

#GIRLBOSS



Sophia Amoruso

A inspiradora história da executiva
de 100 milhões de dólares, CEO do site

NASTY GAL



DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

A presente obra é disponibilizada pela equipe [X Livros](#) e seus diversos parceiros, com o objetivo de disponibilizar conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudiável a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

Sobre nós:

O [X Livros](#) e seus parceiros disponibilizam conteúdo de domínio público e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: xlivros.com ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados neste link.

Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade enfim evoluirá a um novo nível.

#GIRLBOSS

#GIRLBOSS

*A inspiradora história da executiva
de 100 milhões de dólares, CEO do site*

NASTY GAL

Sophia Amoruso

Tradução

Ludimila Hashimoto



Copyright © 2014, Sophia Amoruso

Copyright da edição brasileira © 2015, Editora Pensamento-Cultrix Ltda.

Texto de acordo com as novas regras ortográficas da língua portuguesa.

1ª edição 2015.

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida ou usada de qualquer forma ou por qualquer meio, eletrônico ou mecânico, inclusive fotocópias, gravações ou sistema de armazenamento em banco de dados, sem permissão por escrito, exceto nos casos de trechos curtos citados em resenhas críticas ou artigos de revistas.

A Editora Seoman não se responsabiliza por eventuais mudanças ocorridas nos endereços convencionais ou eletrônicos citados neste livro.

Coordenação editorial: Manoel Lauand

Projeto gráfico: Alissa Rose Theodor

Capa: Christopher Sergio

Foto da Capa: Gabrielle Revere

Editoração eletrônica: Estúdio Sambaqui

Produção de ebook: S2 Books

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Amoruso, Sophia

#Girlboss : a inspiradora história da executiva de 100 milhões de dólares, CEO do site Nasty Gal / Sophia Amoruso ; tradução Ludimila Hashimoto. -- 1. ed. -- São Paulo : Seoman, 2015.

Título original: #Girlboss.

ISBN 978-85-5503-005-5

1. Administração 2. Amoruso, Sophia 3. Habilidade executiva 4. Mulheres executivas - Manuais, guias etc. 5. Lojas - Administração 6. Mulheres - Autobiografia 7. Mulheres - Trabalho - Promoção 8. Mulheres executivas I. Título.

15-00860

CDD-658.4090

Índices para catálogo sistemático:

1. Mulheres executivas : Autobiografia 658.4090

1ª edição digital 2015

e-ISBN: 978-85-5503-008-6

Seoman é um selo editorial da Pensamento-Cultrix
EDITORA PENSAMENTO-CULTRIX LTDA.
R. Dr. Mário Vicente, 368 – 04270-000 – São Paulo, SP
Fone: (11) 2066-9000 – Fax: (11) 2066-9008
E-mail: atendimento@editoraseoman.com.br
<http://www.editoraseoman.com.br>
que se reserva a propriedade literária desta tradução.
Foi feito o depósito legal.

Para as nossas clientes.

Pois sem elas eu nunca teria me tornado uma #GIRLBOSS.

ÍNDICE

[Capa](#)

[Folha de rosto](#)

[Créditos](#)

[Dedicatória](#)

[Introdução: A Cronologia de uma #GIRLBOSS](#)

[1- Então Você Quer Ser uma #GIRLBOSS?](#)

[2- Como Eu Me Tornei uma #GIRLBOSS](#)

[3- Empregos Sofríveis Salvaram Minha Vida](#)

[4- Furtos em Lojas \(e Pegar Carona\) Salvaram Minha Vida](#)

[5- O Dinheiro Fica Melhor no Banco do que nos Seus Pés](#)

[6- Abracadabra: O Poder do Pensamento Mágico](#)

[7- Eu Sou a Antifashionista](#)

[8- Sobre Contratar, Permanecer Empregada e Demitir](#)

[9- Cuidando do \(Seu\) Negócio](#)

[10- Criatividade em Tudo](#)

[11- As Probabilidades](#)

[Agradecimentos](#)

[Conheça outros títulos da editora em:](#)

GIRLBOSS

THE ONLY
THING I
SMOKE
IS MY



Pulverizar a concorrência é o meu vício

A Cronologia de uma #GIRLBOSS?

Eu sou mau e isso é bom. Eu nunca serei bom e isso não é ruim. Eu não preferiria ser ninguém além de mim mesmo.

— *Detona Ralph*

1984: Nasci em San Diego numa Sexta-feira da Paixão, que também era 20/4[1] . Antes que você pense que isso foi um presságio, deixe-me assegurar que o meu único vício é pulverizar a concorrência.

1989: Esfrego cocô na parede do jardim da infância. Talvez a minha primeira expressão artística verdadeira.

1993: A professora da terceira série acha que eu poderia ter algum problema. A lista inclui Transtorno de Déficit de Atenção (TDA) e Síndrome de Tourette.

1994: Meu pai me leva ao Wal-Mart, onde pergunto a um representante de vendas se eles têm "os bonecos Ren e Stimpy que flatulam". Isso é uma evidência de que eu tenho tanto um vocabulário extenso quanto um senso de humor levemente distorcido.

1997: Eu me apaixono pela minha primeira peça de roupa *vintage* : uma calça estilo discoteca vermelho-caqui, que eu vestia em segredo no banheiro do ringue de patinação.

1999: Arrumo o meu primeiro emprego, num Subway. Fico com TOC por causa do BLT (sanduíche de bacon, alface, tomate).

2000: Odeio o ensino médio e me mandam a um psiquiatra, que me diagnostica com depressão e déficit de atenção. Experimento as pílulas brancas. Depois as azuis. Decido que, se é disso que eu vou precisar para gostar do ensino médio, esqueça. Jogo as pílulas fora e decido estudar em casa.

2001: Meus pais se divorciam. Acho normal e aproveito a oportunidade para sair de casa e me virar sozinha. Escolho um apartamento no centro de Sacramento com um bando de músicos. Meu quarto é um armário debaixo da escada e o meu aluguel é de

60 dólares por mês.

2002: Viajo pegando carona pela Costa Oeste e finalmente paro no Noroeste Pacífico. Levo uma vida de catar coisas no lixo (não despreze um *bagel* que foi de graça antes de provar um) e pequenos furtos.

2002: Faço a minha primeira venda virtual. É um livro roubado.

2003: Sou detida por furtar numa loja. Abandono o hábito de repente.

2005: Deixo meu namorado em Portland e me mudo para São Francisco, onde sou demitida de uma loja de sapatos sofisticada.

2006: Tenho hérnia, o que significa que preciso arrumar um emprego para ter seguro-saúde. Encontro um de checar RGs na portaria de uma escola de artes. Tenho muito tempo para matar, então fico de boqueira na Internet e abro uma loja no eBay chamada Nasty Gal Vintage.

2014: Sou a CEO de um negócio de mais de 100 milhões de dólares com um escritório de 4.600 m² em Los Angeles, um centro de processamento e distribuição em Kentucky e trezentos e cinquenta funcionários.

(Inserir aqui o som de um LP sendo riscado.)

Estou deixando alguns detalhes de fora, obviamente, mas se eu contasse tudo na introdução, não haveria necessidade de ler o resto do livro, e eu quero que você leia o resto do livro. Mas é verdade: Em cerca de oito anos, eu passei de uma *freegan* [2] dura e anarquista determinada a destruir o sistema, para uma mulher de negócios milionária que hoje fica tão à vontade na sala da diretoria quanto no provador. Eu nunca pretendi ser um exemplo, mas há partes da minha história — e as lições que aprendi com ela —, que

eu quero compartilhar.

Do mesmo modo que, nos últimos sete anos, as pessoas têm se projetado nos *looks* que eu vendo através da Nasty Gal, quero que você use o *#GIRLBOSS* para se projetar numa vida incrível em que você possa fazer o que quiser. Este livro vai ensiná-la a aprender com os próprios erros e com os erros dos outros (os meus, por exemplo). Vai ensiná-la a saber quando parar e quando pedir mais. Vai ensiná-la a fazer perguntas e não pressupor nada sem esclarecer antes, a saber quando seguir as regras e quando reescrevê-las. Vai ajudá-la a identificar as suas fraquezas e usar os seus pontos fortes. Vai lhe mostrar que a vida tem uma certa ironia. Por exemplo, eu comecei um negócio na Internet para poder trabalhar em casa... sozinha. Agora, falo com mais gente num dia de trabalho do que eu falava num mês inteiro. Mas não estou reclamando.

Este livro não vai ensiná-la como ficar rica rapidamente, como entrar na indústria da moda ou começar um negócio. Não se trata de um manifesto feminista nem uma autobiografia. Não quero gastar muito tempo lembrando o que eu já fiz porque ainda há tanta coisa por fazer. Este livro não vai ensinar como se vestir de manhã — esse livro virá, mas só depois que você disser a todos os seus amigos para comprar este.

Enquanto você está lendo isto, tenho três conselhos que quero que você lembre: Nunca vire gente grande. Não vire uma pessoa chata. Nunca deixe o Sistema te dominar. OK? Beleza. Então vamos começar.

#GIRLBOSS pra vida toda.

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



Uma #GIRLBOSS sabe quando dar o soco e como receber o golpe

1

Então Você Quer Ser uma
#GIRLBOSS?

A vida é curta. Não seja preguiçosa.

— *Eu*

Quer dizer que você quer ser uma #GIRLBOSS? Vou começar dizendo duas coisas. Primeiro: Que ótimo! Você já deu o primeiro passo na direção de uma vida incrível simplesmente por querer essa vida. Segundo: Esse é o único passo que vai ser fácil. Tem uma coisa importante sobre ser uma #GIRLBOSS — não é fácil. É preciso trabalhar muito para chegar lá. Mas, afinal, quem tem medo de trabalhar muito? Eu sem dúvida nenhuma não tenho, e tenho certeza que você também não. Ou, se tiver, tenho certeza que este livro vai fazer você mudar de ideia de modo que, no fim do último capítulo, você vai estar praticamente gritando: “Onde tem trabalho!?! Eu quero trabalho e quero começar já!”

Uma #GIRLBOSS é alguém que é responsável pela própria vida. Ela consegue o que quer porque trabalha para isso. Como #GIRLBOSS, você assume o controle e aceita a responsabilidade. Você é uma lutadora — sabe quando dar o soco e como receber o golpe. Às vezes você descumpra as regras, às vezes você obedece, mas nas condições que você estabelece. Você sabe aonde vai, mas não consegue ir sem se divertir no caminho. Você valoriza mais a honestidade que a perfeição. Você faz perguntas. Você leva a vida a sério, mas não se leva a sério demais. Você vai ter que dominar o mundo e modificá-lo no processo. Você é foda.

Por que você deveria me ouvir?

As mulheres são anarquistas e revolucionárias por natureza.

— *Kim Gordon*

Se houvesse regras para ser uma #GIRLBOSS — e não há — uma delas seria questionar tudo — inclusive a mim. Estamos

definitivamente começando bem.

Eu sou a fundadora, CEO e diretora criativa da Nasty Gal. Eu desenvolvi essa empresa sozinha em apenas sete curtos anos, e tudo antes de completar trinta anos. Eu não tenho uma origem rica nem estudei em escolas renomadas e não tive nenhum adulto me dizendo o que fazer no caminho. Eu descobri sozinha. A Nasty Gal recebeu muita atenção da imprensa, mas a história costuma ser contada como um conto de fadas. Menina ingênua e sagaz que passa de gata borracheira a Cinderela? Confere. Príncipe Encantado? Se estivermos falando do meu investidor, Danny Rimer, da Index Ventures, confere. Muitos sapatos? Confere. E não me incomoda — imprensa é ótimo — mas eu tomo cuidado para não reforçar a percepção de que tudo isso aconteceu do dia para a noite e que simplesmente aconteceu comigo. Não me leve a mal: Sou a primeira a admitir que tive sorte em muitos aspectos, mas tenho que enfatizar que nada disso foi um acidente. Foram necessários anos vivendo com as unhas sujas de escavações entre peças de brechós, algumas queimaduras dolorosas ao passar roupas e muitos lenços de papel velhos, escondidos no bolso do casaco, para conseguir chegar lá.

Não faz muito tempo, alguém me disse que eu tinha a obrigação de levar a Nasty Gal o mais longe possível porque sou um modelo para as meninas que querem fazer coisas legais com a própria vida. Ainda não sei como me sentir em relação a isso porque, durante a maior parte da minha vida, eu nem sequer acreditava no conceito de alguém ser um modelo para os outros. Não quero ser colocada num pedestal. Seja como for, eu tenho TDA demais para ficar lá em cima: prefiro estar fazendo bagunças e fazendo história ao mesmo tempo. Não quero você, #GIRLBOSS, admirando algo que está no alto,

porque isso pode manter você embaixo. A energia que você vai gastar focando na vida de outra pessoa é mais bem gasta trabalhando sozinha. Seja apenas o seu próprio ídolo.

Estou contando a minha história para você lembrar que se manter na linha não é o único caminho para o sucesso. Como você verá no resto do livro, eu não recebi muitos elogios e louvores quando estava crescendo. Já larguei a escola, já fui nômade, ladra, uma porcaria de aluna e uma funcionária preguiçosa. Estava sempre metida em confusão quando criança. Desde socar a barriga da minha melhor amiga quando ela derrubou a minha massinha (eu tinha quatro anos) até ser dedurada por botar fogo num *spray* de cabelo numa reunião de família (culpada), era normal eu ser o mau exemplo. Quando adolescente, eu era um poço de ansiedade, e adulta, sou basicamente um Larry David de ascendência grega, jovem e de salto alto — incapaz de esconder desconforto, insatisfação e dúvida, não consigo deixar de ser eu mesma e tenho um excesso de sinceridade.

Tentei o trajeto óbvio de empregos pagos por hora e faculdade comunitária, e simplesmente nunca funcionou para mim. Havia tanto tempo que me diziam que o caminho para o sucesso era formado por uma série de lacunas que as pessoas vão tucando, começando com obter um diploma e arrumar um emprego, e à medida que eu ia tentando e falhando nesses itens, às vezes parecia que eu estava destinada a uma vida de fracasso. Mas sempre desconfiei que eu estava destinada, e era capaz de algo maior. Esse algo acabou sendo a Nasty Gal, mas quer saber? Eu não encontrei a Nasty Gal, eu a criei.

Abandone qualquer coisa da sua vida e dos seus hábitos que possa estar prendendo você. Aprenda a criar as suas próprias

oportunidades. Saiba que não existe uma linha de chegada. A ação favorece a sorte. Corra com toda a sua força rumo à vida extraordinária com que você sempre sonhou, ou com a qual ainda não teve tempo de sonhar. E se prepare para se divertir até dizer chega no caminho.

O título deste livro é *#GIRLBOSS* .

Isso significa que se trata de um manifesto feminista?

Meu Deus. Acho que temos que falar sobre isso.

#GIRLBOSS é um livro feminista e a Nasty Gal é uma empresa feminista no sentido que eu encorajo você, enquanto menina, a ser quem você quiser e fazer o que você quiser. Mas não estou aqui me referindo a nós como "womyn"^[3] , nem culpando os homens por qualquer uma das minhas dificuldades ao longo do caminho.

Nunca na minha vida achei que ser mulher fosse algo que eu tivesse que superar. A minha mãe cresceu cozinhando e limpando a casa enquanto seus irmãos aproveitavam a infância. Na experiência da minha mãe, ser mulher era definitivamente uma desvantagem. Talvez porque o meu pai e a minha mãe trabalhavam em período integral ou porque eu não tinha irmãos, nunca presenciei esse tipo de favoritismo. Sei que gerações de mulheres lutaram pelos direitos que eu aceito sem me dar conta do devido valor, e que em algumas partes do mundo nunca se teria acesso a um livro como este. Eu acredito que a melhor forma de honrar o passado e o futuro dos direitos das mulheres é botando a mão na massa. Em vez de ficar sentada, falando sobre como eu me importo, vou arrebentar e provar.

A minha primeira reação a quase tudo na vida tem sido "não". Para que eu aprecie as coisas de forma completa, tenho que rejeitar primeiro. Pode chamar de teimosia, mas é o único jeito com que

consigo tornar algo meu — convidá-lo para o meu mundo em vez de receber de mão beijada. Aos dezessete anos, eu escolhi ter as pernas peludas em vez de usar salto alto e tinha hábitos de higiene que poderiam ser mais bem descritos como “punk cascão”. Eu usava roupas masculinas que comprava no Wal-Mart. Nas raras ocasiões em que um cara abria a porta para mim, eu recusava, ofendida, tipo “Eu consigo abrir a porta sozinha, muito obrigada!” E sejamos honestas, isso não é ser feminista, é somente ser grossa.

Hoje eu sei que deixar alguém abrir a porta para mim não me torna nem um pouco menos independente. E quando uso maquiagem, não estou fazendo isso para me encaixar nos ideais patriarcais de beleza feminina. Faço isso porque me faz sentir bem. Esse é o espírito da Nasty Gal: Queremos que você se vista para você mesma e saiba que não é superficial se dedicar à própria aparência. Estou lhe dizendo que você não precisa escolher entre ser inteligente e ser *sexy*. Você pode ter as duas coisas. Você é as duas coisas.

Hoje temos uma nova era do feminismo em que não precisamos falar no assunto? Eu não sei, mas quero fingir que sim. Não vou mentir — é ofensivo ser elogiada por ser uma mulher *sem* diploma universitário. Por outro lado, também tenho consciência de que eu me benefico com isso: Posso comparecer a uma reunião e deixar as pessoas de queixo caído simplesmente sendo eu mesma, uma pessoa educada nas ruas. Eu, assim como outras inúmeras meninas que ainda vão se tornar uma #GIRLBOSS, não faremos isso nos lamentando — mas lutando. As pessoas não levam você a sério porque você pede para ser levada a sério. Você tem que dar as caras e arrebentar. Se este é um mundo dos homens, quem se importa? Ainda assim, sou muito feliz de ser uma garota neste mundo.

A Teoria da Corda Vermelha

Eu entrei na vida adulta acreditando que o capitalismo era uma fraude, mas depois descobri que é uma espécie de alquimia. Você combina trabalho duro, criatividade e determinação, e as coisas começam a acontecer. E quando você começa a entender essa alquimia, começa a ver o mundo de uma forma diferente.

No entanto, acho que sempre vi o mundo de uma forma diferente. Minha mãe diz que quando eu tinha cinco anos, peguei uma cordinha vermelha e corri pelo parque arrastando a corda atrás de mim. Todas as outras crianças perguntaram o que era aquilo e eu disse que era uma pipa. Logo todos tinham uma cordinha vermelha e todos corremos juntos com as nossas pipas altas no céu.

Se eu, e este livro, temos alguma coisa a provar é que quando você acredita em você mesmo, as outras pessoas também acreditam em você.

***“Com o meu toque,
uma parca tamanho
extragrande se
transformava em Comme
des Garçons e uma
calça de esqui virava
Balenciaga.”***



TÉDIO

2

Como Eu Me Tornei uma #GIRLBOSS?

Os Primeiros Dias: Hérnias,
Pechinchas e a Coelhinha Triste

Então você decidiu assumir uma nova responsabilidade e começar um negócio no eBay. Primeiro deve decidir quanto tempo tem para dedicar a isso. Sugiro que não peça demissão do emprego atual (ainda).

— *Starting an eBay Business For Dummies*

Se for para ser totalmente sincera aqui — e é exatamente o que estou sendo, totalmente sincera — a Nasty Gal começou porque eu tive hérnia. Eu morava em São Francisco, estava desempregada, quando descobri de repente que tinha uma hérnia inguinal. Eu usava muito calças superjustas na época e a hérnia ficava visível até quando eu estava vestida — um carocinho na virilha. Uma vez até depilei todo o pelo púbico com lâmina, menos o que cobria o carço. Eu claramente não estava nem aí. Brincadeiras à parte, porém, eu sabia que a hérnia era uma enfermidade que exigia tratamento e que, para conseguir o tratamento, eu precisaria ter seguro-saúde. Para conseguir o seguro, eu precisaria de um emprego. Um emprego de verdade.



