Jaki był powód? To, w czym byłam najlepsza – bezpłatny marketing. W opiniach o aukcji zostawiałam adres URL mojej przyszłej strony.

Koniec z aukcjami

Wreszcie po półtorarocznej działalności na eBayu

przystałam się już mieścić w zajmowanym domku. Przeniosłam się do mającego 93 metry kwadratowe loftu na terenie stoczni w Benicii, a więc jeszcze dalej od wszystkich znajomych w mieście. Wykupiłam adres nastygalvintage.com, ponieważ w tym czasie adres nastygal.com nadal był zarejestrowany jako strona porno (sorki, mamuśki). Zwerbowałam Cody'ego, kumpla ze szkoły średniej, który został programistą komputerowym. Opracowałam grafikę, a on zajął się stroną techniczną. Razem wybraliśmy platformę internetową na sklep, który dzięki Cody'emu zaczął działać. Była to pierwsza i ostatnia strona internetową, jaką kiedykolwiek zaprojektowałam.

Kiedy odchodzi się z eBay, zostają tam wszystkie z trudem zebrane dane o klientach. Nie miałam ich adresów, ale zostało mi sześćdziesiąt tysięcy znajomych na MySpace, na których się oparłam. Kiedy więc Nasty Gal Vintage ruszyła w piątek 13 lipca 2008 roku, już pierwszego dnia wszystko zostało sprzedane. Stylistka ubierająca Kelly Ripę zadzwoniła do mnie z pytaniem, czy mam jakiś z tych vintage'owych zakietów. Hmm, nie, nie miałam.

Dość szybko zatrudniłam pierwszą pracownicę, Christinę Ferrucci. Przez pierwszy rok płaciłam jej więcej niż sobie. Wywalczyła podwyżkę z czternastu dolarów na godzinę do szesnastu, więcej niż ja kiedykolwiek wcześniej zarabiałam, i trochę się obawiałam, czy w ogóle będzie miała co robić. Była

jednak warta tych pieniędzy, a co najważniejsze, wkrótce zdecydowanie miała ręce pełne roboty. W drugim tygodniu rozchorowała się w drodze do pracy, zaczęła wymiotować w samochodzie, ale mimo to nie zrezygnowała. Kiedy przyjechała, zabrała paczki do wysłania, pojechała na pocztę, nadała je, wróciła do domu i wczłogała się do łóżka. Christina nadal trwa u mojego boku, obecnie jest w Nasty Gal dyrektorem do spraw zakupów. Jeśli prowadzenie biznesu to swoista wojna, taką właśnie #SZEFOWĄ chcę mieć obok siebie w okopach.

Po dwóch latach sprzedawania wyłącznie ciuchów vintage postanowiłam zaoferować klientce więcej tego, czego pragnęła. Skoro podobały jej się zestawy ubrań vintage, które proponowałyśmy, to może zajmiemy się też nowymi ubraniami? Byłam już zmęczona używanymi ciuchami, ponieważ sprzedaż dzień w dzień, całymi tygodniami nie dawała najmniejszej szansy na wakacje.

Rok po otwarciu strony razem z Christiną wybrałam się na pierwsze targi w Las Vegas. Nikt o nas nie słyszał, a i my wcześniej czegoś takiego nie robiłyśmy. Podeszłam do stoiska Jeffrey Campbell, marki, z którą chciałam współpracować. Z miejsca usłyszałam „nie”. Widocznie w ogóle nie byli na bieżąco z nowymi sklepami internetowymi, stąd ta odmowa. Jedno jest pewne, kiedy mówi mi się „nie”, nie przyjmuję tego do wiadomości. Prowadzenie firmy wymaga przecież

pewnego rodzaju determinacji. Poza tym jeśli się o coś nie poprosi, to się tego nie dostanie. Wróciłam więc do ich stoiska, otworzyłam smartfona i pokazałam Jeffreyowi, co traci, jeśli nie zna nastygalvintage.com. Wkrótce nasz sklep był jednym z najnowszych, z którymi współpracował Jeffrey, i jednym z jego najważniejszych klientów. Skontaktowałam się również z firmą Sam Edelman, a kiedy zaczęli się wahać, pokazałam im stronę w internecie i obiecałam, że dzięki nam ich marka będzie wyglądała czadowo. Tak się stało i niedługo potem każda blogerka moda nosiła Zoe Boots.

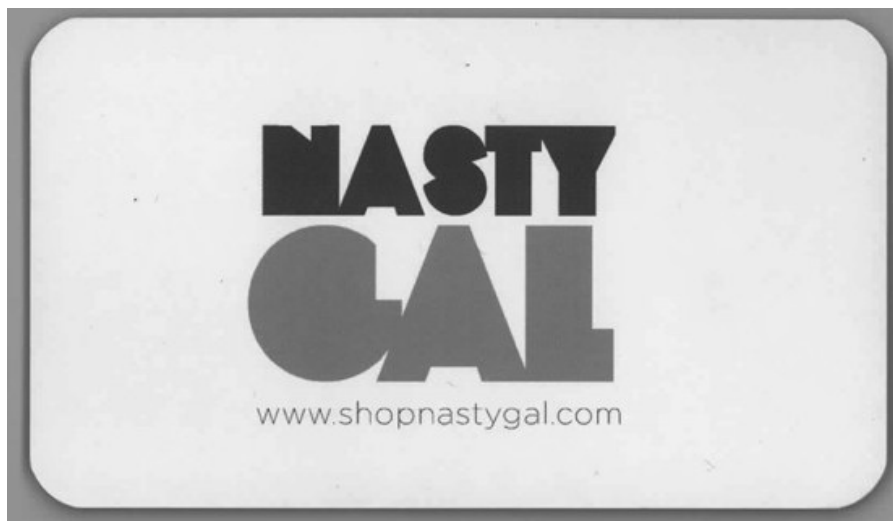
Zacząłyśmy ostrożnie. Kupiłyśmy trochę towaru marki Rojas. Pamiętam to jak dziś. W pierwszej dostawie była trapezowa sukienka w czerwono-czarną kratkę z koszulowym kołnierzem, zapinana z przodu. Zademonstrowała ją mierząca ponad 175 centymetrów cudowna Tajlandka Nida, moja ulubiona modelka w czasach sprzedaży na eBayu. Nida pochodziła z Nowego Orleanu i miała niecałe szesnaście lat, kiedy zaczęła mi pozować (znalazłam ją oczywiście na MySpace). Potem skończyła szkołę, ale nadal dostawała gażę w hamburgerach i banknotach dwudziestodolarowych. Sukienka została sprzedana, a ja zamówiłam kolejną.

Próbnie zaczęłyśmy brać po sześć sztuk, żeby zbadać, co się sprzedaje, a co nie. Jeśli coś dobrze schodziło, zapamiętywałyśmy to, jeśli nie – również. I wkrótce już

wiedziałyśmy wszystko. Sześć sztuk zmieniało się w dwanaście, dwanaście w dwadzieścia cztery i tak oto firma, która kiedyś handlowała jedynie ubraniami vintage, stała się miejscem w sieci, gdzie odjazdowe laski mogły znaleźć nie tylko używane ciuchy, ale również rzeczy mniej znanych projektantów za rozsądne ceny – a wszystko wystylizowane zupełnie inaczej niż dotąd. Nasty Gal była największym sekretem naszych klientek, ale stopniowo wieści o nas zaczęły krążyć i zaczęłyśmy się rozwijać. Bywało tak, że razem z Christiną zastanawiałyśmy się, co się stało z ubraniem, które nagle zniknęło ze strony, aby w końcu zdać sobie sprawę, że po prostu zostało sprzedane.

Chociaż obecnie znam mnóstwo różnych handlowych sformułowań, wtedy jeszcze nie wiedziałam, co to jest „badanie rynku” czy „wprost do konsumenta”, nie mówiąc już o tym, że nie miałam pojęcia, iż moje klientki stanowią „segment populacji”. Wiedziałam po prostu, że kontakt z dziewczynami, które kupowały ode mnie, był zawsze bardzo ważny. Kiedy popularność MySpace zaczęła spadać, by wreszcie stać się jedynie zabawką Justina Timberlake’a, razem ze swoimi klientkami przeniosłam się do innych portali społecznościowych. Ponieważ zachowywałyśmy z nimi całodobowy kontakt, firma pięknie się rozwijała. Wiedziałam, czego klientki pragną, wiedziałam też, że jeśli będę się wsłuchiwać w ich potrzeby, obie strony wyjdą na tym dobrze. Razem stanowiłyśmy niezły team.

Rok po przeprowadzce na teren stoczni okazało się, że lokal jest za mały na nasze potrzeby. Przeniosłyśmy się na ulicę Gilmana w Berkeley, kilka budynków dalej od legendarnego klubu punkowego o tej samej nazwie, do lokalu z witryną, obok sklepu z pianinami. Poprzednie 93 metry kwadratowe rozrosły się do 158 metrów kwadratowych i miałyśmy własny parking. Kolejne zwycięstwo! Zatrudniłyśmy pierwszych pracowników: jedną osobę do odbierania zamówień i jedną do robienia opisów ubrań. Zadzwoiłam do starego kumpla, Paula, w nadziei, że skuszę go, by przyłączył się jako pierwszy fotograf naszego sklepu-z-magazynem. Paul, który uwielbiał wyzwania, z miejsca się zgodził.



Nasze pierwsze logo i moja pierwsza karta

wizytowa.

Następnie dołączyła do nas Stacey, moja wieloletnia przyjaciółka, która w tamtym czasie dorabiała sobie w butik Christiana Diora w San Francisco. Odznaczała się znakomitym gustem i miała klasyczną urodę – była szczupłą piękną z burzą ciemnych włosów okalających twarz z wystającymi kośćmi policzkowymi. Zaczęłam uczyć Stacey wszystkich sztuczek stylizacyjnych Nasty Gal. Jej plusem było to, że kiedyś pracowała jako makijażystka dla Chanel. Razem z naszym stażystą Nickiem odświeżała ciuchy, nakładała modelkom róż, zapinała guziki, zasuwała suwaki, czyściła i odkurzała. Podczas gdy ja zajmowałam się zakupami, mediami społecznościowymi i prowadziłam firmę, a Christina zarządzała naszym niewielkim zespołem. Są ludzie, którym wystarczyłaby mała, łatwa do kierowania firma, tymczasem nasza taka nie była. Można powiedzieć, że rozwijała się z minuty na minutę, i ciągle potrzebowaliśmy wszystkiego: ludzi, zaopatrzenia, większego lokalu...

W ciągu zaledwie ośmiu miesięcy przestaliśmy się mieścić w naszym sklepie w Berkeley. Potrzebny był nam odpowiedni magazyn, więc znalazłam taki w sąsiednim miasteczku Emeryville, gdzie znajdowała się siedziba Pixara. Nigdy nie sądziłam, że kiedykolwiek będę działać na powierzchni niemal 700 metrów

kwadratowych. Wcześniej nie pracowałam w magazynie i nie negocjowałam wynajęcia tak dużego pomieszczenia. Byłam jednocześnie podniecona i przestraszona, wiedziałam też, że potrzebuję więcej rąk do pracy. „Szczęście w nieszczęściu” polegało na tym, że sprzedawaliśmy vintage szybciej, niż mogliśmy nadążyć, a ciuchy designerskie sprzedawały się jeszcze lepiej. W stosunku do poprzedniego roku nasze dochody wzrosły o 700 procent, co w zasadzie w handlu jest niespotykane. Maile od klientek przychodziły w takim tempie, że nie dawałyśmy rady na nie odpowiadać. Zamówienia pakowane były z gorączkowym zachwytem – moje wierne volvo i ja wlekliśmy się aż do Los Angeles po nowe zakupy.

Zacząłam współpracować z Daną, konsultantką, którą (a to ci niespodzianka!) znalazłam w sieci. Była dyrektorem operacyjnym i finansowym w firmie obuwniczej Taryn Rose, miała więc duże doświadczenie w prowadzeniu biznesu. Obydwie doszłyśmy do wniosku, że potrzebuję kogoś, kto zajmie się najważniejszymi sprawami: naszymi zobowiązaniami, finansami i zasobami ludzkimi. Spisałyśmy wymagania, jakie powinien spełniać nasz dyrektor operacyjny, skończyło się jednak na tym, że znalazłyśmy kogoś, kto przeszedł nasze najśmielsze oczekiwania, kogoś, kto pomógł nam ukształtować przyszłość Nasty Gal.

Zazwyczaj osoby mające takie doświadczenie jak Frank nie starają się o pracę. Ku mojemu zaskoczeniu

dostałam CV od kogoś z dwudziestoletnim doświadczeniem w Land's End, kto pracował również jako dyrektor operacyjny Nordstrom online i katalogu biznesowego tej firmy. Jednak Frank Buettner wiedział, że Nasty Gal ma dobrą passę i że takiej zabawy lepiej nie omijać. Miał mnóstwo pomysłów. Powiedział mi o czymś, co nazywa się „schemat organizacyjny”. Jest to narzędzie, które wykorzystują firmy, by rozplanować strukturę i hierarchię zespołów. Potem opowiedział mi o „wydziałach”. Czuję się, jakbyśmy wynaleźli koło! Najpierw rozmawialiśmy o dyrektorze do spraw zasobów ludzkich. Potem o rewidencie. Następnie przedmiotem był menedżer do spraw obsługi klienta, specjalista do spraw inwentaryzacji oraz menedżer w dziale realizacji zamówień. Zatrudniliśmy informatyka. Zatrudniliśmy asystentów do spraw zakupów, również ja dostałam asystentkę. Przestaliśmy sami wysyłać i odbierać towar, i zorganizowaliśmy dział zwrotów. Do zespołu dołączył Cody, który został szefem do spraw handlu internetowego. Pierwszy raz podłączyliśmy telefony i mieliśmy kilka linii. I zestawy słuchawkowe. To było takie oficjalne! Nasze odbiorczynie nie musiały już kontaktować się z nami mailowo – mogły po prostu zadzwonić! Wszystko dla klienta!

W fazie planowania i obmyślenia strategii byłam chłonna niczym gąbka. Firma się rozwijała i ja się rozwijałam, a niejednoznaczność, która kiedyś mnie

przerażała, obecnie mnie cieszyła. Nadal miałam nerwicę natręctw, odkryłam jednak, że prowadzenie własnej firmy oznacza, iż każdego dnia, a nawet w każdej godzinie istnieją jakieś nowe wyzwania, z którymi trzeba się zmierzyć, nowe problemy do rozwiązania, toteż nie było czasu na guzdranie się, nie mówiąc o nudzie. Kiedy udało nam się po raz pierwszy zarobić w ciągu jednego dnia 100 000 dolarów, postanowiłam to uczcić. Wynajęłam gigantyczną trampolinę do skakania i kazałam ją nadmuchać w biurze. Wysyłamy kilka maili, hop, hop, hop, ekspedujemy kilka przesyłek, hop, hop, hop... To był jeden z najfajniejszych dni w moim życiu.

Ku zaskoczeniu wszystkich, oprócz mnie, w niecały rok przestaliśmy się mieścić w magazynie w Emeryville. Zdążyłam się już przyzwyczać do tego, że firma się tak rozwija. Nie żeby mi to cokolwiek ułatwiało, ale zaczynałam wyraźniej widzieć naszą przyszłość. Przestałam słuchać osób z doświadczeniem, nawet Dany, ponieważ żadna z nich nigdy nie widziała tak szybko rozwijającej się firmy. Jesienią 2010 roku znów zaczęłam się rozglądać za większym lokalem. Męczyły mnie comiesięczne, a czasami nawet cotygodniowe wyprawy do Los Angeles, gdzie padałam tak często na kanapę u mojej przyjaciółki Kate, że wkrótce zaczęłam się denerwować, czy nie ma mnie już dosyć. Większość showroomów mieściła się właśnie tam, stamtąd też braliśmy nasze modelki, które potem zawoziliśmy do

siebie na sesje zdjęciowe, tam również mieszkali projektanci. Wiedziałam też, że będę chciała projektować i produkować nasze markowe produkty, a Bay Area było miejscem, gdzie brakowało odpowiednich dla nas talentów. W naszym sąsiedztwie były tak konserwatywne marki jak Gap, Macys czy Banana Republic, gdzie raczej nie znaleźlibyśmy pracowników, którzy by nam odpowiadali. Z tych wszystkich powodów podjęłam decyzję na wysokim szczeblu, by przenieść siedzibę firmy do Los Angeles.

Dwa miesiące później tak właśnie się stało. Spytałam trzynastu członków naszego zespołu, czy mogą zmienić miejsce zamieszkania, i wszyscy z wyjątkiem jednej osoby stwierdzili, że tak. Trzy i pół roku później nadal są ze mną w Los Angeles, rozwijając się u mego boku, jak kilkuset innych pracowników.

PORTRET #SZEFOWEJ

Christina Ferruci, dyrektor do spraw zakupów w Nasty Gal

W trakcie studiów dorabiałam sobie w sklepie w San Francisco, zrozumiałam wtedy, że mam dryg do ciuchów. Po zrobieniu dyplomu miałam różne plany, między innymi chciałam pisać bloga mody, kiedy przeczytałam na Craigslist ogłoszenie, że poszukują asystentki w firmie

o nazwie Nasty Gal. Nigdy nie słyszałam o takiej marce, a poza tym moja garderoba składała się wtedy głównie z promocji z Haight Street Goodwill, ale spodobało mi się, że zajmuje się ubraniami vintage, poza tym przemawiało do mnie to, że jest nieznana, ale oryginalna. W tamtym czasie byłam niemal spłukana i nie miałam zupełnie pojęcia, co ze sobą zrobić, wydawało mi się, że stanowisko asystentki to zajęcie tymczasowe i zawsze będę mogła się zwolnić. Pięć lat minęło, a ja nadal tutaj pracuję. Nie postępowalam według z góry ustalonej ścieżki kariery, po prostu wybrałam to, w czym jestem dobra i co mnie interesuje.

Na początku Nasty Gal było firmą jednoosobową, działającą w niewielkim lokalu. Z wielkim podziwem patrzyłam, jak Sophia zostawia aparat, żeby wystylizować parę spodni, a potem opracować grafikę do maili, ale jej energia była zaraźliwa. Sophia miała dobry kontakt z klientkami, zawsze dbała o to, by były obsługiwane na wysokim poziomie i zadowolone. Wymagała od siebie bardzo dużo, więc i ja wymagałam tego od siebie. Kiedy dorastałam, rodzice nauczyli mnie szacunku do pracy. Po kilku tygodniach w Nasty Gal stałam się częścią czegoś, co szybko przekształciło się w firmę dwuosobową.

Obydwie uczyłyśmy się biznesu w miarę rozwoju firmy, na ogół metodą prób i błędów. Jeśli jakiś styl

cieszył się powodzeniem, zapamiętywałyśmy to i starałyśmy się powtórzyć ten sukces. Jeśli było na odwrót, rezygnowałyśmy z tego zupełnie. To proste zasady, ale właśnie ta prostota stanowi podstawę DNA Nasty Gal. Nasz udział w pierwszych targach, kiedy przedstawiałyśmy się jako Nasty Gal, był niesamowitym przeżyciem, ale i życiową lekcją wytrwałości. Zawsze wymawiałyśmy nazwę dwukrotnie, zanim ktoś zdążył poprosić o jej powtórzenie. Potem uśmiechałyśmy się zdawkowo lub opowiadałyśmy jakiś kiepski dowcip i Sophia pokazywała w telefonie, że naprawdę mamy swoją stronę, i to całkiem niezłą. Na tych pierwszych targach popełniłyśmy wiele błędów, nie wiedząc dokładnie, czego oczekują nasze klientki, i co będzie odpowiednie dla naszej marki. Za to nauczyłyśmy się więcej, niż gdybyśmy wtedy nie zaryzykowały – do dzisiejszego dnia wpajam tę lekcję naszym pracownikom. Nauczyłam się podejmować szybkie decyzje, które kształtują pozytywnie naszą przyszłość. Jednym z moich talentów, który bardzo się przydał, była zdolność do krytykowania ubrań. Na przykład mówienie: „Te spodnie są w kolorze szpitalnej ścierki do podłogi” albo „ta kiecka nadaje się tylko dla dziecka”. Umiejętność ta bardzo mi się przydaje i dzięki niej zyskuje też nasza klientka w przypadku niektórych dyskusyjnych wyborów. Oglądanie towarów to nadal

moje ulubione zajęcie. Chcę zagwarantować naszej klientce jak najlepsze doświadczenie podczas zakupów i uważam, że Nasty Gal potrafi to robić lepiej niż jakakolwiek inna firma.

Bycie częścią sukcesu Nasty Gal jest zadziwiające, podniecające, a niekiedy wręcz szalone. Jako pierwsza pracowniczka musiałam na przykład przymierzać wszystkie kapelusze (czasami równocześnie). Robiłam wszystko, co tylko można sobie wyobrazić, od obowiązków asystentki, przez zajmowanie się nowymi pracownikami, stanowisko handlowca, pracę w dziale obsługi klienta do kierownika działu wysyłkowego pełnego facetów. Obecnie, jako dyrektor do spraw zakupów, mogę powiedzieć, że moja kariera była dziwna, ale wspaniała. Kiedy starałam się o pracę z ogłoszenia na Craigslist, przypadkowo otrzymałam pracę jedyną w swoim rodzaju. Była dla mnie stworzona.



Każde działanie jest twórcze

3. Gówniane prace ocaliły mi życie

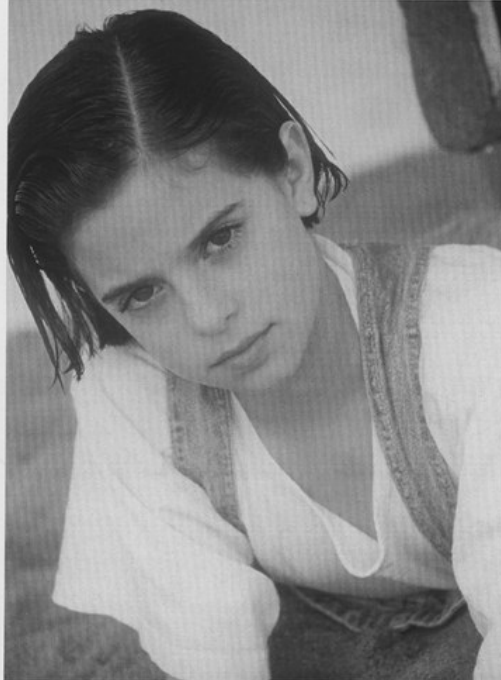
Błądząc, odnalazłem właściwy kierunek

Austin Osman Spare

Mam wrażenie, że pobiłam wszelkie rekordy co do liczby gównianych prac, jakimi się zajmowałam przed ukończeniem osiemnastki. A już z pewnością dostałabym główną nagrodę w kategorii Najbardziej Gówniane Prace, które Trwały Dwa Tygodnie lub Krócej. Jako dziewczynka miałam się typowych zajęć: sprzedawałam lemoniadę, roznosiłam gazety, byłam babysitterką, a nawet dziecięcą modelką, ale ten epizod trwał dość krótko. Okazało się bowiem, że podczas castingu w Little Caesars nie zdołałam wykrzesać z siebie entuzjazmu, kiedy kazano mi podskakiwać i wykrzykiwać: „Pizza! Pizza!”. Z kolei za czasów szkoły średniej zajęcia, które podejmowałam, przypominały nieco błyskawiczne randki. Całkiem możliwe, że żadna z tych gównianych prac tak naprawdę *nie uratowała* mi życia, uważam jednak, że różnorodność tych krótkotrwałych porażek lub, jak wolę to nazywać, niepowściągliwość w wyborze pracy, pozwoliła mi gromadzić doświadczenia na przyszłość. Jeśli ktoś cierpi na niemożność skupienia się na czymś dłużej, szybko się orientuje, co mu się podoba, a co nie. Zwykle muszę rzucić trochę mięsem, zanim zrozumiem, co jest dla mnie najlepsze. Na nieszczęście pracodawców, którzy mnie wtedy zatrudniali, bardzo mi się to opłaciło.

SOPHIA AMORUSO

D.O.B.: 4-20-84 Hair: Brown Eyes: Hazel as of 7/04 Height: 5'5" Size: 10 Shoe: 3



S T A R S
T H E A G E N C Y

777 DAVIS STREET SAN FRANCISCO, CA 94111 415/421-6272

Jedyną zaletą pracy jako dziecięca modelka było to, że nie musiałam chodzić do szkoły.

Zanim zaczął się cały ciąg gównianych prac, zaliczyłam w ciągu dwunastu lat dziesięć szkół. Dlatego

że przenosiliśmy się z miejsca na miejsce; dlatego że zmieniała się nasza sytuacja finansowa; dlatego że ich nie lubiłam. Zanim dotarłam do trzeciej klasy, rodzice nie mieli już pojęcia, co ze mną zrobić – najczęściej miałam kłopoty, ponieważ nie zachowywałam się odpowiednio na lekcji i na przykład czytałam w tylnej ławce słownik. Cudem zostałam umieszczona w trzeciej klasie o przyspieszonym programie, co okazało się jakimś żartem – przez cały dzień czytaliśmy na podłodze gazety, a nasza nauczycielka „nie wierzyła w matkę”. Najwyraźniej to również się nie sprawdziło, więc posłano mnie do szkoły katolickiej. I jak to się skończyło? Kiepsko, tak jak poprzednio!



Dowód zupełnego upadku, czyli uczęszczanie do
szkoły katolickiej.

Bez względu na to, gdzie się znalazłam, wszędzie
byłam obca (a poza tym miałam specyficzne poczucie
humoru, uwielbiałam dowcipy fizjologiczne, co nie

przysparzało mi zbyt wielu przyjaciół). Kumplowałam się nie tylko z fajnymi dzieciakami, lecz także z różnymi dziwolągami. Wychowana w duchu przymusowej turystyki, szybko wykształciłam w sobie umiejętność przetrwania, co później przydawało mi się, kiedy wciąż zmieniałam pracę. Na szczęście, gdy zaczynałam zarabiać, mając piętnaście lat, gospodarka stała na dobrym poziomie, toteż równie łatwo znajdowałam zajęcia, jak i z niego rezygnowałam. Nigdy nie byłam rozczarowana, kiedy jakaś praca nie wypaliła, przecież przez całe życie czułam się wszędzie nie na miejscu i pożegnałam się już z nadzieją, że jakaś rzecz, miejsce, osoba lub zajęcie staną się moim przeznaczeniem.

Niepowściągliwość w wyborze pracy i niepowodzenia

Może i nie znalazłem się w miejscu, do którego dążyłem, ale wydaje mi się, że wylądowałem dokładnie tam, gdzie powinienem.

Douglas Adams

Problemy wynikające z życia „w ciągłym ruchu” trwały przez całą moją młodość. Kiedy byłam w szkole średniej, za każdym razem słysząc dzwonek, mówiłam sobie, że moje życie skończyło się, zanim się na dobre zaczęło. Kiedy je się lunch w towarzystwie swojego

superliberalnego nauczyciela, zamiast wybrać się gdzieś z kumplami, dochodzi się do wniosku, że trzeba coś z tym zrobić. Przekonałam więc rodziców, żeby pozwolili mi odbywać naukę w drugiej klasie w trybie nauczania domowego. Przydzielono mi nauczycielkę, która przychodziła raz w miesiącu, by zadać pracę domową, ale przez większość czasu pracowałam. Niedaleko naszego domu był lokal Subwaya, więc poszłam do nich, złożyłam podanie i stałam się Artystką Kanapkową. Z dumą nosiłam zieloną koszulkę polo i daszek, pracowałam na dziennej zmianie i zmagalam się ze „szczytem w porze obiadowej”, chociaż nawet nie zdawałam sobie sprawy, co to jest ten „szczyt”.

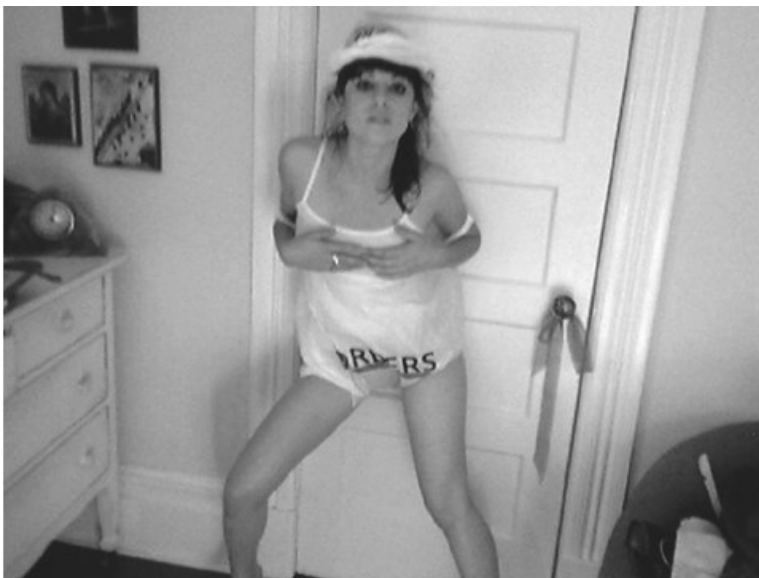
Moje obowiązki polegały między innymi na tym, że zakładałam rękawice i macerowałam tuńczyka w majonezie. To było takie seksowne! Wrzucałam tuńczyka do miski, wlewałam pięć litrów majonezu, zakładałam rękawice i miesiłam to wszystko. Uwielbiałam też zajmować się owocami morza, docierającymi do nas w postaci wielkiego kawałka perforowanej podróbki kraba, który z wielkim poświęceniem ręcznie rozdrabniałam.

Zupełnie nie pamiętam, dlaczego zrezygnowałam z tego zajęcia i zaczęłam pracować w księgarni Borders. Uwielbiałam tę pracę. W tym czasie wszyscy pytali głównie o książkę *Kto zabrał mój ser?*⁸ Nie miałam pojęcia, o czym ona jest, zresztą do tej pory tego nie wiem. Niestety, w Borders nie używałam majonezu

i gumowych rękawic, ale siedzenie w punkcie informacyjnym to był postęp, bo wreszcie na coś przydawały się moje szare komórki.

W Borders kładą duży nacisk na ciągłe szkolenia pracowników, co mimo mojego antykorporacyjnego nastawienia w tamtym czasie doceniałam i doceniam nadal. Nauczyli mnie na przykład mówić „tak”, zamiast „no pewnie” i „zaraz sprawdzę”, zamiast „nie mam pojęcia”, kiedy obsługiwałam klientów. Równie ważna w pracy okazała się informacja, żeby przeproszać ludzi. Nawet jeśli coś nie było moją winą i klienci byli rozczarowani firmą, w której byłam zatrudniona, należało postawić się na ich miejscu. Chociaż pobiera się minimalną płacę, dla klientów jest się twarzą firmy. To taki rodzaj odpowiedzialności, dzięki której ludzie dostają podwyżki, awansują i robią karierę.





Wprawdzie rzuciłam pracę w Borders, ale wiele się

tam nauczyłam.

Zarówno jako nastolatka, jak i po skończeniu dwudziestu lat myślałam, że nigdy nie zostanę zwolenniczką kapitalizmu, a tym bardziej nie zdobędę mistrzostwa w tej dziedzinie. Zakładałam, że będę się starała zrobić karierę jako fotografka, a pracować na etacie będę z konieczności, a nie dlatego że będę chciała. Już nie jestem taka cyniczna. Dzisiaj wiem, że duże firmy zapewniają pracownikom rodzaj szablonu, według którego mogą oni wytyczać swoją drogę, rozwijać się w interesujących ich dziedzinach, a także w dziedzinie zarządzania. Obecnie w Nasty Gal mamy coś w rodzaju „Naszej filozofii”, która krąży wśród pracowników. Dysponujemy wspaniałym zespołem HR, czyli działem do spraw zasobów ludzkich, który gwarantuje, że nasi pracownicy są dobrze traktowani. Przed Nasty Gal nie miałam pojęcia, co to jest HR (*high-rise*, czyli o podwyższonym stanie, tak jak w dzinsach? A może jak HR, czyli solista Bad Brains?), a słysząc o filozofii, wznosiłam oczy do góry. Kiedy jednak firma rwie do przodu w tak szaleńczym tempie jak Nasty Gal i rozrasta się tak jak Nasty Gal, te sprawy przestają być jedynie korporacyjnym bełkotem – stają się ważne dla tworzenia kultury firmy.

Praca w Borders, chociaż bardzo ją lubiłam, skończyła się niestety już po sześciu miesiącach. Potem

moja niepowściągliwość w wyborze pracy zaprowadziła mnie do outletu miejscowej fabryki, sklepów obuwniczych (specjalizujących się w butach ortopedycznych) i do kolejnej księgarni. Następnie znalazłam zajęcie w pralni chemicznej – siedziałam sama na zapleczu i usuwałam ślady potu zostawione na kołnierzykach męskich koszul lub sortowałam je według ilości używanego krochmalu.

W pewnej restauracji wytrzymałam tylko dzień i szczerze tę pracę zdążyłam znienawidzić. Raczej nie lubię ciągłego kontaktu z ludźmi, a na tym przecież polega praca w knajpie. Gdybym miała zarabiać taką samą kasę bez względu na rodzaj roboty, to co bym wybrała? Bycie niewydarzoną kelnerką (właśnie tak, ponieważ w tamtym czasie byłam w ogóle dość niewydarzona), płaczącą nad rozlanym mlekiem czy siedzenie w blado oświetlonym salonie Dexter Shoes? Chyba jednak wolałam pracować w Dexterze i czytać książki. Chociaż w każdej pracy zawsze dawałam z siebie wszystko, to jednak wykorzystywałam co najwyżej jakieś piętnaście procent potencjału umysłowego, a chociaż przywiązałam się do mojej nerwicy natręctw na tle kanapki z bekonem, po jakimś czasie byłam tym mocno znudzona. Czułam się trochę jak w Dniu Świstaka – każdy dzień był taki sam, bez względu na to, jak wyglądał poprzedni. I jeszcze na dokładkę nie miałam Billa Murraya? Nie, dziękuję. Do tamtej pory z moich licznych gównianych prac nie

zdarzyło mi się zebrać plonu z tego, co zasiałam, a to właśnie, jak później zrozumiałam, był warunek, bym się w coś zaangażowała.

Walka z nudą

Odporność na nudę... jest kluczem do współczesnego życia. Jeśli się jej nie poddasz, możesz osiągnąć dosłownie wszystko.

David Foster Wallace

Był w moim życiu taki okres, kiedy wybierałam jakąś pracę tylko dlatego, że była łatwa. Ostatnim zajęciem, jakie wykonywałam przed powstaniem Nasty Gal, było stanowisko „kierownika do spraw bezpieczeństwa” w kampusie Akademii Sztuk Pięknych w San Francisco. Nie miałam tam dosłownie nic do roboty i właśnie z tego powodu podjęłam tę pracę. Do licha, było mi wszystko jedno, w jaki sposób zarabiam na utrzymanie! Zachowywałam się jak kiepska wersja ochroniarza, myszkując po MySpace i czasami krzycząc: „Hej, masz się tu wpisać!” Kiedy już dotarłam do pracy, nie mogłam się doczekać, kiedy skończy się moja zmiana. Zdaję sobie sprawę, jak beznadziejnie teraz to brzmi. I wiesz co? To było beznadziejne. Smutno mi się robi, kiedy sobie przypomnę, jaka byłam wtedy żałosna. Mam nadzieję, że skoro ja popełniłam te wszystkie błędy, ty, moja droga, ciężko pracująca przyszła #SZEFOWO już

nie będziesz musiała ich powtarzać.

Teraz już wiem, że nie ma rzeczy, które są całkowicie nudne – to, co jest nudne dla ciebie, może być zajmujące dla kogoś innego. Jeśli więc coś cię nie interesuje i przyprawia o mdłości, to ważny sygnał, że po prostu jesteś w niewłaściwym miejscu. Są tacy ludzie, którzy najzwyczajniej w świecie nie cierpią swojej pracy, bez względu na to, na czym ona polega. Moja książka nie jest dla nich. Jeśli nie urodziłaś się w rodzinie miliardera, praca jest dla ciebie jedynym wyjściem. Więc do licha, zrób coś, by sprawiała ona tobie radość, ponieważ nuda nie jest stanem naturalnym żadnej #SZEFOWEJ. Absolutnie nie.

Jeśli nie należysz do osób, których motorem działania jest niechęć, właściwie jest niemożliwe byś osiągnęła sukces, robiąc coś, czego nienawidzisz. Ja osobiście jestem straszna w sprawach public relations. Nigdy nie nauczyłam się posługiwać sztuczkami PR-owskimi, według których trzeba na żądanie zachowywać się naturalnie i mówić to, co trzeba i kiedy trzeba. Dobry spec od reklamy potrafi sprzedawać, pozostając jednocześnie szczerą osobą i budując relacje z ludźmi. Kaitlyn, guru od PR w Nasty Gal, uwielbia swój zawód i jest w nim świetna. Jako totalna ekstrawertyczka kocha ludzi, więc stara się być w stałym kontakcie ze wszystkimi przez cały czas. Bywa, że nabijam się z finansowej strony prowadzenia biznesu, nazywając ją „nudziarstwem”, ale tylko dlatego, że to mnie nie

interesuje. Deborah, nasz główny menedżer do spraw operacyjnych, uwielbia wpatrywać się w wykresy i różne rodzaje skrótów, które ja dopiero zaczynam jako tako pojmować. To dobrze, bo gdyby nie było ludzi, którzy uważają, że finanse lub transport międzynarodowy to sprawy fascynujące, nie mielibyśmy co robić w Nasty Gal.



Wykorzystuję moją miłość do fotografii, aby ukazać przytłaczającą naturę czasu.

Moją największą słabością, nie do przeskoczenia dla pracownicy (a także dla przyjaciółki) był brak

punktualności. Czas był jedyną sprawą na tym świecie, z którym nie mogłam sobie poradzić, choćbym nie wiem jak się starała. Nadal zresztą mam z tym kłopot. Zawsze z niezadowoleniem przyjmowałam to, że ze swojego życia muszę odjąć dwadzieścia minut, by dojechać do pracy, chociaż mi za te dwadzieścia minut nie płacono. Pragnąc więc wycisnąć jak najwięcej ze „swojego” życia (tak jakby inni posiadali mnie w godzinach pracy), pojawiałam się najpóźniej, jak mogłam, co w praktyce oznaczało, że prawie zawsze byłam spóźniona. Czasami spóźnienia są nieuniknione (wypadki chodzą po ludziach), ale jeśli komuś ciągle się to zdarza, to szef wie, że temu komuś nie zależy na tej pracy. Nikt nie chce zatrudnić lub przedłużyć umowy z kimś, kto otwarcie okazuje brak zaangażowania.