Onde tudo começou: a portaria de uma escola de artes; um corte de cabelo extraterrestre; e uma conexão com a Internet.

Encontrei um trabalho que consistia em checar RGs na portaria de uma escola de artes e comecei a cumprir os noventa dias necessários de carência para que os benefícios do emprego

pudessem ser usados. Como você deve imaginar, checar RGs não era um trabalho muito estimulante, então eu tinha tempo de sobra para ficar de bobeira na Internet. O MySpace estava em alta na época (meu nome de usuário era WIG-WAM). A certa altura, comecei a notar que recebia muitas solicitações de amizade de vendedores do eBay com o objetivo de promover lojas de roupa *vintage* para garotas como eu.

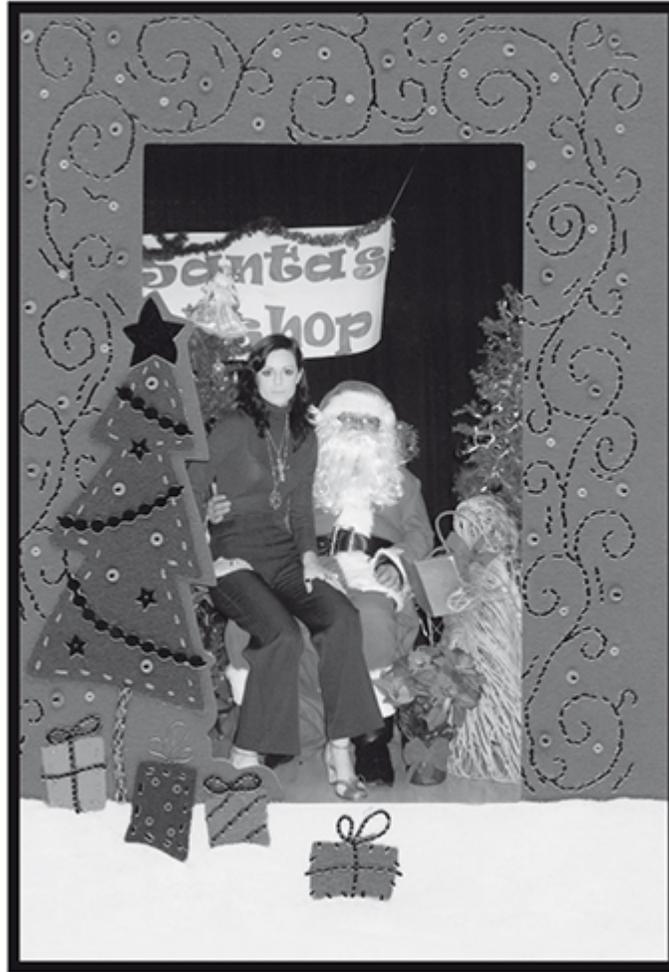
Noventa dias depois, consegui o seguro-saúde, resolvi a hérnia e saí correndo dali. Durante o meu período de recuperação, eu me mudei de onde estava morando e, para o meu desgosto e o da minha mãe, passei um mês na casa dela. Eu não tinha nenhuma rendanem planos. Mas, nossa, como eu tinha tempo. Eu me lembrei das solicitações de amizade que foram se acumulando, dos vendedores de roupas *vintage*, e pensei: *Caramba, eu posso fazer isso!* Eu tinha experiência com fotografia. Tinha amigas bonitas para servirem de modelo. Eu só usava roupas *vintage* e já conhecia o caminho das pedras. E era especialista em garimpar essas peças.

A primeira coisa que fiz foi comprar um livro: *Starting an eBay Business For Dummies* [Como Começar um Negócio no eBay Para Principiantes], que me ensinou como montar a minha loja. A primeira tarefa era escolher um nome. Muitas das lojas *vintage* que já estavam no eBay eram tão *hippies* que doía, com nomes como Dama na Grama Alta Vintage ou Irmã Corvo do Espírito da Lua Vintage. Então o meu lado do contra pegou o teclado e deu à minha futura loja o nome de Nasty Gal Vintage, inspirado no meu disco favorito da lendária cantora de *funk*, a fantástica Betty Davis.

Ela provavelmente é mais conhecida por ter sido ex-mulher de Miles Davis, mas foi sua música (ela tinha talvez a melhor seção rítmica da sua época), sua atitude *sexy* de quem não deve nada a

ninguém e seu jeito franco que me fizeram virar sua fã. Ela se apresentava de *lingerie* e meia arrastão, e seu gesto característico era um chute alto no ar com salto plataforma nos pés, ela era totalmente #GIRLBOSS. Ela tinha músicas chamadas “Your Mama Wants You Back” [Sua Mulher Te Quer de Volta], “Don’t Call Her No Tramp” [Não Chame Ela de Vagabunda, Não] e “They Say I’m Different” [Dizem que Sou Diferente]. Ela compunha as próprias músicas, escrevia as letras e também produzia as canções, o que era algo quase inédito para uma artista mulher no meio musical dos anos 1970. Por mais fora de série que Betty Davis fosse, ela estava simplesmente muito adiante do seu tempo para chegar a ter um sucesso *mainstream*. Eu achei que estivesse só escolhendo um nome para uma loja no eBay, mas acabou que, na verdade, eu estava infundindo não apenas o meu espírito, mas o espírito dessa mulher incrível na marca como um todo.

No momento em que eu abri a loja, o *vintage* vinha fazendo parte da minha vida havia muito tempo. Sempre tive uma queda por coisas velhas e as histórias que elas carregam. Meu avô administrava um hotel de beira de estrada em West Sacramento e o meu pai foi um dos sete filhos que cresceu cuidando do lugar. Quando eu era pequena, fomos até lá para conhecer e havia um quarto de tralhas cheio de magia — um antigo tabuleiro Ouija, camisetas dos anos 1970 de manga curta e estampas loucas aplicadas com ferro, a coleção de moedas antigas da minha tia. Eram só coisas que crianças que cresceram nos anos 1960 e 70 deixaram lá, mas eu achava fascinante.



Criatura bizarra usando poliéster sobre criatura bizarra usando poliéster.

Adolescente, eu preferia roupas de brechó a roupas novas, uma preferência que deixava a minha mãe totalmente perplexa. Ela enfrentava incontáveis idas ao *shopping* numa tentativa vã de me vestir, e lá eu pegava uma blusa de 50 dólares e informava a ela que aquilo simplesmente “não valia o preço”. Se a Nasty Gal existisse na época, acho que teria encontrado muitas coisas com as quais minha mãe pudesse gastar seu dinheiro, mas o *shopping* era um lugar chato. Aquele punhado de lojas, em que parecia haver uma placa escrita “normal”, não atendia as minhas expectativas, e a ideia de pagar para ficar parecida com todo mundo era completamente

ridícula. Finalmente, chegamos a um acordo. Embora ela considerasse os brechós “fedidos”, concordou em esperar do lado de fora enquanto eu comprava. No entanto, isso não significava que ela sempre aprovava as minhas escolhas. Eu me lembro claramente de ter sido humilhada na frente de uma amiga quando ela exigiu que eu subisse de volta para o meu quarto para trocar de camisa — não por ter achado decotada demais ou inadequada sob qualquer aspecto, mas porque achou que a minha blusa marrom de poliéster com estampa *paisley* era obviamente feia.

Quando estava com vinte e poucos anos, eu praticamente só usava *vintage*. Em São Francisco, minhas amigas e eu escolhíamos uma década e ficávamos nela. Ouvíamos música velha, andávamos de carro velho e usávamos roupas velhas. A minha década era 1970. Eu tinha um cabelo longo estilo *rock and roll* dividido ao meio e usava um uniforme que era a minha calça nova de poliéster e cintura alta comprada no eBay, sapatos de salto plataforma e frente única *vintage*.

Com a nova loja, eu levei o brechó a um nível totalmente novo. Na Craigslist, encontrei uma companhia de teatro que estava encerrando e fechei negócio adquirindo um grande lote de artigos *vintage*. Acrescentei algumas das minhas próprias peças nesse monte de capas de lã e vestidos Gunne Sax e, de repente, eu tinha um estoque. Fui à Target e comprei algumas caixas da Rubbermaid, pregadores de roupa, um vaporizador e uma arara, e comecei a trabalhar na minha primeira rodada de lances. Empreguei a minha mãe, formando uma linha de montagem primitiva. Eu lia as medidas de uma roupa e ela escrevia num pedacinho de papel e prendia na roupa com alfinete.

A minha primeira modelo foi Emily, uma garota deslumbrante,

namorada de um amigo meu na época. Coberta de tatuagens, de cabelo longo e uma franja linda, ela era uma escolha pouco comum — mas era ótima. Fotografei uns dez itens, depois coloquei a descrição, medidas e outras informações no eBay e esperei os dez dias de leilão se passarem, respondendo enquanto isso às perguntas superanimadas das minhas primeiríssimas clientes. A cada semana eu ia ficando mais rápida, mais esperta e mais consciente do que as mulheres queriam. E a cada semana os meus leilões tinham resultados melhores. Se vendesse, beleza — eu iria de imediato encontrar mais coisas parecidas. Se não vendesse, eu nunca mais iria comprar algo semelhante. Foi chocante, mas notei que meninas bonitas não querem usar casacos de lã mexicanos com capuz (“drug rugs”), os moletons dos ratos de praia que alguns preferem chamar de *baja hoodies* . Era viciante: para uma fanática por adrenalina como eu, não havia nada comparável à satisfação instantânea de assistir aos meus leilões ao vivo.

Vasculhei a Craigslist em busca de vendas de espólios, depois fiz um mapa, começando pelo que parecesse ser da pessoa que morreu mais velha. Eu aparecia às seis da manhã e ficava na fila com pessoas que eram todas pelo menos vinte anos mais velhas que eu. Quando as portas se abriam, todo mundo começava a procurar toalhinhas de crochê, enquanto eu corria direto para o guarda-roupa para desenterrar casacos *vintage* , minivestidos Mod, vestidos de discoteca da era Halston e muitos *trainings* estilo *Golden Girls* [*Super Gatas*]. Eu juntava as coisas, pechinchava, pagava e ia embora. Freguesa dos brechós também, eu esperava os funcionários entrarem pelos fundos com carrinhos de supermercado cheios de mercadorias que haviam acabado de pôr o preço. E, quando estavam com os braços carregados de roupas para pendurar nas

araras, vapt: eu ia correndo verificar que mistérios me aguardavam. Uma vez, achei duas jaquetas Chanel no mesmo carrinho. Flip, flip, flip... *jaqueta Chanel* ... flip, flip, flip... mais uma! Paguei 8 dólares em cada. Registrei cada jaqueta com um lance inicial de 9,99 dólares e vendi por mais de 1.500 dólares. Eu não sabia o que era "margem bruta", mas sabia que de alguma coisa eu entendia.

Em retrospectiva, acho que eu devia ser a pior cliente do brechó porque eu não apenas era sorrateira, como também pechinchava. "Esse suéter está com um furo", eu dizia, após andar determinada até o balcão. "Pode me dar dez por cento de desconto?" Mesmo se fosse uma questão de cinquenta centavos, valia a pena para mim. Cada centavo contava.

Aos vinte e dois anos, eu voltei para o subúrbio, um lugar de onde apenas quatro antes eu fugira gritando. O espaço estava escasso em São Francisco, então montei a loja em Pleasant Hill, na Califórnia, a uma hora dos meus amigos. Aluguei um "puxadinho" sem cozinha — pagava 500 dólares por mês e abarrotei o lugar de *vintage*. Eu trabalhava na cama, que ficava coberta de roupas, cercada de materiais de embalagem. Era uma zona total: caixas equilibradas em cima de um forninho, em cima de um frigobar, como um jogo *Jenga* de objetos de casa.

Todo dia, eu e meu coque íamos de carro a uma loja Starbucks e pedíamos um Chai de Soja, sem espuma e sem água, tamanho Venti. Dependendo do tempo, era gelado ou quente, mas teve um período de uns cinco anos em que eu tomava pelo menos um desses todo santo dia. Para comer, eu vestia um suéter embolorado com uma etiqueta de 4,99 pendurada, esquecia que isso era algo estranho de se fazer, e ia ao Burger Road, minha lanchonete favorita na cidade. Nunca pensei muito no fato de estar gastando 100

dólares por mês na Starbucks ou que estivesse perdendo alguma coisa pelo fato de estar tão devagar em minha vida social. Eu estava viciada no meu negócio e em vê-lo crescer todos os dias.

Quando eu não estava fora, adquirindo mercadorias, estava em casa, adicionando amigos no MySpace. Minha vestimenta favorita originou-se do meu estilo de vida recém-descoberto, desprovido de qualquer necessidade de tomar banho, me vestir ou ter boa aparência. A Coelhinha Triste, como Gary, meu namorado na época, chamava o *look*, era um roupão de banho grande e felpudo, estilo “tiazona”, que ia até o chão. Eu às vezes acrescentava uma toalha cor-de-rosa na cabeça se tivesse tomado banho naquele dia — então, se você é uma das sessenta mil garotas que adicionei no MySpace naquela época, me desculpe. A Nasty Gal Vintage era administrada por uma mutante *workaholic* vestida como o Coelho da Páscoa.

Eu tinha um *software* para adicionar amigos, que era totalmente contra a política do MySpace. Eu procurava, digamos, as amigas de uma *it girl* e adicionava apenas garotas de uma certa faixa etária em determinadas cidades. A cada dez novas amigas, eu tinha que digitar o código CAPTCHA para provar que eu era uma pessoa real e não um computador enviando *spams*. Na verdade, eu era um pouco culpada por ser os dois. Quando eu sugava amigos o suficiente de uma revista ou músico ou marca ou *it girl*, passava a outro. A Coelhinha Triste e eu ficávamos na região, digitando códigos CAPTCHA e vendo a nossa contagem de amigos subir à medida que as garotas iam aceitando. Eu logo tinha dezenas de milhares de amigas no MySpace, o qual eu usava para direcionar as pessoas à loja no eBay. Eu fazia um boletim no MySpace e um *post* no blogue para cada leilão que começava na Nasty Gal Vintage. Eu não

percebia na época, mas o que eu estava fazendo incluía duas técnicas para administrar um negócio bem-sucedido: identificando o público-alvo e sabendo como fazer *marketing* de graça.

Eu também respondia a cada comentário que qualquer pessoa deixasse na minha página. Simplesmente parecia ser educado. Muitas empresas estavam gastando milhões de dólares na tentativa de usar as mídias sociais e eu só segui os meus instintos e tratei as clientes como se fossem minhas amigas. Mesmo sem nenhum gerente me observando para me dar uma estrela pelo empenho, era importante me esforçar ao máximo. Quem se importa se uma árvore cai na floresta e ninguém ouve? Ainda assim, a árvore cai. Se você acredita que o que está fazendo terá resultados positivos, terá — mesmo que não seja imediatamente óbvio. Quando você mantém no trabalho o mesmo padrão que mantém como amiga, namorada, estudante ou qualquer outra coisa, a recompensa vem.

Toda semana, um dia inteiro era para tirar fotos na entrada da garagem, com a porta azul como pano de fundo. A noite anterior era dedicada à seleção de uma mistura interessante de peças *vintage*, cuidando para que dois itens semelhantes jamais competissem um com o outro, para que eu fosse capaz de maximizar a potência de cada um. As modelos eram selecionadas via MySpace e eu pagava a elas com uma ida ao Burguer Road após a sessão de fotos. Como eu não era apenas a estilista, mas a fotógrafa também, desenvolvi um talento especial para abotoar roupas com uma das mãos, enquanto segurava a câmera com a outra.



Quando pagar as modelos com hambúrgueres não dava certo, eu mesma ia para a frente da câmera.

Eu produzia as modelos como se elas fossem garotas reais que tivessem aparecido numa sessão de fotos editorial. Com o meu toque, uma parca tamanho extragrande se transformava em Comme des Garçons e uma calça de esqui virava Balenciaga. A silhueta era sempre o elemento mais importante nas minhas fotos. Era crucial no eBay porque era o que se destacava quando clientes em potencial

davam *zoom* nas fotos minimizadas, parando menos de um microssegundo para pensar em cada item. E quanto mais eu prestava atenção em fotografia de moda, mais eu percebia que a silhueta é o que faz qualquer coisa dar certo. Se a silhueta é favorável, não importa se a pessoa que está usando não tem proporções de modelo de passarela.

Eu me lembro de estar fuçando uma loja de roupas *vintage* em São Francisco quando a vendedora confessou que buscava inspiração para se vestir antes de sair visitando a Nasty Gal Vintage. Comecei a perceber que, embora eu nunca tivesse tido a intenção, estava fornecendo às minhas clientes um serviço de orientação de estilo. Porque eu incluía cada peça de roupa numa produção dos pés à cabeça, do cabelo aos sapatos, mostrando também às meninas como se produzir. E ainda que dificilmente você me ouça defendendo a prestação de serviços gratuitos, essa percepção foi uma das mais profundas e bem-vindas que já tive com o negócio. Eu sempre soube que a Nasty Gal Vintage era mais do que só vender coisas, mas isso foi a prova: Na verdade, estávamos ajudando as meninas a montar um visual e a se sentirem ótimas antes de saírem de casa.

A primeira vez que eu quis fazer o papel de estilista, cedendo o controle a outro fotógrafo, fiz um amigo para a vida toda no processo. Quando descobri o *site* de Paul Trapani, ele já era um fotógrafo *freelance* bem-sucedido que fazia editoriais para revistas. Imaginei que as chances fossem muito baixas, mas o telefone dele estava no *site* e eu liguei. Fiquei chocada quando ele atendeu e disse que já tinha ouvido falar da Nasty Gal Vintage — àquela altura, eu era apenas uma garota num quarto com algumas dezenas de clientes doidas, muito longe de qualquer coisa que eu esperasse que

alguém como Paul tivesse ouvido falar. Além disso, ele estava disposto a trabalhar por permuta, para usar as fotos para o portfólio dele, se eu contratasse as modelos, encontrasse uma locação e produzisse tudo à perfeição.

Embora eu tivesse pessoas seguindo a loja com devoção no eBay e os meus leilões estivessem começando a fechar em preços cada vez mais altos, a Nasty Gal Vintage ainda era uma empresa de fundo de quintal. No entanto, quando a oferta de um hambúrguer de graça não era suficiente para convencer uma potencial modelo, a promessa de uma tarde divertida (e algumas fotos deslumbrantes dela) costumava ser. Recrutei Lisa, uma morena bonita de 1,65 m com olhos de gazela e lábios salientes, para ser a modelo, e seguimos para Port Costa. Port Costa é uma cidadezinha remota na East Bay que, para quem não conhece bem, poderia parecer que é ocupada somente por membros da gangue de motoqueiros Hell's Angels. Tem um bar chamado Warehouse com trezentos tipos de cerveja e um urso empalhado, o hotel de beira de estrada e só. Um antigo bordel foi convertido no hotel de beira de estrada, e cada quarto ainda tinha o nome das profissionais, como o quarto Bertha e o quarto Edna, e foi ali que fizemos as fotos. O pano de fundo era uma mistura de um incrível papel de parede floral antigo com sofás surrados dos anos 1980, e a luz era dura, com o *flash* da câmera suavizado pelo sol fraco filtrado pela janela. Eu até fiz uma ponta como modelo em algumas fotos, e nos divertimos demais.

Muita gente pressupõe que trabalhar em casa é como estar de férias, que você faz o que quer quando quer. Esse não era o meu caso. As demandas do eBay me prendiam aos horários mais rígidos que já enfrentei. Como os meus leilões eram cronometrados, as consequências de perder um prazo eram muito reais. O horário

nobre para os leilões começarem ao vivo era a noite de domingo. Se o meu começasse atrasado, isso significava que as minhas clientes, que provavelmente estavam esperando para agarrar o meu lote mais recente de preciosidades *vintage*, poderiam ficar decepcionadas e passar a fazer negócios com outro vendedor. Se eu demorasse demais para responder a uma indagação de uma cliente, ela poderia ficar impaciente e decidir fazer um lance em outra peça. Demorar para despachar pedidos poderia resultar em críticas negativas, e se eu não passasse e arrumasse todas as roupas na noite anterior a uma sessão de fotos, não haveria tempo para terminar tudo num único dia.



Uma foto que Paul tirou de Lisa e de mim, em 2007, na nossa primeira sessão de fotos da Nasty Gal em Port Costa.

Depois de tirar foto de tudo, eu me transformava numa máquina. Passava um dia inteiro editando imagens. Usuária amadora do Photoshop, eu apagava espinhas e corrigia fotos o mais rápido possível. Eu inventava sistemas para aumentar a minha eficiência sempre e em qualquer lugar. Eu fazia o upload de todas as minhas fotos por FTP e usava um *template* para as minhas listagens. Os meus dedos eram um turbilhão de tendinite, digitando HTML primitivos como um *hacker* de doze anos de idade. Quando eu escrevia as descrições de um produto, exaltava os detalhes. Incluía dicas de estilo nas peças, caso alguém estivesse pensando em fazer um lance num casaco impermeável estilo Betty White, mas não soubesse como combiná-lo – como a *rapper* inglesa M.I.A., por exemplo, fazia. Eu incluía todos os detalhes: medida de ombro a ombro, axila a axila, cintura, quadris, comprimento etc. Informava cada defeito e era sempre totalmente sincera quanto ao estado de todos os itens.

Os títulos de leilão no eBay são mais uma ciência que uma arte. Todos os títulos dos leilões começavam com “VTG”, de *vintage*, depois o resto era uma salada de palavras que misturava termos de busca com descrições de fato. “Babydoll” e “Peter Pan” estavam muito em alta em 2007, com “hippie” e “boho” aparecendo vez ou outra, e esses acabaram evoluindo para “arquitetônico” e “vanguarda”. Para ser sincera, fico feliz que tenha esquecido a maioria dessas palavras e a taxonomia que eu usava para organizá-las. Naquela época eu comia, dormia, bebia e imaginava termos de busca. Eu acordava com os lençóis e cobertores numa bagunça suada e emaranhada à minha volta, praticamente gritando “*Cocktail dress* de lantejola dos anos 80!” na escuridão.

Eu adorava despachar coisas. Fiquei com tanto TOC com os

Correios quanto havia ficado com o BLT do Subway. Eu era uma linha de montagem de uma garota só. Eu tinha uma caixa organizadora à direita, uma caixa organizadora à esquerda, e toda a minha parafernália de envio em cima da mesa.

Na caixa da direita ficavam todos os itens *vintage* que tinham acabado de ser vendidos e precisavam ser despachados. Eu pegava um item e inspecionava para ver se estava em boas condições. Fechava zíperes, abotoava e prendia ganchos, depois dobrava e colocava dentro de um saco de plástico transparente que eu fechava com um adesivo. Eu imprimia um recibo e um bilhete feito rapidamente no Photoshop, dizendo: "Obrigada por comprar na Nasty Gal! Esperamos que você ame sua nova peça tanto quanto nós!" — ainda que "nós" fosse apenas eu. Depois eu colocava numa caixa e metia uma etiqueta de envio. Só que nada era feito com desleixo — tinha muito orgulho do cuidado com que eu afixava essas etiquetas. Tinha que supor que a minha cliente fosse tão exigente e tão preocupada com estética quanto eu. De qualquer forma, a última coisa que eu queria era que ela pensasse que se tratava de uma única garota botando a mão na massa sozinha num quarto...

Aos vinte e três anos, a vida parecia surreal. Eu me lembro de uma ida típica a Los Angeles para compras, tomando cerveja no quintal de um amigo. Naquele momento, eu estava vendo os meus leilões fecharem, totalizando 2.500 dólares. Eu estava ganhando por semana um valor que jamais ganhara num mês nos meus empregos pagos por hora. Enquanto minha mãe me escrevia longos *e-mails* me implorando para voltar à faculdade comunitária, eu só precisava olhar para o meu saldo bancário crescente para achar que talvez, desta vez, ela estivesse enganada.

Às vezes, havia tanta procura pelo que eu estava vendendo que

acabava sendo chato. Eu vendi um vestido fluido, cor de marfim, de cintura baixa, coberto de contas prata e brancas, que parecia algo que as irmãs Olsen teriam usado no tapete vermelho. Durante meses após essa venda, recebi uma enxurrada de historinhas tristes de futuras noivas, me implorando para encontrar um vestido idêntico àquele para elas. Às vezes elas pareciam convencidas de que eu estava segurando as coisas, e mal sabiam que eu não era nenhuma colecionadora *vintage* e sim uma garota examinando araras de brechó, uma a uma, pacientemente.

Eu levava a sério cada item vendido, obcecada em garantir que as minhas clientes tivessem uma ótima experiência. Eu levei uma das jaquetas Chanel para a lavanderia enquanto ela estava sendo leiloada e conseguiram perder um dos botões super raros. Essa jaqueta significava 1.000 dólares em meu bolso, então procurei dentro, em volta e debaixo de todas as máquinas de lavar. Nada. Liguei para a Chanel de Beverly Hills e a pessoa que me atendeu disse para eu enviar um botão para Nova York, onde a Chanel de lá encontraria um igual no arquivo de peças *vintage* da empresa. Para fazer isso, eu teria que cortar mais um botão da jaqueta. Apavorante! Mas eu cortei e enviei, e o pessoal da Chanel identificou o botão como sendo de 1988, encontrou um igual e me enviou os dois. Paguei a uma costureira profissional para pôr os botões de volta e, ainda que a menina que comprou a jaqueta tenha tido que esperar uma semana a mais pela sua compra, ela ficou empolgadíssima quando a encomenda chegou. Eu dei um suspiro de alívio e devo ter comemorado tomando um Chai na Starbucks.

Você Não Pode se Sentar Conosco:

O Clique do eBay

Eu me afastei completamente de tudo por dois anos. Da hora em que eu acordava até a hora em que ia dormir, o eBay era o meu mundo. Para cada categoria no eBay, existe um fórum de vendedor. Eu não classificaria todas as pessoas que vendem produtos no eBay como empreendedores. (Algumas das mulheres que vendem *vintage* no eBay têm mascateado seus aventais dos anos 1940 por tempo demais.) Quando eu cheguei e comecei as guerras de lances em vestidos de poliéster, essas puristas não fizeram nada além de reclamar. Ficavam indignadas quando eu chamava de *vintage* peças dos anos 1980, argumentando que nada que tivesse sido feito após os anos 1960 poderia receber esse nome. Elas também não paravam de tirar sarro das minhas modelos: “Ela está fazendo a pose da bulimia de novo!” era o comentário favorito sobre qualquer foto em que a modelo estivesse levemente curvada com as mãos na cintura, naquela pose que virou ícone no mundo da moda.

Vender *vintage* é como vender drogas — você nunca revela a sua fonte. É natural que os vendedores sejam ultracompetitivos. Eu, por exemplo, sou movida a competição. Mas o eBay me ensinou que algumas pessoas preferem competir de formas que eu nunca havia imaginado. Enquanto eu estava ocupada em tirar fotos, editar e abrir os meus leilões, as adversárias sorrateiras “trollavam” os itens da minha lista à procura de coisas para denunciarem. Por exemplo, era contra a política do eBay postar *links* para outros sites, redes sociais etc., nas postagens. No entanto, era uma prática comum entre vendedores postar o *link* para a sua página do MySpace — quase todo mundo fazia. Ainda assim, era um saco quando você era pego. Bastava uma vendedora ardilosa com muito tempo livre para

denunciar todos os meus leilões e *bum* , todo o meu trabalho pesado de uma semana inteira simplesmente desaparecia. Eu tinha de refazer tudo manualmente, perdendo um dia inteiro de uma semana já lotada.

Fiquei “amiga virtual” de algumas outras vendedoras, mas, no geral, o ambiente era muito traiçoeiro. Começar no eBay foi, na verdade, uma ótima maneira de me preparar para o mundo implacável dos negócios. A Nasty Gal Vintage apareceu, disparando as suas armas, saída do nada, e num instante era uma das lojas mais bem-sucedidas da sua categoria. O que me fez ter êxito não era necessariamente o que eu vendia, mas como eu vendia. A fotografia e a produção de moda nem eram tão profissionais assim — geralmente era eu formando uma equipe de uma garota só na entrada da garagem — mas ainda estavam muito à frente da concorrência. Em vez de passar o meu tempo “trollando” os fóruns, obcecada com o que as outras vendedoras estavam fazendo, eu me concentrava em tornar a minha loja o mais excepcional possível. As minhas clientes reconheciam — estavam dispostas a pagar mais na Nasty Gal Vintage do que em outras lojas. É claro que isso não teve aprovação geral por muito tempo. Muitas vendedoras ficavam aborrecidas com o fato de que as minhas coisas estavam sendo vendidas por preço altos, então os fóruns decidiram, de forma coletiva, que a única explicação para as minhas vendas elevadas era que eu estava forjando lances para alterar o resultado, ou seja, usando uma conta falsa para dar lances no meu próprio leilão para forçar o aumento dos preços. Eu continuei fazendo as minhas coisas sem me preocupar. A Nasty Gal Vintage estava crescendo a cada dia e eu estava me matando de trabalhar para continuar assim, por isso jamais iria perder horas preciosas me envolvendo em bate-bocas de

Internet. Parecia uma perda de tempo inútil, mas logo se tornou irritante demais para ignorar.

Opa, Sou Eu: A Saga do Vestido Melindrosa Roxo

Perto do fim da minha permanência no eBay, no início de 2008, comprei um vestido de melindrosa que devia ter sido uma fantasia em algum momento. Era de poliéster roxo e eu fiz uma produção para fazer dele um lindo vestido de sair. Foi vendido por 400 dólares e a menina que o comprou, por acaso, era outra vendedora de roupas *vintage* do eBay, que usou o vestido na sua festa de despedida de solteira em Las Vegas.

Mas os fóruns no eBay pegaram fogo. As *trolls* alegaram que eu e ela estávamos mancomunadas, fazendo lances para coisas umas das outras para fazer os preços subirem e que o meu vestido nem sequer era *vintage*. Eu nunca havia afirmado que o meu vestido era da época das melindrosas, e se a menina que comprou não estivesse satisfeita com ele, eu teria ficado contente em aceitar a devolução — mas ela adorou o vestido e sentiu que recebeu por aquilo que pagou.

Quando a célebre blogueira de moda Susie Bubble escreveu sobre a Nasty Gal Vintage em 2008, a área de comentários se transformou numa hostil briga de mulheres, em grande parte relacionada com o que uma das pessoas chamou de “a saga do vestido melindrosa roxo”. Algumas pessoas estavam me defendendo, outras deixavam comentários dizendo que eu tinha “subido ao topo da montanha do eBay baseada em FALSIDADES e MENTIRAS”. Por fim, Susie ficou

tão frustrada que interveio. “Não posso saber tudo e, francamente... às vezes eu simplesmente não quero saber..”, ela escreveu. Eu não entrei na discussão, fiquei na minha, dando o melhor de mim como sempre fiz.

Nessa época eu já estava planejando sair do eBay porque o negócio estava crescendo muito rápido e eu estava pronta para dar o próximo passo. Com a Nasty Gal Vintage, eu finalmente encontrei algo em que eu era boa e que me mantinha empenhada. Eu estava começando a ver que ela tinha um potencial muito além do que qualquer coisa que eu jamais tivesse imaginado e, para realizar esse potencial, eu teria que montar uma empresa. No entanto, isso não tornou toda aquela falação nem um pouco mais fácil de aceitar. O eBay era o meu mundo e eu admirava muitas daquelas vendedoras. Seja como for, o eBay fez a escolha por mim. A minha conta foi suspensa bem quando eu estava prestes a lançar meu *site*. O motivo? Fazer o que eu fazia de melhor — conseguir *marketing* de graça. Eu havia deixado para as minhas clientes a URL do meu futuro *site* na área de *feedback*.

Chega de Leilão

Finalmente, depois de um ano e meio, eu havia crescido e não cabia mais no galpão. Transferi o negócio para um loft de 90 m² num estaleiro em Benicia, Califórnia — ainda mais longe de todos os meus amigos na cidade. Comprei a URL nastygalvintage.com porque na época nastygal.com ainda estava registrada por um *site* de pornografia. Eu recrutei o meu amigo do ensino médio, Cody, que era programador. Fiz o *design* gráfico e ele fez a programação.

Escolhemos a plataforma de comércio eletrônico juntos e ele a fez funcionar. Foi o primeiro e último *site* que eu criei.

Quando você sai do eBay, não dá para levar as informações das clientes. Eu não tinha os *e-mails* delas, mas podia lançar mão dos meus sessenta mil amigos no MySpace. Quando o *site* da Nasty Gal Vintage foi lançado no dia 13 de junho de 2008, todos os produtos se esgotaram no primeiro dia. A estilista de Kelly Ripa ligou e perguntou se eu tinha mais uma daquelas jaquetas *vintage*, mas no tamanho PP. Hum... não, eu não tinha.

Logo em seguida, contratei minha primeira funcionária, Christina Ferrucci. No primeiro ano, paguei a ela mais do que eu estava pagando a mim mesma. Ela fez uma contraproposta pedindo 16 dólares por hora em vez dos 14 oferecidos — um valor que eu jamais havia recebido — e, no fundo, eu estava preocupada se teria tanto trabalho para ela. Mas valia a pena pagar essa quantia a ela, até mais, e, além disso, ela teve bastante trabalho. Na sua segunda semana no emprego, ela passou tão mal no caminho de casa para o trabalho que vomitou no carro enquanto dirigia, mas, mesmo assim, foi trabalhar. Ela entrou, embalou um monte de pedidos, foi ao correio, despachou, depois voltou para casa e foi repousar na cama. Christina está comigo até hoje e agora é a diretora de compras da Nasty Gal. Se os negócios são uma guerra, sempre acho que esse é o tipo de GIRLBOSS que eu quero ao meu lado nas trincheiras.

Depois de mais de dois anos vendendo exclusivamente *vintage*, eu queria dar mais à nossa cliente das coisas que ela queria. Já estávamos boas em selecionar peças *vintage* editoriais e ultramemoráveis para ela, então por que não selecionar coisas novas também? Eu estava ficando cansada do peso do *vintage* — produtos esgotando toda semana, sem nenhuma perspectiva de férias à vista.

Seis meses depois de lançar o *site*, Christina e eu fomos ao nosso primeiro *trade show* em Las Vegas. Ninguém tinha ouvido falar de nós e nós nunca tínhamos feito isso antes. Eu fui à cabine de Jeffrey Campbell, sabendo que era uma marca com a qual queríamos trabalhar. Recebi um não de imediato. Uma coisa que você deve saber sobre mim é que quando ouço não, eu raramente escuto. É preciso ter um tipo especial de teimosia para ser bem-sucedida como empreendedora. E, seja como for, você não recebe o que não pede. Eu voltei determinada, abri o meu *smartphone* e mostrei a Jeffrey o que ele estava perdendo na *nastygalvintage.com*. Pouco depois, éramos a mais nova loja *online* de Jeffrey Campbell e até hoje somos uma de suas maiores clientes. Também fui falar com Sam Edelman e, quando ficaram relutantes, mostrei o *site* e prometi que tornaríamos a marca deles *cool*. Tornamos e, logo em seguida, vendemos 75.000 dólares de suas botas Zoe.

Começamos devagar. Compramos algumas coisas de uma marca chamada Rojas. Eu lembro muito bem. A nossa primeira entrega foi um vestido trapézio xadrez, vermelho e preto, com gola de camisa e frente abotoada. Eu fotografei o vestido em Nida, a minha modelo que é uma garota dos sonhos tailandesa e que havia sido a estrela da loja no eBay. Refugiada de Nova Orleans, ela era apenas uma menina de dezesseis anos quando começou a trabalhar para mim (eu a encontrei no MySpace, como era de se esperar), e acabou se formando no ensino médio sem parar de receber pagamentos em hambúrgueres e notas de 20 dólares. O vestido esgotou e fizemos mais um pedido.

Começamos comprando lotes de seis, experimentando para ver o que vendia e o que não vendia. Se vendesse, aprendíamos. Se não vendesse, aprendíamos. E continuamos aprendendo. As seis

unidades se transformaram em doze, doze viraram vinte e quatro e o nosso negócio, antes exclusivamente *vintage*, tornou-se um destino *online* onde as garotas mais descoladas poderiam encontrar não apenas *vintage*, mas pequenos estilistas a bons preços, com peças confeccionadas de forma inédita. A Nasty Gal era o segredo mais bem guardado das nossas clientes, mas a novidade se espalhou — e seguimos crescendo. Às vezes, Christina e eu ficávamos confusas e perguntávamos uma à outra onde estava determinado item no *site*, já que o mesmo havia desaparecido repentinamente da loja virtual. Nessas ocasiões, passávamos alguns minutos tentando entender a falha no sistema e acabávamos descobrindo que, na verdade, o item esgotara quase imediatamente.

Embora esses termos sejam todos muito familiares para mim agora, na época eu não sabia o que significava “pesquisa de mercado” e “venda direta ao consumidor”, nem que as minhas clientes constituíam uma “demografia”. Eu só sabia que falar com as garotas que compravam de mim era importante e sempre tinha sido. Quando o MySpace começou o seu declínio rumo a se tornar um projeto pessoal de Justin Timberlake, eu, junto com as minhas clientes, migramos para outras redes sociais e mantivemos o bate-papo 24 horas por dia, 7 dias por semana. Eu me fortalecia com isso. As minhas clientes me diziam o que elas queriam e eu sempre soube que, se eu as escutasse, nós todas nos sairíamos bem. Mas nos saímos melhor do que bem. Juntas, éramos incrivelmente fantásticas.

Um ano depois da mudança para o estaleiro, a Nasty Gal já estava grande demais para o espaço. A empresa mudou-se para a rua Gilman, em Berkeley — a uma quadra da lendária boate punk —, para uma boutique com vitrine ao lado de uma loja de pianos. Os

nossos 90 m² se transformaram em 160 m² e tínhamos o nosso próprio estacionamento. Maravilha! Ali, contratamos a nossa primeira equipe: alguém para despachar os pedidos e alguém para escrever a descrição dos produtos. Liguei para o meu velho amigo Paul, na esperança de que ele se juntasse a nós num esquema de meio período e fosse o nosso primeiro fotógrafo na nossa loja/depósito. Paul, sempre a fim de aventura, aceitou.

Depois de Paul veio Stacey, minha amiga havia vários anos, que até então estava fazendo bicos na boutique da Christian Dior em São Francisco. Ela tinha um gosto impecável e um visual icônico: uma beleza magra com uma juba de cabelos escuros derramando sobre maçãs do rosto salientes. Treinei Stacey com as dicas de produção e os truques da Nasty Gal, e, de bônus, ela ainda havia sido maquiadora na Chanel. Ela, junto com o nosso estagiário, Nick, escovavam, passavam *blush* e *gloss*, abotoavam, fechavam zíperes, e espalhavam pó facial. Eu me concentrava nas compras, nas redes sociais e na direção do negócio; Cristina administrava a nossa pequena equipe. Enquanto muitas pessoas ficariam felizes com um negócio pequeno de administração simples, não havia nada de simples nisso. Com a empresa crescendo a cada minuto, tínhamos uma necessidade constante de mais tudo — mais gente, inventários e espaço, para começar.