Znalazłam w końcu pracę w magazynie z roślinami uprawianymi hydroponicznie. Do wtóru muzyki A Tribe Called Quest zajmowałam się równowagą pH wody. Opiekowałam się wielkim bananowcem, który zapuścił korzenie w skale magmowej przypominającej królicze bobki. Uwielbiałam tę robotę. Potem zajęłam się ogrodnictwem krajobrazowym, sądząc, że zajęcie na dworze, polegające na wleczeniu węża ogrodowego i jeżdżeniu z taczka wokół biurowca, zapewni mi niezbędną dawkę wysiłku fizycznego. Przetrwałam tam dwa tygodnie. Proszę, możesz się śmiać i zastanawiać, co ja wtedy myślałam, ponieważ... ale tak naprawdę, co ja wtedy myślałam? Bez względu jednak na charakter

pracy wynik był zawsze taki sam – nudziłam się i rzucałam robotę.

Kiedy jednak zaczęłam prowadzić Nasty Gal, odkryłam, że lubię to zajęcie i uwielbiam wiążące się z nim wyzwania. Dni mijały mi w poczuciu szczęścia, byłam tak zajęta, że nie miałam czasu spojrzeć na zegarek. Różniło się to znacznie od tego okresu, kiedy zajmowałam się tylko odliczaniem czasu, bo ktoś, zapewne nawet nie mądrzejszy ode mnie, określał, jak ma wyglądać mój ośmiogodzinny dzień pracy. Zawsze miałam trudności z podporządkowaniem się cudzym zasadom, dlatego Nasty Gal to jedyna rzecz, którą potrafię się zajmować.

W związku ze wszystkimi tymi pracami nauczyłam się jednego: trzeba być gotowym na znoszenie nawet tego cholerstwa, którego się nie lubi, przynajmniej przez jakiś czas. Pokolenie naszych rodziców mówiło na to „kształtowanie charakteru”, ja jednak nazywam to „ćwiczeniem na #SZEFOWA”. Nie spodziewałam się, że pokocham którąś z wykonywanych prac, nauczyłam się jednak wiele, ponieważ ciężko pracowałam i lubiłam przynajmniej część związanych z nimi spraw. Trzeba jednak przyznać, że niektóre nie wymagały nawet odrobiny inteligencji. Jednak bez względu na wszystko, stały się dla mnie rodzajem turystyki i eksperymentowania. Nie czułam się na tyle z nimi związana, by ciekawiło mnie, jak to wszystko działa, sprawdzałam jedynie, dokąd to mnie doprowadzi. Jeśli

traktuje się wszystko niczym zabawny eksperyment, nie ma sprawy, jeśli coś nie wychodzi. Jeśli następuje zmiana planu, to tym lepiej. Takie tajemne możliwości tkwią w każdej porażce, o czym będzie w innym rozdziale, możesz jednak zobaczyć je już teraz – są wszędzie!

Poza tym na tle głównianych prac te świetne wydają się jeszcze ważniejsze. Większość ludzi od razu nie trafia na wymarzoną pracę, co oznacza, że wszyscy musimy od czegoś zacząć. Docenisz swoją wspaniałą karierę, kiedy popatrzysz z dystansu na niezbyt udane prace, które wykonywałaś w przeszłości, i prawdopodobnie zdasz sobie sprawę, że coś z nich wyniosłaś. Dzięki zajęciom, którymi zajmowałam się przed założeniem Nasty Gal, nabrałam dystansu i doświadczenia, co było dla mnie równie ważne, jak wszystko, czego dokonałam. Minęło jednak sporo czasu, zanim to zrozumiałam, ponieważ chciałam zdobywać doświadczenie metodą prób i błędów, jednak bez tych ostatnich. Szukałam czegoś, co pozwoli mi się nie przepracowywać i jednocześnie piąć się w górę, a to, moja droga, jest niemożliwe (no chyba, że jest się Paris Hilton, ale ona akurat nie pnie się w górę, przynajmniej w sprawach mody).

Ostatnio usłyszałam, jak ktoś używa akronimu IWWIWWIWI, który oznacza „I Want What I Want When and Where I Want It” (Chcę tego, czego chcę, wtedy kiedy tego chcę). W zasadzie jest to motto

naszego pokolenia. Jesteśmy dziećmi internetu, zepsutymi tym, że jedno kliknięcie spełnia nasze zachcianki. Myślimy szybko, piszemy szybko, ruszamy się szybko i uważamy, że wszystko powinno odbywać się w podobnym tempie. Przyznaję się do tego również ja. Nie miałam cierpliwości, by skończyć szkołę średnią, iść na studia albo czekać na karierę, która się powoli rozwinie. Jako pracodawczyni widzę to często u nowo zatrudnionych, świeżo po skończeniu szkoły, którzy chcą szybko znaleźć świetną pracę, odpowiadającą ich czystej potrzebie kreatywności, ale też dobrze płatną. Hej, to niezły cel! Jednak jak we wszystkim trzeba sobie zapracować na to, czego się chce. Przeglądałam CV wielu ludzi, którzy odbywali staże w dziesiątkach setek wspaniałych miejsc. Ekstra, cieszę się, że mogliście zgłębiać swoje zainteresowania i wyrabiać sobie pozycję zawodową, jeśli jednak ktoś przez pięć lat jedynie odbywał staże, wygląda na to, że nie *musi* pracować. Podziwiam ludzi, którzy zakasawszy rękawy, zabierają się do roboty, nawet jeśli jest gówniana. Uwierz mi, nie ma się czego wstydzić, na dowód mogę zrobić jeszcze jedną cholerną kanapkę z tuńczykiem.

Szkoła: nie moja bajka

W szkole średniej byłem tym, kim byłem – postępowałem zgodnie z przyjętymi normami, na przykład słuchołem mamy

i taty. Po skończeniu szkoły wyprowadziłem się z domu i zacząłem, jakby to powiedzieć, żyć swobodniej.

Iggy Pop⁹

Pewnie już zdążyłaś się domyślić, że nie żyłam ze szkołą w przyjaźni. Szczerze mówiąc, miałam co do szkoły mieszane uczucia. Wiele razy żałowałam, że brak mi wizji, cierpliwości i samodyscypliny, żeby dać się zamknąć w szkole na całe cztery lata. Co nie znaczy, że nie szanuję tych, którzy się na to zdecydowali. Jednak szkoła to absolutnie nie moja bajka, a koncepcja tej książki opiera się na tym, że podstawą prawdziwego sukcesu jest poznanie własnych słabości i wykorzystywanie mocnych stron. Słowem, jeśli jesteś w czymś beznadziejna, a na dodatek tego nie lubisz, zostaw to i idź dalej. Byłam beznadziejnie pozbawiona cierpliwości i nie potrafiłam zajmować się czymś przez dłuższy czas, ale na szczęście już z tego wyrosłam. Jeśli cię to kręci, jesteś cierpliwa i chcesz się uczyć, będę ostatnią osobą, która by cię od tego odwodziła.

Czasami nienawidziłam szkoły nie ze względu na inne dzieci, ale z powodu dziwacznych dorosłych, z którymi musiałam przestawać. Pamiętasz nauczycielkę z „przyspieszonego programu nauczania”, która nie wierzyła w matkę? Ponieważ mieszkała niedaleko zoo, potrafiła przynieść wypluwki sów i rzucić je na biurka, żebyśmy zrobili ich sekcję. Śmierdziały jak rzygowiny,

ponieważ były dosłownie rzygowinami. Nie cierpiałam tej nauczycielki. W czwartej klasie szkoły katolickiej nauczyciel odesłał mnie do domu z notatką wyszczególniającą wszystkie moje przewinienia z całego dnia. Wśród grzechów znalazło się zbyt częste wstawanie zza biurka, kiedy chciałam się napić wody z automatu, ciągłe ostrzenie kredek i długie wyprawy do łazienki. Pan Curtis uważał, że jestem walnięta. Moja mama kompletnie tym zirytowana spytała: „Wiemy, że nie jesteś stuknięta, prawda?”.

THINK BLUE MOUNTAIN POINT
FOLSOM CA 95630

PM

| STUDENT NAME | SOPHIA C. AMORUSO | | STUDENT NUMBER | 1591 | | GRADE LEVEL | 07 | | REPORT PERIOD | FROM 12/03/96 TO 03/14/97 | |
|---|-------------------|--------------|----------------|---------------|-----|-------------|-------|---|------------------|---------------------------|--|
| NO. | COURSE | TEACHER | MARK | CREDIT EARNED | OTC | WHY | CLASS | NO. | TEACHER COMMENTS | | |
| 1 | HOMEROOM 7 | F. FERRI | NM | | | N | 3 | | | | |
| 2 | CORE PE 7 | W. HENRIETTE | C+ | | | N | 2 | NEEDS TO IMPROVE ATTITUDE CHOOSES TO DISTURB OTHERS CHOOSES TO WASTE TIME | | | |
| 3 | LIFE SCIENCE 7 | F. FERRI | C+ | | | N | 2 | | | | |
| 4 | SOC STUDIES 7 | C. LA. JUNG | B | | | N | 1 | CHOOSES TO DISTURB OTHERS CHOOSES TO WASTE TIME | | | |
| 5 | PROBLEM SOLV 1 | M. JEN | C | | | N | 1 | NEEDS TO IMPROVE TEST SCORES CHOOSES TO DISTURB OTHERS | | | |
| 6 | INTER ORCHESTRA | M. JEN | B- | | | N | | NEEDS TO TURN WORK IN ON TIME | | | |
| 7 | HONORS ENG 7 | W. HENRIETTE | B- | | | | | | | | |
| *IMPROVE "D" & "F" GRADES BY ATTENDING INTERSESSION - 983-4466* | | | | | | | | | | | |

MARKS, CITIZENSHIP, WORK HABITS

| | | |
|-----------------|--------------|---------------------|
| A EXCELLENT | P PASSING | O OUTSTANDING |
| B ABOVE AVERAGE | CR CREDIT | S SATISFACTORY |
| C AVERAGE | NC NO CREDIT | N NEEDS IMPROVEMENT |
| D BELOW AVERAGE | I INCOMPLETE | U UNSATISFACTORY |
| F FAILING | NM NO MARK | W WITHDREW |

RE: SOPHIA C. AMORUSO
JAMES CHRISTIANE BLISSMAN (CA)
FOLSOM CA 95630

2ND TRIMESTER GRADE REPORT

ADDRESS CORRECTION REQUESTED

Komentarze zbędne: wszystko widać na zestawieniu semestralnym.

„Niee, nie jestem”, odparłam i zaczęłyśmy negocjacje. Jeśli przyniosłabym jej dobrą ocenę przez pięć dni z rzędu, obiecała zabrać mnie do Sanrio¹⁰. Wkrótce potem w każdy piątek mogłam do woli wybierać Hello Kitty czy Kerokerokeroppi, ponieważ miałam plecak pełen pozytywnych ocen.

W siódmej klasie spytałam nauczyciela, czy mogę stanąć na krześle, kiedy będę czytać wypracowanie, ponieważ byłam z niego bardzo dumna i chciałam się upewnić, czy wszyscy je usłyszą. Dostałam odpowiedź odmowną. Ha, łatwiej jest pytać o wybaczenie niż o pozwolenie: potraktowałam dosłownie jego odpowiedź i zamiast na krześle stanęłam na stole.

Z biegiem lat stawałam się coraz bardziej wyobcowana. Chodziłam do szkoły średniej na przedmieściach, niezwykle sterylnej, i nie chodzi mi o to, że nie spotykało się tam sowich rzygowin. Poza szwendaniem się po galeriach handlowych i outletach nie było tam nic ciekawego do roboty, więc paliliśmy trawkę nad rzeką lub zakradaliśmy się do podgrzewanych basenów w kompleksie apartamentowców. Po szkole kręciły się jedynie wystafiorowane lalunie i napakowane osiłki, a popularność zależała od tego, jak czyste miało się tenisówki. W tamtym czasie nosiłam dzwony, Birkenstocki na koturnie i często paski, zazwyczaj najeżone ćwiekami. Na głowie wiązałam chustkę do-rag i zrobiłam sobie piercing w przegrodzie nosowej.

Najwyraźniej przeznaczona mi była kariera w dziedzinie mody.

Mechanizmy sterujące tradycyjnym systemem szkolnym były przytłaczające. Miałam wrażenie, że zachowanie, jakiego się uczy w szkole młodych Amerykanów, to taki trening, który ma ich przygotować do przetrwania w środowisku biurowym. Czułam się niczym więźniarka. Codziennie rano wstawałam o tej samej porze i siedziałam na tych samych krzesłach przez pięć dni w tygodniu. Pies Pawłowa był równie niezależny. Oto problemy Pierwszego Świata, nie?



Pan Sharon, mój ulubiony nauczyciel, z którym
jadałam lunch. Pisał wiersze, to jest coś.

Moim ulubionym nauczycielem był pan Sharon, ten

sam, z którym prawie codziennie jadałam lunch. Wierzył we mnie. Był wegetarianinem. Nauczał nas historii z książki *Lies My Teacher Told* (Kłamstwa, którymi raczył mnie nauczyciel) i przynosił urywki dzieł anarchistycznej pisarki, Emmy Goldman. Dowiedziałam się od niego, że Helen Keller była socjalistką! Bardzo dumna byłam z nakręconego przez siebie filmu wideo, składającego się z serii ujęć, z przepełnioną gniewem piosenką *Infected* w tle, wykonywaną przez Bad Religion. Bum, ujęcie sklepu outletowego Nike. Bum, ujęcie pieniędzy. Bum, ujęcie cementarza. Jednak oprócz mającej smak wolności jednej godziny z panem Sharonem szkołę średnią uważam za zmarnowany czas.

To właśnie wtedy psycholog zdiagnozował u mnie depresję i zespół nadpobudliwości psychoruchowej. Choć bez wątplenia byłam bardzo przygnębiona, odmówiłam przyjmowania przepisanych przez niego pigułek i je wyrzuciłam. Wiedziałam, że moje poczucie nieszczęścia i brak zainteresowania wszystkim nie bierze się z zachwiania równowagi chemicznej. Nie można mnie było z tego wyleczyć, po prostu nienawidziłam swojego życia.

Na nieszczęście szkoła jest często postrzegana jako twór o wymiarze uniwersalnym. A jeśli ci to nie odpowiada, traktuje się ciebie, jakby coś z tobą było nie tak – jakbyś to ty był winien, a nie system. Nie, nie mam zamiaru twierdzić, że każdy leń powinien opuszczać

lekcje, żeby iść do Burger Kinga, uważam jednak, że szkoła nie jest dla każdego. Jeśli więc, droga #SZEFOWO, nie szło ci w szkole, nie upadaj na duchu. Nie oznacza to, że jesteś głupia lub nic niewarta, albo skazana na porażkę. Po prostu twój talent to coś innego, staraj się więc rozeznaczyć, w czym jesteś dobra, i znajdź miejsce, gdzie będziesz mogła rozkwitnąć. Kiedy tylko tak się stanie, twoje akcje pójną w górę.

PORTRET #SZEFOWEJ
Madeleine Poole; mpnails.com; @mpnails

Kiedy byłam bardzo młoda, zanim zorientowałam się, co jest grane, chciałam zostać sprzątaczką (ponieważ uwielbiałam robić odkurzaczem wzory na dywanie) i graczem w baseball (podobają mi się ich stroje), chciałam też mieszkać w Connecticut, w domu z królewskim foyer, które wymawiałabym z francuska „fu-ajé”. Pragnęłam być kimś niezwykłym. Pewne rzeczy uległy zmianie, a ja nadal marzę o tym. Wiedziałam, że nie mam co się martwić – pragnęłam życia pełnego podróży, kreatywnego, w którym kasa nie będzie najważniejsza.

Imałam się różnych zajęć, zazwyczaj wymagających twórczego podejścia, ale zawsze niezbyt szanowanych. Zajmowałam się pakowaniem

zakupów w sklepie jubilerskim, serwowałam kule śnieżne, uczyłam pływać, kroiłam bajgle, pracowałam w kawiarni i w kilku restauracjach – a nawet w Panerze! Wiedziałam wszystko o pieczywie. Odnawiałam plakaty, zajmowałam się cateringiem, opiekowałam się dziećmi, pracowałam w lodziarni na kólkach, przyszywałam cekiny do opasek na włosy, metki do T-shirtów, malowałam ściany, murale, usuwałam tapety, byłam asystentką stylistki rekwizytów, stylistki jedzenia, a nawet stylistek w rodzaju tych z filmu Diabeł ubiera się u Prady. Tata dał mi wtedy nieźle popalić, ale odpowiadałam mu tylko, że chcę być ekspertką. Jeśli zacznę się w czymś specjalizować, chcę być w tym najlepsza. Byłam trudnym pracownikiem, zawsze tak było, aż wreszcie... Zobaczyłam, jak jakaś kobieta maluje paznokcie modelki na planie sesji zdjęciowej, i pomyślałam sobie: „Naprawdę chciałabym być w tym najlepsza!”.

Zrezygnowałam ze wszystkich dotychczasowych zajęć i zapisałam się do najtańszej szkoły makijażu w LA. Maksymalnie zestresowana siedziałam pod światłem jarzeniówki z maską na twarzy, przyglądając się uśmiechającej się sztucznie paniusi, która pokazywała na manekinie, jak zrobić makijaż natryskowy. Wiedziałam jednak, że mi się uda.

Dzisiaj pracuję jako wolny strzelec, robię makijaże do sesji mody lub zdjęć reklamowych, opracowałam

produkty związane z paznokciami i pracuję nad projektami z tym związanymi. Po prostu jestem ekspertką.

Kiedy nie pracuję, też pracuję. Obserwuję wszystko wokół, robię na ulicach zdjęcia zauważonych wzorów i kolorów, notuję pomysły, poznaję nowych ludzi, łączę wszystko w całość, rozwijam swoje rzemiosło, wypróbuję nowe produkty, robię przyjaciółkom manikiur, pracuję nad stroną internetową, aktualizuję wpisy w mediach społecznościowych, pracuję nad produktami własnymi i zespołowymi, zbieram inspiration boards lub szkicuję nowe pomysły. Zajmuję się swoim rzemiosłem i firmą nie dlatego, że muszę, ale dlatego że to uwielbiam. Zawsze musiałam ciężko pracować, ponieważ nie miałam innej możliwości, ale zawsze wierzyłam w siebie.

Zawsze wiedziałam, że będę #SZEFOWA.



The
STRAIGHT
AND
NARROW
IS NOT
The
ONLY
path to
Success

Do sukcesu wiedzie nie tylko prosta i wąska droga

4. Kradzieże (i autostop) uratowały mi życie

Szukaliśmy jedzenia po śmietnikach, mieszkaliśmy na dziko i kradliśmy w sklepach. Wszystko ułożyło się w całość, kiedy stwierdziliśmy, że życie trzeba przeżyć. Kto nie ryzykuje, ten nie żyje.

Evasion

Nie pamiętam, jaka była pierwsza rzecz, którą ukradłam. Przez chwilę, pisząc te słowa, pomyślałam: „Cholera! Przecież mogę coś wymyślić na użytek książki”. Jednak kradzież nauczyła mnie jednego – kłamstwo nie popłaca.

Pamiętam jedynie, że kradłam dużo. W którymś momencie ktoś próbował namówić mnie, żebym zwinęła dla niego MacBooka i właśnie wtedy zdałam sobie sprawę, że mam opinię złodziejki. Chciałabym zasłynąć z wielu rozmaitych rzeczy (takich jak wydawanie dziwnych odgłosów za pomocą pachy, moje fotografie, legendarne ruchy taneczne), ale nigdy nie było wśród nich kariery złodziejki sklepowej.

Nie jestem dumna z tego okresu w moim życiu. I jest on tak odległy od tego, kim jestem dzisiaj, że czasami wydaje mi się to irrealne. Niedawno miałam spotkanie z członkami zarządu Nordstroma, a kilka dni później z dyrektorem generalnym Michaela Korsa. I przez cały czas, siedząc na tym spotkaniu, myślałam: „O rany, w sklepie Nordstroma ukradłam zegarek Michaela Korsy, kiedy miałam siedemnaście lat...”. To były moje przegrane lata, kiedy wielokrotnie mogłam nieodwracalnie schrzanić swoją przyszłość. To cud, że tak się nie stało, i trudno się w tym doszukać mojej zasługi.

O anarchizmie, tylko przez chwilę

Ludzie mają tyle wolności, ile mają inteligencji, by jej
zapragnąć, i odwagi, by po nią sięgnąć.

Emma Goldman

Jako nastolatka byłam strasznie zagubiona. Chociaż wiedziałam, kim jestem, i nie szłam na żadne kompromisy, nie miałam zielonego pojęcia, czego pragnę. Chciałam spróbować wszystkiego, ale moje ustawiczne pragnienie jednoczesnego odrzucania wszystkiego przyczyniło się do powstania niezłego paradoksu. Innym sposobem na określenie takiego nastawienia jest „niedojrzałość”.

Kiedy jeszcze mieszkałam z rodzicami, każdego roku jechałam z Sacramento do San Francisco na targi książki anarchistycznej. Jak można się domyślać, słuchałam wtedy stale gniewnej muzyki. Kiedy miałam piętnaście lat, odkryłam album *The Shape of Punk to Come* grupy Refused, a potem Guya Debora i The Situations. Z zaangażowaniem poznawałam idee Emmy Goldman i uczęszczałam razem z przyjaciółmi na spotkania grupy marksistowskiej, gdzie tylko my mieliśmy poniżej czterdziestki. Jak już wcześniej nadmieniłam, jako nastolatka uważałam, że życie jest do dupy, a moje życie – „uciemnione”, skoro chodziłam do szkoły i mieszkałam na przedmieściach – było jeszcze bardziej do dupy. Idee anarchistyczne po prostu trafiały do mnie. Wierzyłam, że kapitalizm jest źródłem

chciwości, nierówności i zniszczenia na świecie. Uważałam, że wielkie firmy rządzą światem (teraz wiem, że tak jest) i popierając je, akceptowałam ich machinacje (to prawda, ale przecież dziewczyna musi mieć kasę na benzynę).



Kto nie próbował bajgla ze śmietnika, niech się nie czepia.

Chciałam znaleźć się poza strukturą kapitalizmu, chciałam być wolna, podróżować i nie żyć stylem życia

polegającym na pracy „od-do”. Byłam niczym stary brodaty hipis uwięziony w ciele nastolatki. Pragnęłam iść na żywioł, docierać do dzikich zakątków, z dzikimi ludźmi i dziko się bawić. Pamiętaj, że byłam na tyle naiwna, by wierzyć, że takie będzie całe moje życie. Myśląc teraz o tamtych czasach, denerwuję się o siebie tamtą w taki sposób, w jaki matka denerwowała się, że jej nastoletnia córka robi to, co ja wyrabiałam.



Mając siedemnaście lat, jeszcze zanim skończyłam szkołę średnią, wyprowadziłam się z domu. Moi rodzice byli w trakcie rozwodu, zbyt zajęci demontażem swojego dwudziestoletniego małżeństwa, by się mną

zajmować. Zaczęłam więc realizować marzenia o życiu pełnym przygód, zdobywając jak najwięcej różnych doświadczeń. Byłam weganą. Byłam freeganką. Jeździłam autostopem na spotkania Earth First![11](#), odbywające się gdzieś w lesie. Jadłam tam magiczne grzybki i patrzyłam, jak uczestnicy układają pentagram z płonących patyków. Nie zdecydowałam się na kupno nowego lasu, zbyt wściekła na kapitalizm lekceważący zrównoważony rozwój, ale przynajmniej mieszkania urządzałam sprzętami wystawianymi do wyrzucenia lub towarami spadającymi podczas transportu. Grzebałam w śmieciach w Krispy Kreme, umawiałam się z facetem, który mieszkał w domku na drzewie i nie depilowałam nóg.

Chociaż to wszystko wydaje się dziś czymś skrajnym, wtedy na takie nie wyglądało. Przez całe życie miałam poczucie, że jestem outsiderką, w szkole i w każdej pracy, więc w końcu dałam sobie spokój z poszukiwaniami miejsca, do którego bym przynależała. Dyskomfort był stanem, w którym czułam się najbardziej komfortowo.

Słońce świeci – kciuki do góry

Tamte lata nauczyły mnie jednak czegoś: nie ma ucieczki. Nigdy. Jedynym sposobem, żeby się wydostać, jest wejście środka.

Kiedy miałam siedemnaście lat, wybrałam się autostopem do Olimpii w stanie Washington. Razem z podróżującą ze mną Joanne, którą znałam od dwudziestu czterech godzin, na przedmieściach Sacramento stanęliśmy na poboczu przed wjazdem na autostradę, trzymając w górze karton z nazwą punktu docelowego. Pierwszą osobą, która się zatrzymała, był Rosjanin Jurij, siedzący za kierownicą niewielkiej hondy z wybitą tylną szybą i rozwaloną kolumną kierownicy. Słowem, samochód był prawdopodobnie kradziony. Nie ma sprawy. Nie bałam się. Miałam przymocowany do paska nóż sprężynowy (do krojenia jabłek!), a poza tym byłyśmy niezwyciężone. Ostrzeżenie: proszę, nigdy przenigdy nie rób takich głupot, o jakich piszę w tym rozdziale.

Zapytałyśmy Jurija, gdzie jedzie, a kiedy powiedział, że do West Sacramento, które minęliśmy już dawno, zrobiłyśmy się podejrzliwe. Wreszcie po długich negocjacjach zgodził się podrzucić nas do Reading, które było przynajmniej po drodze do miejsca naszego przeznaczenia. Szybko jednak złamał warunki umowy.

– Za miłość? – zaproponował.

– Nie – wrzasnęłam, zbyt zniesmaczona, żeby się bać. Zażądałyśmy, by nas wypuścił, więc od razu zaczął nas przepraszać.

Jeśli jednak to, że jedziemy kradzionym

samochodem, nie dało nam do myślenia, że mamy do czynienia z jakimś odrażającym typem, propozycja „miłości” nie pozostawiała żadnych złudzeń. Jurij zostawił nas na stacji benzynowej, ciągle przeproszał łamanym angielskim, i tak oto znalazłyśmy się z plecakami niedaleko miasteczka Zamora.

Widziałam, że tankują dwa samochody, ale niestety z rodzinami, a każdy inteligentny autostopowicz wie, że wtedy nie ma co startować. Przy wjeździe na autostradę stała wielka ciężarówka, doszłam do wniosku, że to nasza jedyna szansa, podeszłam więc i zapukałam do szoferki.

Drzwi otworzył olbrzym o imieniu James, który poinformował nas, że jedzie do Eugene. Było to stosunkowo niedaleko od Olimpi, a ponieważ nie miałyśmy innej możliwości, wsiadłyśmy. James pochodził z Południa, jechał z synem przyjaciela, którego uczył, jak to ujął, „prowadzenia ciężarówki”. Kiedy wjechaliśmy na autostradę, Joanne, która okazała się kompletną idiotką, spytała Jamesa, czy może skorzystać z jego komórki, sporej nokii z 2002 roku. Odparł, że owszem, ale pod warunkiem, że w zamian wymasuje mu plecy. A ona to zrobiła! I oczywiście, kiedy skończyła, zmienił zdanie. Stwierdził, że nie może zadzwonić z jego telefonu, ale on da jej kasę, żeby zadzwoniła z budki. Kiedy się wkurzyła, przewróciłam oczami, dając jej do zrozumienia: „Idiotko, właśnie dlatego nie masuje się pleców obcym facetom!”. Do

tamtego momentu chyba nawet nie dotknęłam niczyich włosów łonowych, więc w ogóle nie łąpałam kontaktu z tą wariatką, z którą podróżowałam.

Istnieje przepis, że kierowcy ciężarówek mają co kilka godzin zjeżdżać na pobocze, żeby się przespać, ma to zapobiec wciąganiu amfy, którą biorą, by wytrzymać bez snu przez kilka kolejnych dni. Wielka ciężarówka Jamesa była wyposażona w plastikowe piętrowe łóżka, przypominające więzienne. Zjechał na pobocze drogi i szybko zarządził, jak będziemy spać. „Ona z nim – powiedział, wskazując na moją kretyńską towarzyszkę i swego przyjaciela, a potem kiwając na mnie, dodał: – A ty ze mną”. Wcześniej zdążył mi powiedzieć, że podobają mu się moje owłosione nogi, co mocno mnie osłabiło, ponieważ jednym z powodów tego, że ich nie depilowałam, było odstraszenie facetów.



Seattle, gdzie spędziłam niemal tyle czasu na
obcinaniu włosów, ile na kradzieżach sklepowych

– Nie ma mowy – odparłam. – My będziemy spały na

jednym łóżku, a wy na drugim.

– Nie sypiam z facetami – zarechotał z obrzydzeniem.

– W takim razie ja nie mam zamiaru spać z tobą w jednym łóżku – oznajmiłam i dodałam, że jeśli to będzie konieczne, usiądę na podłodze, by przeczekać, aż się obudzą.

Nie spodobało się to Jamesowi, który stwierdził, że albo zrobimy, co nam każe, albo bierzemy dupę w troki.

Po raz drugi znalazłyśmy się na poboczu drogi, mając do dyspozycji jedynie noże, plecaki i latarkę. Była trzecia w nocy, a my stałyśmy na poboczu autostrady ciągnącej się wzdłuż góry w południowym Oregonie, trzydzieści kilometrów od najbliższego zjazdu. Joanne była bardzo opalona, niczym bezdomna lub wyspiarka z Maui. Nie wiem w zasadzie, gdzie się tak opaliła, ale to nieważne. Uznałam, że najbezpieczniej będzie, jeśli rozłożymy śpiwory w pobliskim lesie i poczekamy do świtu, ale ta idiotka zaprotestowała, twierdząc, że „obawia się zwierząt”. Najwyraźniej nie bała się masować karku olbrzymiemu świrowi, ale bała się, że pobodzie ją mały jelonek. Przy jedynym źródle światła, jakim były nasze latarki, zamachałyśmy na kolejną wielką ciężarówkę, która zatrzymała się ze sto metrów od nas, bo przecież te cholerstwa są straszliwie ciężkie. Biegłyśmy w ciemnościach, zastanawiając się, jaka niespodzianka będzie się kryła za bramką numer trzy.

Kolejny odcinek naszej podróży wydawał się już łatwiejszy: miałyśmy po prostu kierowcę i jego

obślinionego ogromnego psa. Facet okazał się nawiedzonym kaznodzieją, który nawijał o Jezusie i poklepywał psa, kiedy ten zaczynał szczekać. Opowiedział nam, że jego matka była prostytutką, a brat spalił doszczętnie dom, kiedy miał pięć lat. Był nieźle odjechany, ale przynajmniej pierwszy raz tej nocy zabrałyśmy się z kimś, kto, jak to powiedział eufemistycznie Jurij, nie był zainteresowany „miłością”. Uff, co za ulga! A kiedy weszło słońce, jazda zrobiła się nawet ciekawsza, bo kierowca włączył nam radio CB i dowalał się do ciężarówek przewożących drewno, a mijając je na autostradzie, obrzucał wyzwiskami w stylu: „Hej, drewniaki, wiecie, że niszczycie środowisko naturalne?”.

Facet jechał tylko do Eugene, ale kiedy zatrzymał się na parkingu dla ciężarówek, złapał nam przez radio kolejną podwózkę. Nasz ostatni kierowca okazał się miłym tatuśkiem, który przez całą drogę nawijał o swojej żonie i dzieciakach, aż dowiózł nas bezpiecznie do Olimpii.

Koniec z przestępczością

Uważam, że jesteśmy na tyle roztropni, by żyć w zgodzie z ludźmi, którymi kiedyś byliśmy, bez względu na to, czy nam się podobają, czy nie.

Joan Didion

Kiedy miałam osiemnaście lat, przeniosłam się do Olimpii, w stanie Washington, ponieważ potrzebny był mi stały adres zamieszkania, żeby zacząć uczęszczać do The Evergreen State College, interdyscyplinarnej szkoły, gdzie nie trzeba było wybierać określonego kierunku studiów. Nie, nie przesadzam – okazuje się, że można na przykład studiować Madonnę. Nadal nie miałam pojęcia, co chcę robić w życiu, a niekonwencjonalność The Evergreen była szansą, że może będzie to szkoła, w której jakoś wytrzymam. A ponieważ w tym czasie moje przekonania nie pozwalały mi pracować dla finansowych ważniaków, zaczęłam kraść – i to dużo – żeby się utrzymać.

Ironia losu polega na tym, że pierwsza rzecz, którą sprzedawałam przez internet, była kradziona. Kumplowałam się wtedy z najprawdziwszymi, zdeklarowanymi anarchistami. Byli wśród nich treesitterzy¹², aktywiści, naturaliści, hobo¹³, włóczędzy, feministki, radykalni twórcy, złodzieje, mistrzowie przekrętu, a nawet jeden osobnik, który nie akceptował podziału na płcie i mówił o sobie „z” zamiast „on” lub „ona”.

Mój przyjaciel Mack (jak się później okazało, zmyślił to imię, ponieważ był uciekinierem) był w tym świecie kimś w rodzaju celebryty. Napisał książkę Evasion (Wykręt), popularny hymn undergroundowego środowiska, w którym się obracaliśmy. Napis na okładce głosił: „Bezdomność, brak pracy, bieda... Jeśli

nie masz z tego radochy, to znaczy, że robisz to źle”. Byliśmy jak wyjęci z filmów Tarantino: stylowa para przerzucająca się zabawnymi, pokrętnymi kwestiami. Przedkładaliśmy „inżynierię społeczną” nad integrację społeczną, zamiast spędzać czas na naciąganiu korporacji, udając, że jesteśmy jedynie zwykłymi płacącymi klientami.

Książki były świetnym towarem dla takiej początkującej złodziejki jak ja. Sprawdzałam na Amazonie, jakie się najlepiej sprzedają, potem szłam do dużego sklepu, nonszalancko podchodziłam do stołu, łapałam, ile się tylko dało, i wychodziłam. Dlaczego nie próbowałam ukryć przestępstwa? Mack nauczył mnie, że im bardziej staramy się coś schować, tym bardziej podejrzenie wyglądamy. Najlepsi złodzieje zachowują się tak zwyczajnie, że nawet nie drgnie im powieka, więc kiedy dźwigałam stos bestsellerowych kryminałów w twardych okładkach, brano mnie za kolejną pracownicę, która po prostu roznosi towar.

Kiedy docierałam do domu, wrzucałam książki na Amazon, wyceniając je po dziesięć centów mniej niż inni i w ciągu nocy wyprzedawałam. Potem je pakowałam, wysyłałam i w ten sposób miałam kilkaset dolców na opłacenie czynszu. Uważałam wtedy, że przecież nie robię nic złego, ponieważ okradam korporację, a nie ludzi.

Droga #SZEFOWO, to absolutne wciskanie kitu. Przecież tak naprawdę okradałam ludzi. Znalazłam

inspirującą wypowiedź Wodza Seattle¹⁴ („Czy jednak można kupować lub sprzedawać niebo? Ziemię? Jeśli nie posiadamy na własność świeżości powietrza czy blasku wody, jak możemy je kupować?”) i przerobiłam ją na swój użytek. Nikt nie ma nic, myślałam wtedy. Wielokrotnie prowadziłam głębokie rozmowy o tym, że nie wierzę we „własność”. To świat – a nie moje kradzieże – był popapwany. Cytując innego filozofa z Zachodniego Wybrzeża, Ice’a Cube’a, musiałam się sprawdzić, zanim wpadnę w tarapaty. Niestety, minęło trochę czasu i tak się stało.

Kradłam wszystko co się dało: drogie wina, spirulinę, a kiedyś zwinęłam nawet dywan, który był większy ode mnie. Ciągłe dodawałam do repertuaru nowe techniki. Metoda leworęczna polegała na tym, że płaciło się za jakiś niezbyt drogi drobiazg, trzymany w prawej ręce, natomiast w lewej trzymało się coś drogiego, za co nie miało się zamiaru zapłacić. Nikt nie uważa na złodziei przy kasach, a gdyby ktoś zatrzymał mnie w drodze do wyjścia, mogłam zrobić z siebie słodką idiotkę: „O, matko, o czym ja myślałam? Tak mi przykro, zupełnie o tym zapomniałam” i oddać to, co próbowałam ukraść. Obyłoby się bez policji i afery.

Niektóre moje numery były bardziej skomplikowane, na przykład ten, który zastosowałam w sklepie należącym do sieci zaopatrującej plastików, kiedy Mack i ja zorientowaliśmy się, że nie mają zsynchronizowanych systemów komputerowych. Szłam

tam i zabierałam dwa komplety najdroższych pastelów olejnych, jakie mieli. Kosztują zazwyczaj koło setki. Wkładałam jeden do torby, a drugi brałam do kasy, żeby za niego zapłacić. Byłam strasznie rozmowna, opowiadałam osobie przyjmującej zapłatę, że to prezent na urodziny mojej mamy, ale denerwuję się, czy siostra nie kupiła takiego samego. Przypominam, że nie mam siostry, więc przez to kłamstwo będę się smażyć w piekle. Wreszcie wychodziłam ze sklepu z dwoma kompletami farb i rachunkiem za jeden z nich.

Pięć minut później, znów udając zdenerwowaną, odnajdywałam osobę, u której płaciłam. Zaczynałam opowiadać, że moja siostra wreszcie do mnie oddzwoniła i okazało się, że rzeczywiście kupiła mamie to samo. Poprosili mnie wtedy o rachunek, a ja zareagowałam zakłopotaniem. „Oj, nie wiem – powiedziałam. – Byłam pewna, że jest w torbie”. Według ich zasad nie powinnam dostać zwrotu pieniędzy bez rachunku, ponieważ jednak byłam tam stosunkowo niedawno i zapamiętali mnie, oddali mi sto dolarów.

Następnie wychodziłam ze sklepu i szłam do następnego z tej samej sieci, tym razem dysponując rachunkiem, by zwrócić drugi komplet i dostać sto dolarów gotówką. Jak już mówiłam, będę się smażyć w piekle.