Em breves oito meses, estávamos maiores que a nossa loja em Berkeley. Precisávamos de um depósito adequado, e encontrei um na cidade vizinha de Emeryville, a famosa sede da Pixar. Eu nunca pensei que algum dia estaria ocupando um espaço de 700 m². Eu nunca havia trabalhado num depósito e nunca havia negociado uma locação tão cara. Eu estava animada e aterrorizada, e sabia que precisava de mais ajuda do que estava tendo. O “doce problema” —

de esgotar todas as peças *vintage* mais rápido do que conseguíamos acompanhar — tinha começado a acontecer com as coisas dos estilistas também, que a essa altura superava o *vintage* em volume de venda. Estávamos crescendo 700% em relação ao ano anterior, que é algo quase inédito no setor de varejo. Os *e-mails* de clientes chegavam mais rápido do que a nossa capacidade de responder. Os pedidos eram empacotados com um prazer fervoroso e o meu fiel Volvo 87 e eu nos arrastávamos para Los Angeles toda semana para comprar, comprar, comprar feito loucos.



Nosso primeiro logo e o meu primeiro cartão de visitas.

Eu havia começado a trabalhar com um consultor, Dana Fried, que (adivinha!) encontrei na Internet. Ele havia sido COO e CFO[4] da loja de sapatos Taryn Rose e tinha muita experiência em administração de empresas. Dana e eu concluimos que eu precisava de um executivo para administrar a essência do negócio: operacional, finanças e recursos humanos. Redigimos uma descrição de emprego para diretor de operações, mas o que acabei

conseguindo foi alguém que era muito mais que isso. Contratamos alguém que ajudaria a dar forma ao futuro da Nasty Gal.

Pessoas com a experiência de Frank não costumam solicitar emprego. Fiquei chocada ao receber o currículo de alguém que tinha vinte anos de experiência em operações na Lands' End e que havia sido COO da área *online* e de catálogos da Nordstrom. Mas Frank sabia que a Nasty Gal estava cheia de fúria e também compreendia que esse tipo de diversão é difícil de encontrar. Frank tinha muitas soluções. Ele me falou de uma coisa chamada organograma, uma ferramenta que as empresas usam para mapear a estrutura e a hierarquia das equipes. Depois ele me falou dos "departamentos". Era como se estivéssemos inventando a roda! Primeiro veio um diretor de recursos humanos, depois alguém para a controladoria. Em seguida, um gerente de atendimento ao cliente, um controlador de estoque e um gerente operacional. Contratamos um cara de TI. Contratamos compradores assistentes e eu passei a ter uma assistente. Separamos envio e recebimento e criamos um departamento de devoluções. Cody entrou para a equipe em tempo integral e se tornou o nosso gerente de comércio eletrônico. Ligamos os telefones pela primeira vez e ficamos com linhas múltiplas e fones com microfones — tão oficial! Nossas clientes não precisavam mais mandar *e-mail* para entrar em contato conosco — podiam simplesmente ligar. Sejam bem-vindas, clientes!

Enquanto planejávamos e criávamos estratégias, eu era uma esponja, absorvendo tudo. À medida que o negócio crescia, eu crescia, e a ambiguidade que antes me aterrorizava transformou-se em algo que me fortalecia. Eu ainda tinha TDA, mas descobri que dirigir a minha própria empresa significava que todo santo dia, se não toda hora, havia algum novo desafio para enfrentar, um novo

problema a resolver e não havia tempo para se demorar em nada, muito menos ficar entediada. Conseguimos vender, pela primeira vez, 100 mil dólares em um dia, e eu decidi celebrar: aluguei um pula-pula em forma de cavalo e mandei montar no depósito. Enviar *e-mails* , pula, pula, pula. Despachar pedidos, pula, pula, pula... Foi basicamente o melhor dia de todos.

Para a surpresa de todo mundo, menos a minha, o depósito de Emeryville ficou pequeno em apenas um ano. A essa altura, eu já estava me acostumando com o crescimento. Isso não tornava as coisas nem um pouco mais fáceis, mas pelo menos eu podia me preparar, ainda que brevemente. Parei de escutar o pessoal experiente — até Dana — porque nem eles conheciam a magnitude de crescimento que estávamos tendo. No outono de 2010, comecei novamente a busca por mais espaço. Eu estava ficando cansada das minhas viagens mensais, às vezes semanais, a Los Angeles, onde eu dormia tantas vezes no sofá da minha amiga Kate que comecei a ficar preocupada em estar abusando da boa vontade dela. Quase todos os *showrooms* e estilistas com quem trabalhávamos ficavam lá. Também voava para LA para escolher modelos fotográficas que depois trazíamos de avião para tirar fotos conosco. Eu sabia que queria criar e fabricar os nossos próprios produtos e que a Bay Area era uma imensidão de talentos criativos que simplesmente não se encaixavam conosco. Com marcas tão conservadoras como a Gap, Macy's e Banana Republic como vizinhas, contratar pessoas era quase impossível. Por isso, tomei a decisão de mudar a empresa para Los Angeles.

Dois meses depois, implantei a mudança. Perguntei a treze membros da equipe se poderiam mudar de cidade e todos, com a exceção de um, respondeu que sim. Três anos e meio depois, ainda

estão quase todos aqui em Los Angeles, crescendo junto comigo, em uma equipe, agora, com cerca de trezentos e cinquenta funcionários.

PERFIL DE UMA #GIRLBOSS:

Christina Ferrucci, Diretora de Compras da Nasty Gal

Eu consegui me formar na faculdade trabalhando numa loja em São Francisco e foi lá que percebi que eu levava jeito pra selecionar roupas. Depois de formada, pensei, entre outras coisas, em ter um blogue sobre moda e encontrei um *post* na Craigslist oferecendo uma vaga de assistente numa loja chamada Nasty Gal. Eu nunca tinha ouvido falar da marca e, na época, meu guarda-roupa era composto por saldos da Goodwill da Haight Street, mas gostei do fato de que a loja era de roupas *vintage* e se expressava de uma forma que não era familiar, porém autêntica. Eu estava completamente sem grana e não tinha muita certeza do que queria fazer, e ser assistente parecia ser algo temporário, que eu poderia interromper a qualquer momento. Cinco anos depois, ainda estou aqui. Eu não comecei uma carreira de acordo com um plano, escolhi seguir aquilo em que eu era boa e que me interessava.

No início, a Nasty Gal era um “espetáculo” de uma mulher só, funcionando numa pequena quitinete. Foi impressionante ver Sophia dar o salto de estar atrás das câmeras produzindo as fotos de uma calça, e passar a criar o *design* gráfico de *e-mails* — a

energia dela era contagiante. Sophia era muito ligada às clientes e se mantinha num alto patamar para mantê-las envolvidas e satisfeitas. Ela punha muita pressão em si mesma e eu também fazia o mesmo comigo. Após algumas semanas na Nasty Gal, eu fazia parte do que rapidamente se tornou um “espetáculo” de duas mulheres.

Sophia e eu fomos aprendendo sobre o negócio à medida que seguíamos em frente, e a maior parte do aprendizado se deu por tentativa e erro. Se um estilo dava muito certo, tomávamos nota e tentávamos reproduzir o sucesso. Se um estilo era ruim, estava acabado para nós. Diretrizes muito simples, mas manter a simplicidade das coisas sempre esteve no DNA da Nasty Gal. Andar pela nossa primeira feira de negócios e dizer o nome Nasty Gal foi uma experiência inesquecível e uma lição de vida sobre o poder da persistência. Sempre dizíamos o nome pelo menos duas vezes porque todo mundo pedia para repetirmos. Em seguida, depois de um sorriso vago ou uma piada leve, Sophia pegava o *smartphone* e mostrava a eles que se tratava de um *site* de verdade e que era lindo. Cometemos muitos erros naquela feira em relação ao que pensávamos que as clientes queriam e o que combinava com a marca. Em última análise, aprendemos mais do que teríamos aprendido se não tivéssemos corrido aqueles riscos e até hoje eu transmito aquelas experiências à nossa equipe de compras. Eu aprendi a tomar rapidamente decisões que moldam o futuro de forma positiva. Um talento com o qual eu sempre contribuo é a minha habilidade de “insultar” as roupas. Por exemplo, “as cores dessa calça parecem de jaleco de hospital” ou “o modelo desse vestido parece com uma roupa de bebê”. Essa habilidade me ajudou bastante e provavelmente livrou a cliente de

escolhas questionáveis. Olhar para o produto ainda é a minha parte favorita. Eu quero fazer parte da criação da melhor experiência de compra da nossa cliente e sinto que a Nasty Gal tem a capacidade de fazer isso melhor do que qualquer pessoa já fez antes.

Fazer parte do sucesso da Nasty Gal tem sido surpreendente, empolgante e completamente insano algumas vezes. Como primeira funcionária, eu desempenhei muitos papéis diferentes (em geral ao mesmo tempo). Desde cuidar do suporte ao cliente, passando pelo RH para novos contratados, ser compradora, tomar conta do pós-venda ou até gerente de um departamento de remessa cheio de homens — o que você imagina, eu já fiz. Agora, como diretora de compras, posso dizer que esta carreira tem sido estranha, mas gratificante. Quando respondi àquele anúncio na Craigslist, eu me deparei com algo que acontece uma vez na vida. Não foi puro acaso.

***“Existem oportunidades
secretas escondidas
dentro de cada fracasso.”***



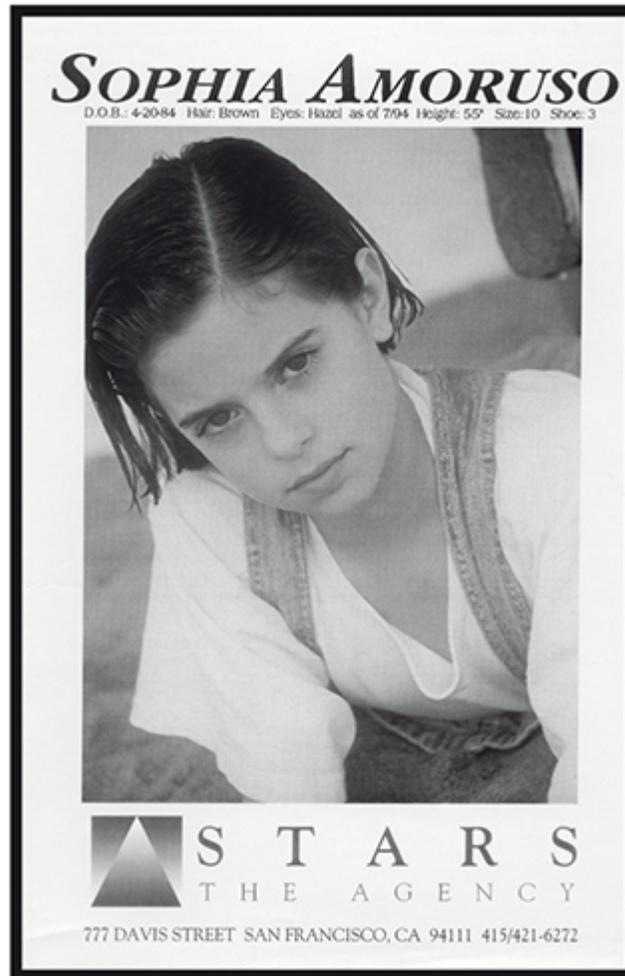
Todas as ações são criativas

3

Empregos Sofríveis Salvaram Minha Vida

É através dos enganos que se acha
o caminho correto.

— *Austin Osman Spare*



A única coisa boa de ser modelo quando criança foi poder faltar à escola.

Acho que devo ter batido algum recorde de "Empregos Mais Horríveis Antes de Se Completar Dezoito Anos". Ou, se não isso, eu ganharia o "Prêmio de Empregos Mais Horríveis que Duraram Duas Semanas ou Menos". Quando criança, eu experimentava trabalhos: barraca de limonada, entrega de jornais, babá e um breve período como modelo infantil que terminou quando eu não consegui me entusiasmar para ficar pulando e gritando "Pizza, pizza!" numa seleção para o Little Caesars. Os meus anos de ensino médio foram como flertes rápidos, só que para empregos. Talvez nenhum desses

empregos horríveis tenha realmente salvado a minha vida, mas eu acredito que a minha variedade de fracassos curtos ou, como prefiro chamá-la, a minha promiscuidade em empregos, tornou-me uma jovem adulta experiente. Quando a sua capacidade de manter a atenção é do tamanho de um cílio, é fácil perceber do que você gosta e do que não gosta. Eu geralmente tenho que jogar uma tonelada de cocô na parede até saber o que fica grudado (não estou falando de forma literal, por favor). Para o azar de todos os empregadores que deixei para trás, valeu muito à pena.



Evidência do pior momento da infância, também conhecido como escola católica.

Antes de começar a romaria pelos meus empregos sofríveis, eu frequentei dez escolas em doze anos de educação formal. Porque nos mudamos, porque a nossa situação financeira mudou, porque eu odiava a escola. Quando eu estava no terceiro ano, os meus pais não sabiam mais o que fazer comigo — eu arranjei confusão por estar fazendo algo “fora da tarefa”, isto é, lendo um dicionário no fundo da sala de aula. Algum milagre me qualificou para entrar num programa de alunos que aprendem rápido, no terceiro ano, o que acabou sendo uma piada — líamos jornais no chão o dia inteiro e a minha professora “não acreditava em matemática”. Ficou óbvio que essa não era a solução, então fui matriculada numa escola católica. E, adivinha? Isso também não deu certo!

Não importava para onde eu ia, eu não me ajustava (e geralmente conduzia as coisas com um humor escatológico, o que não me ajudou a fazer amigos). Eu me dava tão bem com as crianças descoladas quanto com os *nerds*. Esse espírito de turismo forçado junto com os meus mecanismos de sobrevivência rapidamente adquiridos acabaram também facilitando a mudança de um emprego a outro. Por sorte, a economia estava em boas condições quando comecei a trabalhar aos quinze anos, o que me permitia conseguir um emprego, pedir demissão e ser contratada de novo com muita facilidade. Eu nunca ficava decepcionada quando um emprego não dava certo, uma vez que eu já vivera uma vida inteira me sentindo tão descolada que já desistira de esperar que qualquer coisa, lugar, pessoa ou trabalho pudesse ser a minha vocação.

Desventuras na Promiscuidade com Empregos

Eu posso não ter ido aonde eu pretendia ir, mas acho que acabei onde precisava estar.

— *Douglas Adams*

Essa dificuldade em “me relacionar” durou toda a minha juventude. No ensino médio, toda vez que eu ouvia o sinal tocar, dizia a mim mesma que a minha vida havia acabado antes mesmo de começar. Quando você está almoçando com o seu professor de história superliberal em vez de estar com amigos, você sabe que está na hora de ir embora. Consegui convencer os meus pais de me deixarem estudar em casa durante a última parte do segundo ano. Eu tinha uma professora que ia à minha casa uma vez por mês para passar tarefas, mas a maior parte do tempo eu passava trabalhando. Havia um Subway perto de casa, então fui até lá, preenchi uma solicitação de emprego e me tornei uma Artista do Sanduíche. Eu usava a camisa polo verde e a viseira com orgulho, trabalhando no turno da manhã e na correria do almoço, apesar de ainda não saber o que era a correria do almoço.

Parte do meu trabalho era usar luvas e massagear a maionese para dentro do atum. *Sexy!* Eu tacava o atum numa tigela e derramava dois litros de maionese, vestia as luvas e ia massageando com as mãos. Outra tarefa favorita era desfiar kani-kama, que chegava numa esburacada tábua gigante.

Eu nem me lembro por que pedi demissão, mas o emprego seguinte foi numa livraria Borders. Eu gostava muito desse trabalho. Na época, *Quem Mexeu no Meu Queijo?* era o livro que todo mundo ia procurar. Eu não sabia sobre o que era e ainda não sei. Infelizmente, meu trabalho na Borders não envolvia maionese nem luvas de borracha, mas trabalhar no setor de informações foi um

grande passo, uma vez que eu podia usar o cérebro.

A Borders dava um programa de treinamento bastante abrangente para os funcionários, o qual, apesar das minhas inclinações anticorporativas nesse ponto da minha vida, eu considerei muito valioso e ainda considero. Por exemplo, eles me ensinaram a dizer "sim" em vez de "claro", e "vou verificar" em vez de "não sei" quando estivesse ajudando os clientes. Uma dica muito importante para atendimento ao cliente: simplesmente peça desculpa às pessoas. Mesmo que a culpa não seja sua, elas estão decepcionadas com a empresa para a qual você trabalha e é o seu trabalho ser simpática com elas. Ainda que você possa estar recebendo um salário mínimo, para o cliente você é o rosto da empresa como um todo. Esse é o tipo de responsabilidade que faz com que as pessoas recebam aumentos, promoções e que construam carreiras.

Na adolescência e com vinte e poucos anos, eu achava que nunca fosse aceitar o capitalismo, muito menos que seria uma defensora pública dele. Eu tinha certeza de que viveria tentando fazer carreira como fotógrafa, que me sustentaria com determinados empregos por pura necessidade, não porque quisesse. Não sou mais tão cínica assim. Descobri que o normal é que as grandes empresas forneçam o modelo padrão para que os funcionários planejem um caminho para si mesmos e continuem se desenvolvendo em suas respectivas áreas, assim como em suas habilidades administrativas. Hoje, na Nasty Gal, temos uma coisinha chamada "Nossa Filosofia" que permeia o escritório. Contratamos uma equipe de Recursos Humanos incrível que garante que as nossas práticas sejam justas e que estejamos cuidando bem dos nossos funcionários. Antes da Nasty Gal, eu mal sabia o que significava a sigla RH (Fator Rh?), e uma filosofia de empresa era algo que me fazia revirar os olhos. Mas

quando uma empresa está numa trajetória tão louca como a da Nasty Gal, e se torna tão grande quanto a Nasty Gal, essas coisas são mais do que apenas jargão corporativo — são fundamentais para uma cultura de empresa positiva.

Minha passagem pela Borders, embora eu gostasse de lá, durou apenas seis meses; depois disso, pratiquei mais promiscuidade de empregos em um *shopping outlet*, em duas sapatarias diferentes (ambas especializadas em sapatos ortopédicos) e em outra livraria. Depois trabalhei numa lavanderia, onde ficava sozinha, nos fundos, esfregando manchas na gola de camisas masculinas e separando-as por nível de engomagem.



O fato de ter pedido demissão da Borders não diminui de forma alguma o quanto aprendi por lá.

Trabalhei num restaurante por mais ou menos um dia, e esse eu realmente odiei. Eu não era exatamente uma pessoa que gostava de gente e trabalhar em restaurante é isso: gente, gente o tempo todo. Eu pensei: se eu for ganhar o mesmo salário, independentemente do que faça, o que eu deveria escolher? Ser uma atendente desajeitada (só digo isso porque eu era muito estabanada), ficar

estressada com leite derramado ou passar o dia sentada numa loja Dexter pouco iluminada? Eu preferia trabalhar na Dexter e ler um livro. Ainda que eu sempre tenha trabalhado duro quando era empregada, todos esses empregos demandavam somente 15% do meu cérebro (no máximo) e todos os empregos que eu adorava acabavam se tornando tediosos. Parecia um pouco com o filme *Feitiço do Tempo* — todo dia era o mesmo, não importava o quanto eu havia feito no dia anterior. E sem Bill Murray? Não, obrigada. A essa altura da minha romaria de empregos sofríveis, eu ainda não havia colhido o que plantara e essa, acabei aprendendo, é a única maneira de me manter envolvida.

Combata o Tédio

Ser imune ao tédio... É a chave da vida moderna. Se você não se deixar vencer pelo tédio, não existe nada, literalmente, que você não possa conquistar.

— *David Foster Wallace*

Essa foi a fase da minha vida em que eu escolhia empregos por serem muito fáceis. No último emprego que tive antes da Nasty Gal, eu era recepcionista da Academia de Artes da Universidade de São Francisco. Eu praticamente não fazia nada e essa foi a única razão pela qual me candidatei ao emprego. Não me importava, apenas queria garantir o meu sustento. Eu desejava ser uma versão barata de um segurança, ficar de bobeira no MySpace e de vez em quando gritar: "Ei, você precisa digitar seu código de entrada!" Assim que o meu turno começava, eu estava esperando que terminasse. Hoje eu

percebo como isso soa patético, e quer saber? Era patético. Fico triste de lembrar o quanto eu era apática. Espero que eu tenha cometido alguns desses erros para que você, querida #GIRLBOSS trabalhadora em formação, não precise cometê-los.

O que sei hoje é que nada é universalmente tedioso — o que é chato para você poderá ser totalmente estimulante para outra pessoa. Se você está entediada e odiando algo, esse é um grande sinal de que você muito provavelmente apenas está no lugar errado. Existem pessoas que simplesmente odeiam trabalhar e ponto, não importa que tipo de trabalho. Este livro não é para essas pessoas. A menos que você tenha nascido filha de um milionário, trabalhar é algo que todos temos que fazer. Então que seja algo que você goste, porque o tédio não é o estado natural de uma #GIRLBOSS. De jeito nenhum.

A menos que você seja movida por um volume de rancor sobrenatural, é impossível ser bem-sucedida fazendo algo que você claramente odeie. Eu, pessoalmente, sou horrível em relações públicas. Existe toda uma arte no trabalho do RP que tem a ver com ser de um jeito para cada caso e dizer a coisa certa na hora certa, algo que eu nunca dominei. Um bom relações públicas precisa ser capaz de vender sem deixar de ser autêntico e de formar relacionamentos. Kaitlyn, a diretora de RP da Nasty Gal, ama o seu trabalho e é ótima nele. Ela é extrovertida e adora gente, então trabalha ainda melhor em contato constante com todo mundo o tempo todo. Eu me refiro, brincando, ao lado financeiro do negócio como “a parte chata”, mas só porque é chato para mim. O nosso CFO adora examinar gráficos, planilhas e todo tipo de acrônimo que eu só estou começando a entender. Isso é fantástico porque se não houvesse gente que achasse finanças e logística internacional

fascinantes, nenhum de nós na Nasty Gal teria um emprego.

Minha maior fraqueza como empregada (e também como amiga) era a minha incurável incapacidade de ser pontual. Talvez o tempo seja a única coisa no mundo que eu não consiga negociar, não importa o quanto eu me esforce. Isso me persegue até hoje. Sempre me chateou o fato de ter que tirar vinte minutos da minha vida pessoal para chegar ao trabalho, considerando que esses vinte minutos não eram pagos. Para ficar com os últimos minutinhos da "minha" vida para mim (uma vez que eu sentia que eu era deles durante o expediente), eu saía para trabalhar o mais tarde possível, garantindo assim que eu chegasse quase sempre atrasada. Às vezes se atrasar é inevitável (também conhecido como "deu merda"), mas chegar atrasado de forma repetida e previsível é uma forma maravilhosa de dizer ao seu chefe que você simplesmente não se importa com o seu trabalho. Ninguém quer contratar ou manter empregado alguém que claramente não está se importando.



Usando o meu amor por fotografia para explorar a natureza opressiva do tempo.

Finalmente encontrei um emprego numa loja de plantas hidropônicas. Nós dançávamos ao som de A Tribe Called Quest enquanto eu equilibrava os níveis de pH da água. Eu cuidava de uma bananeira gigante que ficava com as raízes presas em lava rochosa, lembrando cocô de coelho ampliado. Eu adorava esse emprego. Depois disso, fiz paisagismo, achando que seria um bom exercício estar ao ar livre, carregando mangueiras e um carrinho de mão por um complexo de escritórios. Isso durou cerca de duas semanas. Vai, pode rir e se perguntar o que eu tinha na cabeça, porque... sério, o que eu tinha na cabeça? Mas, não importava qual fosse o trabalho, o resultado geralmente era o mesmo — eu me entediava e pedia demissão.

No entanto, quando comecei a Nasty Gal, vi que eu gostava de trabalhar e que os desafios me estimulavam. Os dias passavam

numa felicidade sem início nem fim porque eu estava tão ocupada que nem olhava no relógio. Isso era muito diferente de não ter nada a fazer senão contar os minutos enquanto alguém que não era mais inteligente que eu estabelecia as oito horas do meu dia. Sempre tive problemas com regras, o que fez da Nasty Gal a única coisa que sou capaz de fazer.

O que todos esses empregos me ensinaram é que você tem que estar disposta a tolerar alguma merda que não gosta — pelo menos por algum tempo. Isso é o que a geração dos meus pais chamaria de “formação de caráter” e que eu prefiro chamar de “treinamento de #GIRLBOSS”. Eu não esperava amar nenhum desses empregos, mas aprendi muito porque trabalhava de verdade e passava a amar coisas que faziam parte deles. Admito que alguns se encontravam muito abaixo do nível de inteligência de qualquer pessoa, porém, mesmo assim, eu começava a trabalhar com uma atitude de aventura e experimentação. Em vez de ficar presa a como tudo funcionava, eu preferia ver aonde as coisas iam dar. Quando você se aproxima de tudo como se fosse um grande experimento divertido, não é nada de mais quando as coisas não dão certo. Se o plano muda, pode ser ainda melhor. Existem oportunidades secretas escondidas dentro de cada fracasso, nas quais eu vou me deter em outro capítulo, mas comece a procurar agora — elas estão em toda parte!

E os empregos sofríveis deram sentido aos bons. A maioria das pessoas não consegue o emprego dos sonhos logo de cara, o que significa que todos temos que começar em algum lugar. Você vai dar muito mais valor a uma carreira incrível quando se lembrar dos empregos não tão incríveis do passado e, melhor ainda, vai perceber que aprendeu alguma coisa com todos eles. O que eu fiz antes de

começar a Nasty Gal me deu uma perspectiva e uma diversidade de experiências, o que para mim foi tão importante quanto tudo que fiz depois desse começo. Levei um tempo para perceber isso, porém, porque eu queria uma experiência só com altos, sem baixos. Eu procurava algo que me pagasse para não fazer nada e ainda crescer na vida, e isso, minhas amigas, simplesmente não existe (a menos que você seja a Paris Hilton, que eu não tenho certeza se está crescendo de alguma forma, especialmente quando se trata de moda).

Ouvi recentemente alguém usar o acrônimo "EQO QEQ QEO EQ", que se refere à frase "Eu Quero O Que Eu Quiser Quando E Onde Eu Quiser". Pode-se dizer que esse é o lema da minha geração. Somos os filhos da Internet que fomos mimados pelo fato de termos o que desejamos a partir de um clique. Pensamos rápido, digitamos rápido, nos movimentamos rápido e esperamos que tudo aconteça com a mesma rapidez. Eu sofro desse mal também. Não tive paciência para terminar o ensino médio nem para fazer faculdade nem para esperar por uma carreira que levaria muito tempo para se desenvolver. Como empregadora, eu costumo ver isso em recém-contratados que acabaram de sair da faculdade e que esperam conseguir um emprego maravilhoso imediatamente, que satisfaça toda a sua criatividade superpura e pague bem. Olha, esse é um ótimo objetivo, mas, como em tudo, você tem que trabalhar para conseguir o que quer. Eu vejo tantos currículos de pessoas que estagiaram em 20 milhões de lugares incríveis. Isso é ótimo, fico contente que você tenha conseguido explorar os seus interesses, adquirindo experiência, mas se você está estagiando há cinco anos, para mim, parece que você não *precisa* trabalhar. Eu respeito pessoas que estão dispostas a simplesmente arregaçar as mangas e fazer o

trabalho, mesmo que seja um trabalho de merda. Acredite, não existe nenhuma vergonha nisso e eu posso fazer um sanduíche de atum maravilhoso para provar.

Escola: Não é a Minha Onda

Quem eu fui no colegial estava de acordo com as normas de conduta de uma pessoa normal, tipo obedeça sua mãe e seu pai. Depois eu saí da escola e saí de casa, e simplesmente comecei, na falta de um termo melhor, a “correr livremente”.

— *Iggy Pop*

A esta altura, você provavelmente já percebeu que a escola e eu não íamos com a cara uma da outra. Para ser franca, eu tenho sentimentos conflitantes em relação a isso. Houve muitos momentos em que eu queria ter tido a visão, a paciência e a disciplina para me manter ligada em uma faculdade durante quatro anos. Respeito muito as pessoas que conseguem isso. Mas a escola não era a minha onda e toda a filosofia por trás deste livro é a de que o sucesso verdadeiro está em saber quais são as suas fraquezas e agir de acordo com os seus pontos fortes. Resumindo, quando você é uma droga em alguma coisa e não quer ela de jeito algum, se livre das amarras e siga em frente. Eu era um horror quando precisava ser paciente e ver qualquer coisa em longo prazo, problema que eu, agora, superei. Mas se você for determinada, paciente e quiser estudar, eu serei a última a lhe dizer para fazer de outro jeito.

THE BLUE MOUNTAIN REPORT
FULBORN OR WALTON

PM 07

STUDENT NAME: **SOPHIA C. AMORUSO** STUDENT NUMBER: **1591** GRADE LEVEL: **07** REPORT PERIOD: FROM **12/03/96** TO **03/14/97**

PRG	COURSE	TEACHER	MARK	CREDIT EARNED	CRS	CRS	CRS	TEACHER COMMENTS
1	HOMEROOM 7	F. FURIEL	NM		N		3	
2	CORE PE 7	ANDREOLITE	C+		N		2	NEEDS TO IMPROVE ATTITUDE CHOOSES TO DISTURB OTHERS CHOOSES TO WASTE TIME
3	LIFE SCIENCE 7	F. FURIEL	C+		N		2	
4	SOC STUDIES 7	LOLA DINE	B		N		1	CHOOSES TO DISTURB OTHERS CHOOSES TO WASTE TIME
5	PROBLEM SOLV 1	WALTER	C		N		1	NEEDS TO IMPROVE TEST SCORES CHOOSES TO DISTURB OTHERS
6	INTER ORCHESTRA	WALTER	B-		N			NEEDS TO TURN WORK IN ON TIME
7	HONORS ENG 7	ANDREOLITE	B-		N			
* *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
2005 LORRAINE BLISSON LN
FULBORN OR WALTON

2ND TRIMESTER GRADE REPORT

ADDRESS CORRECTION REQUIRED

Meu boletim já dizia tudo: precisa melhorar a atitude; gosta de perturbar os outros, gosta de perder tempo; precisa melhorar as notas; precisa entregar as tarefas no prazo.

Havia momentos em que eu odiava a escola não por causa das outras crianças, mas por causa dos adultos sem noção que eu precisava aguentar. Lembra da professora do programa de aprendizado rápido que não acreditava em matemática? Então, ela morava na frente do zoológico, levava para a escola pelotas regurgitadas por corujas e largava na nossa carteira para dissecarmos. Aquilo cheirava a vômito porque era vômito mesmo. Eu odiava essa professora. No quarto ano, a minha professora do colégio católico me mandava para casa com um bilhete que detalhava as minhas transgressões diárias. A Srta. Curtis achava que eu era maluca. Os meus pecados incluíam me levantar com muita frequência para beber água no bebedor, levantar muitas vezes para apontar o lápis e demorar demais quando ia ao banheiro. Minha mãe, já completamente exasperada a essa altura, disse: "Nós

sabemos que você não é doida... não é?"

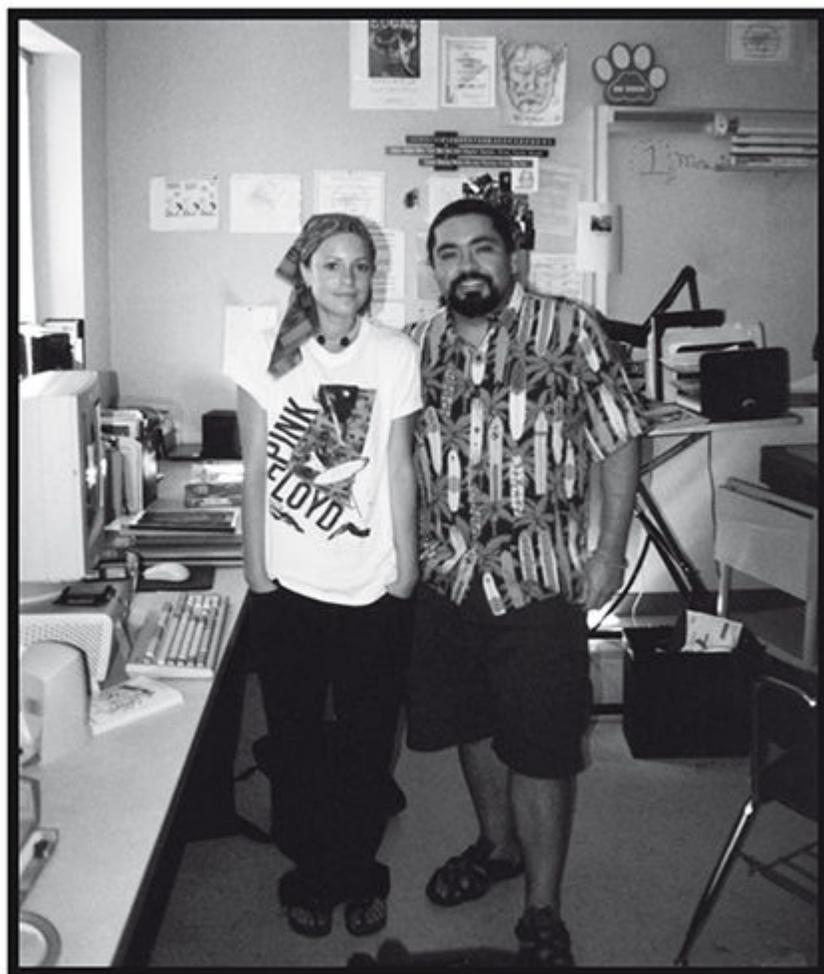
"Não, mãe, eu não sou doida!", eu disse, e fizemos um acordo. Se eu fosse para casa com um bilhete positivo por cinco dias seguidos, ela me levaria à loja da Sanrio. Logo, logo, eu estava escolhendo uma coisa da Hello Kitty, outra do Kero Kero Keroppi, com a mochila abarrotada de bilhetes positivos da minha professora.

No sétimo ano, perguntei ao professor de ciências se eu podia ficar em cima de uma cadeira enquanto fazia a minha apresentação porque eu estava orgulhosa do que havia preparado e queria garantir que todos pudessem ver. Ele não deixou. Olha, é mais fácil pedir desculpa do que pedir permissão. Eu levei a palavra dele ao pé da letra e subi numa mesa do laboratório.

Com o passar dos anos, fui me sentindo mais isolada. Eu comecei o ensino médio num bairro residencial, que tinha um ambiente sem vida, e sem vômito de coruja. Exceto pelos *shoppings*, havia pouco a se fazer além de fumar maconha à beira do rio e entrar escondido nas *jacuzzis* de condomínios de apartamentos. O ensino médio era cheio de vadias e atletas, e a popularidade tinha a ver com conseguir manter os tênis limpos. Nessa época, eu usava calças *jeans* boca de sino, sandálias tipo birkenstock de plataforma e sempre um cinto, geralmente um que era coberto de tachas. Eu usava também um lenço de cabeça, e o *piercing* no meu septo ficava escondido dentro do meu nariz. Era óbvio que eu estava destinada a uma carreira na moda.

O próprio mecanismo do método de ensino tradicional era opressor. Eu percebia que era assim que o Sistema treinava a juventude americana para ter a resistência necessária para uma vida inteira repetindo os comportamentos ensinados na escola, só que no ambiente do escritório. Eu me sentia como uma prisioneira. Eu

acordava no mesmo horário todo dia e me sentava nas mesmas cadeiras cinco dias por semana. Eu tinha tanta autonomia quanto um cão de Pavlov. Problemas de primeiro mundo, certo?



O Sr. Sharon, meu professor favorito e companheiro de almoço. Ele escrevia poesia, *cara* .

O meu professor favorito era o Sr. Sharon, aquele com quem eu almoçava quase diariamente. Ele acreditava em mim. Ele era vegetariano. Ensinava história dos Estados Unidos usando o livro *Lies My Teacher Told Me* [Mentiras que o Meu Professor me Contou] e levava trechos de escritos da anarquista Emma Goldman. Fiquei

sabendo que Helen Keller era socialista! Fiquei orgulhosa do meu projeto de vídeo, que era uma série de fotos com a angustiante música "Infected", do Bad Religion, como trilha sonora. *Bum*, a imagem de um *outlet* da Nike. *Pow*, a imagem de notas de dinheiro. *Bang*, a imagem de um cemitério.

Mas fora essa uma hora com o Sr. Sharon, que era um grito de liberdade atravessando as grades da prisão, o ensino médio era uma total perda de tempo.

Foi mais ou menos nessa época que um psiquiatra me diagnosticou com depressão e déficit de atenção. Embora não houvesse dúvida de que eu estava deprimida, eu me recusei a tomar os remédios que ele receitou e os joguei fora. Eu sabia que a minha tristeza profunda e o meu desinteresse universal não se deviam a um desequilíbrio químico. Não se tratava de algo que sairia de mim por meio de medicação — eu simplesmente odiava o lugar em que eu estava.

É uma pena que a escola seja com tanta frequência considerada uma espécie de acordo em que um modelo serve para todos. E se não servir para você, lhe tratam como se houvesse algo de errado com a sua pessoa. Então é você, não o sistema, que está falhando. Mas, veja bem, eu não estou tentando dar passe livre para todo preguiçoso faltar a aula e ir direto para o *shopping*, contudo acho mesmo que deveríamos reconhecer que a escola não é para todo mundo. Então, #GIRLBOSS, se você é péssima na escola, não deixe que isso acabe com sua autoestima. Isso não significa que você é burra ou inútil, ou que nunca vai ter êxito em nada. Só significa que os seus talentos estão em outras coisas, então aproveite a oportunidade para descobrir em que você é boa e encontre um lugar onde possa crescer. Quando descobrir isso, você vai arrasar.

PERFIL DE UMA #GIRLBOSS:

Madeline Poole, MPNAILS.com (@MPnails)

Quando eu era bem nova, antes de descobrir o que gostava, eu queria ser faxineira (porque adorava fazer desenhos no tapete com o aspirador de pó) e jogadora de basquete (porque adorava os uniformes), e queria morar em Connecticut e ter um quarto roxo *royal* que eu chamaria de “fo-yay”, com sotaque francês. Eu queria ser fabulosa. Algumas coisas mudaram, mas eu ainda me esforço pela “fabulosidade”. Eu sabia que não queria me preocupar — eu queria uma vida antenada e inspirada de forma criativa, em que o dinheiro não fosse a minha primeira preocupação.