Dałam się w końcu złapać, kiedy mieszkałam w Portland, w Oregonie. Wybrałam się do wielkiego

sklepu, po którym łąziłam, ładując na wózek co się dało, pozdejmowałam z każdego przedmiotu czujniki i ruszyłam do drzwi. Wśród moich łupów znalazł się grill od George'a Formana, piłka do kosza, fajne kółka do zasłony prysznicowej, produkty do pielęgnacji włosów i tampony. Jest mi z tego powodu strasznie głupio, i to wcale nie dlatego, że wstydzę się pisać słowo „tampony”, po prostu złapanie mnie na kradzieży pudełka OB, to, przyznają chyba wszyscy, totalne dno. Tym razem taktyka w końcu mnie zawiodła. Kiedy pchałam wózek z fantami do samochodu znajdującego się na parkingu, podbiegł do mnie jakiś koleś ubrany po cywilnemu.

– Cześć – powiedział.

– Cześć – odparłam z trzepoczącym sercem, zdając sobie sprawę, że facet zajmuje się zapobieganiem kradzieżom, a zwłaszcza łapaniem złodziei na gorącym uczynku, a przecież ja byłam właśnie w trakcie kradzieży.

– A gdzież to?

– No, do samochodu.

– Nic z tego – oznajmił. – Proszę ze mną.

Spanikowana popchnęłam wózek z zakupami w jego kierunku i rzuciłam się do wozu. Zdołał jednak złapać moją torbę, w której miałam portfel i prawo jazdy. Udało mi się wyjechać z parkingu i w drodze do domu powoli zaczęłam się żegnać ze złodziejskim procederem.

Miałam dwadzieścia lat i nie odpowiadało mi życie kryminalistki. Zebrałam się więc na odwagę, pojechałam z powrotem do sklepu, podeszłam do informacji dla klientów i powiedziałam: „Chciałabym się widzieć z kimś, kto zajmuje się u was zapobieganiem kradzieżom. Właśnie was okradłam”. Była to dla mnie upokarzająca i poniżająca naučka. Na szczęście w zasadzie mi się upiekło. Zrobili listę skradzionych przeze mnie rzeczy i rozliczyli się ze mną, dzięki czemu nie musiałam ponosić konsekwencji prawnych.

Osiągnęłam największe dno w życiu. Mój chłopak był alkoholikiem, a ja ciągle się wplątywałam w jakieś parszywe sytuacje, podobne do tej. Zawsze sobie powtarzałam: „Na pewno nigdy mi się to nie przytrafi”. A jednak się przytrafiało. Chciałam robić coś fajnego, a zamiast tego przydarzyła mi się cała seria gównianych doświadczeń. Przyłapanie na kradzieży było kroplą przepełniającą kielich. Spakowałam więc manatki i wróciłam wynajętym w U-Haul samochodem do San Francisco, z postanowieniem, że zajmę się czymś legalnym, czymś fajnym. Przez jakiś czas zachowałam kartkę ze spisem wszystkich rzeczy, które były tamtego dnia na wózku. Miała mi przypominać, jak bliska byłam unicestwienia wewnętrznej #SZEFOWEJ i jak wdzięczna jestem losowi, za to, że jednak przeżyła.

Grając według zasad, a przynajmniej

niektórych z nich

Jedynym sposobem na poparcie rewolucji, jest przeprowadzenie własnej.

Abbie Hoffman

Po tym incydencie całkowicie przestałam kraść. Nie było tak, że wybiegłam stamtąd i od razu znalazłam pracę przy wylewaniu betonu, ale obiecałam sobie, że koniec z chodzeniem na skróty, koniec z ignorowaniem zasad. Eksperymentowałam z różnymi stylami życia i filozofiami, które miały być „zrównoważone”, ale okazało się, że w moim mniemaniu wcale takie nie są. Wreszcie doszłam do wniosku, że swobodne życie wcale nie oznacza życia dobrego i że istnieją pewne prawdy, z którymi muszę się liczyć. Powoli zdawałam sobie sprawę, że lubię ładne rzeczy i chcę je mieć, lecz jeśli kradzież jest absolutnie wykluczona, to będę musiała je zdobyć w bardziej dla mnie charakterystyczny sposób – ciężką pracą.

Ponieważ wychowywałam się na przedmieściach, zawsze utożsamiałam wygodę z nudą, a posiadanie czegoś z materializmem, jednak powoli zaczynało docierać do mnie, że to nie tak. Wygodne życie wyzwała w nas psychiczną przestrzeń, potrzebną, żeby skupić się na innych, często ważniejszych sprawach, a kiedy traktuje się swoją własność jako symbol ciężkiej pracy,

rzeczy, które do nas należą, nabierają zupełnie innego znaczenia. Dorosłość była o wiele bardziej skomplikowana, niż sobie wyobrażałam, a mając dwadzieścia jeden lat, wyrosłam już z takiego życia, którego, jak mi się wydawało, pragnęłam. Wiedziałam, że pewnego dnia będę miała trzydziestkę i szukanie w śmieciach darmowych bajgli nie będzie już takie fajne. Przyznaję bez bicia, fryzura na Syda Barretta i noszenie wczorajszego makijażu nie zawsze będzie atrakcyjne.

Będąc nastolatką, widziałam świat tylko jako czarno-biały. Teraz już wiem, że większość rzeczy tak naprawdę występuje w różnych odcieniach szarości. Chociaż zabrało mi to trochę czasu, wreszcie doszłam do wniosku, że właśnie taki przedział barw najbardziej mi odpowiada. Wierzyłam kiedyś, że udział w gospodarce kapitalistycznej będzie dla mnie śmiercią, obecnie zdaję sobie sprawę, że życie nie polega na tym, by zadrećcać się skutkami politycznymi każdego działania, jakie podejmujemy.

W końcu miałam już dość wysłuchiwania przyjaciół, którzy marudzili o swojej biedzie, a jednocześnie nie chcieli podjąć żadnej pracy. Kompromisy to również część życia. Wszyscy w jakimś momencie stykamy się, pośrednio lub bezpośrednio, z czymś, z czym się nie zgadzamy. Istnieją jednak sposoby, by tego uniknąć, zazwyczaj jednak wymagają one spożycia mięsa ze zwierzęcia zabitego przez samochód i robienia

tamponów ze skarpetek.

Nigdy nie akceptowałam konwenansów, jednak metodą (wielu!) prób i błędów doszłam do wniosku, że chcę być uprzejma i uczciwa. Jakbym to ja wymyśliła! Egzystujemy wśród wielu różnych zasad, ale nikt, nawet święty, nie postępuje, kierując się nimi wszystkimi. Postanowiłam działać według konkretnych reguł – na przykład płacić za coś, zanim wyjdę ze sklepu – ale zasady wpajane nam przez społeczeństwo, no cóż, takie łamię z przyjemnością.

Zawsze starałam się unikać przyziemności. Przez nie życie przypomina kołowrotek, po którym biega chomik. Nienawidziłam, kiedy co miesiąc, po zapłaceniu rachunków, znikła moja kasa. Nienawidziłam sprzątanía, robienia prania i zatrzymywania się na stacji benzynowej, by zatankować. I, o rany, jak ja nienawidziłam wyrzucać śmieci. Kiedy pierwszy raz miałam wystarczającą kasę, żeby zapłacić ratę za samochód, poczułam się, jakbym wygrała na loterii. Wynajęcie domu w Los Angeles z podwórką i pralką przypominało wesoły musical (dosłownie tańczyłam i płakałam z radości, kiedy się wprowadzałam). Zatrudnienie pomocy domowej, która sprząta, sprawia, że czuję się wręcz bajkowo. Nagle okazało się, że uprana poprzedniego dnia bielizna czeka na mnie złożona w kosteczkę, a hałas wydawany przez obracający się kołowrotek chomika jest coraz słabszy.

Nadal jest we mnie jeszcze coś z tamtych czasów,

kiedy mijałam się z prawem, co komplikuje mi życie. Jest ono niczym nienapisana jeszcze księga lub jak wielki eksperyment. Dlaczego nie miałabym zobaczyć, jak daleko sięga czerwony sznurek mojego wyobrazonego latawca? I dlaczego nie miałabym wzbić się razem z nim w niebo, kiedy moje marzenia właśnie zaczynają się spełniać? Aby to osiągnąć, warto iść czasem na kompromisy, a nawet stosować się do (niektórych) zasad.

PORTRET #SZEFOWEJ
Alexi Wasser, www.imboycrazy.com,
@imboycrazy

W 2008 roku zaczęłam prowadzić stronę imboycrazy.com. Jest to mieszanka rozmaitych porad i superintymnych opowieści o moich miłościach, życiu, seksie, randkach i relacjach z różnymi ludźmi – różnych różności odzwierciedlających opinie i problemy samotnej dziewczyny, która marzy o wspaniałym życiu, myśli zbyt dużo, przepełniona przeróżnymi uczuciami. W efekcie założenia strony sprzedałam kilka programów do Showtime, Amazon i E! Na stronie sprzedaję różne produkty, udzielam co tydzień rad w programie poradnikowym, współpracuję z różnymi magazynami, wykładam w szkołach i ogólnie

mówiąc, odgrywam rolę starszej siostry, jaką każdy by chciał mieć, ale jej nie ma.

Nie mam pojęcia, jak doszło do tego, co teraz robię. Zawsze uwielbiałam pisać i rozśmieszać ludzi. Mawiałam, że „Chcę być pisarką”, ale mawiałam też, że „Chcę być modelką” (nie jestem jakimś tam maszkaronem i jestem bardzo wysoka, słowo honoru!) lub „Chcę być aktorką”. Liznęłam wszystkich tych rzeczy, jednak to pisanie bardziej mnie uszczęśliwia. Bez względu na to, czy jest to książka, film, wpis na blogu, program telewizyjny, mam wpływ na to, co robię, i zawsze lepiej być pisarką niż aktorką, która wypowiada słowa napisane przez kogoś innego.

Dość wcześnie zrozumiałam, że ludzie są szczęśliwi, gdy wypytuje się o ich sprawy, a ja naprawdę słuchałam i zapamiętywałam to, co mi opowiadali. Odkryłam, że gdy dzielimy się swoimi doświadczeniami, na przykład na blogu, nie jesteśmy sami, że najbardziej wstydlive, osobiste, konkretne sprawy, które nas dotyczą, są tak naprawdę uniwersalne. Możesz się z tego śmiać. Pragnę robić coś ważnego i chcę być tak bezbronna i otwarta, jak to tylko możliwe, żeby inni ludzie czuli się mniej samotni. Chcę ich uszczęśliwiać, doprowadzać do śmiechu – nawet jeśli miałyby się to odbyć moim kosztem.

Nadal uczę się, jak zrównoważyć pracę i życie

osobiste. Kiedy jest się wolnym strzelcem tak jak ja, kiedy nie ma się czegoś stałego, myśli się, że ciągle trzeba pracować, i to staje się męczące. Tę ciągłą walkę prawdopodobnie zna każda dziewczyna, która chce zrobić karierę, lecz nie ma stałego źródła utrzymania.

Opracuj harmonogram, w którym znajdzie się czas na telefon do zirytowanych najbliższych i przyjaciół, na seks z chłopakiem, gimnastykę, terapię, przyjęcia, pisanie esemesów, udział w portalach społecznościowych, manikiur i pedikiur oraz zakupy. A TAKŻE na pracę, dzięki której będziesz mogła utrzymać styl, jakiego pragniesz. Ustal granice i porządek. Musisz być dla siebie niczym rodzic!

Jeśli chodzi o znalezienie faceta, który wesprze cię w byciu #SZEFOWA, spotykałam się z różnymi odmianami tępaków. Na przykład jeden taki, który na początku znajomości wydawał się ufny i pewny siebie, na koniec okazał się osobnikiem, któremu zagrażała i przeszkadzała moja osobowość, kariera, ale również zalotność i otwartość. Inny jawnie ignorował to, czym się zajmuję. W ogóle się tym nie interesował. Mogę się spotykać jedynie z kimś, kogo szanuję, kogo uznam za fascynującego i interesującego. Jeśli nie potrafi się odwzajemnić tym samym, wtedy mamy problem.

Zastanów się, co lubisz robić i (jeśli jesteś w tym

naprawdę dobra) postaraj się wykombinować, jak z tego wyżyć! Nie bój się! Wszyscy umrzemy, kwestia tylko kiedy i jak – więc bądź DZIELNA! Nigdy nie pożałujesz, że próbowałaś spełnić swoje marzenie! Tylko nie spędzaj czasu na balowaniu i piciu. Świętuj jedynie wtedy, kiedy jest co świętować. Bądź dumna z tego, co robisz. Nie odwalaj fuszerki. Bądź najlepsza. Miej do zaoferowania coś wyjątkowego i specjalnego, dzięki czemu ludziom będzie lepiej. Nie sypiaj ze wszystkimi w pracy. Świat jest mały. Powodzenia.

MONEY LOOKS
BETTER IN
THE BANK
THAN ON
YOUR FEET



Pieniądze lepiej wyglądają w banku niż na nogach

5. Pieniądze lepiej wyglądają w banku niż na nogach

Ani godność nie jest tak imponująca, ani niezależność tak ważna jak umiejętność utrzymania się stosownie do posiadanych środków finansowych.

Calvin Coolidge

Nigdy nie chciałam być bogata. O tym, że moja firma jest coś warta, dowiedziałam się dopiero wtedy, kiedy do moich drzwi zaczęli dobijać się inwestorzy. „Twoja firma warta jest setki milionów dolarów, a ty jesteś właścicielką większości udziałów, dlatego teraz ty również jesteś wiele warta”. Szokuje, w jakim tempie się to dokonało. Nasty Gal początkowo przynosiła 150 000 dolarów rocznie, potem 150 000 dziennie, a obecnie 150 000 dolarów zarabiamy każdego dnia w trakcie lunchu. Myślę, że jednym z powodów sukcesu firmy było to, że nigdy nie stawiałam sobie celów finansowych. Wierzyłam w to, co robię, i na szczęście inni też w to wierzyli. Dbałam nie tylko o samo funkcjonowanie firmy, lecz także o efekty. Każda decyzja była ważna. Dbałam o każdy szczegół, i to niezależnie od tego, czy to był wybór słowa w opisie produktu, czy też odpowiedni wyraz twarzy modelki. Działo się tak dlatego, że, jak już wcześniej wspominałam, zwracam uwagę nawet na taki drobiazg jak przekrzywiona nalepka wysyłkowa. Z perspektywy czasu widzę, że takie małe sprawy mogą wzmocnić lub złamać każdą firmę.

Mój światopogląd sprawiał, że traktowałam pieniądze z wielkim obrzydzeniem. Uważałam je za materialistyczny cel, do którego dążą materialistyczni ludzie o materialnym nastawieniu. Z czasem zdałam sobie jednak sprawę, że pieniądze dają wolność pod

wieloma względami. Jeśli nauczysz się kontrolować finanse i nie pozwolisz im kontrolować siebie, to nie wpadniesz w pułapkę zajęć i miejsc lub związków z ludźmi, których nienawidzisz, tylko dlatego że nie możesz ich zmienić. Zdolność zarządzania swoimi pieniędzmi to jedna z najważniejszych umiejętności, których powinnaś się nauczyć. Zasobny portfel potrafi otworzyć wiele drzwi. Brak pieniędzy potrafi je zatrzaskać tuż przed twoim nosem. A kiedy jesteś spłukana, zaczynasz się starzeć, więc lepiej zacznij już teraz podejmować mądre decyzje, by nie płacić później za te głupie.

Karty kredytowe są do bani

Nie zawsze posuwałam się do kradzieży. Czasami zachowywałam się konwencjonalnie i jeśli coś mi było potrzebne, szłam do sklepu i, jakby to powiedzieć, płaciłam za zakupy. I właśnie w trakcie jednej z takich szalonych okazji, kiedy nabyłam coś całkiem legalnie, jednocześnie utraciłam zdolność kredytową.

Miałam wtedy dziewiętnaście lat i wybrałam się do centrum handlowego, żeby kupić stanik w Victoria's Secret, bo nawet freeganka, grzebiąca w śmietnikach w poszukiwaniu pożywienia i polująca na ciuchy w Armii Zbawienia, wie, że warto zainwestować w nową bieliznę. Przy kasie spytano mnie, czy chcę dostać kartę

Victoria's Secret, a ja odpowiedziałam „tak”. Myślałam, że chodzi o program nagradzania, w którym można zbierać punkty na darmowy stanik lub coś w tym rodzaju. Nie wiedziałam, że w ten sposób zgodziłam się na przyznanie mi pierwszej karty kredytowej. Ponieważ bardzo często przenosiłam się z miejsca na miejsce, rzadko kiedy miałam stały adres zamieszkania, stąd też zdarzało się, że mijałam się z rachunkami, jeżdżąc od stanu do stanu. Kiedy wreszcie żądanie zapłaty dwudziestu ośmiu dolarów za bieliznę dogoniło mnie, moje zadłużenie wzrosło niebotycznie i na własnej skórze poczułam, że można popaść w ruinę w ciągu jednego popołudnia, kiedy wydawałoby się, że postępowałam odpowiedzialnie, ale wydzwignięcie się z niej zajmuje lata.

Kiedy pisze się o Nasty Gal, w artykułach prawie zawsze pojawia się informacja, że stworzyłam firmę, nie biorąc kredytu, ponieważ jest to coś wyjątkowego w świecie biznesu. I owszem, kiedy tylko dostałam pracę i zaczęłam zarabiać pieniądze, traktowałam to bardzo odpowiedzialnie. W tych tekstach o mnie pomija się pewien szczegół, a mianowicie, że stworzyłam firmę, unikając kredytów dlatego, że po prostu nie było takiej możliwości. Nikt na pewno nie dałby mi karty kredytowej, a tym bardziej pożyczki na firmę. Było to wkurzające, ale jednocześnie pod pewnymi względami miało swoje plusy. Ponieważ miałam zaplecze finansowe, kiedy firma zaczęła się rozwijać, musiałam

zakasać rękawy i działać tak, żeby już od pierwszego dnia przynosiła zyski. Dzięki temu aż do czasu, kiedy dochód wzrósł do 28 milionów dolarów, nie wzięłam od nikogo nawet centa.

Muszę jednak przyznać, że całkowicie kredytu nie da się ominąć. Wprawdzie nie zgadzam się, by świat nagradzał ludzi, pozwalając im wydawać pieniądze, których nie mają, ale ten mechanizm właśnie tak działa. Można ten fakt ignorować tak długo, póki ci nie dopieprzy.

Podobnie jak to było w wypadku mojego stanika z miseczką A, różne drobiazgi mogą zadłużyć kartę kredytową. Chociaż może się to wydawać okropne, jeśli właśnie planujesz podbój całego świata, bardzo ważne jest, żebyś zawsze płaciła na czas wszystkie rachunki. Niezapłacone opłaty za parking mogą koniec końców kosztować cię tysiące dolarów i skończyć się sprawą w sądzie. Nagle może się okazać, że musisz zrezygnować ze swojego wymarzonego mieszkania z powodu tej cholernej karty Target, którą dostałaś i zapomniałaś o niej, kupując mopa, sportowy biustonosz i majonez. Kiedy dbasz o drobiazgi, mile się zdziwisz, że większe rzeczy przychodzą z większą łatwością.

Pewne sytuacje związane ze wspólnym wynajmowaniem lokalu również mogą doprowadzić do katastrofy finansowej, staraj się więc rozkładać opłaty między współmieszkanki, zamiast zgłaszać się na

ochotnika, żeby rachunki przychodziły na twoje nazwisko. Co więcej, jeśli boisz się, że ktoś nie będzie się dokładał, zrezygnuj z takiego kogoś. Życie z imprezowymi ludźmi może wydawać się fajne do czasu, aż po skończonej zabawie dostaniesz rachunki na osiemset dolców, a współlokatorki – które są twoimi najlepszymi kumpelami, a poza tym przecież znacie się od tak dawna – nagle nie okażą się zaginione w akcji.

Rachunki to, niestety, nie jest sprawa, którą można ignorować. Jeśli przez ostatnie trzy miesiące co dwa tygodnie dostajesz od firmy telekomunikacyjnej zawiadomienie o zaleganiu z płatnościami, a potem przestają przychodzić, to wcale nie znaczy, że firma o tobie zapomniała i przyczepiła się do kogoś innego. Wielkie firmy są jak mafia – nigdy nie zapominają, nigdy nie przestają się upominać i zawsze dostają swoje pieniądze. Więc zapłać, zanim cię dorwą. Płać rachunki zawsze terminowo.

Pieniądz rządzi wszystkim

Pieniądze są gwarancją, że będziemy mieli to, czego zapagniemy w przyszłości. W tej chwili możemy niczego nie potrzebować, ale dzięki nim będziemy mogli zaspokoić swoje pragnienia, kiedy tylko się pojawią.

Arystoteles

Kiedy w czwartej klasie moi rodzice zabrali mnie z katolickiej szkoły, pomyślałam, że po prostu są najfajniejsi na świecie i uratowali mnie przed męką niezrozumienia. Niebawem ogłosili bankructwo i zrozumiałam, że przestałam chodzić do tej szkoły nie dlatego, że nie chciałam, ale dlatego, że nie mogliśmy sobie na to pozwolić. Dobrze pamiętam, jak razem z tatą i mamą poszliśmy do biura doradcy kredytowego, gdzie patrzyłam, jak tną swoje karty i wrzucają je do słoja wypełnionego po brzegi szczątkami błędnych finansowych decyzji dokonanych przez innych.

Od tego czasu mój tata jak mantrę powtarzał zdanie „Pieniądz rządzi wszystkim”, które zapamiętałam na zawsze. To takie proste, a jednak ludzie nie potrafią tego zrozumieć: nie wydaje się więcej pieniędzy, niż się ma. Niestety, wiele osób nie tylko uważa takie postępowanie za normalne, lecz także za oznakę sukcesu. Wychowując się na przedmieściach, widywałam dość często bajeranckie baseny z tyłu domu czy nowy monster truck. Nie pokazywało to, na co ci ludzie mogą sobie pozwolić, ale ile mogą pożyczyć.

Z oczywistych przyczyn, o których już była mowa w poprzednich rozdziałach, moi rodzice przestali mnie wspierać finansowo, kiedy okazało się, że ani szkoła, ani praca nie są dla mnie ważne. Wiem, że nie była to dla nich łatwa decyzja – zwłaszcza że wtedy nikomu nie przyszłoby do głowy, że potrafię troszczyć się o siebie – lecz jeszcze trudniejsza dla mnie. Moi znajomi

w większości byli dofinansowywani przez rodziców i strasznie im tego zazdrościłam. Uważałam, że to nie w porządku, iż niektórzy mogą robić to, na co mają ochotę, a ja muszę popołudnia spędzać w wypożyczalni strojów, pomagając „podpalaczom” wybrać okulary i głupie kapelusze – przebrania na imprezę Burning Man¹⁵. Jednak zmuszenie mnie, żebym wymyśliła, jak się samej utrzymać, było jedną z najlepszych rzeczy, które rodzice zrobili dla mnie.

Pochodzę z rodziny niezłych kombinatorów. Mój ojciec zajmował się kredytami na budowę domów, odkąd tylko pamiętam, a mama sprzedawała domy, zanim stała się pisarką – obydwójce utrzymywali się z prowizji, jeszcze zanim się urodziłam. Krótko mówiąc to, ile zarabiali, zależało od tego, jak przykładali się do pracy i jakie były tego efekty. Czasem wynajmowaliśmy jednopiętrowe domy, a czasem mieliśmy na własność dwupiętrowe. Ojciec często mawiał: „Jesteś tyle wart, ile twój następny miesiąc” – i właśnie tak żyłam w początkowym okresie Nasty Gal. Bez względu na wszystko musiałam wystawiać swoje rzeczy na aukcjach. Inaczej zabrakłoby mi kaski.

W początkach działalności Nasty Gal na koszty ogólne składały się pot (codziennie), łyż (często) i krew (niektóre ciuchy vintage skrywają coś ostrego). W 2010 roku, kiedy zrezygnowałam z eBaya i zaczęłam działać jako pełnoprawna firma, mieliśmy w banku prawie milion dolarów w gotówce. Ilekroć w okolicach świąt

słupki sprzedaży szły w górę, zawsze robiłam wtedy screenshots, ponieważ nie wiedziałam, czy kiedykolwiek zobaczę tyle pieniędzy na raz. Chciałam na zawsze zapamiętać, jak wygląda suma z taką liczbą zer.

Kolejne wielkie NIE to wzrost wydatków towarzyszący wzrostowi dochodów. Zawsze starannie omijałam takie zasadzki. Przez długi czas byłam tak skupiona na rozwijaniu firmy, że nawet mi nie przyszło do głowy wydanie pieniędzy na prywatne potrzeby. Nawet jeśli miałam ochotę na buty za pięćset dolarów. Miałam wtedy zbyt dużo na głowie. #SZEFOWO, jeśli spędzasz znacznie więcej czasu na zarabianiu pieniędzy, niż na ich wydawaniu, będziesz przyjemnie zaskoczona, ile możesz zaoszczędzić, nawet nie zdając sobie z tego sprawy.

Dzisiaj, z perspektywy czasu, wolę określać siebie jako osobę „praktyczną” i „zaradną”, ale tak naprawdę w początkach działalności firmy byłam totalnym skąpiradłem. Jeśli czegoś pilnie potrzebowaliśmy, kupowałam to. Jeśli jednak pojawiała się rzecz, którą „fajnie byłoby mieć” – rezygnowałam z niej. Kiedy wreszcie pojechaliśmy do Ikei, żeby kupić biurka, dla mojej anarchistycznej duszy (która z czasem trochę się uspokoiła) był to istny szal zakupów, bo przecież mogliśmy zrobić meble z darmowych drzwi i ze skrzynek po mleku kupionych na Craigslist. Kiedy jednak zabraliśmy się do roboty i stworzyliśmy prawdziwą

firmę, musieliśmy mieć poważne biuro.

W 2011 roku wyjechałam na pierwsze wakacje, odkąd założyłam firmę. Na Hawajach czułam się jak w niebie i nawet przedłużyłam pobyt z tygodnia do półtora. W tym czasie byliśmy w trakcie przeprowadzki Nasty Gal z Emeryville do Los Angeles, więc kiedy wróciłam z Hawajów niemal w stanie nirwany, spędziwszy jedenaście dni w raju, okazało się, że ktoś zamówił nowe fotele obrotowe Aeron dla całego biura. Wcześniejszy zakup biurek w Ikei był absolutnie konieczny. Tymczasem model Aeron od Hermana Millera – nie.

W moim gabinecie miałam jeden fotel od Hermana Millera. Był dla mnie niczym symbol inicjacji. Jednak kupiłam go za własne pieniądze, a nie za firmowe, i wiesz, gdzie go nabyłam? Na Craiglist, używany. Nie było mowy, żeby moi stażyści jeździli na aeronach po biurze! Byłby to zły przykład dla pracowników firmy, która propaguje oszczędność, lecz jednocześnie szasta pieniędzmi, kupując fotele obrotowe po dwanaście tysiaków sztuka.

Nie mogliśmy ich zwrócić, ale kiedy rozlokowaliśmy się w nowym biurówcu w Los Angeles, Francis, nasz biedny kierownik biura, przez sześć miesięcy starał się sprzedać je na Craiglist.

W czasach sprzedawania na eBayu, kiedy vintage szło z dziesięciokrotnym przebicciem, miałam wrażenie, że drukuję pieniądze. Zamiast jednak wykupić cały bar lub

szaleć na zakupach u Prady, zaczęłam oszczędzać, inwestując każdego centa w firmę. Chociaż miałam ochotę kupić sobie buty, na które było mnie stać, moje pieniądze lepiej wyglądały w banku.

Do 2010 roku w ogóle nie mieliśmy opracowanego budżetu, ponieważ nie był nam potrzebny. Zawsze dokładnie wiedziałam, ile mamy gotówki na koncie, i wydawałam znaczną część na zakup towaru, upewniając się, że pozostał odpowiedni zapas pieniędzy na firmę. Jako kupcy bez doświadczenia zazwyczaj kupowaliśmy tyle samo, ile zaopatrzeniowcy w małych firmach. „Skoro wzięliśmy w zeszłym tygodniu dwanaście sztuk sukienek w tym fasonie i wszystkie poszły, to może w tym tygodniu kupimy dwadzieścia cztery?” Wierzyliśmy w nasz instynkt i trzymaliśmy się dwóch zasad: sprzedawaj za sumę większą, niż za coś zapłaciłeś, i oszczędzaj więcej, niż wydajesz. To niby takie proste, ale właśnie taka praktyka prowadzi ostatecznie do dużego biznesu.

Jedną z najlepszych książek, jakie czytałam, to *The Richest Man in Babylon* (Najbogatszy człowiek w Babilonie) George'a S. Clasona, zawierająca porady finansowe w formie przypowieści. Kiedy przeczytał ją mój były, dała mu takiego powera, że szybko spłacił długi i potem zaoszczędził tysiące dolarów. Przeciętny Amerykanin inwestuje jedynie sześć i pół procent dochodu, co pozwala mu zaledwie wyrównać poziom inflacji. Natomiast ty, droga #SZEFOWO, powinnaś

oszczędzać dziesięć procent, i jest to absolutne minimum. Wiem, łatwiej jest rozmawiać o oszczędzaniu, niż to robić. Oto rada: traktuj swoje konto oszczędnościowe jak kolejny rachunek. Taki, który trzeba opłacać każdego miesiąca, jeśli chce się uniknąć przykrych konsekwencji. Jeśli masz możliwość bezpośredniej wpłaty na konto, wydaj dyspozycję, aby określona kwota z twojej pensji była przelewana na konto oszczędnościowe. A kiedy już tam trafi, zapomnij o tych pieniądzach, bo przecież już ich nie zobaczysz. To tylko twoja rezerwa w razie nagłych wypadków (i nie chodzi tu wcale o wyjazd na wakacje).

Jeśli cię kusi, żeby sobie coś kupić, pomyśl, że te nowe buty zostały zrobione z szeleszczących dwudziestodolarówek. Czy takie banknoty będą wyglądać dobrze, kiedy zabrudzisz je, chodząc po chodniku? Na pewno nie. Pieniądze wyglądają naprawdę dobrze w banku, a nie na stopach.

Naucz się prosić

Ludzie często nie potrafią rozmawiać o pieniądzach. Uważają, że albo mają ich za mało, albo za dużo. Jak już wiesz, jestem pozbawiona wstydu, więc potrafię targować się zarówno o cenę swetra, jak i prowadzić negocjacje z inwestorami. Pewnego razu oglądałam mieszkanie w Portland, którego właściciel uparł się, że

zatrzyma mój niepotwierdzony czek kredytowy, chociaż mu powiedziałam, że nie zamierzam korzystać z kredytu. Zadzwoiłam do niego pięć minut później, po wypełnieniu wniosku, żeby nie miał czasu na sprawdzenie kredytu. Zawzięłam się. Kiedy rozmawiałam z nim przez telefon, coś wpadło mi do głowy. Zniżyłam głos i warknęłam groźnie: „Pięćdziesiąt dolarów znaczy dla mnie więcej niż dla pana i choćby mi to zabrało mnóstwo czasu, chcę je z powrotem”. I wiesz co? Zwrócił mi te pieniądze.

Kiedyś razem z przyjaciółką dla żartu, niczym autostopowiczki, zamachałyśmy na autobus linii Greyhound. I oto proszę, autobus zatrzymał się, drzwi się otworzyły i weszłyśmy do środka. Inni pasażerowie patrzyli na nas z niedowierzaniem. Jak już powiedziałam: jeśli nie prosisz, nie dostajesz.

Masz szczęście, #SZEFOWO, bo ta mantra stosuje się nawet bardziej do pieniędzy niż do autobusów linii Greyhound. Niektórzy mogliby powiedzieć, że zachowywałam się okropnie, targując się w sklepach z używaną odzieżą, a przecież byłam jedynie kolejną osobą, która po prostu próbowała jakoś związać koniec z końcem. Pod koniec tygodnia drobne kwoty, które udało mi się wytargować, sumowały się i te pieniądze mogłam przeznaczyć na inne wydatki związane z biznesem.

Jeśli więc denerwujesz się, bo nie dostajesz tego, czego chcesz, zastanów się przez chwilę: czy naprawdę

poprosiłaś o to wprost? Jeśli nie, przestań biadolić. Nie możesz oczekiwać, że cały świat będzie czytał ci w myślach. Musisz po prostu wyłożyć kawę na ławę, a czasami to oznacza, że powiesz: „Hej, czy mogę to dostać?”.

Jeśli jednak nie lubisz rozmawiać o pieniądzach, rozumiem to. Są sposoby, żeby całą sprawę załatwić mniej boleśnie. Moja pierwsza rada jest taka: naucz się oddzielać pieniądze od uczuć na tyle, na ile się da. Bez względu na to, czy ktoś prosi cię o pieniądze, czy ty prosisz kogoś, a może zastanawiasz się nad jakimś poważnym zakupem, każda finansowa decyzja powinna być podjęta możliwie spokojnie i rozsądnie, a wtedy wszystko stanie się łatwiejsze.

Opłaca się, i to dosłownie, zostawić emocje na boku, kiedy się staramy o podwyżkę. Po pierwsze, bądź wobec siebie całkowicie szczerą i przyznaj, czy rzeczywiście na nią zasługujesz. To, że gdzieś pracowałaś przez pewien czas, nie oznacza, że automatycznie powinnaś zarabiać więcej. Kiedy jednak potrafisz jasno wymienić powody, dla których należy ci się wyższa pensja, umów się na spotkanie z szefową, jednocześnie uprzedzając, czego będzie ono dotyczyć. Możesz po prostu powiedzieć: „Chciałabym, żeby pani wyznaczyła mi termin spotkania, na którym będziemy mogły porozmawiać o mojej pensji. Czy możemy ustalić konkretny termin?”. Porozmawiaj z szefową osobiście. Złapanie jej na czacie nie będzie najwłaściwsze. Jeśli

w twojej firmie przeprowadza się podsumowanie, to również może być znakomita okazja do dyskusji o pieniądzach.

Kiedy dojdzie do takiego spotkania, daruj sobie ckliwe opowieści o życiu. Jedynym argumentem, który zwiększa twoją szansę na otrzymanie podwyżki jest to, czy na nią zasłużyłaś. Nieważne, że zepsuł ci się samochód albo że właściciel mieszkania podniósł czynsz. To nie jest problem twojej szefowej. Powinna wiedzieć jedynie, czy jesteś zajebista w pracy, jak powinna każda #SZEFOWA, i że jesteś dla firmy cennym pracownikiem.

Pieniądze muszą pracować

Wprawdzie nadal nie szastam pieniędzmi, ale już mogę sobie pozwolić na wydawanie ich na drogie rzeczy. W pewnym momencie staje się dla nas oczywiste, że czasami warto wydać trochę więcej (jeśli możemy sobie na to pozwolić), żeby nabyć coś odpowiedniego. Ta prawda dotyczy zarówno kupowania ciuchów, jak i zatrudniania pracowników – czasami opłaca się wydać więcej, niż się planowało, żeby mieć coś lepszej jakości.

Wydawaj pieniądze, ponieważ jest to inwestowanie w twoje dobre samopoczucie, a nie dlatego, że jesteś znudzona i nie masz nic innego do roboty. Na przykład

nie ogałacaj sklepu Versace tylko dlatego, że możesz sobie na to pozwolić. Luksus to świetne doświadczenie, a to, co cię otacza, powinno odzwierciedlać twoje dokonania, pod warunkiem, że masz czas, by to docenić. Ostatnio kupiłam sobie komplet srebrnych sztućców i kiedy jadłam dzisiaj rano jogurt, pomyślałam: „Ta łyżka jest spoko!”.

Nie żyj niczym prezes dużej firmy, skoro wciąż robisz kanapki w fastfoodach. Pierwszym samochodem, jaki kupiłam po volvo, wcale nie było porsche, tylko używany nissan murano. Uwielbiałam go. Udało mi się zbić cenę o połowę (około 10 tysięcy), a resztę dołożyłam – wzięłam jedenastoprocentowy kredyt (moja pierwsza pożyczka!). Byłam tak podekscytowana zrobieniem świetnego interesu, że uściskałam sprzedawcę, kiedy wręczył mi kluczyki. W ciągu następnego roku spłaciłam całość pożyczonej sumy.

W zeszłym roku uznałam, że nadszedł czas, aby się nieco unowocześnić. W Los Angeles można sobie pozwolić na dużą dozę ekstrawagancji, co bardzo lubię. Miasto jest samochodocentryczne: albo co chwilę utyka się w gigantycznych korkach, albo jedzie się śpiewająco. Jazda po Bulwarze Zachodzącego Słońca do wtóru puszczonej na cały regulator The Cramps, gdy widzi się palmy rysujące się na tle neonów klubów ze striptizem, działa kojąco na moje najgorsze nastroje. Kiedy więc wybrałam się, żeby kupić porsche, byłam przygotowana na duży wydatek. Oczywiście, nie

byłabym sobą, gdybym nie chciała coś utargować.

Niestety, dealer zdusił w zarodku znakomity plan rozsądnego szaleństwa finansowego. Okazało się, że nie mogę kupić samochodu ani na kredyt, ani w leasingu. Kto by pomyślał, że firma Porsche jest bardziej skąpa od Nissana!? Poza tym okazało się, że chociaż prowadzę własną firmę i mam wystarczająco dużo kasy, by wpłacić ogromną zaliczkę, moja zdolność kredytowa nadal jest mierna. Był to jeden z tych cholernych momentów, kiedy człowiekowi przychodzi do głowy, że system kredytowy jest porąbany. Przypomniano mi, że zwykła droga nie zawsze jest najlepsza. Zapłaciłam więc za Porsche gotówką. #SZEFOWA robi to, co #SZEFOWA musi.

Kiedy już dostałam kluczyki, tym razem nikogo nie wyściskałam. I to wcale nie dlatego, że byłam rozgoryczona z powodu kasy. Okazało się po prostu, że kupienie porsche, tej niemieckiej precyzyjnej maszynerii, nie było niczym specjalnym. Nic nie może się przecież równać z tym przeżyciem, kiedy kupiłam swój pierwszy samochód, tego po prostu nie da się odtworzyć.



Traktuj swoje myśli jak dolary – nie marnuj ich

6. Hokus-pokus: Potęga magicznego myślenia

Nie masz żadnego prawa poza czynieniem swej woli.