Eu tive inúmeros empregos, geralmente criativos, mas sempre na escala inferior do organograma. Embrulhei presentes numa joalheira, servi sorvetes de casquinha, dei aula de natação, cortei *bagels* , trabalhei num café e em alguns restaurantes. Fiz restauração de cartazes, trabalhei em *buffet* , fui babá, trabalhei num *food truck* de sorvete, costurei lantejoulas em faixas de cabelo, costurei etiquetas em camisetas, pintei parede, murais, removi papel de parede, fui assistente de um cenógrafo, de um estilista de comida e de alguns estilistas do tipo *O Diabo Veste Prada* .

Meu pai me deu uma bronca, e a única coisa que pude dizer a ele foi que eu queria ser uma especialista. Qualquer que fosse a coisa em que eu me especializasse, eu faria de tudo para ser a melhor. Eu trabalhava muito, sempre trabalhei, e, finalmente... vi uma moça pintando as unhas de uma modelo num estúdio de

fotografia e pensei: Eu seria muito boa nisso!

Saí dos meus vários trabalhos de meio período e me matriculei na escola de esteticista mais barata de Los Angeles. Eu estava no meu momento mais estressante e pobre, sentada sob uma luz fluorescente, usando uma máscara para pó, observando uma moça brega fazer uma demonstração de maquiagem com *airbrush* numa cabeça de plástico. Mas sempre soube que ia dar certo.

Agora eu sou manicure *freelance* em sessões de fotografia editoriais e comerciais, desenvolvo produtos para as unhas e trabalho em muitos projetos criativos que tenham alguma coisa a ver com unhas. Resumindo, sou uma *expert*.

Quando não estou trabalhando, ainda estou trabalhando. Estou sempre observando, tirando fotos de estampas e cores que vejo nas ruas, rabiscando ideias, conhecendo pessoas novas, pesquisando sobre a minha área, experimentando novos produtos, conversando com minhas colegas manicures, trabalhando no meu *site*, atualizando as minhas contas nas redes sociais, trabalhando nos meus próprios produtos ou em projetos colaborativos, montando painéis de referência visual ou esboçando novos planos. Estou trabalhando na minha arte e no meu negócio não porque eu me sinta obrigada a isso, mas porque eu adoro. Eu sempre tive que trabalhar duro pois não tinha outra escolha, mas sempre acreditei em mim mesma.

Eu sempre soube que seria uma #GIRLBOSS.

“O desconforto era o estado em que eu me sentia mais à vontade.”



O caminho reto e estreito não é o único para se chegar ao sucesso

4 Furtos em Lojas (e Pegar Carona) Salvaram Minha Vida

Nós chutamos uns traseiros, retomamos e recuperamos a nossa vida. Tudo entrou no lugar certo quando decidimos que a nossa vida era para ser vivida. A vida serve àquele que corre riscos.

— *Evasion*

Eu não lembro qual foi a primeira coisa que eu roubei. No entanto, me lembro (sem nenhum orgulho) que isso aconteceu muitas vezes. A certa altura, alguém tentou me recrutar para furtar um MacBook da Apple para ele e foi quando eu me dei conta de que, putzgrila, estava com fama de ladra. Existem muitas coisas pelas quais eu gostaria de ser conhecida (fazer som de pum no sovaco, fotografia, meus lendários passos de dança), mas ser fabulosa para furtar coisas em lojas não é uma delas.

Eu não sinto orgulho dessa fase da minha vida. E ela está tão distante de quem eu sou agora que às vezes parece surreal. Recentemente, fiz uma reunião com executivos da Nordstrom e, dias depois, uma reunião com o CEO da Michael Kors. E o tempo todo, durante essa última reunião, fiquei pensando: *Meu Deus, eu roubei um relógio Michael Kors numa Nordstrom aos dezessete anos...* Esses foram os meus anos perdidos e houve dezenas de vezes em que eu poderia ter estragado o meu futuro de forma irreparável. É um milagre que isso não tenha acontecido.

Sobre anarquismo, por um instante

A quantidade de liberdade que uma pessoa alcança é proporcional à inteligência que ela tem para querê-la e à coragem que emprega para conquistá-la.

— *Emma Goldman*

Durante a segunda metade da minha adolescência, eu estive bastante perdida. Embora sempre soubesse quem eu era e me recusasse a fazer concessões, eu não fazia ideia do que queria. Eu

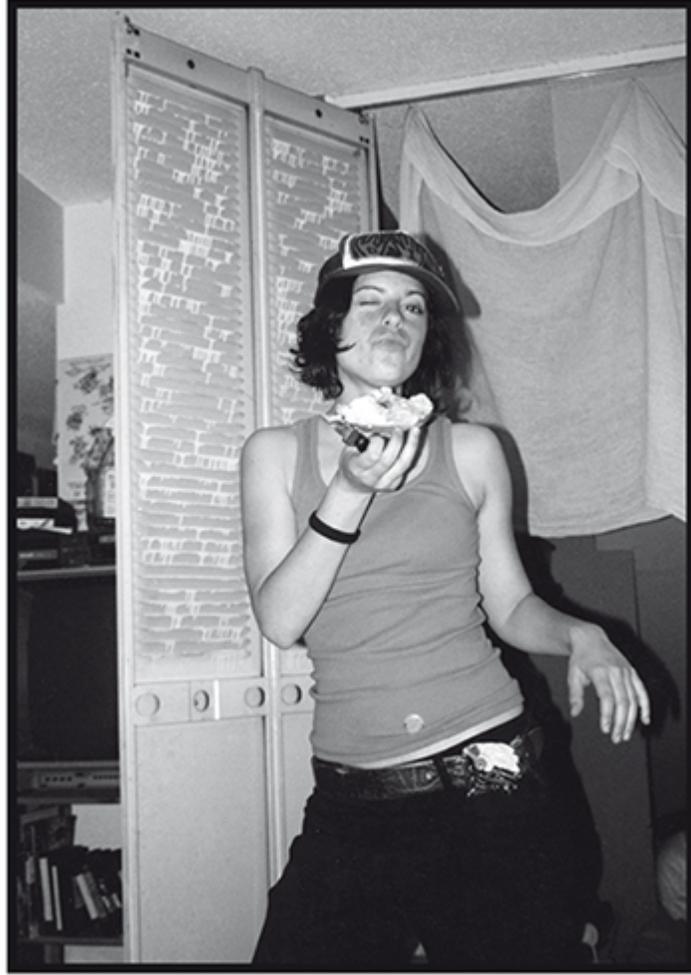
estava disposta a experimentar quase qualquer coisa, mas o meu desejo incessante de rejeitar tudo simultaneamente criava um paradoxo desafiador. Outra forma de descrever essa atitude seria “imaturidade”.

Quando eu ainda estava morando com os meus pais, fazia a viagem de Sacramento até a Feira do Livro Anarquista de São Francisco todo ano. Como você pode imaginar, eu ouvia muita música agitada nessa época. Aos quinze anos, eu descobri o disco do Refused, *The Shape of Punk to Come*, que me chamou a atenção para Guy Debord e os situacionistas. Eu já havia me interessado fortemente por Emma Goldman e frequentava um grupo de estudos marxista no qual eu e os meus amigos éramos os únicos com menos de quarenta anos. Como eu disse antes, quando adolescente, eu achava que a vida era horrível e que a minha vida em especial — “oprimida” pela escola e pela vida nos bairros residenciais — era horrível. Os ideais do anarquismo eram perfeitos para mim. Eu acreditava que o capitalismo era a fonte de toda ganância, desigualdade e destruição do planeta. Eu achava que as grandes corporações estavam dominando o mundo (o que agora sei que fazem mesmo) e que, ao utilizá-las, estava sendo conivente com a maldade delas (o que é verdade, mas uma garota precisa pôr gasolina no carro).

Eu queria viver fora da estrutura capitalista, viver livre, viajar livremente e existir fora do estilo de vida de trabalhar das nove às cinco. Eu era como um velho *hippie* barbudo preso no corpo de uma adolescente. Eu queria viver de forma espontânea e estar em lugares ousados com pessoas ousadas, tendo momentos ousados. Deixe-me lembrá-la que eu era ingênua a ponto de achar que eu poderia viver assim pelo tempo que quisesse. Mas lembrar dessas

coisas agora me faz sentir medo por aquela adolescente do mesmo jeito que uma mãe sentiria por uma filha que estivesse fazendo o que eu fazia.

Aos dezessete, antes mesmo de terminar o ensino médio, saí de casa. Meus pais estavam no meio do processo de divórcio e ocupados em desfazer duas décadas de casamento, sem poderem manter a minha segurança. Embarquei no meu sonho de uma vida aventureira, passando por tantas experiências diferentes quanto possível. Fui *vegan* . Fui *freegan* . Viajei de carona para o Earth First! Um encontro no meio da floresta, onde comi cogumelos mágicos e vi as pessoas botarem fogo num pentagrama feito de gravetos. Eu me recusava a comprar madeira nova, indignada demais com a falta de consideração do capitalismo com a sustentabilidade. Eu mobiliava os lugares onde morava com uma mistura de coisas que achava na rua e mercadorias furtadas. Eu encontrava coisas no lixo da Krispy Kreme, tinha pelos nas pernas e namorava um cara que morava numa casa na árvore.



Não fale mal de um *bagel* achado em uma lata de lixo até provar um.



Embora tudo isso possa parecer radical, não parecia na época. Eu havia me sentido uma estranha a vida toda, em todas as escolas e em todos os empregos, e finalmente desistira de encontrar um lugar do qual eu fizesse parte. O desconforto era o estado em que eu mais me sentia à vontade.

O Sol Saiu, Pés pra Fora

Mas se esses anos me ensinaram alguma coisa foi isto: você nunca pode fugir. Jamais. A única saída é para dentro.

Quando eu tinha dezessete anos, decidi viajar de carona até Olympia, Washington. Joanne, minha companheira de viagem que eu conhecia há um total de vinte e quatro horas, e eu ficamos paradas no acostamento da rampa de acesso para o centro de Sacramento, segurando uma placa de cartolina. A primeira pessoa que nos levou foi um russo chamado Yuri, que dirigia um pequeno Honda com uma janela de trás estourada e a coluna de direção rebaixada. Em termos criminais, o carro provavelmente era roubado. Nada de mais, certo? Nada de estranho nisso. Eu estava com um canivete no cinto (era para cortar maçã!) e, além disso, éramos invencíveis. Atenção: Por favor, nunca, jamais faça qualquer uma das idiotices de que eu falo neste capítulo.

Perguntamos a Yuri para onde ele estava indo e começamos a ficar desconfiadas quando ele disse West Sacramento, por onde já havíamos passado e que estava a muitos quilômetros para trás na rodovia. Após algumas negociações, ele finalmente concordou em nos deixar em Redding, que pelo menos ficava no caminho de onde estávamos indo. Então ele tentou alterar o combinado.

— Por amor? — ele disse.

— Não! — eu respondi, com um gritinho agudo, enojada demais para sentir medo. Exigimos que ele nos deixasse sair e ele começou a pedir desculpa de imediato. Mas se o carro com ligação direta, por algum motivo, não nos alertou para o fato de que ele era um cara sinistro, a mudança do combinado com o “por amor” deixou pouca dúvida. Yuri nos deixou num posto de gasolina, ainda pedindo uma profusão de desculpas num inglês capenga, e foi assim que nos vimos presas na saída de uma cidade chamada Zamora, com as

mochilas e sem nenhum estabelecimento à vista.

Olhei ao redor e vi dois carros abastecendo, mas os dois eram reprodutores (também conhecidos como famílias), que qualquer mochileiro sabe que não deve abordar. Havia uma grande jamanta parada na rampa de acesso, então, imaginando que seria a nossa melhor opção, fui até ela e bati na cabine.

Um cara grande chamado James abriu a porta e nos informou que estava a caminho de Eugene. Parecia ser perto o suficiente de Olympia, e porque não tínhamos outra opção, entramos. James era do Sul e estava com o filho de um amigo, porque estava ensinando o garoto, nas palavras dele, a “dirigir caminhão”. Quando pegamos a estrada, Joanne — que era uma idiota total e completa — perguntou a James se podia usar o celular dele, que em 2002 era um Nokia gigante. Ele disse que sim, claro, desde que ela fizesse uma massagem nas costas dele, e ela fez! E é claro que, assim que ela terminou, ele mudou de ideia. Ele disse que ela não poderia usar o celular dele, mas que pagaria para ela usar um telefone público. Ela ficou muito chateada e eu fiquei ali, revirando os olhos e pensando: *Sua idiota, é por isso que não se faz massagem nas costas de estranhos!* A essa altura, eu provavelmente nunca havia tocado o púbis de alguém, então não havia absolutamente como entender essa doida com quem eu estava viajando.

Por lei, os caminhoneiros têm que parar a cada período de tantas horas para dormir — lei que evita que consumam anfetamina para ficarem acordados dias a fio. O caminhão de James era enorme e tinha beliches de plástico, como os de prisão, nos fundos. Ele parou ao lado da estrada e delineou rapidamente o modo como iríamos dormir.

— Ela fica com ele — ele disse, apontando para a minha

companheira bocó de viagem e o amigo dele, depois para mim: — E você fica comigo! — James já havia me dito que sentiu atração pelas minhas pernas peludas, o que achei revoltante já que, para começar, um dos motivos para eu ter pernas peludas era manter os homens longe de mim.

— De jeito nenhum! — eu disse. — Nós duas dividimos uma e vocês usam a outra!

— Eu não vou dormir com homem. — Ele deu uma risadinha, expressando sua repulsa.

— Bom, eu não vou dividir uma cama com você! — respondi, e informei que, se necessário, eu ficaria sentada no chão, esperando. James não gostou do que eu disse e nos obrigou a decidir: Fazer o que ele queria ou dar o fora.

Pela segunda vez, nos vimos na beira da estrada, sem nada além de canivetes, mochilas e uma lanterna. Eram três da madrugada e estávamos paradas no acostamento de uma rodovia, ao lado de uma montanha no sul de Oregon, a 30 km da saída mais próxima. Joanne era muito bronzeada, como uma andarilha ou uma habitante de Maui. Eu nem sei como ela conseguiu esse bronzeado, mas não vem ao caso. Sugeri que a nossa opção mais segura seria abrir os nossos sacos de dormir na floresta até amanhecer, mas, idiota que ela era, rejeitou a ideia, explicando que tinha “medo de animais”. Medo de fazer massagem nas costas de um maluco gigante ela não tinha, agora de um cervo bebê encostar o focinha nela, parecia que sim. Tendo as nossas lanternas como as únicas luzes à disposição, fizemos sinal para outra jamanta, que só parou a cerca de cem metros de distância, porque essas coisas são pesadas pra caramba. Corremos na escuridão para vermos que surpresa iríamos encontrar atrás da porta número três.



Seattle, onde passei quase tanto tempo cortando o meu próprio cabelo quanto passei furtando, em 2002.

O episódio seguinte parecia mais simples: só o motorista e o seu cão imenso e babão. O homem era fanático pela Bíblia, não parava de falar de Jesus e batia no cachorro sempre que ele latia. Ele nos contou que a sua mãe era prostituta e que o seu irmão incendiou uma casa aos cinco anos. Ele era bem doido, mas pela primeira vez na noite toda estávamos andando com alguém que não estava interessado no proverbial "amor" de Yuri. Hum, isso foi um alívio. E a viagem ficou melhor quando o sol nasceu e o motorista nos deixou

usar seu radioamador para perturbar os caminhões que levavam toras de madeira, gritando insultos como “Ei, madeireiros, sabiam que vocês estão acabando com o meio ambiente?” quando passávamos por eles na estrada.

A viagem desse cara terminou em Eugene e, quando estacionamos em uma parada de caminhoneiros, ele usou o rádio para conseguir uma carona para nós até Olympia. O nosso último chofer era um pai muito legal que fez comentários interessantes sobre a esposa e os filhos durante todo o caminho e nos deixou em segurança em Olympia.

Sem Tempo para o Crime

Acho que é um bom conselho o de mantermos uma relação distante com a pessoa que já fomos no passado, quer a consideremos uma companhia atraente ou não.

— *Joan Didion*

Aos dezoito anos, decidi me mudar para Olympia, Washington, de forma semipermanente, para estabelecer residência e poder frequentar a Faculdade Estadual de Evergreen. Eu não tinha ideia do que queria fazer com o resto da minha vida, mas o lado nada convencional de Evergreen fez com que ela parecesse, apenas possivelmente, o tipo de escola com a qual eu poderia me dar bem. Como o meu etos político na época não combinava com trabalhar para o Sistema, eu comecei a furtar em lojas — e a furtar muito — para me sustentar.

Aqui vai uma ironia para você: A primeira coisa que eu vendi na

Internet era roubada. A essa altura, eu andava com pessoas que eram anarquistas genuínos e em tempo integral. Eram *tree-sitters* (pessoas que acampam em árvores para impedir sua derrubada), ativistas, naturalistas, vagabundos, feministas, escritores radicais, ladrões, falsificadores e uma pessoa que se recusava a aceitar um gênero, classificando a si como "z" em vez de "ele" ou "ela".

Meu amigo Mack (um nome escolhido por ele, como descobri depois, por ser um fugitivo na época) era meio celebridade nesse mundo. Ele escrevera *Evasion*, um livro que era um hino universal da sociedade *underground* em que atuávamos. Na capa estava escrito "Pessoas sem casa, sem emprego, na pobreza... Se você não estiver se divertindo, não está fazendo do jeito certo." Nós éramos como personagens de Quentin Tarantino: uma dupla estilosa com sagacidade e jeito de vigarista. Dávamos mais valor à "engenharia social" do que à socialização e preferíamos passar os dias fazendo as corporações acharem que éramos apenas clientes normais, pagantes...

Os livros eram um ponto de entrada fácil para uma principiante nos roubos em lojas como eu. Eu sempre verificava na Amazon quais eram os dez livros mais vendidos e seguia para uma grande livraria corporativa, andava com firmeza até a bancada da frente, pegava uma pilha do *best-seller* e saía com a mesma determinação, com o maior número de livros que conseguisse carregar. Por que eu não escondia o meu crime? Sob a tutela de Mack, aprendi que quanto mais você tenta disfarçar, mais suspeito você parece. Os melhores ladrões são tão óbvios que não demonstram um sinal de hesitação. Eu, com a pilha de livros de capa dura nos braços, era só mais uma funcionária organizando as mercadorias.

Assim que chegava em casa, eu oferecia os livros na Amazon por

dez centavos a menos que as outras pessoas e eles eram vendidos de um dia para o outro. Depois eu embalava, enviava e tinha uns duzentos dólares para pagar o aluguel. Na minha cabeça na época, eu não estava fazendo nada de errado porque estava roubando de corporações e não de pessoas.

#GIRLBOSS, é aqui que eu digo que estava dizendo bobagem. Eu estava roubando de pessoas. Eu estava usando uma citação inspiradora de Chief Seattle (“Mas como podemos comprar ou vender o céu? A terra? [...] Se não possuímos o frescor do ar e o cintilar da água, como podemos comprá-los?”) e a distorci para justificar os meus próprios propósitos. *Ninguém possui nada, na verdade*, eu pensava. Eu tinha discussões profundas sobre o fato de não existir “propriedade”. Era o mundo — não os meus furtos — que era o problema. Nas palavras de outro filósofo famoso da Costa Oeste, Ice Cube, eu precisava entender o que eu mesma estava fazendo para não me destruir. Infelizmente, isso demorou a acontecer.

Eu roubava qualquer coisa — vinhos caros, spirulina, e uma vez até um tapete que, enrolado, ficava mais alto que eu. Eu estava constantemente acrescentando técnicas novas ao meu repertório. Tinha a canhota — quando você paga por uma coisa pequena e barata com a mão direita, enquanto segura algo mais caro com a esquerda pelo qual não pagou. Ninguém vigia o caixa à procura de ladrões e, se alguém parar você na saída, você pode simplesmente fingir ser uma doidivana total: “Ai, meu Deus, onde estou com a cabeça? Sinto muito, eu estava totalmente distraída”, e devolver o que estava tentando roubar. Sem polícia, sem confusão.