Aleister Crowley

Irytuje mnie koncepcja szczęścia, zwłaszcza jeśli ludzie próbują je przypisać mnie. Tak, to prawda: mnóstwo firm upada. Moja odniosła sukces. Czy dlatego, że miałam szczęście? Nie sądzę.

Nie cierpię tej całej koncepcji szczęścia, ponieważ sugeruje brak odpowiedzialności. Zakłada, że można nie robić nic, a potem osiągnąć sukces z taką łatwością, z jaką wdeptuje się w psią kupę na chodniku. Daje do zrozumienia, że sukces to coś, co jest udziałem tylko nielicznych, choć czasami ci wybrańcy na niego nie zasługują. W świetle takiej koncepcji szczęścia w ogóle nie mamy wpływu na swój los, natomiast drogę do sukcesu lub porażki wytyczył ktoś (lub coś) inny, niezależnie od nas. Ta koncepcja pozwala nam wierzyć, że bez względu na to, co nastąpi, czy dobrego, czy złego, nie będzie to ani nasza zasługa, ani wina. Ja tego nie kupuję.

Ale kupuję magię.

Jestem członkinią kilku klubów w Los Angeles. Przede wszystkim klubu zdrowia, ale również Magicznego Zamku, który jest prywatnym klubem magii, mieszczącym się w starej rezydencji w stylu wiktoriańskim, położonej na hollywoodzkich wzgórzach. Podłogi wyłożone są dywanami, kelnerzy chodzą tam w smokingach, a drinki są mocne. Często zdarza się, że ja i mój chłopak jesteśmy tam najmłodszy, ale według mnie nie ma lepszego ani bardziej

wytwornego miejsca, gdzie można spędzić sobotni wieczór: goście są elegancko ubrani i z kieliszkiem szampana w dłoni przyglądają się stepującej na scenie podstarzałej tancerce lub magikowi, który przechadza się między widzami z gołębiem wyciągniętym z jednej kieszeni i pokazuje karciane sztuczki.

Taki to rodzaj magii. Istnieje jeszcze magia dnia codziennego, w której sami uczestniczymy. Szczerze mówiąc, to nawet nie jest magia. To po prostu umiejętność rozpoznania, że mamy wpływ na nasze myśli, a one z kolei wpływają na nasze życie. To całkowicie jasna, bardzo prosta koncepcja, chociaż wielu ludziom tak obca, że wydaje się im magią. Zapewne znasz ludzi, którzy są naprawdę negatywnie nastawieni do wszystkiego. To takie typy: wiecznie narzekają, tracą pracę, psuje jej się samochód, dziewczyna go zdradza. Tacy ludzie są przekonani, że życie jest do bani... i takie się stają. Jest to stara znana koncepcja zakładająca, że podobieństwa się przyciągają, czyli inaczej prawo przyciągania. Zwraca ci się to, co najpierw wykladasz, więc równie dobrze możesz myśleć pozytywnie, skupiając się na wyobrażaniu sobie, czego chcesz, zamiast dawać się dekoncentrować tym, czego nie chcesz, i wysyłaniu we wszechświat dobrych intencji, które potem do ciebie powrócą.

Nasty Gal odniosła sukces tak błyskawiczny i szalony, więc nie będę kłamać: zdarzały się takie chwile, że ta jazda bez trzymanki przerażała mnie. Przez

pierwszy rok, kiedy firma naprawdę zaczynała odnosić sukces, czułam się niczym owca prowadzona na rzeź. Poczęliśmy zatrudniać mnóstwo ludzi, powoli zauważały nas media i inwestorzy. Każdego dnia wstawałam, jechałam do pracy i zderzałam się z czymś, czego nie przewidziałam, kiedy zaczynałam ten biznes po to, żeby nie musieć kontaktować się z innymi. Zaczęłam od drobnych celów, które miały wymierne efekty (sprzedawanie większej ilości ubrań!), by przejść do abstrakcji – na przykład udzielania dla *E! News* wypowiedzi, co jest teraz „na topie”, lub przemawiania na konferencji. Nie chciałam rozmawiać o swojej pracy – chciałam ją wykonywać. A potem rozmawianie o mojej pracy stało się moją pracą. A co gorsza, wszyscy oczekiwali, że będę pewna siebie tylko dlatego, że osiągnęłam tak wiele. Wcale nie żałowałam, że musiałam ostrożnie dobierać słowa.

Ciągle się zastanawiałam, czy miałam inną możliwość? Bo do cholery nie zawsze na to wyglądało. Jednak to był mój wybór – nawet jeśli rozwijanie firmy nigdy nie stanowiło mojego jedyne go celu, każda, nawet niewielka decyzja, jaką podejmowałam po drodze, sprawiała, że znalazłam się tu, gdzie jestem obecnie. Każdego ranka, kiedy wstawałam z łóżka, zamiast pieprzyć to wszystko i spać dalej, ilekroć spędzałam kilka dodatkowych minut na cyzelowaniu do perfekcji opisu produktu, tylekroć wpływałam na swój los i przygotowywałam grunt pod sukces. Trudno jest

nakreślić drogę, która mnie przywiodła do tego miejsca, ale mi się udało.

W mojej książce (i to naprawdę jest moja książka!) „magiczne myślenie” to alchemia, którą możesz wykorzystać, by wyobrazić sobie i zaplanować życie zawodowe, jakiego pragniesz. Nie mówię tutaj o czymś w rodzaju *Sekretu*¹⁶, który mniej więcej radzi, żebyś przykleiła sobie zdjęcia samochodu na ścianie, usiadła na kanapie i czekała, aż ktoś podstawci ci go pod drzwi. Mówię o takim wyobrażaniu sobie, które wręcz wymaga podniesienia tyłka z kanapy i zabrania się do roboty. Czy to jakieś szaleństwo? Ilekroć podejmujesz właściwą decyzję, robisz coś fajnego lub dbasz o siebie, ilekroć wyróżniasz się w pracy, ciężko pracujesz i zawsze starasz się wszystko robić możliwie jak najlepiej, siejesz ziarno życia, którego sobie nie wyobrażasz nawet w najśmielszych snach. Musisz więc dbać o każdy drobiazg, nawet taki, którego nie cierpisz, i traktować to jako zapowiedź własnej przyszłości. Szybko zauważysz, że los sprzyja zuchwałym, którzy potrafią odwalić kawał dobrej roboty.

Magia chaosu

Ci, którzy nie wierzą w magię, nigdy jej nie odnajdą.

Roald Dahl

Magia chaosu to koncepcja, która zakłada, że szczególny zestaw wierzeń może stać się siłą sprawczą na świecie. Innymi słowy, wybieramy to, w co i jak wierzymy, a nasze wierzenia stają się narzędziami, za pomocą których przywołujemy pewne rzeczy lub... nie. Chociaż koncepcja ta wywodzi się ze szkoły magicznego myślenia, wydaje mi się bardzo realna i oczywista. I znów wracamy do czerwonego sznurka z mojego wyobrazonego latawca – jeśli w coś wierzysz, ludzie również w to uwierzą. Nie zdołasz przekonać kogokolwiek – potencjalnego pracodawcy, osoby zajmującej się udzielaniem pożyczek w salonie samochodowym, swojej wielkiej miłości – że jesteś cudowna, superowa i w ogóle wymiatasz, jeśli sama o sobie tak nie myślisz. Nie chodzi mi tu o fałszywe poczucie pewności wynikające z ilości lajków na Instagramie, ale o głęboką, niezachwianą wiarę w siebie, która jest trwała nawet wtedy, kiedy sprawy nie idą najlepiej.

Świetną praktyką w magii chaosu jest wykorzystywanie sigili, które są abstrakcyjnymi wyrazami lub symbolami tworzonymi po to, by zakotwiczyć w nich swoje życzenia. Jeśli chcesz stworzyć sigil, zapisz na kartce życzenie jednym słowem, kilkoma słowami lub całym zdaniem. Usuń powtarzające się litery, a potem samogłoski – tak naprawdę możesz zrobić, co tylko zechcesz – aż wreszcie pozostanie jedynie kilka kresek, z których

będziesz mogła ułożyć symbol. Teraz możesz schować tę kartkę do książki, portfela lub w takie miejsce, żeby się nie zgubił – i po prostu przestań o nim myśleć.

Prawdziwa „magia” sigila polega na tym, że o nim zapominasz. Poświęcenie chwili na to, by przemyśleć, czego naprawdę pragniesz, i zrobienie czegoś z tym związanego, chociażby narysowanie kilku linii na papierze, zakotwaczy to życzenie w twojej podświadomości, a ona sprawi, że się spełni, nawet jeśli świadomość jest w tym czasie zajęta czymś zupełnie innym.

Moje hasła w internecie traktuję trochę jak współczesne sigile i zakotwiczam w nich swoje życzenia, obietnice dane sobie, a nawet cele finansowe firmy (ejże, przecież nigdy nie twierdziłam, że jestem normalna). Dzięki temu ilekroć się gdzieś loguję, przypominam sobie w ten subtelny sposób, jaki jest cel mojej pracy. Takie utwierdzanie się w powziętych zamiarach w moim wypadku zawsze się sprawdzało. Setki razy w ciągu dnia, kiedy wystukuję na klawiaturze kilka znaków, przypominam sobie o nadrzędnym celu, toteż nawet kiedy brnę w ciągu dnia przez jakieś sprawy administracyjne lub zajmuję się innymi bzdetami, nie tracę z oczu tego, czego naprawdę chcę.

Nie pragnę wmawiać nikomu, że ten rodzaj utwierdzania się w zamiarach zawsze działa, ponieważ nie można tak po prostu napisać „tryliontrylionówdolarów”, logując się na Facebooku,

by nagle stać się Warrenem Buffetem. Jest to jednak heretycka wersja klęczenia przy łóżku i odmawiania wieczornych modlitw. Czyli właśnie potwierdzenia własnych intencji. Nie musi to być stanowcze i szybkie stwierdzenie typu: „Chcę pracować w firmie produkującej ciuchy”, ale coś w rodzaju: „Pragnę, by moja praca wymagała kreatywności” albo „Pragnę, by praca przynosiła mi zadowolenie”. Dzięki ciągłemu przypominaniu sobie, czego naprawdę chcesz, wkrótce odkryjesz, że im bardziej zdajesz sobie sprawę ze swoich pragnień, tym łatwiej ci będzie znieść to, czego nie chcesz. Jedną z najlepszych rzeczy w życiu – powodem, dla którego nie warto przeć na ślepo tylko do jednego celu – jest fakt, że czasami zaprowadzi cię to do czegoś, co okaże się o wiele bardziej odjazdowe niż to, do czego świadomie dążyłaś. Nigdy nie ograniczałam się do jednego celu lub marzenia, wiedziałam tylko, że chcę dokonać czegoś fantastycznego, i byłam otwarta na to, jaką postać przybierze. Chciałam zostać fotografką; chciałam chodzić do szkoły artystycznej; chciałam grać w zespole, a kiedy otworzyłam sklep na eBayu, wszystko to okazało się przydatne, chociaż wcześniej jakoś bym tego nie powiązała.

Moje zainteresowanie fotografią dało mi przewagę nad tymi sprzedawcami, którzy nie dbali o właściwe oświetlenie czy kompozycję zdjęć. Zajęcie wiecznie spóźniającej się pracownicy sklepu muzycznego dało mi kulturalne i muzyczne obycie, lepsze, niż gdybym po

prostu poprzestała na słuchaniu przez całe życie kiepskiego popu w radiu. Nigdy nie spodziewałam się, że któryś z tych elementów złoży się na coś, co można nazwać „marką”, ale okazało się, że dzięki nim Nasty Gal jest zaskakująca, po prostu odjazdowa. Takie działanie po omacku, wypróbowywanie różnych rzeczy, żeby stwierdzić, że jedne lubię, a innych nienawidzę, stworzyło w rezultacie coś bardzo realnego, o dużym znaczeniu, coś, dzięki czemu w końcu mogłam zarobić na własne utrzymanie.

Chociaż uważam, że trzeba mieć silną motywację, żeby spełnić swoje marzenia, myślę też, że trzeba dać również szansę wszechświatowi, niech i on się wykaże. Nie skupiaj się na jednej możliwości, bo wtedy nie zauważysz innych, jeśli się pojawią. Jeżeli jesteś skoncentrowana tylko na czymś jednym, i tylko o tym cały czas mówisz, zbyt się do tego przywiązujesz. Możesz to nawet wypaczyć. Powinnaś pozwolić sobie nawet na chodzenie w kółko, a odpowiednie rzeczy i odpowiedni ludzie znajdą się tam gdzie trzeba. Nie zrozum mnie źle – są sprawy, o które warto walczyć. Należę do typów wojowniczych, uważam jednak, że rzeczy słuszne powinny przychodzić z łatwością. Słyszałam kiedyś, że szaleństwo polega na tym, że powtarza się ciągle te same czynności i oczekuje zupełnie różnych efektów, i rzeczywiście – to prawda. Jeśli coś się nie sprawdza, ale wciąż się tego trzymasz, na chwilę zostaw to i zajmij się czymś innym. Nie będzie

to świadczyło o tym, że rezygnujesz, ale że potrafisz być otwarta.

Traktuj swoje myśli jak dolary – nie marnuj ich

Chociaż wierzę w magię, nie jestem zbzikowaną hipiską, a w ogóle nie cierpię takich ludzi. Kiedyś jeden z moich przyjaciół wyszeptał: „Kot wyczuwa bezruch mojej duszy”, pomyślałam wtedy jedynie: „Kot rzeczywiście zaraz coś poczuje, bo puszcze pawia, jeśli będziesz tak gadać”. Uważam jednak, że jeśli masz uduchowione podejście do życia, oddziałujesz na rezultaty swoich działań. Dzięki temu możesz przynajmniej wpływać na to, jaki masz do nich stosunek, a to przecież liczy się najbardziej. Jeśli jestem zirytowana, kiedy przygotowuję obiad, prawdopodobnie będzie się on nadawał tylko do wyrzucenia. Kiedy jednak czuję się podczas gotowania szczęśliwa, obiad będzie po prostu fantastyczny.

Sądzę również, że nie zauważysz pozytywnych rzeczy, które się przytrafiają w życiu, a nawet je stracisz, jeśli się skupisz zbyt na aspektach negatywnych. To bardzo męczące, a poza tym to strata czasu. Jeśli myślisz o innych, dajesz im władzę. Nauczył mnie tego mój były chłopak, Gary, kiedy zaczęliśmy się spotykać. Były to czasy świetności MySpace, na którym zawsze można

było zobaczyć, kto zostawiał komentarz na czyjej stronie, więc wiedziałam zbyt dużo o pewnej dziewczynie – a raczej kobiecie, ponieważ była duuużo starsza ode mnie – z którą się kiedyś spotykał, a która ciągle się wokół niego kręciła. Była moim ulubionym negatywnym tematem do rozmowy, więc często o niej wspominałam. Z oczywistych powodów. Bardzo go to wkurzało. „Nie myślę o niej i nie chcę o niej myśleć, ale kiedy zaczynasz o niej gadać, to jednak zacznę o niej myśleć i wtedy czuję się niezręcznie”, oznajmił, kiedy już wreszcie miał tego po dziurki w nosie. „Dlaczego mi to robisz? Dlaczego robisz to sobie?”, zapytał.

Okazało się, że miał całkowitą rację.

Cofnijmy się o kilka lat, jest Halloween i siedzimy obydwój w Deco Lounge w San Francisco. Gary był wtedy przebrany za mnicha i miał na sobie strój masoński sprzed stu lat, którym, powiedzmy to sobie, była tak naprawdę wielka czarna szata ozdobiona czaszką. Ja zaś byłam ubrana jak postać z filmów blaxpotation¹⁷, w sukienkę z odkrytymi plecami, a na głowie miałam wielką perukę afro. Nie był to strój poprawny politycznie, wiem o tym, ale jak już pisałam wcześniej, mieszkaliśmy w San Francisco, gdzie wybierało się ulubioną dekadę i pozostawało się jej wiernym w kostiumie.

Kiedy przygotowywaliśmy się do wyjścia, znów wspominałam o tej kobiecie, zastanawiając się, czy gdzieś na nią nie wpadniemy. Było to

nieprawdopodobne, ponieważ w tym czasie mieszkała w LA, ale wiadomo było, że chętnie wpadała do San Francisco. Kiedy tylko znaleźliśmy się w knajpie, natknęliśmy się właśnie na nią. Ujrzała Gary'ego, ruszyła w jego kierunku i gdy tylko znalazła się wystarczająco blisko, zaczęła mu coś szeptać do ucha. Całkowicie mnie ignorowała, chociaż stałam tuż obok i trzymałam go za rękę. Ona również wybrała lata siedemdziesiąte i nosiła się niczym podstarzała Joan Jett. Włosy miała uczesane z przedziałką pośrodku, ufarbowane kiepsko, widać było odrosty. Na sobie miała szeroki pasek i dzinsy z wysoką talią.

– Cześć – powiedziałam, przerywając jej szepty i przedstawiłam się. – Jestem Sophia. – Jednocześnie zmusiłam się siłą woli do uśmiechu.

Odwróciła się do mnie i odburknęła: – Aha, jesteś jego byłą laską.

– Nie, jestem jego aktualną dziewczyną – odparłam, przestając silić się na uprzejmość. – A co ty robisz w twoim wieku w takim barze?

I w ten właśnie sposób, moja droga #SZEFOWO, sprowokowałam jedyną walkę, jaką stoczyłam w życiu.

Kiedy ściągnęła mi z głowy afro, dałam jej w nos, a wtedy Gary dał nura między nas, próbując mnie od niej odciągnąć, aż wylądowaliśmy na podłodze w Deco Lounge. Chociaż teraz mogę się z tego śmiać – była to sytuacja absurdalna, te nasze kostiumy, peruki, okładanie się nawzajem i facet w długiej kiecy, który

próbował nas rozdzielić – Halloween i cała noc nie były zbyt udane.

Wyczarowałam wtedy tę sukę.

Musiałam również nauczyć się powstrzymywać negatywne myśli w sprawach konkurencji. Mniej więcej w tym samym czasie, kiedy założyłam stronę Nasty Gal, zakumplowałam się dość blisko z dziewczyną, która na eBayu miała sklep z ciuchami vintage. Rozmawiałyśmy o naszych sklepach, ale raczej w tonie przyjacielskich pogaduszek dwóch osób, które mają wiele wspólnego, niż w stylu wymiany tajemnic państwowych. Rok po tym jak odeszłam z eBayu i otworzyłam własną stronę Nasty Gal, ona również postanowiła działać na własną rękę. Kiedy jej strona ujrzała światło dzienne, prezentowała się ekstra... ponieważ była dokładnie taka jak moja. Została identycznie zaprojektowana, sformułowania były takie same jak u mnie. Tak naprawdę wszystko było takie samo. Wiedziałam, że zakłada swoją stronę, ale myślałam, że wykaże się klasą i zrobi coś innego. Zadzwoiłam do niej i powiedziałam, żeby wymyśliła coś swojego, i nasz kontakt na tym się urwał.

Chociaż wiedziałam, że to ja miałam rację, a ona zachowała się nie w porządku, dostałam fioła na tym punkcie. Wciąż o tym opowiadałam, przewracając oczami, i rozmyślałam, jak bardzo okazała się podła. Wreszcie Gary powiedział, że tak często o niej mówię, że pewnie osiągnie sukces. Poważnie potraktowałam jego uwagę i postanowiłam, że nie będę marnować

czasu na rozmyślania o sprawach, dla których nie powinno być miejsca w moim życiu. Ze swoich myśli należy usuwać ludzi tak samo, jak wyrzuciłoby się z domu kogoś, kogo nie chcemy u siebie nigdy widzieć.

I oczywiście, każdy chłopak ma zwykle jakąś eksdziewczynę, a każda firma ma konkurencję, ale tylko od ciebie zależy, ile czasu będziesz poświęcać na myślenie o tym. I bądźmy szczerzy, kogo obchodzi, że dziewczyna, z którą kiedyś obściskał się twój chłopak, nagle przytyła prawie dwadzieścia kilo i ma trądzik (czego zresztą jej po cichu życzyłaś)? Ty nadal jesteś sobą. Tak samo jest w wypadku biznesu: nie istnieje prawo karmy, według którego twoja firma odniesie sukces, jeśli inne upadną, należy więc życzyć im wszystkiego najlepszego i działać po swojemu!

Skup się na pozytywnych elementach życia, a z zaskoczeniem zobaczysz, jak wiele dobrego zacznie ci się wydarzać. Zanim jednak pomyślisz, że miałaś po prostu szczęście, pamiętaj, że to kwestia magii i że dokonałaś tego sama.



Niech powiewa flaga dziwadła mowego

7. Jestem antymodowa

Dlaczego masz się dopasowywać, jeśli urodziłeś się, żeby się wyróżniać?

Dr Seuss

Francuski filozof Jean Paul Sartre stwierdził przejmująco: „Piekło to inni”. Chociaż nie zgadzam się już z tą opinią, rozumiem faceta. Kiedy miałam jakieś cztery, pięć lat, rodzice urządzili mi przyjęcie urodzinowe. Był tort, prezenty i piniata¹⁸. W odpowiednim momencie stanęłam w kolejce, dałam sobie zawiązać oczy i się okręcić, i zaczęłam walić biednego osiołka z papier-mâché kijem od szczotki, jak inne dzieciaki. Z uderzania kijem miałam wielką frajdę, natomiast nie znałam piniaty, toteż nie wiedziałam, jaki jest ostateczny cel tej zabawy. Dlatego zaskoczyło mnie zupełnie, kiedy kolejnemu dzieciakowi udało się oderwać osiołkowi głowę i na ziemię posypały się cukierki. Na widok wysypujących się słodyczy, Tootsie Rolls i Starburstów, dzieciaki zaczęły wrzeszczeć i rzuciły się je zbierać, podczas gdy ja zamarłam w bezruchu. Nie miałam najmniejszego pojęcia, że w środku piniaty znajduje się taki cukierkowy skarb, więc zamiast rzucić się do walki o swoje prawa, odwróciłam się na pięcie, podbiegłam do najbliższego stołu i szybko się pod nim schowałam. Siedziałam tam tak długo, aż z przyjęcia wyszedł ostatni napchany słodyczami pięcioletni gość i dopiero wtedy odważyłam się opuścić bezpieczną kryjówkę.

Minęło dwadzieścia pięć lat, a ja nadal nie przepadam za niespodziankami.

Na tym właśnie, między innymi, polega osobowość

introwertyczna.

Może nie sprawiam takiego wrażenia, ale jestem introwertyczką. Zazwyczaj uważa się, że ekstrawertycy są otwarci, a introwertycy nieśmiali, ale w moim wypadku nigdy tak nie było, ponieważ bynajmniej nie jestem z tych, którzy siedzą cichutko w kątku. Ostatnio badania naukowe skupiły się na tym, jak te dwa typy osobowości są zależne od rodzaju bodźców pobudzających. Ekstrawertycy czerpią energię, kiedy są otoczeni mnóstwem ludzi, z kolei introwertycy w dużych grupach czują się wyczerpani i potrzebują czasu, żeby się zregenerować w samotności.

U introwertyków i ekstrawertyków zachodzą w mózgu inne reakcje na bodźce odbierane z otoczenia, co w rzeczywistości oznacza, że to, co ekstrawertyk uzna za zabawne i nowe – na przykład grupka przedszkolaków walczących o cukierki – taki introwertyk jak ja może odebrać jako zbyt przytłaczające.

Dziecko nie potrafi być na tyle świadome siebie, żeby zrozumieć, dlaczego jest inne, po prostu wie, że tak jest. Będąc jedynaczką, spędzałam dużo czasu w domu. Uwielbiałam to i nigdy nie czułam się samotna. Jednak w szkole ta moja potrzeba samotności uważana była za dziwactwo. Nie rozumiano, że chcę w pojedynkę pójść się pohuścić, kiedy wszyscy pędzili do małego gaju, chociaż kiedy byłam sama na huśtawkach, czułam się najszczęśliwsza na świecie. Stąd też spędzałam zbyt dużo

czasu na zastanawianiu się, co inni myślą o mnie i co powinnam zrobić, żeby bardziej mnie polubili. Czy uważają, że mój dom rodzinny jest wystarczająco duży? Czy podoba im się mój plecak? Myślę, że jest fajny, ale może wyglądam w nim na szóstoklasistkę, chociaż jestem już w siódmej klasie. Już napisanie tego akapitu jest bardzo męczące, nic więc dziwnego, że jako nastolatka ostatecznie wolałam robić sałatki w Subwayu niż narażać się na ten nieustający rollercoaster, który nazywa się okresem dojrzewania.

Introwertycy są z natury bardziej wrażliwi, ponieważ nie potrzebują wciąż dostawy dopaminy, neuroprzekaźnika „dobrego nastroju”, którą mózg produkuje w odpowiedzi na pozytywne bodźce. I na odwrót, ekstrawertycy muszą mieć jej mnóstwo. Uwielbiają też adrenalinę, substancję chemiczną wytwarzaną przez mózg, kiedy pojawia się strach. Wynajdują więc coraz bardziej ryzykowne sytuacje, żeby wytworzyć odpowiedni jej poziom, który introwertycy uzyskują już na przykład podczas rozmowy z kimś bliskim. Introwertycy mają też większą zdolność do zwracania uwagi na szczegóły (eBay jest ich skarbnicą).

Już jakoś tak jest, od czasów szkolnych, a potem w okresie pracy zawodowej, że świat nagradza zazwyczaj ekstrawertyków, toteż introwertycy czują się niedoceniani, a nawet uważają, że nie są wystarczająco dobrzy. Jeśli na przykład znasz odpowiedzi na wszystkie

pytania, ale nie chcesz zwracać na siebie uwagi, podnosząc rękę, możesz po jakimś czasie poczuć się, a nawet być odbierana jako mniej rozgarnięta niż dzieciaki, które wymachują rękami, żeby je nauczyciel zauważył. To samo dotyczy pracy. Jak pisze Susan Cain w książce *Ciszej proszę... (Quiet)*: „Nie ma żadnego związku między byciem najlepszym mówcą a wymyślaniem najlepszych pomysłów”.

W biznesie nieproporcjonalnie duży nacisk kładzie się na umiejętność pracy w grupie. Jeśli nie lubisz wychodzić z domu i stykać się z mnóstwem ludzi, może ci się wydawać, że masz mniejszą szansę na zrobienie kariery. Poza tym introwertycy na spotkaniach trzymają się z boku i nie są traktowani jako najlepszy „materiał na przywódców”, chociaż tak naprawdę bardzo często okazują się empatycznymi menedżerami. Jak już wcześniej wspominałam, jednym z powodów tego, że założyłam Nasty Gal, była możliwość pracy na własny rachunek, a także to, że nie musiałam mieć bezpośredniego kontaktu z ludźmi. Nie za dobrze szło mi obsługiwanie klientów, ale okazało się, że drogą elektroniczną wychodzi mi to całkiem nieźle. W mailach, na eBayu i MySpace byłam królową obsługi klienta – potrafiłam odpowiadać ludziom uprzejmie i szczerze, okraszając wszystko cyfrowym uśmiechem. Psycholodzy uważają, że media społecznościowe są naprawdę wartościowym narzędziem dla introwertyków, ponieważ umożliwiają im komunikowanie się, a nawet

pracę w grupie, choć na własnych warunkach.

Chociaż introwertycy na spotkaniach z ludźmi są wycofani, jednak mają takie cechy, które mogą okazać się bardzo przydatne w świecie biznesu: podejmują mniej ryzykowne decyzje finansowe (hej, hej, miliony dolarów w banku na koncie Nasty Gal!), są wytrwali, kiedy napotykają problemy trudne do rozwiązania, i potrafią być niezwykle twórczy. Mnóstwo światowych artystów, myślicieli, a nawet ludzi biznesu to introwertycy (choćby Albert Einstein, Bill Gates czy J.K. Rowling), więc nie ma mowy, żeby introwertyk był skazany na życie w cieniu.

Wysiadając na złym przystanku

Wydaje mi się, że wysiadłem na złej planecie. Ściągnij nas stąd, Scottie, tu nie ma w ogóle rozumnego życia.

Robert Anton Wilson

Nie jest tajemnicą, że kiedyś uwielbiałam muzykę metalową. Byłam i nadal jestem fanką metalu, ponieważ czasami dobrze jest poczuć się źle. Wielu ludzi gardzi taką przygnębiającą muzyką, a przecież to tylko kwestia odpowiedniego nastroju. Sądzę, że nic nie jest bardziej pocieszające niż dźwięki wściekłego, źle rozumianego człowieka.

Jest taka świetna piosenka zatytułowana *Born Too*

Late, wykonywana przez kapele Saint Vitus, którą uwielbiam. Nadal potrafię wyrecytować z pamięci niektóre jej fragmenty, ponieważ tekst jest naprawdę dobry. Oczywiście, pisząc dobry, mam na myśli zły.

*Kiedy jestem na ulicy
ludzie śmieją się i wytykają mnie palcami
wyśmiewają moje długie włosy
i niemodne ciuchy
mówią, że moje piosenki są za wolne
ale nie wiedzą tego, co ja.*

Mój stary przyjaciel dał mi ostatnio do myślenia: powiedział, że czuje się, jakby „wysiadł na złym przystanku”, jakby istniał taki autobus podróżujący w czasie i przestrzeni, który otwiera drzwi i wysadza dusze, żeby żyły wtedy, kiedy im to wyznaczono. Nie wierzę, że wszyscy pasujemy do czasów, w których przyszło nam żyć. Świat jest dziwny, więc zanim możliwe staną się podróże w czasie, musimy urządzić się jak najlepiej tu, na ziemi, na której wylądowaliśmy.

Sama skazujesz się na porażkę

Życie nie polega na poszukiwaniu samego siebie. Życie polega na stwarzaniu siebie.

George Bernard Shaw

Dawno temu zrezygnowałam z odkrywania, co tak całkowicie, bez reszty jest „mną”. Nie tylko starałam się wypróbować różne style życia, ale wręcz zmusiłam się do tego, wiedząc, że dzięki temu się rozwinę; rzadko też byłam zdziwiona, kiedy mogłam ruszać dalej, i nigdy się do niczego nie przywiązywałam, żeby nie utrudniało mi to rozwoju.

O dziwo, wydaje mi się, że właśnie takie nastawienie przydało się, kiedy zaczęłam prowadzić firmę. Od samych początków Nasty Gal traktowałam biznes niczym proces-w-toku. Ciągłe coś dopracowywałam i ulepszałam, zdejmowałam z cebuli kolejne warstwy. Jeśli coś było nie tak, na przykład wystawiałam na aukcję sukienkę, której nikt nie kupił, nie uważałam, że nikt jej nie chce. Po prostu myślałam, że spróbuję inaczej. Modyfikowałam opis produktu albo wymieniałam zdjęcie, ponieważ dochodziłam do wniosku, że ludzie nie mogą ocenić dobrze sylwetki na podstawie zdjęcia, które umieściłam wcześniej. Nigdy nie zakładałam, że od początku robię wszystko najlepiej jak się da.

Jako #SZEFOWA musisz bez reszty poświęcić się temu, co robisz, nie przywiązując się zbyt do tego, jakie uzyskasz rezultaty. Jeśli twoim celem jest zdobycie doświadczenia, dystansu lub wiedzy, nie ma szans, żeby ci się nie udało. Porażka jest czymś, na co sama się skazujesz. Nigdy nie ma tego złego, co by nie wyszło na dobre. Kiedy zaczniesz wreszcie to pojmować, wszystko

stanie się jasne jak słońce. Tylko ten, kto słucha innych, ponosi klęskę, natomiast ten, kto na tyle potrafi w siebie uwierzyć, by określić, co jest dla niego sukcesem, a co porażką, zawsze osiąga swój cel. Takie słowa nie odpowiadają życiu, którego celem jest rozwój. Takie sformułowania przydają się jedynie w świecie, który jest czarno-biały. A jak już wspomniałam wcześniej, tak naprawdę jest on szary. Wydaje się to smutne, a nawet nudne, aczkolwiek tak naprawdę jest inspirujące. Nie przypomina to z pewnością recept podawanych w wielu książkach, ale pomaga znaleźć jakiś sposób na siebie. I jakoś określić siebie.

Sama decyduj, gdzie jest twoje miejsce

Bądź sobą, wszyscy inni są już zajęci.

Oscar Wilde

Bycie outsiderem niesie pewnego rodzaju wolność. Robisz to, co robisz, mówisz to, co mówisz, i ruszasz dalej, kiedy nie jesteś już mile widziana. W ciągu ostatnich siedmiu lat z kogoś, kto nie miał pracy i ubezpieczenia, przeistoczyłam się w przywódcę i stałam się postacią modelową. Jakiś czas temu jeden z bardzo ważnych prezesów powiedział mi, że kiedy jadę windą z pracownikami i zaczynam z którymś rozmawiać, to pozostali uważają, że ten mój rozmówca

jest ważniejszy od nich. Można by rzec, że żyję teraz niczym pod mikroskopem.

Było mi trudno przyzwyczać się do tego, że: po pierwsze, liczy się to, co mówię, bez względu na to, czy jest to dobre, czy złe; po drugie, jasna cholera, ludzie naprawdę chcą ze mną rozmawiać. Kiedy organizujemy zebrania całego zespołu, oczekuje się ode mnie, że wystąpię przed ponad dwustu osobami i będę mówić nie tylko o tym, co dzieje się w firmie (i nie pokażę, że wstałam z łóżka lewą nogą), lecz także powiem, jak rozwiązać wszystkie problemy. Zastanawiam się, dlaczego ludzie mają słuchać mnie uważnie, kiedy gładzę bez sensu i opowiadam kiepskie dowcipy. No, do licha, jestem szefową, i właśnie dlatego. Niektórzy zostają prezesami z określonego powodu – lubią być w centrum uwagi, ale dla mnie nie jest to takie naturalne i nie sądzę, by kiedykolwiek się stało. Nie boję się już, że ktoś będzie mnie obrzucał zgniłymi pomidorami i wrzeszczał: „Złaż ze sceny, dziwadło!”, ale nadal wszystko wydaje mi się nieco surrealistyczne.

Wypróbowałam mnóstwo różnych stylów i tożsamości. Kiedy mieszkałam w Olimpii, wkradłam się pewnego razu na studniówkę w szkole średniej i tańczyłam z najfajniejszymi chłopakami z drugiej klasy. Kiedy chciałam ukraść bochenek chleba, ubierałam się jak mamuska odwożąca dzieciaki na zajęcia pozalekcyjne. Jednak nigdy w życiu do głowy by mi nie przyszło, że skończę jako prezeska dużej firmy.

Przez jakiś czas czułam się niczym oszustka, jakbym, do licha, absolutnie nie miała do tego kwalifikacji. „Kto dał temu dziwadłu klucze?”, myślałam sama o sobie, zastanawiając się, czy i kiedy zostanę wreszcie zdemaskowana. Nigdy nie traktowałam ludzi, z którymi stykałam się w związku z prowadzeniem firmy, jako przyjaciół. Moimi prawdziwymi przyjaciółmi były różne cudaki z San Francisco, bez grosza przy duszy, uwielbiające mroczny elf metal i świętujące ze mną datę 6.6.6, jakby to było Boże Narodzenie. Wmawiałam sobie, że Danny, mój inwestor, nie jest moim przyjacielem, chociaż prowadziliśmy ciekawe rozmowy przy obiedzie i uwielbiałam jego żonę. Myślałam, że ludzie pokroju Danny’ego nie mogą być naprawdę moimi przyjaciółmi, ponieważ wywodzą się z wielkiego świata, ukończyli studia menedżerskie i są magistrami, robią prawdziwe kariery, a ja jestem jedynie intruzem w koszulce z Black Sabbath.

W końcu jednak doszłam do wniosku, że to bzdura. Przestałam się czuć jak ktoś, kto nigdzie nie przynależy, a nawet zdałam sobie sprawę, że przynależę dokładnie tam, gdzie chcę, bez względu na to, czy chodziło o salę posiedzeń zarządu, klasę biznes w samolocie czy zjazd prezesek zorganizowany przez „Women’s Wear Daily”. Obecnie uważam, że Danny i ja jesteśmy równorzędni. A czasami nawet udaje mi się rozśmieszyć go jakimś sprośnym dowcipem.

Kierowanie Nasty Gal to były moje studia

menedżerskie. Nauczyłam się bez wahania przerywać komuś w trakcie prezentacji, by poprosić o wyjaśnienie, kiedy czegoś nie rozumiałam. Jeśli nadal nie łąpałam, mówiłam: „Nie łąpię tego” i znów prosiłam o wyjaśnienie. Czasami wręcz słyszę, jak ludzie na sali przewracają oczami, ponieważ jednak to ja podejmuję decyzje, w których liczą się sprawy finansowe i ludzkie, nie mogę sobie pozwolić na to, żeby udawać, że rozumiem, o co chodzi. Kiedy prowadzi się tak dużą firmę, jak moja, nie płaci się samemu za własne błędy. Mogę sobie „pogrywać niczym prezeska” albo mogę naprawdę być prezeską, co oznacza, że muszę robić to, co muszę (w tym zadawać oczywiste pytania), żeby podjąć decyzje najlepsze dla mojej firmy. Bez względu na to, w jakim punkcie życia się znajdujesz, zaoszczędzisz mnóstwo czasu, jeśli nie będziesz się zamartwiać tym, co myślą o tobie inni. Im wcześniej się tego nauczysz, tym łatwiej będzie ci się żyło. Jesteś tym, kim jesteś, lepiej się do tego przyzwyczaj.

Jak zostać dziwadłem

Wolę pozostać sobą. Sobą, choćby nieprzyjemnym.

Aldous Huxley

Jeśli akceptujesz siebie, ze zdziwieniem zobaczysz, że również inni cię akceptują. Jako firma Nasty Gal jest po

części w świecie mody, a po części we własnej galaktyce. Wyjątkowo wyraźnie odczuwam to, kiedy jadę na New York Fashion Week. Nie znoszę tego i wcale nie mam zamiaru tego ukrywać. Strasznie wtedy cierpię. Pozwól, że opiszę ci dokładnie, co się wtedy dzieje, i przepraszam, jeśli zniszczę twoje wyobrażenia o elegancji i wyrafinowaniu.

Dostajesz miejsce na ławce w zbyt gorącym lub w zbyt zimnym magazynie, do którego trudno się dostać, ponieważ nie można złapać wolnej taksówki, a jazda metrem w absurdalnych butach nie jest zbyt dobrym rozwiązaniem. Miejsce, które ci wyznaczono, jest węższe niż twoja pupa, i na pewno ktoś usiądzie na nim przed tobą. Musisz wtedy zachować się jak idiotka i zrobić tej osobie awanturę, żeby ci ustąpiła, bo jej tyłek zajmuje twoją ławkę. Możesz też usiąść gdzie indziej, na miejscu przeznaczonym dla kogoś innego, kto z kolei będzie musiał zachować się jak dupek, podejść do ciebie i zażądać, byś mu ustąpiła. W takiej sytuacji zaczynasz mieć w nosie ubrania, które przysłaś oglądać, i marzysz tylko o tym, żeby już wrócić do hotelu, przebrać się w dres i obżerać kleistymi naleśnikami.

Nie jestem blogerką, nie jestem redaktorką, a moja firma nie kupuje luksusowych ciuchów, więc chociaż pisałam teksty na style.com, a także do magazynów typu „Elle”, kiedy udaję się na jakieś przyjęcie modowe, czuję się niczym Lindsay Lohan we *Wrednych*

dziewczynach (Mean Girls), która pojawia się na przyjęciu z okazji Halloween w koszuli nocnej i z wystającymi górnymi zębami, podczas gdy inni mają na sobie elegancką bieliznę i królicze uszka. Nagle przeistaczam się w niepewną siebie trzynastolatkę i zastanawiam się, czy mam na sobie odpowiednie buty i czy są w tym sezonie nadal modne? A jeśli tak, to czy kolor jest w porządku? Ble. Niczym konkurs w szkole średniej na najlepszy strój i szczerze mówiąc, wolę swoją pracę.

Nasty Gal jest antymodowa, ponieważ zachęcamy dziewczyny, żeby same decydowały, jakie znaczenie będzie dla nich miała moda. Nie jesteśmy ślepyimi naśladowczyniami, nasze klientki również. Czuję się coraz lepiej, tkwiąc jedną nogą w świecie mody, a drugą poza nim. Poznając coraz więcej osób związanych z przemysłem modowym, z radością zauważam, że spora ich grupa szanuje mnie, ponieważ jako outsiderka mam wyjątkowy punkt widzenia.

Gdybym próbowała na siłę się dopasować, dawno byśmy już polegli. Ostatnią rzeczą, jakiej oczekuje świat, jest kolejny nudziarz lub kolejna marka bez wyrazu. Korzystaj więc ze wszystkich rzeczy, dzięki którym możesz czuć się wyjątkowa. Zmieniaj swoje ubrania, jak tylko chcesz, ale absolutnie nie zmieniaj tkwiącego w twoim wnętrzu dziwadła, bo się to na tobie odegra, ja zresztą też.

Dostać to, czego się pragnie, kiedy już się tego nie chce

Dawno, dawno temu, w związku z nagłym wzrostem popularności Nasty Gal, najtrudniej było mi się przyzwyczaić do tego, że również mój profil stał się popularny. Przez lata szczyliłam się tym, że jestem anonimowa, że jestem ekspertką w unikaniu kontaktów międzyludzkich. Jednak obecnie zdarza się, że sobie spaceruję, dłubiąc w nosie, łapię swojego chłopaka za tyłek lub wypróbuję błyszczak w Sephorze, gdy nagle ktoś podchodzi do mnie i oznajmia: „Wiesz, uwielbiam Nasty Gal”.

Byłam kiedyś w fitness klubie i przebierałam się w szatni, kiedy podeszła do mnie jakaś dziewczyna i zaczęła opowiadać naprawdę miłe rzeczy o mojej firmie. Chociaż zazwyczaj staram się bardzo uważnie słuchać i być miła, tym razem łapałam się na myślach typu: „Rany, czy ty właśnie zobaczyłaś moje cycki?”.

Na Twitterze tagują mnie ludzie, którzy widzieli, jak przechodzę przez bramkę na lotnisku, zbiegam z góry w Big Sur lub siedzę na podjeździe domu. Zdarza się, że ludzie, których w ogóle nie znam, podchodzą do mnie na przyjęciach i przedstawiają się słowami: „Hej, wiem, że jesteście sąsiadami!”. Są zachwyceni, tymczasem ja myślę tylko: „Kim wy jesteście i skąd wiecie, gdzie mieszkam?”.

Nie da się tego obejść: sukces Nasty Gal oznacza, że

moje życie zmieniło się na zawsze. Kiedyś na Instagramie zamieściłam zdjęcie swojej pudlicy Donny, nie zdając sobie sprawy, że widać na nim numer telefonu umieszczony na obroży. Kiedy zaczęłam dostawać telefony i esemesy od nieznanomych, musiałam zmienić numer, który miałam od lat.

Pewnego razu podczas wizyty w banku dostałam prezent. Była to książka *Silent Safety: Best Practices For Protecting the Affluent* (Ciche bezpieczeństwo. Postępowanie gwarantujące bezpieczeństwo osób zamożnych). Znajdowały się w niej takie rozdziały jak: *Bezpieczeństwo na jachcie* lub *Jak przeżyć porwanie*. Wydawały mi się absurdalne, ale potem przestraszyłam się. Do cholery, czy właśnie w taki sposób przyjdzie mi teraz żyć?

Nie narzekam – po prostu nadal staram się do tego przywyknąć. Na przykład to trochę dziwne, że codziennie spotykają mnie jakieś wyrazy uznania. W ciągu zaledwie roku zostałam zaprezentowana w „Forbsie”, znalazłam się na okładce magazynu „Entrepreneur”, znalazłam się na liście trzydziestu milionerów, którzy nie przekroczyli trzydziestki, oraz na liście czterdziestu milionerów, którzy nie przekroczyli czterdziestki, a także zostałam nazwana przez Inc.magazine najszybciej rozwijającym się detalistą w kraju. Nasze biuro zamówiło z tej okazji cholernie dużo szampana, ale ostatecznie, ile butelek można otworzyć? Tak więc, #SZEFOWO, pamiętaj: nie

upijaj się własnym sukcesem.

PORTRET #SZEFOWEJ Norma Kamali, projektantka mody i producentka odzieży

W młodości byłam bardzo bystra i uważałam, że potrafię dokonać wszystkiego. Przekonana, że zostanę malarką, robiłam wszystko: od entuzjastycznego rysowania z natury w podziwieniu dla Michała Anioła do studiowania historii sztuki i malowania. Moja matka przekonała mnie, że malarstwo może nie jest najlepszym sposobem zarabiania pieniędzy na życie i płacenie rachunków.

Cieszę się, że dostałam stypendium naukowe i granty z malarstwa, ale też stypendium na FIT¹⁹. Studiowałam tam ilustrację mody, a po pobycie w Londynie w latach sześćdziesiątych zaczęłam projektować ubrania. W 1967 roku otworzyłam pierwszy butik i od tamtego czasu zajmuję się modą.

Dość wcześnie nauczyłam się, co oznacza powiedzenie „znać samego siebie”. Uważam, że jeśli ma się wyjątkowy punkt widzenia, jest się czymś żywo zainteresowanym i do tego autentycznym, to zostanie się dostrzeżonym. Powinnaś podchodzić z entuzjazmem i pasją do swoich pomysłów, jeśli

chcesz, żeby wypaliły. Możliwe, że ze dwadzieścia przejdzie bez echa, zanim któryś zostanie zrealizowany, ale świetny pomysł jest tylko wtedy taki, jeśli istnieje dobrze przemyślany plan jego wdrożenia w życie.

Najważniejsze to podejmować ryzyko. Zawsze towarzyszy ono przełomowym chwilom, a wielkie zmiany prowadzą do nowych miejsc i stwarzają nowe możliwości. Mogą być przerażające i onieśmielające, ale oznacza to tylko, że wydostaniesz się z zacisznego ciepła.

Każdy projektant ma twórcze podejście do świata i stara się swoje poczucie piękna wykorzystywać w codziennym życiu. Jakie to szczęście móc powiedzieć, że czerpię z tego radość, i cieszyć się, że mogę to robić również dla innych. Bardzo lubię być twórcza, ale niezbyt lubię popularność.

Kiedy miałam jedenaście lat, matka powiedziała: „Naucz się dbać sama o siebie, żeby mężczyzna, którego poślubisz, był tym, którego wybrałaś, żeby z tobą był, a nie po to, żeby o ciebie dbał”. Dzisiaj kobiety mogą zmieniać oblicze świata. Wszyscy jesteśmy świadomi, że stają się liczącą się siłą w naprawdę dynamicznych przemianach. Kiedy sprawy się komplikują, jak ostatnio, czasy stają się niespokojne.

Moja rada jest taka, żeby wciąż marzyć i nigdy nie przestawać. Spełnianie własnych marzeń

zawsze pobudzało mnie do ciężkiej pracy. Jedno marzenie nie wystarczy, a poza tym wszystkie marzenia możesz tak kształtować i udoskonalać, aby odnieść sukces.



Zajmowanie się modą nie przypomina rozszerzonej wersji wyprawy do centrum handlowego

8. O przyjmowaniu do pracy, byciu zatrudnionym i zwolnieniach

Nigdy nie marzyłam o sukcesie. Ja na niego zapracowałam.

Estée Lauder

Potwierdzeniem sukcesu Nasty Gal jest to, że ludzie chcą dla nas pracować. Jestem niezmiernie dumna z zespołu, który stworzyłam. Na całym świecie trudno byłoby znaleźć ciężiej pracującą, bardziej twórczą grupę zapaleńców.

W mojej stosunkowo krótkiej karierze zatrudniałam pracowników i byłam zatrudniana wiele razy, zwalniałam i byłam zwalniana rzadziej, natomiast dłużej w jednym miejscu pracowałam tylko raz (taak, oczywiście w Nasty Gal!). I owszem, dzięki temu mam odpowiednie kwalifikacje, by udzielać porad we wszystkich trzech kwestiach.

O zatrudnianiu

Zawsze bez trudu znajdowałam pracę, aczkolwiek jej utrzymanie to już zupełnie inna historia. Nawet jeśli starałam się o pracę z płacą minimalną w sklepie dyskontowym, osobiście dostarczałam podanie, u góry dokładnie formułowałam cel: „Aplikacja na stanowisko sprzedawcy w szanowanej placówce handlu detalicznego...”. Kiedy pojawiałam się tam z podaniem i okazywało się, że nie zastałam kierowniczkę, zawsze później dzwoniłam lub jeszcze raz wpadałam do sklepu, żeby dobrze mnie zapamiętali. Zasypywałam szefową informacjami na swój temat, przekonując ją, że niczego na świecie tak nie pragnę, jak spędzać popołudnia,

pomagając starszym paniom przymierzać ortopedyczne czółenka.

I taka jest właśnie moja pierwsza zasada zatrudniania kogoś: zgrywanie osoby nieprzystępnej może przydaje się na randkach, ale całkowicie odstręcza ewentualnych pracodawców. Nie mają czasu na zaloty, więc lepiej daruj sobie takie zagrania. Konkurencja jest duża, zwłaszcza na zapchanym rynku pracy w czasach kryzysu, jeśli więc nie potrafisz rzucić kogoś na kolana, nie znajdziesz zatrudnienia. W idealnej sytuacji możesz się starać o pracę, którą naprawdę będziesz uważała za interesującą i ekscytującą. Jeśli jednak tak nie będzie, droga #SZEFOWO, bądź tym, czym chcesz być.

Zło konieczne: listy motywacyjne

Już dawno zauważyłem, że ludzie spełnieni rzadko siedzą z założonymi rękami, czekając, aż coś im się wydarzy. Oni wychodzą wydarzeniom naprzeciw.

Leonardo da Vinci

Uwielbiam listy motywacyjne. Tak, wiem, ich pisanie jest czymś okropnym i uwierz mi, czytanie również. Jednak to pierwsza szansa, żeby zrobić wrażenie na przyszłym szefostwie. Jako pracodawca, przeglądając setki podań kandydatów, którzy mają podobne wykształcenie i doświadczenie, właśnie dzięki listom

motywacyjnym mam jakąś możliwość zorientowania się co do osobowości danego kandydata. Listy pozwalają odróżnić #SZEFOWA od zwykłej dziewczyny. Okazuje się jednak, że mało kto potrafi pisać listy motywacyjne. To zadziwiające, ale to wcale nie jest aż tak trudne. Masz więc wyjątkowe szczęście! Chcę ci pomóc przebrnąć przez osobliwy, nienaturalny świat dobrego prezentowania się. Podam w kilku punktach, jak zrobić świetne wrażenie.

Błąd #1. List motywacyjny opisuje to, co chcesz osiągnąć. Wiele listów, które otrzymujemy, wymienia „zamiłowanie do mody” i opowiada szczegółowo, jak ta praca pomoże danej osobie rozwijać zainteresowania, zdobyć większe doświadczenie i poznać rozmaite możliwości.

Jeśli taki jest początek listu motywacyjnego, kończę czytać na tych kilku zdaniach. Dlaczego? Ponieważ nie interesuje mnie, co ta praca da tobie i twojemu wewnętrznemu rozwojowi. Wiem, że to brzmi obcesowo, ale ja cię nie znam, więc to, że chcesz pracować w mojej firmie, nie oznacza automatycznie, że mam pomagać ci w budowaniu kariery. Prowadzę szybko rozwijający się biznes, więc jedyne, co chcę wiedzieć, to to, co ty możesz zrobić dla mnie. Proste jak drut.

Błąd#2. List motywacyjny, w którego kontekście wszystkie twoje wcześniejsze dokonania nijak się mają do pracy, o którą się starasz. Kiedy jakiś czas temu

daliśmy ogłoszenie, że mamy pracę dla copywritera, pamiętam, że przeczytałam między innymi o kimś, kto uzyskał magisterium z literatury pięknej na Iowa Writer's Workshop, jednym z najbardziej prestiżowych programów twórczego pisania w kraju. To najwyraźniej wybijało się w CV kandydatki, a przecież w ogóle o tym nie wspomniała w liście motywacyjnym. Ma on łączyć to, gdzie dotychczas byłaś, gdzie teraz jesteś z tym, gdzie pragniesz dojść.

Jeśli nie wymienisz czegoś w liście motywacyjnym, twój ewentualny pracodawca się o tym nie dowie. Jeśli nie chodziłaś na zajęcia pozalekcyjne w szkole średniej, ponieważ musiałaś pracować czterdzieści godzin tygodniowo, żeby opłacić swoją naukę, koniecznie o tym napisz. Ktoś, kto daje dowód finansowej odpowiedzialności i etycznej pracy, może robić równie pozytywne wrażenie, a może nawet większe niż ktoś, kto był prezesem towarzystwa kręglarskiego lub sekretarzem klubu smakoszy wina. Nawet jeśli starasz się o pracę na torze kręglarskim, gdzie serwują wino (OK, może to nie najlepszy przykład).

Błąd#3. Wypowiadasz „konstruktywną” krytykę bez pytania. Kiedy przeprowadzam rozmowę kwalifikacyjną z kandydatami ubiegającymi się o pracę, zawsze pytam, co według nich powinniśmy ulepszyć w firmie. Naprawdę jestem zainteresowana odpowiedzią. Jednak szczegółowe wymienianie w liście motywacyjnym tego, co według ciebie firma powinna usprawnić, jest niczym

poinformowanie kogoś nowo poznanego, że wyglądałoby znacznie lepiej, gdyby zrzucił parę kilo. To nie jest w dobrym tonie. Zdziwiłabyś się, jak często ludzie uważają, że świetnym pomysłem jest poświęcenie całego listu motywacyjnego na wymienienie wszystkich niedociągnięć Nasty Gal. Chcę jasno powiedzieć – nie jest. Mam ochotę wtedy im odpisać: „Z opinią, jak z dupą, każdy ma jedną”. Nie robię tego, ponieważ jestem #SZEFOWA, więc postępuję profesjonalnie.

BŁĄD #4. Albo nie miałaś czasu, żeby swój tekst przeczytać po napisaniu, albo po prostu nie umiesz pisać. W książce Rework Jason Fred pisze, że najlepszą inwestycją, jaką może poczynić, jest zatrudnianie świetnych pisarzy, a ja całkowicie się z tym zgadzam. Bez względu na to, na jakim stanowisku zostaniesz zatrudniona, będziesz w lepszej sytuacji, jeśli potrafisz komunikatywnie przekazywać swoje pomysły. Nie każdy może być J.K. Rowling, jednak powinno się trochę popracować nad listem motywacyjnym i poprosić kogoś, by go przejrzał i sprawdził, czy dobrze się go czyta. Jeśli list wygląda tak, jakby autor miał go gdzieś, można przyjąć, że równie niedbały będzie w pracy.

A tak przy okazji, kolejna rada: funkcja sprawdzania pisowni w komputerze została wymyślona w jakimś celu. Korzystaj z niej, ale nie polegaj na niej za bardzo. Jeśli masz kłopoty z pisownią niektórych wyrazów, kiepsko z tobą. Na szczęście, w Stanach Zjednoczonych wystarczy znajomość jednego języka, więc przyłóż się

do angielskiego. Kiedy będę musiała przeczytać po raz kolejny maila, który zaczyna się od słów: „Obserwuję rozwój Naty Gal od czasów eBaya”, wyskoczę przez okno. A ponieważ mieścimy się na trzecim piętrze, skończy się to pewnie okropnym skręceniem kostki i będzie to twoja wina z powodu nie-myśle-nie-sprawdzam.

CV – to coś więcej niż tylko bełkot

Nie ma co do tego wątpliwości, pisanie życiorysu to męka. Jak można zmieścić wszystkie swoje umiejętności, doświadczenia, wiedzę i zalety na jednej kartce papieru? Wiem, to dziwne, ale jest to waluta, którą wszyscy musimy przyjmować. Nawet jeśli koncepcja życiorysu w ogóle cię nie przekonuje, musisz tak go napisać, żeby nie był nudny. Jako wzrokowiec uwielbiam życiorysy opracowane oryginalnie. Nie jestem zwolenniczką szablonów – niewielki wysiłek włożony w stworzenie interesującego CV pokaże, że dbasz, tak jak ja, by treści prezentowały się ciekawie.

Lubię, kiedy w życiorysie używa się prawdziwych słów – to znaczy, że chcę go wtedy przeczytać i zrozumieć. Jeśli ktoś pracował wcześniej jako kierownik działu marketingu, powinien dokładnie opisać, co robił. „Budowanie relacji marki w ramach społeczności kreatywnej” – kurczę, co to znaczy?

Organizacja wystaw sztuki, organizacja występów zespołu, pozyskiwanie sponsorów oferujących napoje lub nadzorowanie budżetu aktualnej serii comiesięcznych wystaw sztuki – no, to ma jakiś sens, a poza tym informuje, że dajesz sobie radę z praktyczną stroną realizacji swoich pomysłów. Niepotrzebni nam ludzie, którzy tylko mają pomysły, szukamy takich, którzy potrafią je urzeczywistniać.

Rozmowa kwalifikacyjna: nie schrzań jej

A więc napisałaś list motywacyjny tak rewelacyjnie, że aż rozmazał mi się tusz i teraz czeka cię rozmowa kwalifikacyjna. Czy zdarzyło ci się, że przyszłaś na przyjęcie i miałaś wrażenie, że wszyscy taksują cię wzrokiem? Właśnie dlatego nie powinnaś palić wtedy trawki. Ale tak zupełnie poważnie, tak właśnie dzieje się na spotkaniach w sprawie pracy. To jest duże przeżycie i niestety nie ma uniwersalnego przewodnika, który pomógłby przez nie przebrnąć. Możesz powiedzieć to, co powinnaś powiedzieć, mieć konieczne doświadczenie, a i tak okaże się, że nie jesteś odpowiednia na dane stanowisko. Istnieje mnóstwo innych, nie dających się przewidzieć zakulisowych przyczyn tego, że dostaniesz pracę lub jej nie dostaniesz.

Czasami obie strony wiedzą, że ktoś jest odpowiedni na dane stanowisko. Po długich i wyczerpujących

poszukiwaniach pracownika do marketingu w końcu poznałam kogoś, kto przypadł mi do gustu. We czwartek zjedliśmy lunch, w niedzielę brunch, a w poniedziałek przyszedł do biura i wyszedł z ofertą zatrudnienia. Sprawiał wrażenie niezłego oryginała (podobnie jak ja) i chociaż był profesjonalistą, nie doszukałam się u niego ani grama pretensjonalności. Cieszyłam się, że dołączył do Nasty Gal, podobała mu się ta marka i potrafił myśleć abstrakcyjnie. Miewał bardzo oryginalne pomysły. Kiedy zaproponowałam mu pracę, stwierdził: „Chyba oszalałaś!”. W jego ustach był to komplement i tak to odebrałam.

Jako #SZEFOWA zdajesz sobie sprawę, że za pierwszym razem nie zawsze się udaje, dlatego uważasz, że nic się nie stało. Bądź otwarta i nie opuszczaj rąk, kiedy coś nie wychodzi. A przecież nawet najlepszym z nas pocą się z wrażenia ręce i zasycha w ustach podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Oto kilka rzeczy, które trzeba wiedzieć, żeby ułatwić sobie życie.

Networking jest nie tylko dla wazeliniarzy

LinkedIn sprawił, że obecnie jest łatwiej niż kiedykolwiek nawiązywać kontakty z ludźmi, dzięki którym można piąć się po szczeblach kariery. Bez względu na to, czy robią oni dokładnie to, co ty chcesz robić, czy pracują tam, gdzie chcesz pracować, wygląda

to dość łatwo, na przykład: „Hej, natknęłam się na twój profil i chętnie umówiłabym się z tobą kiedyś na kawę. Twoje doświadczenie jest naprawdę interesujące”. Możesz jeszcze dokładnie wypunktować, dlaczego uważasz, że ta osoba jest ciekawa, albo napisać, czym ty się zajmujesz, ale trochę pochlebstw nie zaszkodzi. Bywając na LinkedIn często, wiem to z własnego doświadczenia. Znalazłam tam do naszej firmy kierowników działów, a na Facebooku pracowników kreatywnych, a jednego stażystę nawet na Instagramie. Traktuj swój profil na LinkedIn jak internetowe CV. I błagam, nie dawaj zdjęcia głównego w okularach przeciwsłonecznych i nie pisz, że jesteś „wizjonerką”. Profil niewykończony, o który przestałaś dbać po uzyskaniu trzynastu połączeń, też nie jest najlepszy. Powtarzam, profil na LinkedIn pomaga innym wyrobić sobie wrażenie na twój temat, więc jeśli wygląda tak, jakbyś nie dbała o szczegóły, osoba rekrutująca pracowników pomyśli, że twoje podejście do pracy jest takie samo.

Networking to kolejny przykład, potwierdzający powtarzaną przeze mnie mantrę: „Nie dostaniesz tego, o co się nie starasz”. Przyjaźnię się z Mickeyem Drexlerem, prezesem firmy JCrew, wcale nie dlatego że zostaliśmy sobie przedstawieni (choć tak byłoby fajniej), ale dlatego że strasznie, ale to strasznie starałam się go poznać. Dziś jest moim przyjacielem i mentorem, a wystarczył tylko uprzejmy mail, żebym

dostała od niego najlepszą radę biznesową w życiu.

Przygotuj się na szczerość

Nie zawsze dostawałam stanowisko, o które się ubiegałam. Kiedy starałam się o pracę w Nordstromie, nie otrzymałam jej, ponieważ zadali mi pytanie, jak według mnie powinna się potoczyć moja kariera. Nadal nie potrafię na nie odpowiedzieć. Jeśli idziesz na rozmowę kwalifikacyjną, przygotuj się na to, że usłyszysz mądre pytania, ale też głupie, więc nie zaszkodzi, jeśli trochę wcześniej poćwiczysz. Ktoś prawdopodobnie spyta: „Co lubisz robić w czasie wolnym od pracy?”, ale nawet jeśli twoje hobby to oglądanie powtórek serialu *Roseanne*²⁰, powinnaś przygotować sobie odpowiedź bardziej stosowną do okoliczności. Im będzie bardziej interesująca, zapadająca w pamięć, a nawet niezwykła, tym lepiej, ponieważ twój potencjalny pracodawca nie tylko chce, żebyś wymiatała w pracy, ale też bierze pod uwagę to, że będzie spędzać z tobą osiem godzin dziennie.

Jedno z pytań najczęściej zadawanych podczas rozmowy kwalifikacyjnej brzmi: „Co uważasz za swoją największą słabość?”. Zadaję je kandydatom bardzo często i oczekuję szczerzej odpowiedzi. Nie odpowiadaj, podając jako słabość jedną z twoich mocnych stron. Kiedy ludzie mówią: „Moją największą wadą jest

perfekcjonizm” albo „Zawsze przychodzę pierwszy na spotkania”, mam ochotę jęknąć (ale tylko w duszy, bo nie jestem aż tak źle wychowana) i myślę sobie, że mam do czynienia z kimś, kto nie potrafi być szczerzy sam ze sobą. Lubię uczciwość i cenię sobie ciekawość, a ludzie, którzy są szczerzy i otwarci na świat, zazwyczaj nie są zupełnie nieskazitelni. Każda #SZEFOWA orientuje się, w czym się wyróżnia, a nad czym musi jeszcze popracować, więc staraj się poznać siebie i swoje słabości. A ponieważ nie zdołasz przewidzieć wszystkich pytań, jakie mogą być zadane w trakcie rozmowy, musisz przynajmniej zaznajomić się ze stanowiskiem, o jakie się starasz, i dobrze się przygotować. Znajdź wszystkie informacje o firmie i pracy, poświęć też chwilę na zastanowienie się, co ty sama możesz do niej wnieść. Poza tym bądź całkowicie szczerą co do twoich oczekiwań. Umowa o pracę jest dwustronna, więc zachowujmy się jak dorośli. Jeśli szukasz pracy, która nie będzie obejmować pewnych czynności, powiedz o tym. Nie chcesz przecież pierwszego dnia odkryć, że praca, której pragnęłaś, w rzeczywistości polega na czymś zupełnie innym.

Ale nie bądź za bardzo szczerą

Przeprowadzałam do tej pory mnóstwo rozmów kwalifikacyjnych, więc mogę przysiąc, że na kilometr

wyczuwam, kiedy ktoś ma nierówno pod sufitem. Jeśli ktoś zaczyna zbyt szczegółowo opowiadać, jak rozstawał się ze swoim poprzednim pracodawcą, w mojej głowie zapala się czerwona lampka ostrzegawcza. Nawet gdy szef był obłąkańcem, który wpadał w szał, lub okazało się, że musisz pracować dwadzieścia godzin dziennie, to jeśli będziesz opowiadała o tym w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej, wyjdiesz na totalną zrzędę, i na dodatek okażesz się kimś, kto nie potrafi trzymać języka za zębami. Rozmawiałam ostatnio z kimś, kto wyjaśnił następująco przyczyny odejścia z pracy w dwóch ostatnich firmach: z pierwszej ten ktoś odszedł, bo miał już dosyć chodzenia codziennie w to samo miejsce, a w drugiej poprosił szefa o przydzielenie asystentki i dostał odpowiedź odmowną. Hej, hej! Przecież jeśli cię zatrudnimy, będziesz musiała do nas przychodzić dzień w dzień, a właśnie szczegółowo wyjaśniłaś, że zawsze uciekasz od czegoś, co ci się nie podoba.

Jeszcze jedna sprawa – chociaż nasze biuro jest stosunkowo nonszalanckim środowiskiem, to nie znaczy, że jest to zachęta, żeby zachowywać się zbyt swobodnie. Jedna z naszych pracowniczek była umówiona na rozmowę kwalifikacyjną z kandydatem, który, kiedy weszła do pokoju, na jej widok wypalił z miejsca: „O, nieźle wyglądasz”. I... już było po wszystkim. Jeśli się denerwujesz i nie wiesz, co powiedzieć, po prostu nie mów nic. Pogaduszki na temat

ciuchów to jeszcze jedna forma niechcianej informacji zwrotnej. Świadomość, kiedy masz mówić, a kiedy się zamknąć, zaprowadzi cię daleko nie tylko w biznesie, lecz także w życiu.

Patrzę niedowierzająco również wtedy, gdy ktoś mówi, że przez kilka ostatnich lat pracował jako konsultant, ale nie umie podać więcej informacji na ten temat lub wymienić projektów, które zostały zrealizowane. Błędem jest blefowanie na temat swoich doświadczeń, ponieważ taka błąga zazwyczaj po kilku pytaniach wychodzi na jaw. Jeśli jednak naprawdę przez jakiś czas pracowałaś jako wolny strzelec, konsultantka lub prowadziłaś własną firmę, to wiele o tobie mówi. Jako przedsiębiorca mam mnóstwo szacunku do tych, którzy próbują pracować na własny rachunek. Nawet jeśli w końcu ktoś taki dochodzi do wniosku, że to nie dla niego, to zyskał doświadczenie.

Co jest zakazane podczas rozmowy kwalifikacyjnej

- Żucie gumy.
- Zabieranie ze sobą napojów, zwierząt, chłopaka, dziecka...
- Rozpieranie się na krześle lub krzyżowanie rąk.
- Gapienie się w podłogę, przez okno lub na biust rozmówczyni.

- Dłubanie w nosie lub czyszczenie paznokci.
- Zabawa komórką.
- Niezadawanie żadnych pytań.
- Zadawanie takiej ilości pytań, że sprawia to wrażenie przesłuchania rozmówcy.
- Brak e-maila lub kartki z podziękowaniem za spotkanie. Uwielbiam takie ręcznie napisane kartki, uważam, że jeśli ktoś umie się zachować, to wie też, jak dostać to, czego pragnie.
- Ubranie odpowiednie do nocnego klubu, a nie na rozmowę kwalifikacyjną.
- Pomysł, że można nie założyć stanika, nawet jeśli rozmowa odbywa się w takiej firmie, jak Nasty Gal.

Dostałaś pracę? Świetnie! Teraz tylko musisz ją utrzymać!

Właśnie wtedy zrozumiałem, że nie wystarczy wykonywanie swojej pracy, trzeba się nią interesować, a nawet pasjonować.

Charles Bukowski

Chociaż nasze biuro otwarte jest od dziewiątej do siedemnastej trzydzieści, Nasty Gal nie jest typową firmą pracującą od – do. Wszyscy podchodzimy do naszej pracy z pasją i wierzymy w to, co robimy. Przykładamy się do niej, ponieważ jesteśmy paczką #SZELOWYCH (także #SZEŁŃCIÓW) i wiemy, że

nasza praca składa się na coś ważniejszego niż poszczególne jednostki. Jeśli więc szukasz pracy, w której możesz się popisywać, nie wpływać na losy świata i oglądać mnóstwo filmów o kotach, to nie jest miejsce dla ciebie. Znam jednak szkołę artystyczną w San Francisco, która być może chętnie by cię zatrudniła...

Ponieważ każda #SZELOWA jest z natury ambitna, zakładam, że kiedy tylko dostaniesz pracę, będziesz chciała wykonywać ją dobrze i powoli piąć się w górę. I chociaż każda firma jest inna, oto kilka sposobów, które ci w tym pomogą...

Unikaj tego zdania

Czy wiesz, jakiego zdania najbardziej nienawidzę? „To nie jest mój zakres obowiązków”. W Nasty Gal takie słowa nie padają nigdy. Jesteśmy tutaj z jednego, jedyne go powodu – chcemy, by firma odnosiła sukcesy, toteż pewnie nadejdzie taki dzień (a może nawet kilka kolejnych dni), że będziesz musiała zakasać rękawy i robić to, co należy. W rozwijającej się szybko firmie często trzeba załatać jakąś dziurę, na przykład zrobić coś, gdy nie ma nikogo, kto mógłby się tym zająć. Świetnym przykładem jest Deborah, która piastowała z sukcesem wysokie stanowiska, ale kiedy trzeba, potrafi zrobić wszystko.

Kilka lat temu szef magazynu złożył wypowiedzenie dokładnie dwa tygodnie przed Czarnym piątkiem²¹. Z tego powodu w noc Święta Dziękczynienia nasz dyrektor kreatywny, handlowcy, dziewczyny z działu zakupów, ja sama i ci, których zdołaliśmy zgarnąć – wszyscyśmy pojechali do zakurzonego magazynu i inwentaryzowaliśmy rzeczy aż do czwartej rano. Wyszukiwaliśmy też odpowiedni towar, żeby na pewno klientki dostały dokładnie to, co zamawiały. O drugiej w nocy, kiedy wciąż sprawdzałam stan biustonoszy, miałam w nosie, czy moi pracownicy są kreatywni i czy kochają modę – byłam po prostu wdzięczna, że pracują u mnie ludzie, którzy byli gotowi dać z siebie wszystko.

W idealnym świecie nigdy by się tak nie zdarzyło, że musiałabyś wykonywać pracę, która należy do pracowników na niższych stanowiskach, ale ten świat nie jest idealny i nigdy taki nie będzie. Musisz zrozumieć, że nawet praca kreatywna nigdy nie polega jedynie na byciu twórczym, ale na robieniu tego, co powinno być zrobione. Wyróżnia się tylko taka #SZEFOWA, która będzie wykonywać pracę należącą do niższych albo wyższych stanowisk. Powyżej jej stanowiska? Tak. Czasami pojawi się taka możliwość, kiedy na przykład zachoruje twoja przełożona, możesz pokazać, na ile cię stać. Jesteś przecież równie bystra jak ona, więc obmyśl, jak to zrobić, i udawaj, że to dla ciebie dziecinnie łatwe. Właśnie taka postawa i zachowanie pozwoli ci się wybić.

Diabeł (i awans) tkwi w szczegółach

Bądź miła. Nieważne, czy jesteś utalentowana, bo jeśli praca z tobą przypomina horror, nikt nie będzie chciał cię w firmie zatrzymać. A najgorszym złośliwcem jest złośliwiec wybiórczy – osoba, która jest miła dla kierownictwa i przełożonych, ale bardzo niegrzeczna dla osób na równorzędnych stanowiskach lub niższych. Jeśli ciągle zachowujesz się jak suka wobec dziewczyny siedzącej za biurkiem obok ciebie, strażnika, a nawet obsługi Starbucksa znajdującego się na parterze, wieść o tym szybko się rozprzestrzeni, aż w końcu dotrze na sam szczyt, gdzie nie zostanie dobrze przyjęta.

Przyznawaj się do błędów i przepraszaj za nie. Każdy kiedyś popełnia jakieś błędy, a kiedy tylko przyznasz, że coś źle zrobiłaś, postaraj się jak najszybciej to naprawić. Bądź szczerą wobec siebie, także w sprawach dotyczących swoich umiejętności. Wiele osób obejmuje stanowiska, które są powyżej ich możliwości, by potem popaść tarapaty, z których nie potrafią się wydobyć, bo nie mają odwagi wyznać, że brak im odpowiednich kwalifikacji. A jaka jest pierwsza zasada, kiedy wpadniesz w dziurę? Przestań kopać.

Aha, jeszcze jednego nie należy robić z kolegą z pracy: tego. Zwłaszcza jeśli współpracownik jest wyżej lub niżej ciebie (chodzi mi o stanowisko, świntuszki!), ponieważ stwarza to mnóstwo etycznych i prawnych problemów, może być krępujące dla ludzi,

którzy cię otaczają, i psuje ci opinię osoby, która potrafi podejmować odpowiednie decyzje dla dobra firmy.

Wyznaczaj granice

Szef nie jest twoim przyjacielem, a jeśli to ty zajmujesz kierownicze stanowisko, pracownicy nie są twoimi kumplami. Dostałam niezłą nauczkę, kiedy w pewien wieczór wybrałam się na kolację z moją podwładną. Właśnie niedawno kupiłam sobie porsche i paplałam o tym, że to takie trochę na pokaz i zupełnie nie w moim stylu. Zamiast jednak słuchać mnie niczym przyjaciółka, ona potraktowała mój brak pewności siebie jako okazję, by mi przygadać, i powiedziała: „Wiesz co, uważaj lepiej, bo ludzie zaczynają już sarkać – »No tak, teraz muszę harować, żeby ona spłaciła swoje porsche«”. Chociaż absolutnie nie wierzę, żeby ktokolwiek oprócz osoby, z którą wtedy byłam, miał jakiś problem z tym, że kupiłam nowy samochód, poryczałam się nad różowym winem. Wyniosłam z tego nauczkę, że mogę się zakumplować ze swoim inwestorem, ale z moimi bezpośrednimi podwładnymi nie powinnam. Jeśli potrzebny ci ktoś, kto wysłucha twojej samokrytyki, znajdź sobie prawdziwą przyjaciółkę lub terapeutę, ale nie może to być nikt z pracowników, którym szefujesz na co dzień.

W firmie takiej jak Nasty Gal, gdzie panuje swobodna

atmosfera i pracuje wiele młodych osób, odległość między poszczególnymi szczeblami jest nieco mniejsza. Jeśli traktujesz podwładnych jak równych sobie, zespół nie będzie cię szanował, kiedy będziesz musiała zagrać kartą atutową lub postawić na swoim. Wprawdzie chodzę z moimi ludźmi na drinka, tańczę na przyjęciach, ale oni dobrze wiedzą, że kiedy powiem: „Tak właśnie zrobimy”, nie ma dyskusji. Jako pracownik musisz o tym pamiętać.

Nie jesteś aż tak wyjątkowa

Pokolenie Y²² otrzymywało coraz więcej nagród, a dziś, według ostatnich badań, 40 procent jego reprezentantów uważa, że powinni dostawać awans co dwa lata, i to bez względu na wyniki.

Joel Stein, „Time” z 20 maja 2013

Każdy chce być demonem szybkości, ale pozwól, że ci coś poradzę: Przyhamuj trochę. Dostałaś tę pracę, to świetnie, musisz jednak ostro wziąć się do roboty i najpierw czymś się wykazać, zanim poprosisz o podwyżkę lub zapytasz o możliwość awansu. Nie wystarczą cztery miesiące, a nawet osiem. Przepracuj minimum rok na jednym stanowisku, zanim zaczniesz rozmawiać o podwyżce lub niewielkich zmianach. Możesz to zrobić jednak wtedy, i tylko wtedy, jeśli

będziesz się bardzo starać, będziesz robić coś więcej, niż to wynika z twojej umowy o pracę, i w ogóle staniesz się dla szefa osobą niezastąpioną.