Alguns dos meus esquemas eram mais elaborados, como o que fiz numa grande cadeia de materiais para arte, depois que Mack e eu

descobrimos que o sistema de computadores deles não era sincronizado entre as lojas. Cada vez, eu entrava e pegava dois estojos dos pastéis a óleo mais caros que conseguia encontrar. Geralmente custavam cerca de 100 dólares cada. Eu punha um na bolsa e ia para o caixa para pagar em dinheiro pelo outro. Eu era supertagarela na saída, contando para a pessoa que me ligava que eu estava comprando um presente de aniversário para a minha mãe, mas estava nervosa, com receio de que a minha irmã estivesse comprando a mesma coisa. Veja bem, eu nem tenho irmã, então tenho certeza de que essa me rendeu um lugar especial no inferno. Depois eu saía com dois estojos de lápis pastel e um recibo.

Cinco minutos depois, eu voltava perturbada e encontrava a mesma pessoa para quem eu pagara, explicava que a minha irmã finalmente me ligara e que, realmente, ela comprara a mesma coisa para a minha mãe! Quando me pediam o recibo, eu me fingia de desconcertada e dizia: "Não sei! Achei que estivesse na minha bolsa!" A política da loja era de não devolver o dinheiro sem o recibo, mas como eu acabara de sair dali e eles se lembravam de mim, sempre me devolviam os 100 dólares.

Então eu saía da loja e ia direto a outra unidade para devolver o segundo estojo, desta vez com o recibo, em troca de 100 dólares em dinheiro. Como eu disse: *um lugar especial no inferno*.

Quando eu finalmente fui pega, estava morando em Portland, Oregon. Eu estava em uma loja de uma grande cadeia e havia caminhado por lá, enchendo o carrinho até quase transbordar, depois de ter tirado cuidadosamente o sensor de segurança de cada item antes de sair. A pilhagem incluía uma grelha do George Foreman, uma bola de basquete, cortinas decorativas de banheiro, produtos para o cabelo e absorventes internos. Sinto vergonha de

escrever isso agora, não porque eu seja o tipo de pessoa que fica envergonhada com absorventes, mas ser pega roubando uma caixa de O.B. deve ser o que todos concordaríamos em dizer que é o fundo do poço. Dessa vez, a minha técnica de simplesmente sair andando finalmente falhou. Enquanto eu empurrava o meu carrinho lotado de produtos pelo estacionamento, um cara saiu correndo e foi andando ao meu lado.

— Oi — disse ele.

— Oi — eu disse, com o coração acelerado quando percebi que era um segurança da loja, contratado especificamente para pegar pessoas fazendo o que eu estava fazendo.

— Aonde você está indo?

— Ah, então, só voltando pro carro.

— Na verdade, não está — disse ele. — Você vai vir comigo.

Eu entrei em pânico e empurrei o carrinho na frente dele e disparei para o meu carro, mas antes ele agarrou a minha bolsa e puxou do meu ombro — e com ela a minha carteira, com a carteira de motorista. Eu saí do estacionamento e durante todo o caminho de casa, vi o meu estilo de vida fora da lei desaparecer rapidamente e ficar distante.

Eu tinha vinte anos e decidi que uma vida de crimes não era para mim. Com uma audácia típica, voltei à loja, fui até o balcão de atendimento ao consumidor e disse:

— Eu gostaria de falar com o pessoal da segurança. Acabei de roubar de vocês.

Foi submisso, humilhante e um alerta enorme. Felizmente, eu me safei sem problemas. A loja calculou o que eu havia roubado e me deu uma multa, o que evitou que eu tivesse problemas com a lei.

Essa parte da minha vida provavelmente foi o ponto mais baixo. Eu

tinha um namorado alcoólatra e era comum me ver em situações baixas como essa. Eu pensava: *Esse tipo de coisa não acontece comigo* , só que aconteceu. Eu sempre quis fazer alguma coisa incrível e, em vez disso, estava apenas acumulando experiências repugnantes que não dariam um romance. Ser pega roubando foi a gota d'água que fez transbordar tudo. Juntei as minhas tralhas e voltei para São Francisco, determinada a fazer algo legítimo e brilhante. Durante muito tempo, guardei comigo o pedaço de papel com a soma de todas as coisas que estavam naquele carrinho no dia em que fui flagrada. Era um pequeno lembrete de como eu cheguei perto de matar a minha #GIRLBOSS interior e de como eu era grata por ela ter sobrevivido.

Jogando de Acordo com as Regras Ou, pelo Menos, Algumas Delas

A única forma de apoiar uma revolução é fazer a sua própria.

— *Abbie Hoffman*

Depois disso, eu parei de furto de uma vez. Também não comecei na mesma hora um trabalho de derramar concreto em obras, mas disse a mim mesma que não tomaria mais atalhos, não ficaria contornando as regras. Eu experimentava estilos de vida e filosofias que eram supostamente "sustentáveis", mas, no fim das contas, eles não eram sustentáveis para mim. Acabei aceitando o fato de que viver livremente não significava necessariamente viver bem e que havia certas verdades que eu tinha que aceitar. Eu estava começando a perceber que eu queria coisas boas e gostava delas, e

se roubar não me permitiria tê-las, eu teria que tentar fazer algo quase convencional demais para mim — arrumar mais um emprego.

Por ter crescido em bairros residenciais, eu sempre equiparei conforto com fastio, e posses com materialismo, mas estava começando a entender que não era necessariamente assim. Ter uma vida confortável pode possibilitar o espaço psíquico necessário para se concentrar em outras coisas, geralmente maiores, e que quando você trata as suas posses como símbolos do seu trabalho duro, elas ganham um significado que transcende os objetos em si. A vida adulta tinha muito mais sutilezas do que eu imaginara e, aos vinte e um anos, eu já não estava mais cabendo na vida que eu pensava que queria. Eu sabia que um dia estaria com trinta anos e imaginei que aquela coisa de revirar o lixo em busca de um *bagel* grátis não mais seria engraçadinho. Você já deve ter me ouvido dizer: Aquele corte de cabelo tipo Syd Barrett e a maquiagem do dia anterior não serão lindos para sempre!

Na adolescência, eu via o mundo apenas em preto e branco. Agora eu sei que a maioria das coisas existe numa certa área cinza. Embora eu tenha demorado para chegar aqui, agora chamo essa área cinza de meu lar. Um dia acreditei que participar de uma economia capitalista seria a minha morte, mas agora percebo que sofrer pelas implicações políticas de cada gesto que eu faça não é exatamente viver.

Eu acabei cansando de ouvir meus amigos reclamarem de viver na pobreza e se recusarem a arrumar um emprego. Fazer concessões é só uma parte da vida. Nós todos, em algum momento, nos vemos apoiando algo com que não concordamos de forma direta ou indireta. Há formas de evitar isso, mas que geralmente envolvem comer bicho morto e usar meias como absorventes.

Eu nunca fui de aceitar convenções sem questionar, mas através de (muita) tentativa e erro, fiz a escolha de trabalhar duro, ser educada e honesta. É como se eu tivesse inventado essas coisas! As regras cercam tudo o que fazemos, e ninguém, não importa quão santa pareça, segue *todas* as regras. Eu escolho obedecer as regras explícitas — como, por exemplo, pagar por algo antes de sair da loja — mas as regras que a sociedade sugere que sigamos, bem, essas são as regras que me divirto mais ao desobedecer.

Eu sempre empurrei com a barriga as coisas comuns e pequenas da vida. Elas faziam a vida parecer uma grande roda de hamster. Eu odiava ver o meu dinheiro desaparecer, todo mês, quando eu pagava as contas. Eu odiava fazer a limpeza, lavar roupa e parar para abastecer o carro. E, meu Deus, eu odiava tirar o lixo. Mas se e quando o seu trabalho duro compensa, essas coisas começam a ser menos chatas. A primeira vez que tive dinheiro suficiente para pôr as minhas contas em débito automático, foi como ganhar na loteria. Alugar uma casa em Los Angeles, com um quintal e a minha própria máquina de lavar foi como estar num musical muito feliz (não, sério, eu literalmente girava e chorava de alegria quando me mudei). Ter alguém para me ajudar a manter a casa limpa me faz sentir como se estivesse num conto de fadas.

Ainda existe uma parte de mim que restou dos tempos vividos além da lei e é o meu desejo de criar confusão. A vida não está escrita, é como um grande experimento. Por que não ver até onde vai a cordinha vermelha da minha pipa imaginária? E por que não deixá-la puxar-me até o céu quando os meus sonhos se tornarem realidade? Para isso, acho que vale a pena aguentar algumas concessões e até seguir (algumas) regras.

PERFIL DE UMA #GIRLBOSS:

Alexi Wasser, IMBOYCRAZY.com
([@_imboycrazy](https://www.instagram.com/_imboycrazy))

Comecei o meu blogue *I'm Boy Crazy* em 2008. É uma mistura de coisas engraçadas de autoajuda e relatos hiperpessoais sobre amor, minha vida, sexo, namoro e experiências de relacionamento — assuntos que transmitem a voz e os apuros da garota solteira moderna que quer uma vida ótima, pensa demais e sente muitas coisas ao mesmo tempo. Como resultado de ter criado o meu *site* , vendi diversos programas para a *Showtime*, *E!* e *Amazon*. Eu comercializo produtos no meu *site* , tenho um programa semanal em que as pessoas ligam pedindo conselhos, faço contribuições para revistas, dou palestras em escolas e, basicamente, ajo como a irmã mais velha que você sempre quis, mas nunca teve.

Eu não fazia ideia de que ia acabar fazendo o que faço agora. Eu sempre soube que adorava escrever e fazer as pessoas rirem. Mas passei da fala “quero ser escritora” para “quero ser modelo” (eu até sou bonitinha e sou muito alta, juro!) ou “quero ser atriz”. Eu fiz todas essas coisas, mas escrever continua sendo o que me faz mais feliz. Seja um livro, um filme, um *post* no blogue ou um programa de TV. Eu tenho domínio criativo e é mais legal ser escritora do que ser uma atriz dizendo as falas da escritora.

Eu aprendi ainda nova que as pessoas ficavam felizes quando eu perguntava sobre elas e eu as escutava, guardando as coisas que elas me contavam. Descobri que, quando compartilho as minhas experiências pessoais, como faço no blogue, não estamos sozinhos

— que as coisas mais vergonhosas, pessoais e específicas que passamos são, na verdade, universais. Você pode rir dessas coisas. Eu quero dar uma contribuição que seja significativa e quero ser o mais vulnerável e franca possível para que outras pessoas se sintam menos sozinhas. Quero fazer as pessoas felizes ou fazê-las rir — mesmo que seja às minhas custas.

Ainda estou tentando achar um equilíbrio entre trabalho e vida pessoal. Quando se é *freelance* como eu, se a pessoa não constrói uma estrutura para si, ela sente como se tivesse que estar sempre trabalhando e isso é exaustivo. Acho que isso é uma luta constante para qualquer garota que esteja desenvolvendo uma carreira fazendo frilas. Faça uma grade de horários para você que incorpore um tempo para fazer ligações para se atualizar em relação aos seus parentes e amigos, para sexo com o seu namorado, exercícios, jantares, terapia, festas, mensagens, redes sociais, manicure, pedicure e compras, e o trabalho que será necessário fazer para manter o estilo de vida que você deseja! Crie limites e estrutura! Você tem que ser o seu próprio chefe!

Quanto a encontrar um cara que a apoie na sua busca para ser uma #GIRLBOSS, eu, por acidente, já namorei uma variedade de cabeças-duras, como o cara que parece seguro e confiante no começo da relação, mas acaba se sentindo completamente ameaçado e desconfortável com a minha personalidade, minha carreira e o quão carismática ou franca é a minha pessoa. Outro cara ignorava categoricamente o que eu faço. Ele não se interessava nem um pouco. Eu só consigo namorar um homem que eu respeite, por quem eu seja fascinada e que eu considere interessante. Se ele não tiver a mesma atitude em relação a mim, temos um problema.

Descubra o que você ama fazer e aquilo em que é ótima, depois tente pensar em como viver disso! Não tenha medo. Nós todos vamos morrer, é só uma questão de quando e como — então seja corajosa! Você nunca vai se arrepender por ter tentado realizar o seu sonho! Não se empolgue demais nas saídas, bebidas e festas. Comemore quando houver algo para comemorar. Tenha orgulho do que você faz. Não faça trabalhos desleixados. Seja a melhor. Tenha algo original e especial para oferecer que torne a vida das pessoas melhor. Não faça sexo com todo mundo no mundo em que você trabalha. O mundo é pequeno. Boa sorte.

***“Quando você trata
as suas posses como
símbolos do seu trabalho
duro,
elas ganham um
significado que transcende
os objetos em si.”***

MONEY LOOKS
BETTER IN
THE BANK
THAN ON
YOUR FEET



5 O Dinheiro Fica Melhor no Banco do que nos Seus Pés

Não há dignidade tão impressionante e
independência tão importante quanto viver de
acordo com os seus meios.

— *Calvin Coolidge*

Eu nunca tive o objetivo de ficar rica. Eu não fazia ideia de que a minha empresa valia alguma coisa até os investidores virem bater à minha porta. "A sua empresa vale centenas de milhões de dólares e você é dona disso tudo, então agora você vale tudo isso." Foi chocante a rapidez com que tudo aconteceu. A Nasty Gal passou de um faturamento de 150 mil dólares/ano para 150 mil dólares/dia, e agora vendemos 150 mil dólares na hora do almoço. Acho que parte da razão da Nasty Gal ser tão bem-sucedida é que os meus objetivos nunca foram financeiros. Eu acreditava no que estava fazendo e, felizmente, outras pessoas também acreditaram. Eu me importava tanto com o processo quanto com os resultados. Nenhuma decisão era insignificante. Fosse a escolha das palavras na descrição de um produto ou a expressão no rosto de uma modelo, eu tratava tudo com o máximo de cuidado. No começo isso era só porque, como disse antes, eu sou o tipo de pessoa que presta atenção em coisas tão pequenas quanto uma etiqueta de envio torta. Em retrospectiva, vejo que são essas pequenas coisas que podem estimular ou acabar com um negócio.

Os ideais políticos que adotei me levaram a lidar com o dinheiro sentindo um elevado nível de aversão. Eu o entendia como algo desejado apenas por pessoas materialistas, mas o que percebi com o tempo é que, de muitas formas, dinheiro significa liberdade. Se você aprender a controlar as suas finanças, não vai ficar presa a um emprego, a um lugar ou a relacionamentos que odeia só porque não tem condições financeiras para modificar a situação. Aprender a administrar o seu dinheiro é uma das coisas mais importantes que você pode fazer. Estar numa boa situação financeira pode abrir muitas portas. Estar numa condição ruim pode fazer com que as portas batam na sua cara. E ficar sem grana cansa, então comece a

tomar decisões inteligentes agora para evitar pagar pelas tolas depois.

Estourando o Limite do Cartão de Crédito

Eu não estava sempre roubando coisas. Eu seguia as vias convencionais quando queria alguma coisa. Entrava numa loja e, como a maioria, pagava pelo que eu queria. E foi numa dessas ocasiões loucas, em que consegui fazer uma compra lícita, que arruinei o limite do cartão de crédito numa tacada só.

Eu estava com dezenove anos, no *shopping*, comprando um sutiã na Victoria's Secret — embora seja possível procurar comida no lixo e catar roupas no Exército da Salvação, até uma *freegan* sabe que deve investir em roupas de baixo novas. No caixa, a vendedora me perguntou se eu queria fazer um cartão da Victoria's Secret e eu disse que sim. Eu achei que estivesse fazendo um cartão para um programa de recompensa, com o qual ganharia pontos até conseguir um sutiã de graça ou algo assim. O que não percebi naquele momento foi que eu estava, sem saber, solicitando o meu primeiro cartão de crédito. Como eu me mudava muito, raramente tinha um endereço fixo por muito tempo, fazendo com que as contas não chegassem a mim enquanto eu me deslocava de um estado para o outro. Quando finalmente recebi a cobrança de 28 dólares pela minha *lingerie*, meu crédito estava estourado e eu aprendera do modo mais difícil que é possível estourar um cartão de crédito numa tarde aparentemente responsável, mas que reconstruí-lo leva anos.

Quando as pessoas escrevem sobre a Nasty Gal, quase sempre comentam nos artigos que eu construí a empresa sem nenhuma

dívida, porque isso é um feito bastante incomum no mundo dos negócios. E, sim, quando finalmente arrumei um emprego e comecei a trabalhar pelo meu dinheiro, eu era extremamente responsável com ele. Mas o que essas matérias geralmente deixam de fora é que não foi por opção que construí a empresa sem dívidas. Eu simplesmente não tive escolha, porque ninguém me concedia sequer um cartão de crédito, imagine um empréstimo bancário. Isso era frustrante. No entanto, também foi uma bênção disfarçada. Como eu não tinha nenhum amparo financeiro para me apoiar enquanto os negócios aceleravam, eu tive que me matar para fazer com que fossem lucrativos desde o primeiro dia. No fim, isso significou que fiz a Nasty Gal chegar a uma renda de 28 milhões de dólares sem pedir um centavo emprestado.

Mas também tive que aceitar que crédito não é algo que você pode ignorar. Embora eu não concorde que o mundo deva recompensar as pessoas por gastarem o dinheiro que não têm, esse é o modo como as coisas funcionam. Você só pode ignorar esse fato até ele voltar para morder o seu traseiro.

Como o meu sutiã meia-taça fez comigo, são coisas pequenas que podem destruir o seu crédito. Por mais desagradável que isso seja quando você está planejando dominar o mundo, é igualmente importante controlar as suas contas. Multas de trânsito podem acabar consumindo muito dinheiro, por exemplo. Ou você pode encontrar o apartamento dos seus sonhos de repente e, em seguida, ver que não é possível comprá-lo por causa do maldito cartão de crédito que você pagava apenas o mínimo e o valor virou uma bola de neve. Quando você cuida das coisas pequenas, fica satisfeito em ver que as coisas grandes costumam acontecer com muito mais facilidade.

Situações em que as pessoas moram juntas também são um caminho para o desastre financeiro, então tente espalhar o amor compartilhado entre os que moram com você em vez de se oferecer para pôr todas as contas no seu nome. Melhor ainda: se você desconfiar que alguém não conseguirá carregar o próprio peso, não more com essa pessoa. Morar em uma casa “balada” é um barato até a festa acabar e você morrer com uma conta de luz altíssima, e os seus colegas de quarto — que são, tipo, seus melhores amigos — sumirem.

As contas, infelizmente, não são um problema do tipo “ignore que ele desaparece”. Se você tem recebido um aviso da empresa de TV a cabo a cada duas semanas, durante os últimos três meses, e de repente para de receber cobranças, isso não significa que eles esqueceram você e passaram a cobrar outra pessoa. Grandes empresas são como a máfia — elas nunca esquecem, nunca desistem e sempre recebem o dinheiro delas. Pegue-as antes que elas peguem você: pague e pague na data certa.

Fluxo de Caixa é Tudo

O dinheiro é a garantia de que podemos ter o que quisermos no futuro. Ainda que não precisemos de nada no momento, ele garante a possibilidade de satisfazer um novo desejo quando houver.

— *Aristóteles*

Quando os meus pais me tiraram da escola católica no quarto ano, achei que o estivessem fazendo porque eram os pais mais legais do mundo e estavam me salvando das torturas de ser mal

compreendida. Quando eles declararam falência logo em seguida, percebi que o motivo de não ir mais para a escola católica era porque os meus pais não podiam mais pagá-la. Eu tenho a lembrança vívida de ir com a minha mãe e o meu pai ao escritório de um consultor financeiro e vê-los partir os seus cartões de crédito e os jogarem num pote lotado de pedaços de más decisões financeiras de outras pessoas.