Wiele osób z naszego pokolenia nie pojmuje, że wybić się mogą tylko dzięki pracy. Praca początkowa polega dosłownie na tym, co określa ta nazwa, czyli na poziomie początkowym, a to oznacza, że nie będziesz mieć wszystkich pod kontrolą i nie będziesz zajmować się najciekawszymi i najbardziej kreatywnymi projektami. Ciągłe słyszę, jak ludzie narzekają na swoją pracę, ponieważ mają „Tak wiele do zaoferowania”, ale przede wszystkim musisz wywiązywać się ze swoich obowiązków. Nie interesuje mnie, czy wypisywanie rachunków jest poniżej twoich możliwości. A niby kto miałby to za ciebie zrobić? Szefowa? Nie ma mowy. Przecież po coś ciebie zatrudniła.

Nie jesteś wcale wyjątkowa. Domyślam się, że pewnie twoi rodzice powtarzali ci to każdego dnia przez ostatnie dwadzieścia lat (nie ma sprawy, moi też tak robili), ale na razie musisz się wykazać i pracować tak ciężko jak inni. A jeśli jesteś #SZEFOWA, to nawet ciężiej.

Jeśli chcesz osiągnąć sukces w branży mody, nie wystarczy, że będziesz odpowiednio zestawiać ze sobą ubrania. Jeśli naprawdę chcesz pracować w takim miejscu, to nie oczekuj, że będzie to przypominać nieco rozszerzoną wersję wyprawy do centrum handlowego. A jeśli jesteś ślicznotką, która chce się załapać do pracy

dzięki swojemu wyglądowi, lepiej staraj się o pracę gdzie indziej. W Nasty Gal pracuje wiele niezłych lasek, ale one przy okazji urabiają się po łokcie.

Utrata pracy

Nie da się tego uniknąć, jednak bez względu na to, po której stronie biurka się znajdziesz, zwalnianie z pracy nie jest rzeczą przyjemną. Jednym z wielu miejsc, skąd mnie wyrzucono, była posada asystentki sprzedawcy w sklepie z luksusowym obuwiem w San Francisco. Miałam wtedy dwadzieścia jeden lat i byłam żałosna – nie tak brudna, jak zdarzało się wcześniej, ale też nie grzeszyłam czystością – sprzedawałam buty Margieli, Miu Miu i Johna Varvatos – na ich metkach widniały czterocyfrowe ceny. Bywało, że całą noc spędzałam poza domem, a w pracy pojawiałam się niedomyta, w tych samych dzwonach z poliestru, w których chodziłam dzień w dzień, i sprzedawałam bogatym damulkom czółenka od Prady. W nosie miałam Pradę i w nosie miałam to, że powinnam udawać, że tak nie jest. Teraz, kiedy to piszę, jestem zakochana w pewnych butach Prady, które zamierzam kupić, a więc czasy się zmieniły, ale wtedy byłam strasznie tym oburzona: „Kto wydaje aż taką kasę na buty?”.

Zarabiałam dwanaście dolarów na godzinę bez prowizji, a kiedy przychodziły te kobiety z Pacific

Heights (pretensjonalna dzielnica w San Francisco), musiałam uśmiechać się i zwracać się do nich: „Wiiitam, jak się pani miewa? W czym mogę pomóc?”, a myślałam jedynie: „Nienawidzę cię”. Nam też kazali nosić te buty, więc wybrałam czółenka Driesa Van Notena, które były tak postarzone, że wyglądały niemal jak vintage. Nie traktowałam ich z nabożeństwem i zakładałam, gdzie się tylko dało. W niedzielę pracowałam sama i mogłam zamknąć sklep jedynie na trzydzieści minut przerwy obiadowej. Kiedy nadchodziła odpowiednia pora, przekręcałam wywieszkę na drzwiach, które zamykałam i szłam na hamburgera na tej samej ulicy. Byłam głodna, a jego przygotowanie trwało wieczność. I z tego powodu, a także za sprawą mojego żalosego braku poczucia czasu, wracałam do sklepu spóźniona. Kiedy zarabia się dwanaście dolarów na godzinę, a wydaje osiem na hamburgera, to trzeba do cholery nauczyć się liczyć.

Kiedy więc w końcu dotarłam do sklepu mocno spóźniona, na miejscu była już właścicielka. Spóźniałam się do pracy permanentnie, byłam ciągle niezadowolona, więc na pewno zbierało się na to już od dawna. Właścicielka zabrała mi klucze, rozliczyła się ze mną i wyrzuciła za drzwi. Był to ostatni raz, kiedy zostałam zwolniona z pracy. Minęło siedem lat, a ja nie mogę odejść z pracy ani zostać zwolniona.

Jak powiedzieć komuś: „Od dzisiaj tu nie pracujesz”

Zazwyczaj wolę, żeby inni zwalniali ludzi z pracy, bo to zawsze wstrętne zadanie.

Donald Trump

Kiedy zrezygnowałam z prowadzenia sklepu na eBayu, niebawem po raz pierwszy musiałam niestety zwolnić kogoś z Nasty Gal. Kiedy zatrudniałam tego faceta, żeby nadzorował wysyłkę towarów, firma to nadal byłam tylko ja i Christina. Dwudziestodwulatki szefujące dorosłemu facetowi. A on trzy dni po przyjęciu do pracy zapytał, czy może wcześniej wyjść do domu, ponieważ to jest właśnie jego rodzinny dzień zakupów. Jakież to urocze, ale nic z tego. Szybko też okazało się, że nigdy przedtem nie pracował na komputerze. Zatkąło go kompletnie, kiedy na ekranie wyskoczyła skrzynka. „Tu jest napisane »Norton antywirus«. Co mam z tym zrobić?“, zapytał. Krzyknęłyśmy jednocześnie: „Naciśnij X!”. Wpadłam w panikę, bo przecież przyjąłam faceta po to, żeby ułatwić sobie życie, a okazało się, że nie ma na to szans.

Zatrudniłyśmy również copywritera, którego, kiedy miałam gorsze chwile, podejrzewałam o szpiegostwo i sabotaż na rzecz konkurencyjnej firmy, ponieważ popełniał takie niewiarygodne błędy. Stale powtarzałam:

„Błagam, sprawdzaj ortografię i nie używaj tylu rodzajów czcionek”, a i tak wszystko, co zrobił, przypominało dzieło piątoklasisty, który stuka w klawiaturę nosem.

Wiedziałam, że muszę się go pozbyć, i to było straszne. Przeczytałam wszystko na temat prawnych aspektów zwalniania pracowników i wymyślałam różne scenariusze: jeśli on powie tak, to ja odpowiem tak a tak; jeśli on spyta o to, to ja wytłumaczę mu to tak a tak. Kiedy w końcu poprosiłam, żeby usiadł, i prawie dławiąc się, oznajmiłam, że go zwalniam, odebrał to zupełnie spokojnie. „OK”, wzruszył ramionami. „Nie ma sprawy”.

To brutalna prawda, ale nie każdy, kogo przyjmie się do pracy, sprawdzi się na danym stanowisku. Trudno z góry poznać czyjś talent, rozsądek i charakter, zanim się z tym kimś trochę nie popracuje. Niejednokrotnie zdarzało się, że miałam pewne wątpliwości wobec osób, które później nie dały sobie rady. Nauczyłam się więc, żeby nie zatrudniać ludzi, co do których nie mam pewności. Czasami jednak dzieje się tak, ponieważ firma rozwija się bardzo szybko i wciąż potrzebni są nam nowi pracownicy. Może też być tak, że ktoś, kto rok temu wydawał się idealny, nie nadaje się do danej pracy. Nie chcę być źle zrozumiana: jestem lojalna wobec każdego, kogo zatrudniam. Jednak ważniejsze od lojalności jest dobro firmy, a to oznacza, że jeśli przyjmujemy niewłaściwego człowieka na

nieodpowiednie stanowisko, odbije się to na setkach innych pracowników. Wiem, że wygląda to brutalnie, ale jest to poziom obiektywności, który powinien cechować każdego szefa. A teraz właśnie zajmuję się zagadnieniem bycia szefem.

Jeśli twój pracownik ciągle coś zawala, najpierw z nim o tym porozmawiaj. Jest niewielka szansa, żeby wcale nie zdawał sobie z tego sprawy i że da się to łatwo załatwić. Każdy powinien mieć możliwość poprawy. Jeśli masz zamiar kogoś zwolnić, najpierw zbierz wszystkie informacje związane z danym przypadkiem. Osoby zwalniane gustują w tekstach typu: „Ta suka wyrzuciła mnie, bo po prostu mnie nie lubi”. To prawda, niewykluczone, że jeśli kogoś wyrzucasz, to za nim nie przepadasz. I to normalne. Zachowaj spokój i profesjonalizm, bo przecież wcale nie o to chodzi. Robisz to, bo ten ktoś sobie nie radzi. Jeśli w firmie istnieje dział zasobów ludzkich, powinnaś go powiadomić o zaistniałej sytuacji. Dobrze też byłoby zrobić notatkę na temat całej sprawy.

Niestety, czasami sytuacji nie da się wyprostować. Kiedy więc będziesz musiała wreszcie coś przedsięwziąć, nie wykręcaj się i nie zachowuj jak dziecko. Voltaire powiedział kiedyś: „Z władzą wiąże się ogromna odpowiedzialność”. Jeśli chcesz być szefową i chcesz, żeby traktowano cię jak szefową, to zwalnianie ludzi jak najbardziej należy do twoich obowiązków. Nawet nie próbuj sugerować temu, kogo wyrzucasz,

jakie to dla ciebie trudne, ponieważ to on traci pracę, i to jemu jest trudniej. Przewycięż pokusę, by zacząć się tłumaczyć czy nawet przeproszać. Niech rozmowa będzie krótka i uprzejma, bo gdy nadasz jej bardziej osobisty ton, tak właśnie zostanie odebrana. Jednakże nie zaszkodzi, jeśli postarasz się postawić na miejscu takiej osoby i pomyślisz, jak ty chciałabyś być potraktowana. A jeśli i ty, jako szefowa, i zwalniany pracownik wyniesiecie jakąś naukę z tej sytuacji, w przyszłości nie popełnicie już określonych błędów.

Kiedy usłyszysz „Zwalniam cię”

Wtedy tego tak nie odbierałem, ale okazało się, że kiedy mnie wywalono z Apple, to było najlepsze, co mogło mnie spotkać.

Steve Jobs

Chociaż zwalniana byłam kilkakrotnie, i to zazwyczaj z pracy, na której zupełnie mi nie zależało, daleko mi było do tego copywritera, który jedynie wzruszył ramionami i wyszedł. Każda utrata pracy była dla mnie dużym przeżyciem. To tak jakby ktoś ze mną zrywał. Nawet jeśli ma się świadomość, że ta robota nie była najlepsza i że na dłuższą metę wyjdzie się na tym świetnie, ale mimo wszystko było to odrzucenie. A odrzucenie boli.

Jednak zwolnienie z pracy, zwłaszcza z takiej, na

której ci nie zależy, to nie koniec świata. I chociaż znalazłam sobie pracę w szkole artystycznej tylko po to, by wyleczyć się z przepukliny, zyskałam na tym więcej, niż zakładałam: inspirację, by zacząć coś, co doprowadziło mnie do punktu, w którym się obecnie znajduję.

Zwolnienie z pracy może być bodźcem, którego potrzebujesz, popchnięciem w dobrym kierunku albo rodzajem drogi ewakuacyjnej. Albo po prostu jest koszmarem doświadczeniem. Bez względu jednak na to, o co chodzi w całej tej sytuacji, to, ile z niej wyniesiesz, zależy tylko od ciebie. To może być też koniec świata (albo takie poczucie), jeśli masz zero oszczędności. Kiedy żyjesz od wypłaty do wypłaty i nagle okazuje się, że kolejnej wypłaty nie będzie, to jest straszne. Nie mam zamiaru powtarzać: „A nie mówiłam”. Pomyśl, że mogłabyś zostać zwolniona (to może spotkać każdego), to kolejny argument za tym, żeby odkładać dziesięć procent. Zamiast nazywać to „oszczędzaniem na czarną godzinę”, nazwijmy „cholernym oszczędzaniem”, bo dzięki niemu będziesz rzadziej powtarzać „cholera”.

W trakcie zwalniania pracownika niedopuszczalne jest:

- Nazywanie kogoś dziwką, dupkiem itp.

- Grożenie sądem. Jeśli uważasz, że masz do tego podstawy, skontaktuj się z prawnikiem, zanim podejmiesz jakiegokolwiek działania.

- Szukanie wsparcia u byłych współpracowników (choć mogą ci współczuć, będą się bać o swoją posadę)

- Narzekanie na szefa lub byłego pracodawcę albo ich obsmarowywanie w internecie. Ludzie mają obecnie na Facebooku mnóstwo znajomych i może się zdarzyć, że na ich liście znajduje się kilka osób, o których zupełnie zapomniałaś.

- Podawanie nazwiska osoby, która cię zwolniła, na liście bez jej wiedzy.

- Robienie zamieszania. Pokazywanie środkowego palca komuś z kierownictwa wcale nie służy sprawie.

- Telefon do mamy lub taty (owszem, to się zdarza).

Pamiętaj, właśnie zwolniona #SZEFOWO, życie się na tym nie kończy!

PORTRET #SZEFOWEJ

**Christene Barberich, redaktor naczelna
Refinery29**

Od zawsze chciałam być pisarką i dziennikarką. Moją pierwszą pracą dziennikarską było stanowisko asystentki w „The New Yorkerze”, ale praktykę redaktorską przesłam w „Gourmet Magazine”.

Natomiast samodzielności i odwagi w wyrażaniu przekonań nauczyłam się, kiedy pracowałam jako wolny strzelec. Uważam, że wiele możesz się o sobie dowiedzieć, dopiero wtedy kiedy zarządzasz własnym czasem. To jak wykorzystujesz czas i wykonywany zawód, pozwala ci zrozumieć, kim jesteś i kim możesz się stać.

Wydaje mi się, że rozumiałam, co chcę robić, dzięki tym, którzy mówili mi, że nie powinnam się tym zajmować. To zdumiewające, jak bardzo ludzie potrafią działać zniechęcająco, ale ty powinnaś po prostu to lekceważyć i przekształcać we własną formę odwagi. To wspaniałe uczucie móc udowodnić, że potrafisz być swoim najlepszym obrońcą. A cały ten zgiełk wokół tego to zupełne bzdury. To ty kierujesz swoim życiem, nikt inny.

Moja mama jest najciężej pracującą osobą, jaką znam. Nauczyła mnie, że w pracy należy się wybijać. I że duma z wykonywanych obowiązków daje poczucie własnej godności. Oczywiście, mój zespół inspiruje mnie każdego dnia... każdej godziny! Dzięki moim pracownikom dużo czytam i nigdy nie traktuję niczego jako pewnik. Ponieważ są inteligentnymi i ciekawymi ludźmi, staram się być lepszym redaktorem, lepszą szefową, i kimś, kto, mam nadzieję, ich również inspiruje. Kiedy pracuje się z innymi, dobrze jest mieć świadomość, czego się nie wie, i znaleźć sobie kogoś, kto cię tego

nauczy. Bądź szefową nawet w jednoosobowej grupie, ponieważ na początku to też jest dużo. Musisz słuchać innych, naprawdę ich słuchać, i pomagać im odnosić sukcesy.

Myślę, że twórcze podejście jest związane nie tylko z pracą, lecz także ze sposobem myślenia i życia. Nie zawsze trzeba tworzyć coś nowego, ale na przykład stworzyć taką swobodną przestrzeń, żeby wydarzyło się coś wyjątkowego. Dlatego staram się nasycać pięknem i radością moje otoczenie i związki z ludźmi. Lubię wyzwania związane ze zmysłem wzroku, pragnę oglądać lub czytać coś, co otwiera mi oczy lub przyprawia mnie o dreszcze. Mam radę dla początkujących #SZELOWYCH: chociaż może wydawać się to trudne, nie dbaj za bardzo o to, co myślą inni. Znajdź sposób, by usłyszeć, czego ty pragniesz. Czy wiesz już, jakie są TWOJE marzenia? Poświęć dla ich zrealizowania wszystko, co masz: pracę, relacje z najbliższymi, to, co jesz. Wszystko, co pozwoli ci zawiadywać swoim światem, powinno zaspokajać twoje marzenie i pozwolić ci, żebyś się czuła niczym #SZELOWA.



Miej wielkie marzenia, zaczynaj od skromniejszych

9. Troszczenie się o (własny) interes

Tym, którzy czekają, też może się coś przytrafić, ale będą to rzeczy pozostawione przez ludzi czynu.

Abraham Lincoln

Nigdy nie zakładałam firmy. Otworzyłam jedynie sklep na eBayu, który przekształcił się w przedsiębiorstwo. Nigdy bym tego nie zrobiła, gdybym przewidziała, że wyjdzie z tego tak wielka sprawa. Miałam wtedy dwadzieścia jeden lat i chodziło mi o to, żeby zarobić na rachunki i kawę w Starbuxsie. Gdyby ktoś mi pokazał, co będzie się działo z Nasty Gal w 2014 roku, skrzywiłabym się z niesmakiem, myśląc: „Nie, do cholery, za dużo roboty”. Już sama nazwa firmy wskazuje na to – kto by pomyślał, że przedsiębiorstwo takie jak Nasty Gal, odniesie sukces? Z cholerną pewnością nigdy nie miałam zamiaru powtarzać tych dwóch wyrazów od rana do wieczora, każdego dnia siedem lat później.

Istnieją różne rodzaje przedsiębiorców. Są tacy, którzy rozpoczynają działalność biznesową, ponieważ są odpowiednio wykształceni i wybrali właśnie ten kierunek działania, ale są również tacy, którzy decydują się na biznes, ponieważ nie mają innej możliwości. Zdecydowanie zaliczam się do ostatniej grupy. Zawsze uważałam, że nie mam żadnych szans na zatrudnienie i chciałam po prostu ostatni raz spróbować swojego ideału bycia „bezrobotną”. I, kurde, to zadziałało.

Nasty Gal z pewnością poniosłaby porażkę, gdyby moim celem było rozwijanie firmy aż do obecnej wielkości. Kiedy zaczyna się, myśląc o mecie, wtedy traci się całą zabawę po drodze. Najlepszym sposobem

jest ulepszanie i rozwijanie się. Ulepszanie i rozwijanie się. Nazywam to potencjałem wzrostowym. Handel internetowy wymaga, by wszystko od początku było odpowiednio poprawnie – od marketingu przez opisy sprzedawanych przedmiotów po realizację transakcji. Ponieważ zaczęłam od niewielkiej firmy, w sposób naturalny robiłam to od samego początku. Sprawą nadrzędną była dla mnie obsługa klienta. Mnóstwo osób prowadzi przedsiębiorstwo, traktując klientki, jakby były głupie. To błąd. Jeśli chodzi ci tylko o to, by wycisnąć z nich pieniądze, zorientują się. Jeśli jednak naprawdę przykładasz się do tego, co robisz, odwzajemnią się tym samym. Znałam swoje klientki i wiedziałam, co im się podoba, ponieważ sama byłam swoją klientką. I zamiast im wciskać, co według mnie powinny kupować i nosić, słuchałam ich. Jeśli kupiłam coś, co im się nie podobało, więcej tego nie zamawiałam. Zamiast na siłę narzucać moją ideę Nasty Gal, pozwoliłam jej, by mi mówiła, co mam robić.

Nasty Gal była niczym największa tajemnica najlepiej ubranej dziewczyny – tylko że ta dziewczyna nie miała nic przeciw dzieleniu się tym sekretem. Jak już wcześniej wspomniałam, jednym z kluczy do sukcesu w biznesie jest wiedza, jak pozyskać darmowy marketing. Zasada numer jeden? To proste. Po prostu to, co robisz, rób dobrze. Dzięki stylizacji, zdjęciom i wymowie marki Nasty Gal była ekscytującym miejscem robienia zakupów, ale jeśli nasza klientka nie

była zadowolona, kiedy miała już jeden z naszych produktów w ręku, to ta ekscytacja żyła i umierała w internecie. Kiedy ktoś kupuje coś ode mnie, traktuję to bardzo poważnie. Wiem, że jest mnóstwo miejsc, gdzie można dostać sukienkę, krótką bluzkę lub parę butów, chcę więc być pewna, że jeśli ktoś kupuje je w Nasty Gal, uważa, że było warto. Ubieramy dziewczyny w najlepszych latach ich życia, więc bez względu na to, czy zostawisz u nas trzysta dolarów, czy będziesz kupować w dziale obniżek, chcę, żebyś wyglądała i czuła się jak milion dolarów.

Zasada numer dwa: dotrzymuj obietnic. Jeśli dziewczyna kupiła coś w Nasty Gal, otrzymuje pocztą rzecz równie świetną, jak ta, którą widziała online, i właśnie dzięki temu wszystkie klientki pozostają nie tylko lojalne, lecz także żarliwe. Wracają do nas stale i dzielą się swoim podekscytowaniem z przyjaciółkami – często w internecie. Jest to coś w rodzaju naturalnego systemu przekazu ustnego, którego nie można mieć za pieniądze.

Zasada numer trzy: dziel się. Media społecznościowe opierają się na dzieleniu się, a Nasty Gal dawała dziewczynom coś wspaniałego każdego dnia. Bez względu na to, czy był to fajny ciuch vintage, cytat albo zdjęcie z kulis sesji zdjęciowej, zawsze ciężko pracowaliśmy, żeby dać im to, co najlepsze.

W większości firm personel obsługujący konta na Tweeterze i Facebooku jest daleko od górnej części

łańcucha pokarmowego. Jednak w Nasty Gal, nawet jeśli nie zawsze sama układam każdy tweet, nadal czytam wszystkie komentarze. Jeśli naszym klientkom coś się nie podoba, pierwsza się o tym dowiaduję. W innych firmach zdarza się, że mijają miesiące, zanim opinia klienta dotrze do prezesa, jeśli w ogóle dojdzie. Dzięki mediom społecznościowym staram się zawsze trzymać rękę na pulsie. Kiedy Nasty Gal dołączyła do Snapchat, to znaczy, że ja do niego dołączyłam. Wysłałam kilka snapsów, a nasze klientki żywo zareagowały. Nie ma nic bardziej poruszającego niż wysyłanie prywatnych esemesów do klientki, i oczekiwanie, jaka będzie odpowiedź.

Może jestem szalona, ale naprawdę wierzę, że Nasty Gal to uczucie. I chociaż nasza społeczność mieszka w różnych miejscach, to właśnie uczucie jednoczy klientki i sprawia, że jesteśmy nie tylko firmą sprzedającą ubrania.

Możliwość wzrostu

Autor Malcolm Gladwell uważa, że można zostać ekspertem w jakiejś dziedzinie, jeśli ma się za sobą tysiące godzin praktyki. Nie muszę dodawać, że ja te tysiące godzin mam już za sobą. Gdybym ociągała się z wykończeniem biznesplanu albo czekała, aż inwestorzy zatwierdzą moje pomysły, nigdy bym nawet

nie zaczęła tych godzin praktyki. Nie zrozum mnie źle: nie krytykuję biznesplanów. Twierdzę tylko, że dążenie do ich realizacji może być bardziej satysfakcjonujące. Biznesplan to tylko punkt wyjścia – przedsiębiorcy słuchają innych w trakcie jego realizacji i poprawiają różne rzeczy, a czasami nawet całość. Droga #SZEFOWO, ta rada dotyczy również życia jako takiego. Dlatego doładuj akumulatory, przygotuj się, nastaw się... słuchaj.

Założenie firmy jest ryzykowne, i to bez względu na wszystko, ale jeszcze bardziej ryzykowne jest, kiedy sterczy ci nad głową kupa facetów z kasą, którzy niecierpliwie czekają, aż zaczną im się zwracać zainwestowanie pieniądze. Założenie firmy wiąże się też z osobistym poświęceniem. Jeśli zaczynasz prowadzić biznes, licz się z tym, że na początku przez długi czas będzie ci brakowało kasy. Nawet jeśli nie będziesz mieć kłopotów finansowych, zachowuj się, jakby tak było – wyrazem krótkowzroczności jest wypłacanie sobie wysokiego wynagrodzenia zbyt wcześnie. Miej wielkie marzenia i je spełniaj – przecież właśnie o tym jest ta książka – pamiętaj jednak, że pierwszy krok ku ich realizacji będzie zapewne niewielki.

Wiele osób myli świetność biznesu z samym biznesem. Wkurzają mnie przedsiębiorcy, którzy wydają oświadczenia prasowe o nowych przedsięwzięciach, chociaż jeszcze nie zarobili na nich ani jednego dolara. Zanim zaczęłam kontaktować się z prasą, poczekałam,

aż będę miała coś konkretnego do powiedzenia – na jakikolwiek temat – co zabrało mi prawie pięć lat. Chociaż takie informacje w mediach mogą poprawić sprzedaż i zwrócić uwagę społeczności biznesowej, zbyt wczesne fanfary zwycięstwa stawiają firmę w centrum uwagi, kiedy tak naprawdę dopiero kombinujesz nad podstawami prowadzenia swojej firmy. Chociaż rzadko co mnie zaskakuje, wolę być w takim scenariuszu zółwem z bajki Ezopa aniżeli zającem.

Nie znałam nikogo, do kogo mogłabym zwrócić się z prośbą o radę w sprawach biznesu, i dlatego ludzie ciągle mnie pytają, jak to wszystko sobie wykombinowałam. No cóż, zrobiłam to, co uważam za najlepszy sposób uczenia się w ogóle: wygooglowałam. W internecie jest dostępna darmowa edukacja dla każdego, kto potrafi z niej skorzystać. To prawda, książka może kosztować trzynaście dolarów, ale to nic w porównaniu z czesnym na uczelni. Kiedy musiałam dowiedzieć się, jakiego rodzaju półki powinnam kupić do magazynu, po prostu wyklikiwałam w Google’u „półki do magazynu” i przez całe popołudnie oglądałam ich zdjęcia, zanim zdecydowałam, które będą najlepiej odpowiadały naszym potrzebom.

Na You Tube oglądałam ekspertów przemawiających na konferencjach, na które nigdy bym nie została zaproszona, nawet jeśli byłoby mnie na to stać. Sporo się dowiedziałam o strukturze firmy, jaką zamierzałam stworzyć, przyglądając się podobnym firmom, a także

temu, kogo zatrudniali. Oglądałam potem profile tych osób na LinkedIn, żeby sprawdzić, jakiego rodzaju doświadczenie jest potrzebne, aby mieć sukcesy w tego rodzaju pracy. I chociaż podchodziłam do tego sceptycznie, zaszłam daleko.

Nasty Gal ma obecnie na tyle silną pozycję, że mogę zatrudniać ludzi, którzy są ekspertami w swoich dziedzinach. Nie daj się jednak nabrać: to ja podejmuję najważniejsze decyzje. Nie cierpię, kiedy z Deborah mamy z kimś spotkanie i ten ktoś wciąż zwraca się właśnie do niej, zakładając, że to właśnie ona, „osoba dorosła”, podejmuje decyzje. Lepiej nie myślcie, że skoro mam na sobie znoszony T-shirt, jestem niczym owieczka w wilczej skórze. Ja, podobnie jak każda #SZEFOWA, jestem wilkiem w wilczej skórze.

Słowo „przedsiębiorczość” ma siedemnaście liter

Wszyscy ludzie są przedsiębiorcami nie dlatego, żeby zakładać firmy, ale dlatego że wola tworzenia jest zakodowana w ludzkim DNA.

Reid Hoffman, współtwórca LinkedIn

Myślę, że wszyscy powinni czerpać ze swojego ducha przedsiębiorczości. Nie uważam jednak, że każdy musi zostać przedsiębiorcą. Howard Stevenson, profesor

Uniwersytetu Harvarda, sformułował znaną definicję „przedsiębiorczości” jako „pogoń za możliwościami bez oglądania się na dostępne w danym momencie środki finansowe”. Całkowicie zgadzam się z tą definicją – duch przedsiębiorczości powinien towarzyszyć wszystkiemu, co robisz, i ku czemu zmierzasz.

Kiedy miałam dwadzieścia dwa lata, zupełnie nie rozumiałam, że można się buntować będąc w jakiejś organizacji. Praca przypominała mi szkołę, toteż uważałam, że najlepszym sposobem, żeby dać sobie radę, było przychodzenie na czas, niezadawanie pytań, trzymanie się zasad i nierobienie awantur. Podobnie jak w wypadku szkoły, nie była to moja bajka. Jednakże ten powszechnie akceptowany model zmienia się, i to coraz szybciej. Jak dowodzi Set Godin w książce *Linchpin* (Zawleczka), koncepcja edukacji i podejście do pracy w naszym społeczeństwie pochodzą jeszcze z czasów, kiedy ludzie przeważnie znajdowali pracę w fabrykach. Wymagano od pracowników, żeby robili wyłącznie to, co im polecono, i nic więcej, jeśli wszystko miało iść sprawnie. Jeśli ktoś działał według takich zasad i nie podawał ich w wątpliwość, mógł piąć się w górę. Na szczęście to się zmienia. W *Linchpin* Godin pisze: „Widać wyraźnie, że ludzie, którzy odrzucają to, co najgorsze w obecnym systemie, mają największe szanse na sukces”. Jeśli potrzebny ci dowód, no cóż – masz mnie.

Chodzi mi o to, że można być człowiekiem przedsiębiorczym, nie będąc przedsiębiorcą. Ludzie przedsiębiorczy podchodzą z pasją do tego, co robią, nie boją się ryzyka i szybko się podnoszą, jeśli poniosą porażkę. Właśnie takich cech szukam u osób, które zatrudniam u siebie. Potrzebuję ludzi, którzy potrafią rozwiązywać problemy, nie biorąc niczego za dobrą monetę. Takich, którzy potrafią walczyć o swoje pomysły, i to nawet ze mną, a także takich, którzy dają sobie radę w razie różnicy zdań. I wreszcie potrzebuję takich ludzi, którzy wprawdzie czasem usłyszą „nie”, jednak mimo to wracają do pracy, a nawet pracują jeszcze ciężiej. Dzisiaj mnóstwo firm zmienia sposób działania. To bardzo ciekawy czas w biznesie, ale jedynie wtedy, kiedy pracuje się z interesującymi ludźmi.

Filozofia Nasty Gal

Firmy bardzo często zapominają o kulturze pracy, co odbija się na nich niekorzystnie, ponieważ niezadowoleni pracownicy nie pracują dobrze.

Tony Hsieh, prezes Zappos, autor książki *Delivering Happiness*

W Nasty Gal istnieje coś, co nazywamy naszą filozofią. Jest to zestaw wytycznych, dzięki którym możemy skupić się na rzeczach naprawdę ważnych. Opracowane w zgrabnej formie, rozsyłamy je po

biurach jako codzienne przypomnienie, po co w ogóle jesteśmy. Nawet jeśli nigdy nie dostaniesz upragnionej pracy w naszych biurach, pomysły te możesz wykorzystać w innych ścieżkach kariery, jaką sobie wybierzesz:

Obsesja Nasty Gal. Klientka musi być w centrum naszej uwagi. Bez klientek nie mamy nic.

Bądź samodzielna. Przejmij pałeczkę i biegnij dalej. Podejmujemy mądre decyzje, pamiętając, że najważniejsza jest firma, i dlatego robimy raczej więcej niż mniej.

Ludzie są ważni. Wyciągaj pomocną dłoń, zaprzyjaźniaj się, buduj zaufanie.

Nie chcemy dupków. Zostaw swoje ego za drzwiami. Szanujemy innych ludzi, współpracujemy ze sobą, jesteśmy ciekawi i otwarci.

Ucz się. Budujemy coś całkowicie nowego – sami decydujemy o naszej przyszłości. Cieszymy się z rozwoju, podejmujemy mądre ryzyko i uczymy się na własnych błędach.

Baw się dobrze i bądź wszystkiego ciekawa.

O inwestorach

Kiedy mieszkałam w San Francisco, wraz z moimi przyjaciółmi egzystowaliśmy na obrzeżach środowiska nowych technologii, stąd też nasze czyny były takie

wysokie. Całkowicie spłukani, popijaliśmy Amstel Light i tańczyliśmy disco w podrzędnych knajpach, trzymaliśmy się od wszystkiego z dala. VC²³ mogło dla nas znaczyć równie dobrze ser Velveeta Cheese. Zastanawiałam się jedynie, kim są ci wszyscy ludzie w bluzach z kapturami, którzy mają białe słuchawki w uszach. Nie miałam pojęcia, że to przez nich zniknęły tanie knajpy z moim ulubionym burrito.

Z biegiem czasu zaczynałam coraz lepiej rozumieć, czym się zajmują inwestorzy, nadal jednak wydawało mi się to onieśmielające. Pierwsze spotkanie z inwestorami dostarczającymi kapitału wysokiego ryzyka było dla mnie straszne: chodziło o to, że nigdy wcześniej nie znalazłam się w sali posiedzeń zarządu. I bardzo szybko zrozumiałam, że mówimy zupełnie innymi językami. Czułam się niczym biedne dziecko, dla którego zabrakło miejsca przy stole. Przez następny rok, jeśli pojawiały się jakiegokolwiek propozycje zainwestowania w Nasty Gal, w ogóle nie reagowałam.

Nagle okazało się, że muszę zwolnić pracownika w średnim wieku. I chociaż nie miało to bezpośredniego związku z inwestycjami, było dla mnie straszliwie nieprzyjemnym doświadczeniem. Sprawiało ono, iż rozumiałam, że jeśli mam być prezeską (a przecież byłam) i zarządzać naprawdę dużą, szybko rozwijającą się firmą (a tak było), muszę robić też takie rzeczy. Zebrałam się w sobie i wreszcie zdecydowałam, że będę odpowiadać na te propozycje. Udałam się do Doliny

Krzemowej na spotkanie z inwestorami.

W San Francisco zabrałam ze sobą Davida, zaprzyjaźnionego przedsiębiorcę i jednego z najmądrzejszych ludzi, jakich znałam. Zdążył już zgłębić proces gromadzenia kapitału wysokiego ryzyka, więc zrobiliśmy burzę mózgow w samochodzie i wypytywałam go o wszystko. Był to kurs przyspieszony, którego bardzo potrzebowałam, ponieważ czekało mnie tego dnia sześć spotkań, każde w innej firmie.

Tym razem wiedziałam, że nie mam nic do stracenia, nasza firma była zajebista, przynosiła zyski i mieliśmy pieniądze na koncie. Nasty Gal po prostu miała się dobrze. Chociaż większość przedsiębiorców na spotkaniach z inwestorami prezentuje swoje plany biznesowe, ja, nie kumając Powerpointa, przyjechałam z niczym. Okazało się, że najsilniejszym punktem Nasty Gal było nie to, co zamierzaliśmy zrobić, ale to, czego już dokonaliśmy.

„Zamierzamy w tym roku zarobić 100 milionów dolarów”.

„Nie, nigdy nie pożyczyłam nawet centa”.

„Nie, nie skończyłam studiów”.

„Nie, nie prowadziłam wcześniej firmy”.

Zdążyłam się już przyzwyczaić do wypowiedzania tych kwestii, a kiedy pędziłam ze spotkania na spotkanie, przyszła mi do głowy raczej szokująca myśl: „Cholera, ci ludzie są naprawdę pod wrażeniem”.

Sand Hill Road to legendarny ośrodek kapitału podwyższonego ryzyka, mieszczący się w Menlo Park, między Uniwersytetem Stanforda a Doliną Krzemową. Ludzie w tych biurach pracują według zupełnie innych wzorców niż ja – spędzają całe dni na rozmowach o modelach biznesu lub pierwszej ofercie publicznej. Nigdy bym tak nie chciała. Odwagi dodawało mi to, że chociaż pojawiłam się tam nie wiadomo skąd, ludzie, którzy zawsze wydawali mi się odrębnym gatunkiem, traktowali mnie z szacunkiem. Niektórzy chcieli się nawet zaprzyjaźnić, inni starali się odwoływać do mojej ciemnej strony (do twojej wiadomości: określenie „ciemna strona” pasuje się na mojej liście najmniej ulubionych wyrazów razem ze słowami: twerk, psychota, prześmiesznościowy). Jeden z inwestorów wysłał mi kiedyś późno wieczorem maila z dziwną wiadomością głosową, a następnego dnia zadzwonił do mnie i kajał się. „Przepraszam panią – powiedział. – Urznąłem się jackiem danielsem, a wcześniej brałem percocet”. Wkurzyłabym się, nawet gdybym usłyszała coś takiego od kumpla, więc nie trzeba dodawać, że nie zdecydowałam się na żaden układ z tą firmą.

Wygląda na to, że większość inwestorów wysokiego ryzyka, których ostatnio poznałam, dopiero niedawno i jednogłośnie, „odkryło”, że kobiety lubią robić zakupy przez internet. Byli niezwykle podekscytowani pomysłem, że firmy prowadzone przez kobiety mają kobiecą klientelę. Zupełnie tego nie łapali. Spełniałam

wszystkie kryteria, ale nie mieli zielonego pojęcia, dlaczego Nasty Gal była tak wyjątkowa. Najwyraźniej to nie były ich pomysły. Ktoś spytał, czy może zadzwonić do mojego byłego dyrektora wykonawczego, Franka, aby porozmawiać o firmie. Powiedziałam, że nie ma sprawy, i dałam jego numer. Później okazało się, że pytano go o to, czy nie mam problemów z wydawaniem pieniędzy. Kiedy to usłyszałam, pomyślałam sobie: „Ej, facet, skoro zbudowałam firmę wartą miliony, zaczynałam od kapitału pięćdziesiąt dolarów i nigdy nie brałam kredytu, to czy można mnie podejrzewać, że szastam pieniędzmi?”

Jedyną osobą, która mi się spodobała, był Danny Rimer. Firma Danny’ego, Index Ventures, działała głównie na terenie Europy i właśnie otworzyła biuro w Stanach Zjednoczonych, daleko od Doliny Krzemowej, w SoMa²⁴ w San Francisco, gdzie zainicjowano mnóstwo przedsięwzięć. Danny już wcześniej inwestował w duże firmy zajmujące się modą – na przykład ASOS czy Net-a-Porter – jeszcze nim ci faceci dowiedzieli się, czym jest w ogóle moda, dlatego wiedziałam, że jest zainteresowany Nasty Gal, zanim jeszcze się z nami skontaktował. Danny miał już markę, a ja ją sobie dopiero wyrabiałam. Index działał, współpracował z najlepszymi przedsiębiorcami i firmami. Zdałam sobie sprawę, że tak jak nie wszystkie domy towarowe powstały podobnie, tak samo nie wszyscy inwestorzy są jednakowi. Danny był dla mnie

niczym Barneys.

Po naszym pierwszym spotkaniu zadzwonił do mnie i powiedział: „Masz społeczność. Rozumiem”. I wiedziałam, że to będzie związek idealny. Zdawał się też rozumieć wyzwania, z jakimi się stykaliśmy. W tamtym czasie nie mieliśmy jeszcze centralnego biura, więc na połowę pytań, które zadawały różne firmy, nie mogliśmy odpowiedzieć. Dany przyjął to do wiadomości. Nie prosił o zgodę na badanie firmy w procesie sprzedaży (co oznacza przekopywanie się przez rachunki i zestawienia finansowe firmy). A kiedy zdał sobie sprawę, że nigdy nie używałam Powerpointa, wydelegował swojego współpracownika, żeby zrobił potrzebne zestawienia, niezbędne do prezentacji ewentualnym wspólnikom. Kiedy nadszedł czas negocjacji, wyglądało to jak targowanie się na pchlim targu. Powiedział: „Chciałbym kupić X procent udziału w firmie za Y dolarów”, a ja odpowiedziałam: „Nie. Zgadzam się na X procent za Y dolarów”. I tak się stało. Była to niewielka inwestycja – chociaż wiem, że dziewięć milionów to wcale nie jest mała suma – ale nietypowa dla firmy wielkości Nasty Gal. Danny wiedział jednak, że dla mnie jest to nowość. Dlatego po prostu zaproponował, byśmy na razie zaczęli od czegoś małego z widokiem na kolejną, większą inwestycję, jeśli po sześciu miesiącach nadal będzie nam to odpowiadało.

Gdybym nie znalazła Danny’ego, chyba bym się nie zdecydowała na innego inwestora. Jednak jego

oryginalny sposób myślenia, a także zrozumienie tego, co pragnę zbudować, sprawiły, że go pokochałam. Index rezygnuje z inwestycji, do których ślini się mnóstwo innych facetów. To mi się podobało. Dla Indexu inwestowanie w biznes to nie tylko transakcja finansowa. Chętnie się w to sami angażują i oczekują tego samego od ciebie. Zdarzało się, że zdecydowali się nie inwestować w coś tylko dlatego, że nie podobał im się właściciel firmy. Szanuję ich za to.

Szybko zrozumiałam, że ludzie chcą inwestować w przedsięwzięcia finansowe, które w ogóle nie potrzebują pieniędzy, i że twoja skuteczność w działaniu musi być bardzo duża, a może nawet przerastać twój pomysł. Chcę kupić coś, co znajduje się za ladą w sklepie vintage, inwestorzy podwyższonego ryzyka chcą inwestować w przedsiębiorstwa, które nie są „na sprzedaż”. Ludzka natura ma to do siebie, że pragniemy tego, czego nie mamy. Przedsiębiorstwo będące w kiepskiej kondycji nie wygląda zbyt dobrze, a większość inwestorów nie tknie go nawet dwumetrową tyczką.

Nawet jeśli w ogóle nie planujesz rozmów z inwestorami, nie mając atutów w rękawie, skoro dotarłaś aż tutaj w szkoleniu #SZEFOWEJ, z pewnością wiesz już, że niczego nie powinnaś odrzucać. Być może pewnego dnia będziesz chciała wypłynąć na szerokie wody ze swoim biznesem (mam nadzieję, że tak będzie!), więc nic się nie stanie, jeśli się do tego

przygotujesz. Oto kilka rad co do ewentualnej potyczki z inwestorami, które możesz wykorzystać również w innych dziedzinach życia.

Zachęty

Dobrzy ludzie. To jest ten najważniejszy czynnik, który pozwala odróżnić jedno nowe przedsięwzięcie, lub osobę, od drugiego. Inwestorzy i pracodawcy poszukują ludzi, którzy są zakręcenii na punkcie tego, co robią, i na tyle uczciwi, by dotrzymać obietnic. Chcą również wiedzieć, czy dysponujesz energicznym, obrotnym twórczym zespołem o różnorodnym doświadczeniu. I naprawdę „dobrzy ludzie” powinni pojawiać się w różnych dziedzinach życia. Otaczaj się osobami zaangażowanymi, uczciwymi i na tyle pewnymi swoich dążeń, że będą wspierać twoje. Nie ma czasu dla nieudaczników.

Skalowalność. Ostatecznie rynek – technologia, moda, cokolwiek, co stanowi jądro twojej firmy – będzie się zmieniać, dlatego inwestorzy i pracodawcy muszą wiedzieć, czy zdołasz dotrzymać kroku tym zmianom. A nawet je wyprzedzać. Większość inwestorów oczekuje, że wkład zwróci im się co najmniej pięcio-, dziesięciokrotnie, musisz więc udowodnić, że twoja firma może tego dokonać. Niczym w czasie rozmowy w sprawie pracy: powinnaś pokazać,

że możesz się rozwijać na tym stanowisku i w tej firmie.

Dowód popytu. Musisz dysponować czymś, czego będzie chcieć mnóstwo ludzi. Zanim zaczęłam prowadzić rozmowy z Indexem, miałam setki tysięcy Nasty Gals na całym świecie, więc z łatwością mogliśmy udowodnić, że istnieje coś więcej niż rynek zbytu na naszą markę. Kiedy szukasz pracy, dobrze by było, żebyś w tym czasie już pracowała. Świat musi wiedzieć, że nie obijałaś się w kolejnych firmach, ale że przed tobą jest wiele możliwości, z których sama tworzysz ścieżkę kariery.

Zewnętrzne potwierdzenie. Możesz się sprzedawać przez cały dzień, ale czasami większy efekt uzyskasz, kiedy ktoś inny sprzedaje ciebie (chodzi mi o referencje). Inwestor chętniej posłucha twojej gadki, jeśli już wcześniej słyszał, że ludzie żywo interesują się efektami twojej pracy. Wspaniałe referencje (lub świetne wprowadzenie) nigdy nie zaszkodzi.

Wyjątkowość. Ważny czynnik w wypadku twojego pomysłu i jego wartości. Skorzystanie z czyjegoś pomysłu, ale w zupełnie innym segmencie rynku, nie jest dobre, życzę ci więc szczęścia w szukaniu kogoś, kto zainwestuje w Nastyguy.com, strony, na której będziesz chciała sprzedawać odlotowe ubrania dla facetów. Nigdy nie wybijesz się, jeśli nie będziesz myśleć na szerszą skalę i nie zaczniesz wprowadzać w życie pomysłów, które są naprawdę oryginalne. Dokonasz tego, jeśli wykorzystasz swoją kreatywność,

zamiast uparcie trzymać się tego, co robią inni.

Elementy zniechęcające

Zbyttnia pewność siebie. Musisz podchodzić z pasją i entuzjazmem do tego, co robisz, ale niech cię to nie zaślepią, żebyś nie zatraciła kontaktu z rzeczywistością. Jeśli mówisz coś w rodzaju: „Nikt wcześniej tego nie zrobił”, sprawisz takie wrażenie, że się popisujesz. Będąc #SZEFOWĄ, musisz być zawsze pewna siebie w sprawach, na których się znasz, ale pokorna w pozostałych.

Mówienie o tym, że szybko masz zamiar zrezygnować. Niektórzy mogą to uznać za twój plus, ale większość inwestorów jest zainteresowana dłuższą współpracą. Z tego samego powodu nie lubię, kiedy ktoś zapytany, gdzie chce się znaleźć za trzy lata, odpowiada, że zamierza prowadzić własną firmę modową. Ludzie chcą widzieć dowód zaangażowania.

Literówki i ogólny brak przygotowania. Tak, to działa zawsze zniechęcająco na każdego i w każdej sytuacji.

PORTRET #SZEFOWEJ

**Jenné Lombardo. Założycielka The Terminal Presents; theterminalpresents.com
(@JeanneLombardo)**

Jestem w pędzie przez cały dzień. Na pierwszym miejscu jest rodzina, na drugim firma. Kiedy dorastałam, zawsze marzyłam o własnym biurze – według mnie było to uosobienie sukcesu. Zawsze też pragnęłam czegoś, co będzie całkowicie moje. Czegoś, co byłoby rzeczywiste, na co mogłabym popatrzeć i powiedzieć z dumą: „Ja to zrobiłam”.

Kiedy dorastałam, moja rodzina straciła dużo pieniędzy, dlatego musiałam dość szybko zacząć zarabiać na siebie. Mój stosunek do pracy po części jest efektem strachu – nie chciałabym już nigdy więcej doznać takiej finansowej zapaści. Chcę też znaleźć się na liście Forbesa 40 milionerów w gronie osób poniżej czterdziestki. Bo jestem za stara, żeby być na ich liście 30 milionerów poniżej trzydziestki! Mam wrażenie, że podejmuję ryzyko każdego dnia. Najbardziej ryzykuję własnym życiem. Bez tego nie ma nagrody i nie ma zmiany. Jak nudne byłoby to miejsce, gdyby nie było takich ludzi jak Rosa Parks, Richards Branson, Bill Gates czy Steve Jobs? Wszyscy ludzie dzielą się na dwa typy, tych, którzy coś robią, i tych, którzy nic nie robią. Jeśli jesteś z tych, którzy podejmują ryzyko, musisz mieć świadomość ewentualnych porażek. Musisz być na tyle pewna tego, co robisz, żeby działać ze wszystkich sił, nawet jeśli coś nie wychodzi. Dla nas, tych, którzy podejmują ryzyko, jest to ryzyko zawodowe. Kiedy coś nam nie wychodzi, otrząsamy

się i znów próbujemy. Wystarczającą nagrodą jest już to, że to robimy.

Staram się podchodzić twórczo do każdego aspektu życia, zwłaszcza jeśli trzeba rozwiązywać jakieś problemy. Możemy w to wierzyć lub nie, ale każdy da się rozwiązać. To tylko kwestia zachowania pewnego dystansu, a także elastyczności. Nie patrzę na rzeczy tak, jak postrzega je wyszkolone oko. Co więcej, wszystko kwestionuję – jak można coś zrobić lepiej, w jaki sposób możemy podnieść własną efektywność? To błogosławieństwo i zarazem przekleństwo. Negowanie konwencji i nieakceptowanie norm to świat, w którym żyję. Wszystko czytam i zadaję dużo pytań. Daleko się nie zajedzie, mówiąc tylko o sobie. Słuchaj. To jeden z najważniejszych prezentów, które można sobie podarować.

Nieustająco inspirują mnie ludzie, z którymi pracuję, i plemię, jakie tworzymy. Inspiruje mnie kultura młodych. Chcę wiedzieć o nich wszystko – co noszą, kogo będą słuchać, jakich aplikacji używają na komputerze. Dzieciaki są przyszłością. Jeśli chcę się utrzymać w przyszłości, muszę pozostać w grze.

Moja rada dla #SZEFOWEJ jest następująca: stwórz własną pracę. Zostań mistrzem tego, co robisz. Całkowicie zanurz się w swojej kulturze. Bądź pokorna. Nigdy nie zapominaj, skąd

pochoasz. I zawsze bądź uprzejma. Dobre maniere mogą cię zaprowadzić bardzo daleko.



Mieć styl to tak, jak mieć stary samochód

10. Twórcze podejście do wszystkiego

Każde dziecko jest artystą. Wyzwaniem jest, by pozostać artystą, kiedy się dorośnie.

Pablo Picasso

Mając trzy lata, udawałam, że jestem głośnikiem. Kiedy w naszym salonie odtwarzało się muzykę na sprzęcie stereo, zamierałam w kącie niczym posąg i z otwartymi ustami udawałam, że dźwięk wydobywa się ze mnie. W wieku czterech lat zostałam aparatem fotograficznym. Robiłam zdjęcia oczami. Ustawiałam kadr i mrugałam okiem, niby zwalniając spust migawki. Od tamtej pory przy każdej sposobności wcielałam się w przedmioty nieożywione.



Pierwsze eksperymenty z fotografowaniem siebie
i cylindrami

Moja kreatywność zaczęła się krystalizować, kiedy jako nastolatka dostałam pierwszy aparat fotograficzny. Mając osiemnaście lat, zostałam potrącona przez samochód, kiedy jechałam pożyczonym rowerem, żeby nurkować w śmietnikach w poszukiwaniu bajgli. To był koszmar, ale za pieniądze z odszkodowania mogłam pojechać razem z aparatem do Portugalii i Hiszpanii. To właśnie w trakcie tej podróży zaczęłam obsesyjnie spoglądać na świat przez oko aparatu i wróciłam jeszcze bardziej zafascynowana fotografią.

Uzbrojony do błogosławieństwa

Zdjęcie jest sekretem, który skrywa sekret, im więcej ci mówi,
tym mniej wiesz.

Diane Arbuss

Wkrótce potem zapisałam się na warsztaty fotograficzne w San Francisco City College, gdzie uczyłam się wywoływać negatywy i naświetlać filmy. Nasz końcowy projekt to miała być seria zdjęć na dowolny temat, postanowiłam więc, że zrobię fotografie w rosyjskim kościele prawosławnym, znajdującym się na tej samej ulicy, gdzie mieszkałam. Niewielki budynek z zewnątrz w ogóle nie przypominał świątyni. Był to taki architektoniczny samotnik. W niedzielnym nabożeństwie uczestniczyły najwyżej cztery osoby.

Poczułam pewnego rodzaju więź z tym skromnym outsiderem w centrum San Francisco, więc zapukałam do drzwi i spytałam zamieszkałą tam matkę Marię, czy mogę zrobić trochę zdjęć. Wychowałam się w środowisku greckiego kościoła prawosławnego, stąd też byłam uwrażliwiona na obrazy, dźwięki i zapachy łączące się z wiarą, i właśnie dzięki temu, jak mi się wydaje, matka Maria mi zaufała. Okazało się, że nie została wychowywana w wierze prawosławnej, ale ją wybrała. Rozmowy z nią wywarły na mnie niezatarte wrażenie – znałam mnóstwo ludzi, którzy wycofali się na wiele sposobów ze społeczeństwa, ale ta kobieta spojrzała światu prosto w twarz i stwierdziła, w jak najczystszy sposób, że go nie pragnie.



Matka Maria była ostrą laską

Rosyjski kościół prawosławny wystrzega się jakichkolwiek znamion luksusu, co oznacza także, że przez całe nabożeństwo trzeba stać. Z punktu widzenia matki Marii świat na zewnątrz świątyni – nazywany przez nią światem materialnym – był żądny rozrywek,

które przeszkadzały w odkrywaniu duchowości. Mimo głębokich obaw przed nim jednak przyjęła przedstawicielkę tego świata, pozwoliła mi sfotografować siebie i kościół. Zdjęcia okazały się jednak kiepskie, bo były zbyt kontrastowe. Musiałam się jeszcze sporo nauczyć.

Kilka tygodni później matka Maria zadzwoniła do mnie. Umarł stary kapłan i poprosiła, żebym sfotografowała jego pogrzeb. Kiedy znalazłam się w świątyni, zobaczyłam niedaleko ołtarza prostą trumnę zbitą z kilku drewnianych desek, wyłożoną białą satyną. Wewnątrz spoczywał zmarły. Oprócz mnie było jeszcze chyba z osiem osób. Zanurzyłam się w tyłu światach, próbując odrzucić współczesne społeczeństwo, natomiast kapłan odrzucił je całkowicie. W mieście przepętnionym dźwiękami odnalazł światło w cieniu. Cholera jasna! To dopiero coś!

Wykorzystywałam różne sytuacje z moich życiowych perypetii, by robić zdjęcia. Fotografowałam kierowców ciężarówek, barmanów, a także outsiderów znikąd. Zaczynałam powoli czuć mój aparat. W dwudzieste pierwsze urodziny zmieniłam wysłużony trzydziestopięciomilimetrowy Canon A1 na Hasselblada, aparat średnioformatowy. Do dziś nie dostałam lepszego prezentu. To był podarunek od mojej matki, jej ostatnia próba, by mi pomóc w znalezieniu właściwej drogi. Postanowiłam, że będę się starać o przyjęcie do San Francisco Art Institute. Musiałam tylko uzupełnić

portfolio.

Postanowiłam w tym celu wrócić do cerkwi. Matka Maria przedstawiła mnie nowemu kapłanowi, ojcu Eugeniuszowi. Mieszkał on na niewielkim spłachetku ziemi na przedmieściach Santa Rosa, a w weekendy sprzedawał warzywa na targu. Spędziłam z nim cały dzień, rozmawiając na najróżniejsze tematy. Nakarmił mnie domowym barszczem, a potem ruszyłam dalej. Pojechałam do prawosławnego monasteru w Point Reyes.

Klasztor okazał się jednym z najpiękniejszych miejsc, jakie kiedykolwiek widziałam. Zobaczyłam tam kontener, w którym siedział młody mnich, całe dni wykonując świece, używane potem w kościołach lub sprzedawane w sklepach z pamiątkami. Jacyś mężczyźni wyplatali koszyki. Inni uprawiali ogród. Byli zamknięci przed światem, ale na tyle otwarci, by wpuścić mnie do siebie. Pomyślałam sobie nawet, że gdyby byli inaczej ubrani, mogłabym wziąć ich za fanów heavy metalu.

Koniec końców okazało się jednak, że nie dam rady zapłacić pięćdziesięciu tysięcy dolarów czesnego i dałam sobie spokój ze szkołą artystyczną. Przygotowany przeze mnie cykl zdjęć, który zatytułowałam „Uzbrojony do błogosławieństwa”, stał się szkołą samą w sobie: był to pierwszy wypadek, kiedy doprowadziłam do końca coś, co rozpoczęłam.

Znajdź swoją strukturę

Kiedy się starałam dostać do SFAI, wypracowałam taki sposób postępowania, który zostawiał mi wolność w obrębie istniejących norm, czego mi nie umożliwiła ani szkoła, ani żadna praca. Cykl „Uzbrojony do błogosławieństwa” to było osiągnięcie, które polegało nie tylko na przygotowaniu zdjęć. Zrozumiałam, że jeśli robię coś, ponieważ tego chcę, a nie dlatego, że muszę, to powstaje coś naprawdę dobrego. Dotyczy to nie tylko sytuacji zdawania do szkoły czy uczęszczania do niej, lecz także wszystkiego wokół. Kiedy zaczęłam prowadzić własną firmę, odnalazłam tę strukturę na e-Bayu. Kupiłam nawet książkę o sprzedawaniu na eBayu dla opornych. Ale czy zdecydowałabym się sama stworzyć stronę internetową? Nie, prawdopodobnie nie, jednak moje ambicje rosły wraz każdą nadarzającą się możliwością. Sprzedawanie na eBayu polegało na serii bardzo prostych zadań (zrób zdjęcie, załaduj zdjęcie, opisz produkt), które składały się na działalność firmy. Początek był łatwy, bo wymagał jedynie wymyślenia nazwy pierwszej aukcji. Taka natychmiastowa gratyfikacja nigdy by się nie zdarzyła, gdyby moim pierwszym krokiem było napisanie biznesplanu. A gdyby jej nie było, to pewnie szybko bym z tym wszystkim skończyła. Jeśli więc, droga #SZEFOWO, nie masz wielkich planów, nie zniechęcaj się, że musisz zacząć od czegoś małego. Mnie się to sprawdziło.

„Artystka kanapkowa” i sztuka

Uważam, że ciekawość życia we wszystkich jego aspektach jest tajemnicą ludzi naprawdę twórczych.

Leo Burnett

Do wszystkiego, co robisz, możesz podchodzić twórczo. Jeśli robiąc koktajl, będziesz starała się przygotować najlepszy koktajl na świecie, to będzie akt twórczy. Jeśli zaś wrzucisz do blendera mrożony banan i trochę jogurtu i po prostu wciśniesz przycisk „puree”, nie tylko nie będzie to miało nic wspólnego z kreatywnością, ale również będzie nudne, czego ci wcale nie zazdroścę.

Bez względu na to, co robiłam zawsze starałam się wykonywać pracę w sposób twórczy. W Subwayu uwielbiałam ogromny pojemnik z dozownikiem wiszący nad zlewem. Wyjątkowe zadowolenie sprawiało mi wykładanie majonezu za pomocą szpatułki. Przepadałam za przygotowywaniem pieczywa – układaniem obok siebie zakręconych pałeczek z ciasta i tworzeniem z nich idealnych wzorów na tacy, zanim wsunęłam ją do piekarnika. Nauczyłam się, w czym tkwi sekret idealnych ciastek w Subwayu: wystarczyło trzasnąć tacą o ladę, aby rozsypały się, kiedy forma do pieczenia była jeszcze gorąca. Ktoś, komu płacą za trzaskanie, no cóż, może uważać się za szczęściarza.

Ponieważ w pewnym okresie praktykowałam na każdym stanowisku w Nasty Gal, uważam, że nikt w firmie nie może narzekać na swoje obowiązki. Bez względu na to, czy było to stylizowanie, dyrygowanie modelkami, prasowanie ubrań czy wysyłanie zamówień – wszystko dało się wykonywać twórczo. A jeśli jakieś zajęcie stawało się naprawdę nudne, zamieniałam je w dobrą zabawę, a wtedy wykonywałam je szybko, wydajnie i dokładnie.

Kreatywność i biznes w diagramie Venna

Dostęp do utalentowanych i twórczych ludzi jest tym dla współczesnego biznesu, czym dostęp do węgla i rudy żelaza w produkcji stali.

Richard Florida, autor *The Rise of The Creative Class*

Nigdy nie udałooby mi się osiągnąć tego, co obecnie mam, gdybym musiała wybierać między talentem twórczym a żyłką do interesów. W Nasty Gal jestem prezesem i dyrektorem kreatywnym, co rzadko się spotyka na jednej wizytówce, bo mało kto pamięta o tym, że także biznes może być twórczy. Jestem kreatywna zarówno wtedy, kiedy wybieram inwestora, jak i wtedy gdy przeglądam próbki kolekcji. Odczuwam taką samą satysfakcję, kiedy zatrudniam ludzi, jak i wtedy gdy trzymałam w ręku aparat fotograficzny.

Ciągły rozwój marki, jaką stała się Nasty Gal, był dla mnie największym wyzwaniem, jakiemu stawiałam czoło. Z samotnej artystki stałam się częścią przebojowego zespołu. Nasze kierownictwo jest sekcją rytmiczną, reszta ekipy gra na gitarze i klawiszach, ja zaś scatuje²⁵. *Be bop a doo wa* – zaraz, czy to nie zbyt daleko posunięta metafora? Trudno – doszłam tak daleko i nie mam zamiaru się cofać.

Kiedy zaczęłam prowadzić sklep na e-Bayu, bardzo szybko zorientowałam się, jak ważne są miniaturki zdjęć. Są one podstawą handlu internetowego – przyciągają wzrok klientki, zawierają jednocześnie informacje na temat produktu. Nie mogą być zbyt skomplikowane ani zbyt nudne. Muszą wyraźnie pokazywać produkt, żeby klientka, przeglądając kolejne strony, wiedziała, co ogląda, i jednocześnie żeby ją to zainteresowało. Okazało się, że kiedy forma i styl rzeczy był wyraźnie widoczny nawet na najmniejszej fotografii, automatycznie przekładało się to na wyższą cenę, niż kiedy zdjęcie było niewyraźne i trudno było na nim coś zobaczyć.

Aż do dziś, edytując zdjęcia, mrużę oczy. Kiedy załaduję zdjęcia na Bridge'a, zmniejszam je ile się da, wgapiam się w nie i zaznaczam te, które nadal przyciągają uwagę. Dzięki temu edytuję zdjęcia szybko, bez konieczności zwracania uwagi na szczegóły, a kiedy kompozycja albo sylwetka są nie do przyjęcia, to nieważne, jaką minę zrobiła modelka. DNA udanego

zdjęcia, tak jak udanej marki, musi być zakodowane na tym najmniejszym obrazku, jednocześnie zaś powinno z wdziękiem opowiadać swoją historię na większym. Miniaturki zdjęć są podstawą sukcesu Nasty Gal.

Byłam przyzwyczajona do podejmowania mnóstwa kreatywnych decyzji każdego dnia, ale samodzielne zaprojektowanie strony Nasty Gal było pierwszym „wszechogarniającym” markę projektem, jaki wykonałam – musiałam mieć stronę, więc ją zrobiłam. Nigdy nie uczyłam się projektowania graficznego, ale wiedziałam, czego chcę, a czego nie. Poza tym spędziłam mnóstwo czasu na obserwowaniu klientek i rozmawianiu z nimi – za pośrednictwem eBaya i MySpace – miałam świadomość, co im się spodoba.

Wybranie rodzaju czcionki było w 2008 roku bardzo ważne, a na jakiejś niemieckiej stronie znalazłam fajne fonty, które można było pobrać za darmo. Przybliżyłam litery do siebie, żeby ułożyły się w ciąg, bez spacji, i tak powstało logo Nasty Gal. Zrobiłam mnóstwo różnych wersji strony, ale każdy projekt był bardzo prosty. Jako podstawowe kolory wybrałam róż, czerń i szarość, ponieważ nie chciałam, żeby strona była przeładowana. Wgrałam też do nawigacji zbliżenie twarzy mojej przyjaciółki Dany (modelki z czasów eBaya, a obecnie projektantki ubiorów w Nasty Gal), no i tak to wyglądało w ciągu następnych lat. W nawigacji miałam dwa odsyłacze „Kup nowe ubranie” i „Kup ubranie vintage” – nie żebym dokonała tu odkrycia

Ameryki, po prostu byliśmy jednym z pierwszych sklepów internetowych sprzedających ubrania zarówno nowe, jak i używane.

Wiedziałam, jak korzysta się z Photoshopa, ponieważ wcześniej edytowałam zdjęcia, ale nigdy nie pracowałam w InDesignie. Więc owszem, zaprojektowałam stronę w Photoshopie. Poza tym, ponieważ byłam samoukiem, nie znałam żadnych ułatwień. Przenosiłam wszystko piksel po pikselu. Godzinami klikałam w klawisz tak tak tak tak tak tak tak tak tak tak tak, tak, dobrze, teraz ramka jest w połowie odległości od miejsca, gdzie ją chcę umieścić, więc tak tak tak tak tak tak tak tak. Możesz to sobie wyobrazić. Kiedy Cody, który zajmował się techniczną stroną mojego przedsięwzięcia, pokazał mi, że mogę po prostu przytrzymać klawisz Shift i przenosić po dziesięć pikseli jednocześnie, czułam się, jakby niebiosa się nade mną otwały, i usłyszałam anielskie pienia, i trwałam w tym stanie może nie wiele godzin, ale co najmniej dziesięć minut.

Zawsze bacznie się wszystkiemu przyglądałam. Słuchając na żywo muzyki, patrzę nie tylko na wykonawców, lecz także na widzów. Jakie są ich ulubione piosenki? Kto jest fanem, a kto nigdy nie słyszał o tym zespole? Czy pięćdziesięcioletni mężczyzna, ewidentnie pozbawiony poczucia rytmu, który przyjechał na koncert sam, musi się zachowywać najgłośniej na całej sali? Dzisiaj staram się na wszystko

patrzeć oczami klientki. Teraz decyzje kreatywne w Nasty Gal podejmowane są przez zespół kreatywny, który analizuje wszystko z trzech punktów widzenia: ich własnego, klientki i mojego. Dzięki Bogu, zatrudniam dzielnych ludzi, ponieważ we wnętrzu mojej głowy dzieją się naprawdę dziwne rzeczy.

Nasty Gal doszła dziś do punktu zwrotnego, kiedy powinniśmy, jak lubię mawiać, „zinstytucjonalizować magię”. Oznacza to, że każdy ma za zadanie niejako wyciągać z mojej głowy to, dzięki czemu osiągaliliśmy sukcesy w ciągu ostatnich siedmiu lat. Kiedy Nasty Gal to byłem jedynie ja, nigdy nie musiałam się zastanawiać, czy coś jest „zgodne z marką”. Obecnie nasz zespół cały czas docieka, co sprawiło, że osiągnęliśmy sukces, jakie elementy możemy nadal wykorzystywać i jakie wprowadzić innowacje, żeby marka się rozwijała. Potem się ze sobą spotykamy i dzielimy pomysłami. Mój zespół kreatywny uczy się myśleć, jak ja myślę, a ja uczę się myśleć jak oni. Słowem, mamy ciągłą burzę mózgow. Uderzmy teraz w werble.

PORTRET #SZEFOWEJ

**Leandra Medine, Manrepeller.com, autorka
książki *Seeking Love, Finding Overalls***

Kiedy byłem dzieckiem, poważnie marzyłam o tym, że zostanę baletnicą, ale szybko zdałam

sobie sprawę, że kiepsko tańczę. W szkole średniej uznałam, że będę reporterką. Miałam nadzieję, że po skończeniu nauki dostanę posadę redaktorki w „New York Magazine”, a zamiast tego zaczęłam prowadzić bloga Man Repeller.

Byłam wtedy w przedostatniej klasie szkoły średniej i zaczęłam pisać bloga, ponieważ większość tego, co wtedy pisałam, w ogóle nie była śmieszna, a ja czułam, że przyda mi się odrobina humoru. Samo się wyjaśniło, co zrobię ze swoim życiem. Nigdy bym sobie nie wyobrażała, że mój blog przejdzie na poziom profesjonalny. Czasami nadal czuję się tak, jakby wszechświat sobie ze mną pogrywał. Od 2010 roku Man Repeller przekształcił się z bloga pisanego przez jedną osobę w (trzymaj za mnie kciuki) stronę zatrudniającą autorów, grafików i specjalistów od sprzedaży powierzchni reklamowej, a także kosmetyczki depilujące woskiem! To ostatnie to żart, oczywiście. Nie cierpię wosku.

Pamiętam z czasów dzieciństwa, że kiedy mama chciała zrobić kosztowniejszy zakup, musiała to uzgodnić z tatą. Wiedziałam, że absolutnie nie mam zamiaru prosić kogokolwiek, żeby zaspokajał moje zachcianki, miałam więc motywację do ciężkiej pracy. Jeśli pracujesz, to ciężko, a jeśli nie pracujesz, co wtedy robisz? Uważam też, że szybciej się starzejesz, jeśli się czymś nie zajmujesz

i nie masz odpowiedniej dawki zdrowego stresu. Przesada nie jest dobra, ale, jak mawiał mój tata: „Lepiej kiedy jesteś bardzo zajęty niż bardzo znudzony”.

Moda zawsze miała wpływ na moje nastawienie do życia. Wpływała również na mój nastrój: okropny dzień mogła zmienić odpowiednia para butów – co warto docenić. Nabijam się często z mody, ale uwielbiam ją. A jeśli chodzi o styl, uważam, że ubranie zawsze wygląda dobrze – nawet jeśli wydaje się dziwaczne lub śmieszne – jeśli ci całkowicie odpowiada. Jeśli czujesz się równie radośnie i komfortowo w jakimś wynalazku w kształcie owocu na głowie, jak i w dżinsach, reszta świata niech się gapi. Prawdopodobnie z podziwem. Nie musisz się tłumaczyć z tego, że jesteś sobą.

Wiem, że zabrzmiało to jak banał, ale nikt cię nie pokocha, jeśli sama siebie niekochasz. Piękne jest w tym to, że jeśli pokochasz siebie wystarczająco, nie będziesz potrzebować potwierdzenia tego od innych. Moja rada dla #SZEFOWEJ: ciesz się z błędów, które popełniasz.

Miej styl jakbyś miała stary samochód

Kiedy nie ubierasz się jak inni, nie musisz jak inni myśleć.

O ile mogłabym powiedzieć, że fotografia była moją pierwszą miłością, to sądzę, że moją pierwszą inicjatywą twórczą były ciuchy.

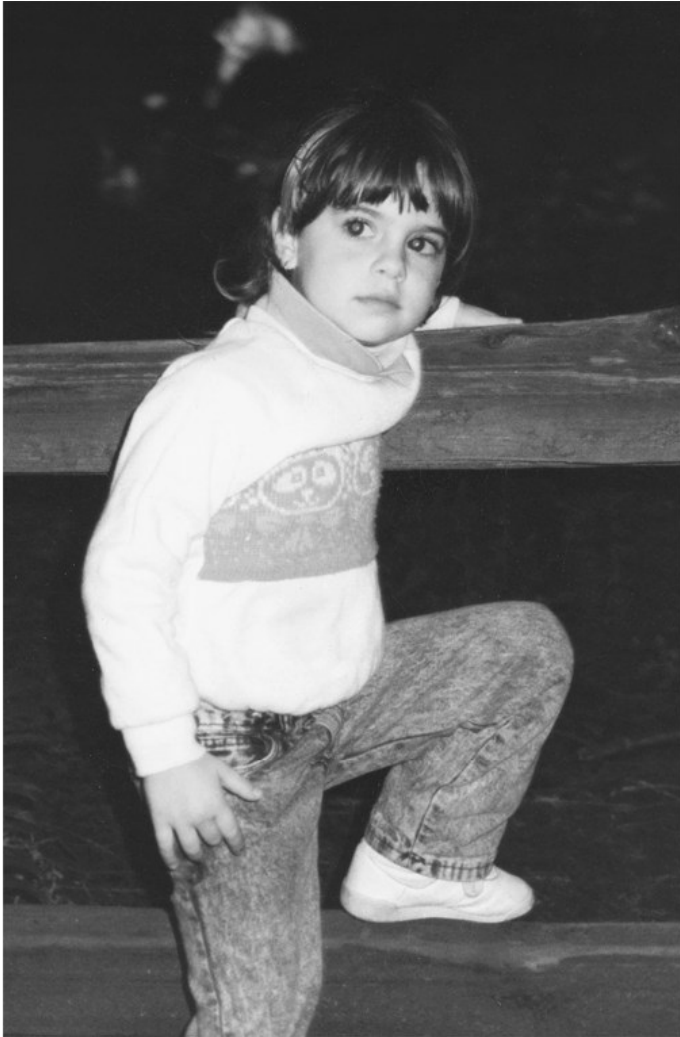
Obydwoje rodzice zawsze dobrze się ubierali, zwłaszcza mama miała świetny styl. Zanim wyszła z domu, dokonywała ostatnich poprawek, stawiając kołnierzyk w koszulce polo z lat osiemdziesiątych. We krwi miałam więc to, jak się ubierałam i co z czym zestawiałam. Jako sześciolatka zapalałam wielką miłością do marmurkowych dżinsów, elastycznych w talii. W szóstej klasie miałam obsesję na punkcie postaci z Hello Kitty – Pachacco, Kerokeroppi i całej reszty. W najlepszym (albo w najgorszym?) razie można mnie było wtedy opisać jako pochodzącą z przedmieścia dziewczynę Hajaruku z domieszką północnej Kalifornii: nosiłam dziecięce T-shirty, klamerki do włosów i kupione w Walgreens’ białe podkolanówki, które zakładałam do conversów.



Razem z mamą i jej postawionym kołnierzem, 1987.

Kiedy miałam piętnaście lat, w Armii Zbawienia niedaleko naszego domu znalazłam parę zszarganych brązowych sztruksów Levi's, za którymi tak bardzo przepadałam, że nosiłam je przynajmniej przez pięć dni w tygodniu. Wreszcie na parkingu przy stacji benzynowej spotkał je smutny koniec (opuszczę niezbyt chwalebne szczegóły, powiedzmy, że chodziło

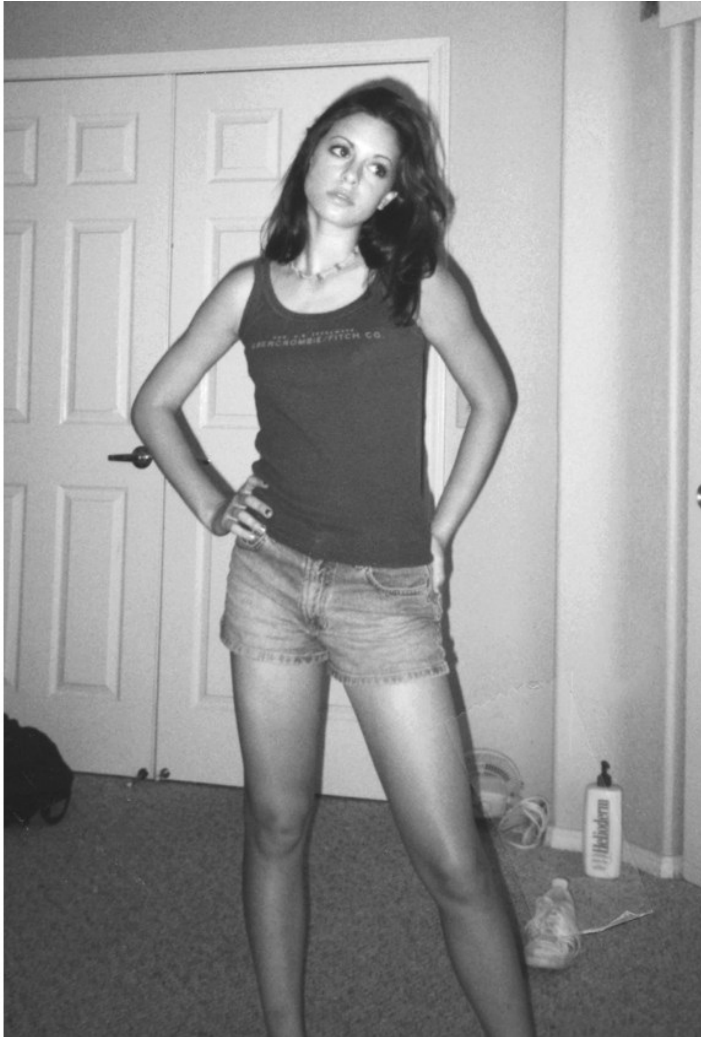
o naprawdę poważne problemy żołądkowe, w pobliżu brak było kibelka i popłakałam się ze wstydu). Kiedy przechodziłam fazę Abercrombie (owszem, nawet ja uległam presji rówieśników), potrafiłam prać dzinsy każdorazowo, ilekroć je zdjęłam, dzięki czemu były cały czas w takim stanie, w jakim je kupiłam.



Zanim zrozumiałam, że punki nie noszą koszulek polo.

W latach pięćdziesiątych byłam nastolatką, więc

oczywiście zaliczyłam okres grunge'u²⁶, nosiłam dzwony, którymi zamiatałam ziemię, a do tego również bezkształtny męski sweter w serek. Wybór ciuchów był związany z moją przekorną naturą. Mama błagała mnie na wszystko, żebym kupowała ubrania w centrum handlowym, tak jak każda nastolatka. Jednak spędziwszy tam całe godziny, wychodziłyśmy z pustymi rękoma, ponieważ w żadnym sklepie nie mogłam kupić sztruksów i T-shirtów z odkrytymi ramionami, które mogłam znaleźć w miejscowym ciucheksie.



Tak się ubierałam, kiedy weszłam w fazę noszenia ciuchów Abercrombie, 1998.

Następnie przeszłam dwie różne fazy skejterki:

milutkiej – w króciutkich szortach, obcisłej koszulce na ramiączkach i skejterskich butach, oraz niezbyt milutkiej, kiedy obciąłam włosy aż do skóry, a skejterskie buty nosiłam z workowatymi spodniami Dickies.

Jako siedemnastolatka, hołdując stylowi punk crust, chodziłam ubrana tylko na czarno. Rok później byłam już gothic girl i nadal nosiłam się na czarno, ale przynajmniej zmieniałam ubrania. Mieszkałam wtedy w Seattle – styl gothic pasował do tamtejszej posępności. Następnie przeniosłam się do San Francisco, zostałam rockerką i trzymałam się tego przez dłuższy czas. Wsuwałam kciuki za szlufki i zasuwałam po parkiecie ubrana w T-shirt vintage, z długimi włosami z przedziałkiem pośrodku i w džinsach z wysoką talią, sięgającą prawie do biustu.

Zawsze starałam się zanurzyć w czymś całkowicie, by doświadczając tego, sprawdzić, czy się do tego nadaję, i podobne podejście miałam do stylu ubierania się. Zawsze chciałam spróbować czegoś nowego. A kiedy tylko mi się znudziło, ruszałam dalej. I dzięki Bogu, że ruszałam dalej. Styl wybierz-ulubioną-dekadę niezbyt dobrze się starzeje, w pewnym momencie ty także wyglądasz w nim staro. Styl jest manifestacją osobowości, a jej wybór, kiedy jest się osobą dorosłą (anime? kowbojka? new age?), to niezbyt dobry pomysł. Wydaje mi się, że obecnie ubieram się bardziej w stylu postaci z Tima Burtona niż kiedykolwiek dotąd –

zwłaszcza jeśli chodzi o włosy – i jestem rockerką z duszą disco.

T&B, a nie C&T: Styl Nasty Gal

Chociaż Nasty Gal jest już dorosła, jeśli idzie o trendy przechodziłyśmy różne fazy. Nie to, że próbowałyśmy wymyślić, kim jesteśmy, ale po prostu ewolucja jest nieodłącznie związana ze światem mody. I nie chcemy jedynie znaleźć się na czele stawki – chcemy ją wyprzedzać. Chcemy zdystansować konkurencję i wbić ją w piach.

Razem z Christiną starałyśmy się kupować rzeczy, z myślą o określonej grupie odbiorczyń. Na pokazach ściągaliśmy z wieszaków różne ubrania i zastanawiałyśmy się: „Czy wyobrażasz sobie w tym kogoś z biura?”. Pracowało u nas zawsze mnóstwo dziewczyn mających obsesję na punkcie stylu i uosabiających Nasty Gal w świecie rzeczywistym, więc jeśli odpowiedź była negatywna, po prostu tego nie brałyśmy. Pamiętam, że w 2009 roku kupiłyśmy mnóstwo czarnych rzeczy. Na wybiegach królował wtedy Rick Owens i Alexander Wang, pod ich wpływem dziewczyny zaczęły wariować na punkcie asymetrycznych draperii i wojskowych butów na obcasach – czarnych, czarnych, czarnych. A jeśli jeszcze na dodatek coś zostało ozdobione metalowymi

okuciami, to już była pełnia szczęścia. Gdybyśmy wystawiły na sprzedaż obitą ćwiekami bieliznę, pewnie sprzedalaby się jak świeże bułeczki, ale w którymś momencie, kiedy w Forever 21 widziało się ludzi polujących na obite ćwiekami szorty i koszulki na ramiączkach, doszliśmy do wniosku, że lepiej już dać sobie spokój z okuciami. Bo zaczęły się robić zbyt wyszukane. Nasza klientka uwielbiała bezrękawniki i pastelowe kolory lodów, więc przez jakiś czas zaczęliśmy je sprzedawać, zanim ruszyliśmy w innym kierunku.

Zawsze wsłuchujemy się w to, czego chce nasza klientka, ale nie aprobujemy wszystkich nurtów lansowanych w modzie. Jeśli sylwetką dnia jest model przypominający Stay Puft Marshmallow Man²⁷ i moda mówi, że powinnaś nosić sukienkę w kształcie jajka maskującą talię, lecz eksponującą siedzenie, no cóż, wtedy możesz kupować gdzie indziej. Nasty Gal nie chce, żebyś wyglądała niczym piankowy potwór.

Sprzedawanie ubrań vintage to świetne ćwiczenie, żeby nauczyć się, czego ludzie pragną w danym momencie i czego chcą zawsze. Uczestniczymy w dialogu przemysłu mody, ale ciągle będą pewne podstawowe rzeczy, o których będziemy mówić, nawet jeśli w danym momencie nie ozdabiają one stron „Vogue’a”: rockowy T-shirt, kurtka motocyklowa, czerwone usta, biker boots, rurki, skórzane spodnie, biała koronkowa sukienka. Musisz wiedzieć, co jest

najlepsze dla twojej sylwetki, my zaś musimy wiedzieć, co jest najlepsze dla nas jako marki.

Uosobieniem stylu zawsze będzie szykowna Francuzka: chłopczyca à la Alexa Chung i jej proste, eleganckie ubrania, luźne sukienki i ogólny swobodny, nierzucający się w oczy luz. Jeśli jednak mogę zacytować Boba Dylana – „To nie ja, skarbie”. Mam szerokie biodra i znalazłszy się w takim momencie życia, kiedy zaczęłam się ubierać w to, co tak naprawdę mi odpowiadało (a niekoniecznie pasowało do słuchanej muzyki), zdałam sobie sprawę, że jeśli nie założę czegoś, co zaakcentuje moją talię, będę wyglądała jakbym dreptała po ulicy w lodówce.

Kiedy zakładałam sklep na eBayu, moim jedynym stylizacyjnym doświadczeniem było ubieranie się rano, więc ubierałam modelki dokładnie tak jak siebie. A to oznaczało, że jeśli strój nie miał podkreślonej talii, robiłam tak, żeby miał. Zrozumiałam też, że chociaż pewna aluzyjna androgyniczność pasowała moim modelkom, nie sprawdzała się na eBayu, gdzie miniaturki zdjęć miały wielkość paznokcia kciuka. Jeśli więc modelka miała krótkie włosy bądź długie, choć związane w kucyk, równie dobrze mogła mieć ogoloną głowę. Zawsze stawialiśmy na wygląd, w którym były podkreślone albo usta, albo oczy, co obecnie jest podstawą stylu Nasty Gal. Najbardziej charakterystyczną modelką była Nida. Owa Tajka o wzroście 175 cm charakteryzowała się bardzo wyrazistą urodą. Miała

przedłużone włosy i na co dzień nosiła sztuczne rzęsy. Na zdjęciach prezentowała się niczym seksbomba z włosami sięgającymi do talii. To rzeczywiście wybijało się na eBayu, gdzie zazwyczaj ubrania fotografowano na manekinach lub modelkach w hipisowskich sandałach. Właśnie z takiego połączenia narodził się styl Nasty Gal. Dla nas nigdy nie są najważniejsze cycki i tyłek, ale talia i biodra (stąd T&B, a nie C&T. Ha.) i styl, który je podkreśla: spodnie z wysoką talią, krótki żakiet, dzwony i bandażowe sukienki. Czasami błysnie trochę ciała – na przykład dzięki wysokiemu rozcięciu w spódnicy maxi – a jeśli nawet nie, nadrabiamy to odpowiednią pozą. Uważam, że #SZEFOWA powinna mieć zawsze do dyspozycji pogardliwe spojrzenie i uśmiezek, by w razie czego się nimi posłużyć.

Nasty Gal zawsze łączyła ciuchy vintage z nowoczesną stylizacją. Każdy, kto spędził trochę czasu w ciucheksach, wie, że nie można się spodziewać świetnego wyglądu w ubraniu zdjętym prosto z wieszaka. Smutna workowata sukienka z przyczepioną ceną oznacza mnóstwo rzeczy, które można z nią zrobić. Przepasywałam szlafroki, odcinałam brzegi ubrania i podwijałam rękawy. Nauczyłam się, że czasami idealny obszerny sweter można znaleźć w dziale męskim, a dopasowany żakiet w dziale dziecięcym. Na eBayu sprzedawałam mnóstwo dziecięcych ubrań, ponieważ kiedy się je odpowiednio wystylizowało, wyglądały jak

idealnie dopasowane żakiety. Jednym z moich ulubionych ubrań vintage jest jasnoróżowy dwurzędowy dziecięcy płaszcz, który wygląda jak z pokazu Marca Jacobsa. W pewnym momencie ubrałam już tak wiele modelek, że bym tylko rzuciła okiem na coś na wieszaku i już wiedziałam, jak to będzie wyglądało na dziewczynie. Nawet potrafiłam zerknąć na modelkę i określić, jakie ma wymiary (tak, wiem, że to brzmi niesamowicie). Dzięki temu zawsze moje zakupy były udane, ponieważ wiedziałam, że nie powinnam brać pewnych rzeczy, które teoretycznie były śliczne, ale po włożeniu wyglądały okropnie.

Chociaż pisząc te słowa, mam na sobie koturny od YSL, zawsze uważałam, że dobry wygląd nie powinien kosztować majątku. Kiedy razem z Christiną zaczęłyśmy kupować nowe marki, eksperymentowałyśmy z nieco droższą ofertą, ale sukienki za 300 dolarów w ogóle się nie sprzedawały. Nasza klientka ciężko zarabia na życie, nie trzeba więc mówić, jak bardzo ostrożnie wydaje pieniądze. To również podkreśla, jaka jest różnica między modą a stylem: możesz mieć mnóstwo kasy i kupować sobie tyle designerskich rzeczy, ile możesz upchnąć do bagażnika swojego merca, ale za pieniądze nie kupisz stylu. Dobry styl wymaga myślenia, kreatywności, pewności siebie, samoświadomości, a niekiedy nawet trochę pracy. Tak więc słuchajcie, kochane dziewczyny: odrobina odkrytego ciała + kształty + nastawienie + jedno lub dwa ubrania vintage +

metka z przyzwoitą ceną = Cześć, Nasty Gal.

Ani gorące, ani zimne, ale po prostu odjazdowe

Zwykłam mawiać, że Nasty Gal ubiera dziewczyny w najlepszych latach ich życia, bez względu na to, czy mają 12, 25, 34 czy 60 lat. Na ostatnim spotkaniu, kiedy siedzieliśmy w pokoju narad, opracowując strategię na przyszłość, ktoś spytał moją asystentkę, czy trudno byłoby jej nawiązać ze mną kontakt, gdybym była starsza. „Nie – odparła – Sophia to cholerna twardzielka, która zawsze będzie cholerną twardzielką!” To dowód na to, że nawet gdybym już nie potrafiła nawiązać kontaktu z grupą fokusową, zawsze miałam do dyspozycji jej przedstawicielkę siedzącą w naszym biurze. A to, że udało mi się stworzyć firmę, w której asystentka bez wahania nazywa swoją prezeskę cholerną twardzielką w pomieszczeniu pełnym członków zarządu, jest po prostu cudowne.

Istota Nasty Gal nie polega na jednym stylu, trendzie lub konkretnym ubraniu. Ważne jest to, jak mówimy, jak się nosimy, jak postrzegamy świat. Widać to wyraźnie, kiedy ogląda się zdjęcia z początków Nasty Gal – chociaż zmienił się styl, postawa została taka sama. Styl Nasty Gal cechuje się czymś nieuchwytnym, trudnym do opisania, jego zwolenniczka jest w jednej trzeciej

dziewczyną z sąsiedztwa, w jednej trzeciej geniuszem i w jednej trzeciej laską uwielbiającą zabawę. Jest spoko. Ze względu na kombinację tych cech bardzo trudno jest nam zatrudnić odpowiednie modelki – nie wystarczy, że dziewczyna jest wysoka, świetna i pasuje do stylu ubrania – musi być jeszcze odjazdowa.

Moja definicja bycia odjazdową nieco różni się od przyjętej. Nie chodzi o popularność, należenie do towarzystwa wzajemnej adoracji czy budzenie się z pizzą na gramofonie niczym w filmach dla nastolatków z lat osiemdziesiątych. Złośliwa to nie znaczy odjazdowa. Zamożność nie sprawi, że staniesz się odjazdowa tak samo jak posiadanie odpowiednich ciuchów, chociaż jest tu pomocne. Odjazdowo jest być uprzejmą. Odjazdowo jest być odjechaną. Odjazdowo jest być uczciwą i pewną swoich możliwości. Odjazdowa jest dziewczyna na przyjęciu, która zaczyna z tobą rozmawiać, kiedy zauważy, że nikogo tam nie znasz. To ten rodzaj wibracji, których poszukiwałam w naszych modelkach. Chciałabym, żeby nasza klientka patrzyła na Nasty Gal i widziała kogoś, kto mógłby zostać jej przyjaciółką pozującą do zdjęć. A nawet więcej, chcę, by sama sobie wyobraziła ten styl i postawę, dodała ją do swojego zbioru cudownych właściwości, wśród których fajne ciuchy stanowią jedynie niewielką część.

Miej własny styl

Chociaż ostatnią rzeczą, jaką chciałabym popierać, są „zasady mody”, naprawdę uważam, że powinnaś wkładać wysiłek w to, jak się ubierasz. Ubrania są przecież rodzajem pancerza, który zakładamy, potykając się ze światem. Kiedy je dobrze wybierasz, dobrze się czujesz. A nie ma nic powierzchownego w dobrym samopoczuciu. Posiadanie własnego stylu jest jednak czymś więcej niż tylko nastawieniem do tego, co zakładamy na grzbiet. Docień jednakże możliwość transformacji, jaką umożliwia ci odpowiednie ubranie.

Chociaż mogę zakładać do pracy, co chcę, ubieram się zawsze odpowiednio do sytuacji. Co więcej, wszyscy w Nasty Gal tak robią. Jeśli czuję się pewnie w tym, co mam na sobie, czuję się tak przez cały dzień. To prawda, mogłabym negocjować umowy w spodniach typu pizama, ale jestem bardziej niebezpieczna, kiedy mam na sobie skórzane spodnie i buty, którymi mogłabym komuś zrobić krzywdę.

Niektóre dziewczyny potrafią trzymać się kierunków w modzie z taką łatwością, jakby po prostu wstały w łóżka, złapały pierwszą z brzegu rzecz i wyszły z domu, nie oglądając się nawet w lustrze. Gdybym ja z całych sił starała się być trendy, efekt byłby zupełnie odwrotny – wyglądałabym, jakbym spędziła zbyt dużo czasu przed lustrem. Ważne jest wyczucie, co z obowiązujących kierunków w modzie pasuje do ciebie, a co możesz podziwiać jedynie na wybiegach, i tylko tam.

Wielokrotnie widuje się dziewczyny, które obciągają na sobie sukienkę, poprawiają ramiączka lub przeczesują włosy. Jeśli brak ci pewności siebie, żadna sukienka, choćby najbardziej wystrzałowa, nie rozwiąże tego problemu. Kiedy widzę cię w klubie kuśtykającą niczym zranione dziecko, mam ochotę cię popchnąć. Na pewno cię wtedy popchnę. Jeśli ja ci to obiecuję, masz to jak w banku. Właśnie taka jest moja rada, #SZEFOWO: miej własny styl niczym stary samochód. A to oznacza, że masz nosić to, co lubisz i w czym czujesz się dobrze. Masz ubierać się dla siebie – nie dla swojego chłopaka, przyjaciół, rodziców. Nikt w przemyśle odzieżowym na pewno ci tego nie powie: pewność siebie jest bardziej atrakcyjna niż cokolwiek, co mogłabyś na siebie założyć.

A to prowadzi do kolejnego punktu: własny styl wymaga czasem pewnego wysiłku i nie ma w tym nic złego, że starasz się dobrze wyglądać. Bardzo długo kobiety nosiły jedynie suknie i godzinami zajmowały się włosami, ponieważ tego oczekiwano od nich społeczeństwo. Obecnie wcale nie musimy tego robić, ale możemy. Bycie dziewczyną jest fajne. Możemy, jeśli tylko chcemy, eksperymentować z wyglądem. Pamiętam, że będąc małą dziewczynką, z fascynacją przyglądałam się, jak mama używa zalotki do rzęs. Ważne jest, żebyś to, co robisz, robiła dlatego że tego chcesz, a nie dlatego że twój chłopak nie znosi, kiedy jesteś bez makijażu. Jeśli wszystkie znajome noszą biustonosze

push-up, a ty takiego nie lubisz, po prostu nie noś go. Pamiętaj jednak, że zawsze możesz taki założyć, jeśli będzie ci to potrzebne.

Pewne tematy powtarzają się zawsze, ilekroć rozmawiam z klientkami Nasty Gal na całym świecie. „Byłam jedyną dziewczyną, która nie robiła zakupów w centrum handlowym” słyszę często. „Moje miasteczko było takie nudne, że kiedy bardzo starałam się, by dobrze wyglądać, uważano, że zwariowałam”. Zawsze wtedy mówię, o tak, do licha. Właśnie to powinnaś robić. Powinnaś zawsze ubierać się dobrze. Nieważne, czy jedynym miejscem, dokąd pójdziesz, będzie poczta: Ubieraj się dobrze, #SZEFOWO, a potem ubieraj się elegancko, niech wszyscy zobaczą, że jesteś szalona.

PORTRET #SZEFOWEJ

Ashley Glorioso, starsza stylistka w Nasty Gal

Kiedy byłam młodsza, nie cierpiałam chodzić do szkoły. Wszystkiego w niej nienawidziłam i żeby nie wiem co, nie planowałam dalszej edukacji po szkole średniej, nie mogłam już się doczekać, kiedy się to skończy. Myślałam, że będę pracować ze zwierzętami, ale zrozumiałam, że jestem zbyt mocno związana z nimi emocjonalnie i że potrzebuję pracy, gdzie nic nie może zostać zranione lub umrzeć. Ubrania. Idealnie!

Zawsze wciskałam gaz do dechy i nie mam zamiaru przestać! Już w szkole średniej zaczęłam pracować w handlu detalicznym, żeby mieć własne pieniądze, i zdałam sobie sprawę, że mam wiele możliwości w tej dziedzinie. Najpierw pracowałam w niewielkich butikach, i to za grosze, ale szybko i dużo się uczyłam, dzięki czemu mój czas stał się cenniejszy. Byłam zatrudniona w niewielkim sklepie w Westlake Village, w Kalifornii, i miałam jedynie 16 lat, kiedy zaczęłam nim kierować. Mimo młodego wieku dawałam sobie świetnie radę jako szefowa. Dziecko-szefowa!

Nauczyłam się wszystkiego: od sposobów sprzedaży po odbiór towaru i płatności, poznawałam nawet sprawy, które mnie zupełnie nie interesowały. Uważam, że warto mieć różne umiejętności w branży mody. Wiele firm wymaga od pracowników zajmowania się różnymi rzeczami, więc im większe jest czyjeś doświadczenie, tym lepiej!

Dla zabawy zajęłam się stylizacją do lookbooka przyjaciółki, kiedy miałam osiemnaście lat, i to było jak, czekajcie, podoba mi się to! Na dodatek okazałam się w tym dobra! Ze zdziwieniem dowiedziałam się, że ludzie zarabiają w ten sposób na życie. To właśnie wtedy zaczęłam zwracać większą uwagę na to, co się dzieje w świecie mody – śledziłam kolejne sezony pokazów i studiowałam

każdy magazyn, jaki wpadł mi w ręce. Podpatrywałam makijażystów, sylistów fryzur, fotografów, stylistów... Uczyłam się, że każdy ma inne spojrzenie na modę i że może być ona sztuką.

Uważam, że moda ulega ciągłym zmianom, a styl jest czymś, co każda osoba ma z natury, nawet nie zdając sobie z tego sprawy. W życiu przeszłam wiele różnych dziwacznych faz. Nigdy nie potrafiłam wybierać używanych ubrań, ale teraz znam się na dobrym krawiectwie, więc nie waham się kupować vintage, ponieważ wiem, że potrafię zmienić jakąś rzecz w strój idealny. Obecnie mój styl obejmuje różne rzeczy i trudno jest go zaklasyfikować do jednej kategorii. Są dni, kiedy odkrywam w sobie cygańską duszę i noszę wtedy długą spódnicę i jakąś cudaczną górę, długą kamizelkę, futrzaną kamizelkę, a do tego 2056 naszyjników i pierścionków. Kiedy indziej zakładam poszarpany T-shirt swojego chłopaka do obszernych dżinsów, i mam wszystko gdzieś. A następnego dnia wkładam sukienkę z falbankami, skarpetki, pantofelki zapinane na pasek, a czasem ewentualnie garnitur. Niech tak będzie. Niech sobie ludzie zgadują. Niech, do licha, zgadują!

Według mnie ubrania sprawiają, że czujemy się dobrze we własnej skórze! Najgorzej, kiedy dziewczyna stara się na siłę dopasować do

pewnego stylu, i czuje się źle w swoim ubraniu. O co chodzi!? Kogo obchodzi, że wszyscy noszą boyfriendy? Jeśli czujesz się grubo w bezkształtnych spodniach, zdejmij je!!! Kiedy wychodzisz z domu, powinnaś wyglądać tak, żebyś móc powiedzieć: „Cholera, jestem wystrzałowa”.

Mam szczęście, że mogę codziennie zajmować się tym, co lubię, dlatego pomysły wprost mnie rozsadzają. W weekendy zajmuję się również dorywczo innymi projektami, więc właściwie przez cały czas coś tworzę. Czasami potrzebna mi jednak jakaś odskocznia, leżę wtedy godzinami na kanapie i oglądam serial Prawo i porządek: Sekcja specjalna. Zdarza się to zwłaszcza wtedy, kiedy mam stylizacyjne sny, w których powtarzam ciągle: „ślicznie”.

Nigdy nie byłam niczyją asystentką, zawsze zajmowałam się wszystkim sama. Wszystkie kontakty w przemyśle nawiązałam dzięki networkingowi. Wierzyłam, że coś potrafię, i ludzie wierzyli mi. Staraj się z całych sił. Od najmłodszych lat mój wuj wpajał mi, jak ważna jest etyka pracy. Kiedy o coś prosiłam, odpowiadał: „Jeśli czegoś chcesz, zarób na to”. Uważałam, że to okropnie wkurzające. Jednak kiedy zaczęłam dorastać, zdałam sobie sprawę, że mogę znaleźć pracę i zarabiać własne pieniądze, a wtedy nie muszę prosić o nic. Tak więc zrobiłam. I sprawiało mi to

przyjemność.

Oczywiście, kiedy stawałam się starsza, już nie chodziło mi tylko o kupowanie różnych rzeczy, po prostu nie chciałam być dziewczyną, która ledwo dotrwa do pierwszego i zadaje sobie pytanie: „Czy zdołam zapłacić w tym miesiącu za czynsz?”. Nie chciałam zamartwiać się pieniędzmi, chciałam żyć bez stresu. Chcę również, żeby było mnie stać na miłe gesty wobec rodziny. Wiem, że doceniają nawet drobiazgi, na przykład, kiedy wybieram stolik w restauracji. Im więcej udaje mi się w życiu dokonać, tym bardziej zdaję sobie sprawę, że wcale nie jestem najgorsza, a nawet czuję z siebie dumę! Nie miałam pojęcia, co będę robić po skończeniu szkoły, ale to, co teraz robię, to naprawdę coś.



Postaw na siebie

11. Szanse

Marzenia są dzisiejszymi odpowiedziami na jutrzejsze pytania.

Edward Cayce

Jakie są szanse?

To dobre pytanie.

Jedynie w Stanach Zjednoczonych w ciągu miesiąca powstaje ponad pół miliona nowych firm, ale osiemdziesiąt procent upada w trakcie pierwszego półtora roku działalności. Jakie więc były szanse, że Nasty Gal za siedem lat nadal będzie świetnie prosperować? Mogłabym oczywiście wykonać jakąś symulację z obliczeniami i wykresami, żeby to oszacować, ale pewnie wszyscy zgodzimy się, że to nie moja bajka! Odpowiedź, bez względu na to, w jakiej formie ją podasz, jest taka, że szanse były marne.

Mam wytatuowany napis: **1%**. Zrobiłam sobie ten tatuaż, kiedy się już wprawdzie rozstałam z Garym, ale oboje postanowiliśmy w ten żartobliwy sposób oddać hołd ideom jednoprocetowców. W odpowiedzi na wysyp krytycznych artykułów w prasie American Motorcyclist Association oznajmiło, że 99 procent członków tego stowarzyszenia to porządni obywatele i tylko 1 procent stanowią ludzie wyjęci spod prawa. Ci najbardziej niebezpieczni motocykliści podchwycili to

i nazwali siebie jednoprocetowcami. Chociaż nie byliśmy wyjęci spod prawa, utożsamialiśmy się z poglądem, że jeśli się jest jednoprocetowcem, można żyć jak się chce. Obecnie na Wall Street 1 procent oznacza coś zupełnie innego. Jest to ironiczne zwłaszcza w moim wypadku, a przecież tatuaż nie stracił swojej wymowy. Przypomina mi, jak dalece nieprawdopodobne było to, że kiedyś zasiądę w gabinecie jako prezeska.

W 2011 roku w trakcie konferencji TED²⁸ w San Francisco autorka i prelegentka Mel Robbins mówiła o tym, że szanse na to, iż właśnie ty pojawisz się na świecie, są jak 1 do 400 bilionów (tak, to jest 400 i 12 zer). W tym uwzględnia się prawdopodobieństwo, że twoi rodzice spotkają się wśród mrowia ludzi na planecie, prawdopodobieństwo, że będą chcieli mieć dzieci, prawdopodobieństwo, że urodzisz się w odpowiednim momencie, a także wiele innych czynników, które mają wpływ na każdą jednostkę. A cel tych szalonych obliczeń był taki, że powinniśmy absolutne nieprawdopodobieństwo naszego istnienia traktować jak bodziec, który wygoni nas rano z łóżka. To, że jesteś jedna jedyna na miliony milionów, nie powinno cię wystraszać, wręcz przeciwnie – **JESTEŚ UNIKATOWA. JEDNA NA WIELE MILIONÓW.** Ktoś musi odnieść sukces, więc to równie dobrze możesz być ty.

Nigdy nie zagrzałam w szkole miejsca na tyle długo, żeby znaleźć się na liście „Prawdopodobnie będzie

kimśtam”, zwłaszcza od czasów koszulek polo w Subwayu i ciuchów Dickies, a już na pewno nigdy nie znalazłabym się na liście „Prawdopodobnie odniesie sukces”. Nikt z tych, którzy chcieliby postawić na coś pewnego, w biznesie czy w ogóle w życiu, nie zaryzykowałby złamanego grosza, stawiając na mnie. Niemniej jednak ja na siebie postawiłam. I koniec końców pokonałam wszystkie przeciwności. Kiedy dziś zdarzają mi się nieprawdopodobne sytuacje, przypominam sobie, że jeśli pragnę czegoś wyjątkowo mocno, udaje mi się to zdobyć.

Moja droga życiowa usłana jest różnymi radami, które mi dawano, a które zlekceważyłam. Możesz sobie wybrać jedną z rad zawartych w tej książce. Albo wszystkie zignoruj – jak tam sobie chcesz. Ale zachowaj tę jedną: to ty tworzysz świat w mgnieniu oka. Ty możesz go odkrywać, ty możesz go kreować.

To jest najważniejsze, a może nawet to jedyny pewnik. Jeśli zaczniesz słuchać ludzi wokół siebie, szanse na spełnienie twoich marzeń będą marne. Wciąż słyszy się, że na tym świecie wszystko jest trudne, i to wcale nie przesada. To straszne. Ale tak naprawdę koszmarniejsze jest to, że nie można mieć wszystkiego i nic nie przychodzi łatwo. Będziesz się poświęcała i szła na kompromisy, zawodziła ludzi i oni cię zawiodą, będziesz przegrywała i zaczynała od początku, złamiesz czyjeś serce, skopiesz kilka tyłków, nauczysz się, jak się pozbierać i znów zacząć działać, kiedy masz złamane

serce. Jednak to, że coś jest trudne, wcale nie oznacza, że jest niemożliwe, i chociaż we wszechświecie istnieją biliony rzeczy, nad którymi nie zdołasz zapanować, to tylko od ciebie zależy, jak bardzo będziesz się starać albo kiedy i czy w ogóle zaczniesz coś olewać.

Paul Trapani ostatnio przypomniał mi o pikniku w Nasty Gal, kiedy nagle złapał wąż ogrodowy i zaczął polewać mnie wodą. Schwyciłam pierwszą rzecz, jaka mi się nawinęła pod rękę, czyli hamburgera, i cisnęłam nim prosto w tors Paula, pozbawiając go tchu. Do jego białej koszuli przyłgnęła wielka gruda mięsa. Kiedy więc życie dowala ci niespodziewanie, musisz od razu oddać cios, żeby wziąć odwet.

W słynnej już mowie wygłoszonej podczas rozdania dyplomów na Uniwersytecie Stanforda, Steve Jobs mówił do studentów ostatniego roku tak: „Bądźcie nienasyceń. Bądźcie głupi”. To znaczy – bądźcie głodni nowych idei, doświadczeń i przygód. Konkuruj tylko ze sobą, a nie z innymi. Oceń, jakie są twoje mocne strony, a osiągniesz więcej, niż ci się kiedykolwiek wydawało. Życie nigdy nie stoi w miejscu, więc bądź w ciągłym ruchu. Obudź się i żyj. W życiu nie ma autokorekty, pamiętaj o tym, zanim wyślesz do wszechświata esemesa. Łamanie zasad jedynie dla zabawy jest zbyt łatwe – prawdziwym wyzwaniem jest doskonalenie się w rozeznawaniu, które zasady należy akceptować, a które zmieniać. Im częściej eksperymentujesz, mierzysz się z ryzykiem i popełniasz błędy, tym lepiej

poznajesz siebie, a także świat, i stajesz się bardziej uważna.

A kiedy odniesiesz sukces, nie zatrzymuj się. Nie o to chodzi, że masz być nienasycona, po prostu zaklinam cię, żebyś nigdy nie spoczęła na laurach. Ten szalony, zbikowany świat, w którym żyjemy, jest właściwie dość zabawny, jesteśmy tutaj bardzo krótki czas. #SZEFOWE, bierzcie to pod uwagę. Rozejrzyj się wokół, jeśli nie znajdziesz niczego takiego, co by cię zainspiowało, to zapewne marnie się starasz. Pamiętaj, że przepatrzyłam każdy ciuch w sklepach z używaną odzieżą. Ty powinnaś to samo robić ze swoim życiem.

Jedną z zalet bycia naiwną jest taka, że często jesteśmy na tyle naiwne, by wierzyć w siebie, kiedy nikt w nas nie wierzy. Byłam na tyle głupia i uparta, że włożyłam wszystkie pieniądze, jakie miałam, w firmę o nazwie Nasty Gal, i zignorowałam tych, którzy próbowali mi wmówić, że robię źle. Gdybym zaprzestała działalności po pierwszych złościwościach sprzedawcy na eBayu, który próbował mnie wykończyć, pewnie dalej bym sprzedawała buty, na które nigdy nie byłoby mnie stać. Jeśli się wsłuchasz w siebie, okaże się, że twoje serce wiedziało cały czas, o co ci naprawdę chodzi.

Moje jeszcze niezbyt długie życie okazało się fantastyczną podróżą, nie mam co do tego wątpliwości. Chcę być pewna, że to się naprawdę nie zmieni w najbliższym czasie. Kiedy myślę o przyszłości, wiem,

że spotkają mnie fantastyczne rzeczy, których teraz nie mogę sobie wyobrazić. Wielcy przedsiębiorcy są niczym Indiana Jones: wolą skoczyć, zanim zobaczą most, ponieważ wiedzą, że jeśli tego nie zrobią, ktoś inny zdobędzie Świętego Graala. Święty Graal czeka, żebyś po niego sięgnęła.

#SZEFOWE zdobywają świat. Kiedy wchodzę do biur Nasty Gal, widać to wyraźnie: bardzo ciężka praca nie jest dla strachajłów. Oto nadchodzimy i jesteśmy świetne.

Ty też, #SZEFOWO, masz szansę. Wykorzystaj ją.

Podziękowania niechaj przyjmą

Moja matka za to, że przez te wszystkie lata tyle się przeze mnie wycierpiała. Mój tata, który nauczył mnie, jak stawiać warunki niczym mafioso i być krytycznym wobec siebie, dzięki czemu jestem uczciwa. Christina Ferrucci, moja przyszywana siostra. Yia Yia, która kupiła mi książki: *Odd Jobs for Kids* oraz *Liking Myself*. Gary Mancillas, że mnie poznał, Kate Stewart, u której zawsze mogłam przenocować, a także Joel Jarek DeGraff, że znosił narady wojenne, dzięki którym ta książka powstała. Osobno dziękuję Donnie Summer, pudlicy, która przypomina mi, że Bóg istnieje.

Wyrazy wdzięczności niechaj rzyjmą także:

Kerri Kolen i Maria Gagliano, moje cudowne redaktorki w wydawnictwie Putnam and Portfolio, które wydobyły głębię z moich głębi. Andy McNicol, który od początku wiedział, że „noszę w sobie książkę”, oraz Gary „Scary” Stiffelman, który przyjął mnie z powrotem. Kelly Bush, która mi dała szansę. Kate Williams dziękuję szczególnie za to, że podczas pisania tej książki działała na mnie niczym ritalin.

1 Larry David – amerykański aktor, pisarz i komik. Wyprodukował dla telewizji dwa popularne sitcomy: *Kroniki Seinfelda* oraz *Pohamuj entuzjazm* (wszystkie przypisy pochodzą od tłumaczki).

2 Odmiana muzyki punk. Uprawiający ją muzycy i fani ubierają się głównie na czarno, w wojskowe lub dżinsowe spodnie i kurtki, glany lub buty motocyklowe. Mają mnóstwo naszywek i dodatki nabijane ćwiekami.

3 Amerykański internetowy serwis ogłoszeń drobnych.

4 Target Corporation – amerykańskie przedsiębiorstwo handlu detalicznego.

5 *Golden Girls* – amerykański serial telewizyjny, nadawany w telewizji NBC w latach 1985–1992.

6 Gra zręcznościowa, polegająca na tym, że gracze usuwają z drewnianej wieży klocki poniżej ukończonego poziomu i układają je wyżej. Przegrywa ten, kto przewróci budowlę.

7 Nawiązanie do filozoficznego eksperymentu myślowego: „Jeśli drzewo upada w lesie i nikt tego nie słyszy, to czy wydaje ono dźwięk?”.

8 *Who Moved My Cheese?* – książka Spencera Johnsona; alegoryczna przypowieść o zmianach dokonujących się w naszym życiu.

9 „New York Times” z 29 czerwca 2012 roku.

10 Sanrio – japońskie przedsiębiorstwo oferujące duży wybór własnych lub licencjonowanych bohaterów, między innymi Hello Kitty, sprzedające różne produkty z nimi związane.

11 Grupa radykalnych obrońców środowiska naturalnego.

12 Tree sitting – forma protestu ekologicznego, w której protestujący siedzą na drzewach, aby chronić je przed wycięciem.

[13](#) Hobo – wędrowny pracownik, często bezdomny, podróżujący z miejsca na miejsce w poszukiwaniu pracy.

[14](#) Seattle, właśc. Si'ahl (ok. 1780–1866) – wódz plemienia Duwamish, znany z przypisywanej mu przemowy, którą miał wygłosić w 1855 r., odpowiadając na żądanie sprzedaży ziemi prezydentowi USA Franklinowi Pierce'owi. Jego imieniem nazwano miasto Seattle.

[15](#) Burning Man (Płonący człowiek) – coroczny festiwal na pustyni Black Rock w Nevadzie; jego nazwa pochodzi od rytualnego podpalania kukły w sobotni wieczór, co miało stanowić symboliczne pogrzebanie przeszłości.

[16](#) *The Secret* – bestsellerowa książka Rhondy Byrne (2006; wydanie polskie 2007) o mocy pozytywnego myślenia.

[17](#) Gatunek filmowy w latach siedemdziesiątych XX wieku w kinie afroamerykańskich.

[18](#) Piniata (hiszp. *piñata*) – wywodząca się z krajów latynoskich zabawa polegająca na strącaniu kuli lub wielkiej zabawki wypełnionej słodyczami.

[19](#) Fashion Institute of Technology w Nowym Jorku.

[20](#) Amerykański sitcom nadawany w latach 1988–1997; opowiadał o losach typowej amerykańskiej rodziny.

[21](#) *Black Friday* – dzień po Święcie Dziękczynienia, rozpoczynający sezon zakupów na Gwiazdkę.

[22](#) Pokolenie Y (generacja Y) – pokolenie wyżu demograficznego lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w., nazywane też „pokoleniem Milenium”. Charakteryzuje się tym, że aktywnie korzysta z technologii cyfrowych i jest otwarte na nowe wyzwania.

[23](#) Venture capital (VC) – inwestycje dokonywane we wczesnych stadiach rozwoju przedsiębiorstw, służące uruchomieniu danej spółki lub jej ekspansji.

[24](#) Skrót od South of Market – dzielnica San Francisco.

[25](#) Scat (ang, *scat singing*) – śpiew naśladowujący dźwięki instrumentu, charakterystyczny dla wokalistyki jazzowej.

[26](#) Grunge – rock alternatywny grany w Seattle.

[27](#) Stay Puft Marshmallow Man – postać z serii filmów „Pogromcy duchów”.

[28](#) TED (*Technology, Entertainment and Design*) – konferencja naukowa, której celem jest popularyzacja „idei wartych rozpowszechniania”. Początkowo zorganizowana jako jednorazowe wydarzenie, od 1990 r. odbywa się co roku.