A partir desse ponto, meu pai passou a repetir o mantra “Fluxo de caixa é tudo” e isso permaneceu sempre comigo. É tão simples, mas difícil demais para muita gente entender: Não gaste mais dinheiro do que você tem. Infelizmente, fazer exatamente o contrário não apenas é a norma para muita gente, mas também um indicador de sucesso. Por ter crescido nos bairros residenciais, eu via isso o tempo todo: a piscina ostentada no quintal ou a nova caminhonete monstro. Essas coisas geralmente não eram um sinal do que a pessoa podia comprar, mas do que podia tomar emprestado.

Pelas razões óbvias detalhadas nos capítulos anteriores, meus pais cortaram o meu auxílio financeiro quando ficou aparente que estudar e trabalhar não eram as minhas prioridades. Hoje sei que foi uma decisão difícil para eles — especialmente numa época em que eu não inspirava confiança na minha habilidade de cuidar de mim mesma — e mais difícil ainda para eu aceitar. Eu tinha amigos que eram sustentados pelos pais e ficava com inveja deles. Não me parecia justo que alguns filhos podiam fazer o que quisessem, enquanto eu passava as tardes numa loja de fantasias, ajudando os participantes do festival “Burning Man” a encontrarem óculos de proteção e chapéus idiotas. No entanto, me forçar a resolver o problema de como me sustentar foi provavelmente uma das melhores coisas que meus pais fizeram por mim.

Eu venho de uma longa linhagem de trabalhadores enérgicos. Meu pai trabalha com empréstimos residenciais à habitação desde que me conheço por gente, minha mãe vendia casas antes de se tornar escritora e os dois trabalhavam inteiramente por comissão desde antes de eu nascer. Resumindo, a quantidade de dinheiro que eles levavam para casa era um resultado direto do quanto trabalhavam. Às vezes alugávamos casas de um andar, às vezes comprávamos casas de dois andares. Meu pai sempre dizia: "Você só está bem se estiver tudo bem com o seu próximo mês", e nos primeiros dias da Nasty Gal era assim que eu vivia também. Não importava o que acontecesse, eu tinha que começar os meus leilões. Caso contrário, eu ficaria sem grana.

Assim que a Nasty Gal abriu, eu tinha pouca ou nenhuma despesa, além do meu suor (diário), das minhas lágrimas (frequentes) e do meu sangue (às vezes, peças *vintage* têm coisas afiadas escondidas!). Em 2010, depois que a Nasty Gal saiu do eBay e passou a ser uma empresa formal, eu tinha quase um milhão de dólares no banco. Quando as vendas aumentavam, perto das festas de fim de ano, eu ficava tirando fotos da tela toda vez que o saldo da conta subia, porque eu não sabia se algum dia veria novamente tanto dinheiro acumulado. Eu queria lembrar, para sempre, como eram tantos zeros juntos.

Outra coisa que não se deve fazer de jeito nenhum é aumentar os seus gastos assim que a sua renda aumenta. Sempre tomei cuidado para evitar essa armadilha. Por muito tempo, eu estava tão concentrada em fazer o negócio crescer que gastar dinheiro comigo mesma nem passava pela minha cabeça. Mesmo se eu quisesse gastar 500 dólares num par de sapatos, eu não tinha tempo, estava ocupada. #GIRLBOSS, quando o tempo que você passa ganhando

dinheiro é significativamente maior do que o tempo que passa gastando dinheiro, você vai ficar perplexa com o quanto pode economizar sem sequer pensar a respeito.

Embora hoje eu queira lembrar o passado e dizer que eu era prática e engenhosa, a verdade é que no começo do negócio eu era uma pão-dura total. Se precisássemos mesmo de alguma coisa, eu compraria. Mas se fosse só legal de ter, eu não comprava. Quando finalmente fomos à IKEA para adquirir mesas, a minha anarquista interior (que estava cada vez mais quieta com o passar dos anos) se sentiu cometendo um excesso consumista, pois ela sabia que poderíamos ter feito mesas com uma porta de graça e alguns caixotes de madeira vendidos na Craigslist. Mas quando a Nasty Gal começou a contratar gente a rodo, tivemos que agir como um escritório de verdade.

Em 2011 tirei as minhas primeiras férias desde que abri a empresa e fui para o Havaí sozinha. Foi um paraíso e estendi a viagem de uma semana para uma semana e meia. Na época, estávamos no processo de mudar a Nasty Gal de Emeryville para Los Angeles e, quando voltei do Havaí, num estado de seminirvana após ter passado onze dias no céu, descobri que alguém havia pedido cadeiras Aeron novinhas, da Herman Miller, para todo o escritório. A essa altura, mesas da IKEA eram necessárias. Cadeiras Aeron, não.

Por acaso, eu tinha uma cadeira Aeron da Herman Miller no meu escritório. Para mim, foi um rito de passagem. Mas eu comprara essa cadeira com o meu dinheiro, não com o dinheiro da Nasty Gal. E quer saber onde comprei? Isso mesmo — era de segunda mão, da Craigslist. De jeito nenhum eu iria aceitar estagiários rolando de um lado para o outro nessas coisas! Passaria a mensagem errada à empresa pregar a frugalidade e ficar rolando em cadeiras que

somam um total de doze mil dólares. A pessoa não pode agir como se já tivesse chegado quando ainda só recebeu o convite.

Não pudemos devolver as cadeiras Aeron, mas depois de nos estabelecermos nos escritórios de Los Angeles, a nossa pobre gerente administrativa, Francis, passou seis meses vendendo as cadeiras... na Craigslist.

Nos tempos do eBay, quando as peças *vintage* eram vendidas por dez vezes o valor que eu havia pago, a sensação era de que eu estava imprimindo dinheiro. Mas em vez de torrar dinheiro no bar ou ir a uma loja da Prada, comecei a poupar, investindo cada centavo no negócio. Por mais que gostasse dos sapatos — que eu podia comprar —, eu gostava mais ainda de ter o dinheiro.

A Nasty Gal não tinha orçamento até 2010 porque não precisávamos. Eu sempre sabia quanto dinheiro tinha no banco e designava partes a serem gastas com viagens de compras, garantindo que sempre houvesse um amortecedor para apoiar a saúde do negócio. Como éramos aprendizes de compradoras, comprávamos apenas o que uma empresa pequena compraria. “OK, então compramos doze vestidos na semana passada e vendeu tudo, então quem sabe esta semana seja preciso compramos vinte e quatro.” Confiávamos no nosso instinto e ficamos fiéis aos dois princípios da minha filosofia: Vender as coisas por um preço mais alto do que o adquirido e guardar mais dinheiro que as despesas. Simples, sim, mas essa é a filosofia que resultou num negócio muito grande.

Um dos melhores livros que li foi *O Homem Mais Rico da Babilônia*, de George Samuel Clason, que oferece conselhos financeiros numa coleção de parábolas. Meu ex-namorado leu e foi um balde de água fria que fez com que ele conseguisse sair das dívidas e

economizasse milhares de dólares. O americano médio guarda apenas 6,5% da sua renda, o que mal acompanha a inflação. Mas você, querida #GIRLBOSS, deverá guardar 10%, no mínimo. Eu sei que é muito mais fácil falar em economizar do que realmente conseguir. Aqui vai uma dica: Trate a sua conta poupança como se fosse mais uma conta a pagar. Você tem que pagar todo mês, senão há consequências. Se você pode programar transferências, deixe uma porção do seu contracheque ser desviada de forma automática para a poupança. Quando o dinheiro estiver lá, esqueça-se dele. Você nunca chegou a vê-lo mesmo. É um fundo somente para emergências (e férias não são emergências).

A Arte de Pedir

Para muitas pessoas, falar sobre dinheiro é constrangedor. Elas acham que têm muito pouco ou demais. Como você sabe, eu sou bastante desavergonhada — desde pechinchar o preço de um suéter até negociar com investidores, falar sobre dinheiro não me incomoda. Uma vez, quando eu estava procurando um apartamento, um proprietário insistiu em ficar com a taxa não reembolsável de verificação de crédito que eu paguei. Eu ligara para ele cinco minutos depois de enviar a minha solicitação, para garantir que ele devolvesse o dinheiro. Então eu briguei. Ao telefone, alguma coisa tomou conta de mim. A minha voz ficou grave e ameaçadora, e eu rosnei: “Cinquenta dólares significa muito mais para mim do que para você, e eu tenho toooodo o tempo do mundo para conseguir esse dinheiro de volta.” Eu estava falando sério e ele sabia disso, vendo que eu estava desempregada. E adivinha? Consegui meu

dinheiro de volta.

Uma amiga e eu usamos os polegares numa tentativa meio séria de pegar carona num ônibus da Greyhound. E, vejam só, o ônibus parou, a porta se abriu e subimos. Molhadas de chuva, fomos recebidas por expressões de igual descrença dos outros passageiros. Você não recebe aquilo que não pede.

Você está com sorte, #GIRLBOSS, uma vez que esse mantra se aplica até melhor a dinheiro do que a ônibus da Greyhound. Algumas pessoas podem dizer que eu era uma pessoa horrível por ter ficado pechinchando em brechós, mas eu era só mais uma pessoa tentando se virar. No final da semana, aqueles descontos minúsculos e aparentemente insignificantes resultavam numa diferença concreta e eu podia investir o dinheiro que economizara em alguma outra coisa do negócio.

Se você está frustrada porque não está conseguindo o que quer, pare por um segundo: Você já pediu abertamente? Se ainda não pediu, pare de reclamar. Você não pode esperar que o mundo leia a sua mente. Você tem que expor o que quer e, às vezes, expor o que quer é simplesmente dizer: “Ei, você pode me dar isso?”

Mas se você não gosta de falar sobre dinheiro, eu entendo. Existem formas de tornar a coisa menos traumática. O primeiro conselho que eu posso dar a você é aprender a separar o seu dinheiro das suas emoções o máximo que puder. Seja alguém pedindo dinheiro a você, ou você considerando uma compra significativa — tratar de decisões financeiras com o máximo de calma e racionalidade vai deixar tudo muito mais fácil.

Também compensa ser o menos emotiva possível quando você pede um aumento. Primeiro, seja realmente honesta consigo mesma e certifique-se de que realmente merece o aumento que vai pedir.

Você não merece um aumento automaticamente só porque está num lugar há bastante tempo. Mas se você quiser articular os motivos pelos quais merece um aumento, reserve um tempo para se encontrar com seu chefe e informe-o com antecedência sobre o que você quer falar. Pode ser simples: “Eu gostaria de reservar um horário com você para falar sobre o meu salário. Tudo bem se agendarmos um horário?” Fale pessoalmente com seu chefe a respeito disso. Abordá-lo no Facebook não é apropriado.

Quando se encontrarem para discutir o assunto, pule as histórias tristes pessoais. O único fator que afeta a sua chance de receber um aumento é você merecer ou não. Não importa se o seu carro quebrou ou se o proprietário vai aumentar o seu aluguel. Esses fatos não são problema do seu chefe. Ele só precisa saber que você está arrebitando, como uma #GIRLBOSS deveria estar.

Faça Seu Dinheiro Trabalhar

Embora eu ainda não esbanje o meu dinheiro, agora me sinto à vontade para comprar coisas caras. É natural, a certa altura, perceber que vale a pena gastar um pouco mais que o normal (se você tiver condições) para adquirir algo que vai cair como uma luva. Isso vale para comprar roupas e vale para contratar funcionários — às vezes compensa gastar um pouco mais do que o valor que você havia estipulado, para obter qualidade.

Gaste dinheiro por ser um investimento no seu bem-estar, não porque você está entediada e quer comprar algo. Não fique toda montada em grifes, comprando coisas só porque tem dinheiro. O luxo pode ser uma ótima experiência e as coisas à sua volta

deveriam representar a vida que você criou para si mesma, desde que você esteja tendo tempo para apreciar essas coisas. Eu comprei talheres de prata recentemente e, quando estava tomando iogurte hoje de manhã, não consegui deixar de pensar: *Esta colher é alto-nível!*

Não viva como uma CEO quando você ainda é uma artista do sanduíche. O primeiro carro que comprei depois do Volvo não foi um Porsche — foi um Nissan Murano usado. Eu adoro esse carro. Dei uma entrada de 50% (cerca de 10 mil dólares), financiei o resto com uma taxa de juros de 11% (meu primeiro empréstimo!) e fiquei tão animada com o negócio horrível que acabara de fechar que abracei o vendedor quando ele me entregou as chaves. Quitei o empréstimo no ano seguinte.

No ano passado, decidi que era hora de dar um *upgrade*. Uma coisa ótima em Los Angeles é que você pode ser uma pessoa exibida, impunemente, e com poucas consequências. É uma cidade centrada em carros, onde dirigir pode ser um inferno na hora do *rush* ou uma brincadeira hedonista. Descer a Sunset Boulevard escutando The Cramps com o volume nas alturas, espreitando a silhueta das palmeiras ao lado das placas de néon das boates de *strip-tease*, é capaz de melhorar o meu pior mau humor. Quando fui comprar o Porsche, eu estava pronta para ostentar. Mas sendo eu, quis dar uma entrada de 50%.

A concessionária, no entanto, estragou os meus planos bem estruturados para uma ostentação financeiramente responsável. Eles não queriam me fazer um empréstimo nem um contrato de *leasing*. Quem diria que a Porsche tinha um financiamento mais avarento que a Nissan? E, no fim, mesmo sendo a diretora da minha própria empresa e tendo dinheiro suficiente para fazer um depósito alto, o

meu crédito ainda era medíocre. Foi um momento surreal que me fez ver claramente como o sistema de crédito americano é maluco. Isso me fez lembrar mais uma vez que o jeito mais comum nem sempre é o melhor. Assim sendo, paguei esse Porsche à vista. Uma #GIRLBOSS às vezes não tem muitas opções.

Desta vez, quando peguei as chaves, ninguém foi abraçado. E, não, não foi porque eu estava inconformada com o financiamento. É que comprar o Porsche, com toda a perfeição da sua engenharia alemã, simplesmente não foi tão especial. Nada jamais vai se comparar com a compra do meu primeiro carro porque é algo que só pode ser feito uma vez.



Trate a sua mente como trata o seu dinheiro: Não Desperdice

6

Abracadabra: O Poder do Pensamento Mágico

Fazes o que tu queres, há de ser tudo da lei.

— *Aleister Crowley*

Eu odeio o conceito de sorte, especialmente quando as pessoas tentam aplicá-lo a mim. Sim, é verdade: Centenas de milhares de negócios fracassam. O meu foi bem-sucedido. Isso aconteceu só porque eu tive sorte? Eu realmente acho que não.

O que eu odeio nesse conceito é que ele insinua a ausência de comprometimento. Sugere que você pode não fazer nada e ter sucesso com a mesma facilidade com que pisa num cocô de cachorro na calçada. Insinua que o sucesso é algo concedido a poucos, que são nomeados cavaleiros e geralmente sem merecimento. A sorte diz que não controlamos nosso próprio destino e que o nosso caminho para o sucesso ou para o fracasso é escrito por alguém ou causado por algo inteiramente externo. A sorte nos deixa acreditar que o que quer que aconteça, seja algo bom ou ruim, não depende da nossa capacidade nem de uma falha nossa. É por isso que eu não acredito em sorte.

Mas acredito em mágica.

Sou membro do Magic Castle, que é um clube particular de mágicos com sede numa velha mansão vitoriana em Hollywood Hills. Os pisos são acarpetados, os garçons usam *smoking* e os drinques são fortes. Muitas vezes, meu namorado e eu somos os mais jovens lá, mas na minha mente não existe um lugar melhor nem mais glamouroso para uma noite de sábado, toda produzida, com um coquetel de champanhe na mão, vendo uma dançarina de cabaré envelhecida fazer um sapateado arrastado no palco enquanto um homem encanta a plateia com uma pomba num bolso e alguns truques de cartas no outro.

Existe esse tipo de mágica, com certeza. Mas também tem a mágica cotidiana que fazemos para nós mesmas. E que, na verdade, não é mágica. É apenas o reconhecimento do fato de que nós

controlamos os nossos pensamentos e os nossos pensamentos controlam a nossa vida. Esse é um conceito extremamente simples e direto, mas para muita gente é algo tão estranho e distante que poderia até ser mágico. Pode ser que você conheça uma pessoa muito negativa. Você já deve conhecer o tipo: sempre reclamando, foi demitida, o carro quebrou, foi traída pelo namorado. Essas pessoas estão convencidas de que a vida é uma merda... e, para ela, assim ela é. É um conceito antigo de que semelhantes atraem semelhantes ou da lei da atração. Você recebe de volta o que dá, então é uma boa ideia pensar positivamente, concentrar-se em visualizar o que você quer em vez de ficar distraída pelo que não quer, e enviar ao universo as suas boas intenções para que ele possa devolvê-las.

O sucesso da Nasty Gal tem sido uma viagem louca e veloz, e eu não vou mentir: Houve momentos em que essa viagem foi absolutamente assustadora. Durante mais ou menos o primeiro ano, depois que o negócio realmente começou a decolar, eu me sentia como um cordeiro sendo levado para o abatedouro. Estávamos contratando feito loucos, recebendo atenção demais da imprensa e começando a ser notados pelos investidores. Todo dia eu levantava, ia trabalhar e levava na cara um golpe de algo que eu nunca poderia ter previsto de um negócio que, originalmente, eu abrira para não ter que falar com pessoas. Eu passei de fazer pequenas tarefas com resultados mensuráveis (vender mais roupas!) para abstrações como aparecer no *E! News* para falar sobre o que é fascinante na moda ou fazer uma apresentação numa conferência. Eu não queria falar sobre o meu trabalho — eu queria fazer o meu trabalho. Só que falar sobre o meu trabalho se tornou o meu trabalho. O que era pior ainda: As pessoas esperavam que eu fosse de um determinado modo só

porque eu conquistara algo. Uma boa parte de mim ressentia o fato de ter que escolher as minhas palavras com cuidado.

Eu costumava me questionar: *Isso foi uma escolha?* Porque, aparentemente, não parece ser o caso. Mas eu escolhi isso, sim — ainda que desenvolver um negócio imenso nunca tivesse sido o meu único objetivo, cada pequena escolha que eu fiz no caminho contribuiu para eu estar onde estou agora. Toda vez que eu me levantava de manhã em vez de dizer “dane-se” e voltar a dormir, toda vez que eu gastava alguns minutos a mais na descrição de um produto para que ficasse perfeita, eu estava escolhendo o meu destino e plantando as sementes do meu futuro. É muito difícil traçar o caminho que veio dar aqui, mas aconteceu e fui eu que o criei.

No meu livro (este é o meu livro!), o pensamento mágico é a alquimia que você pode usar para visualizar e se projetar na vida profissional e pessoal que você quer. Não estou me referindo a coisas como o livro de autoajuda *O Segredo*, que basicamente diz para você grudar a foto de um carro na parede, depois se sentar no sofá para esperar alguma coisa largar o carro na sua garagem. Estou falando sobre a visualização que funciona quando levantamos a bunda do sofá e fazemos as coisas. Isso não é muito louco? Toda vez que você toma uma boa decisão ou faz algo legal ou cuida de si mesma, toda vez que você vai para o trabalho e trabalha com empenho e dá o seu melhor em tudo que puder fazer, está plantando sementes para uma vida que você só pode esperar que cresça além dos seus sonhos mais extremos. Cuide das coisinhas pequenas — até das coisinhas que você odeia — e as trate como promessas para o seu próprio futuro. Logo você vai ver que o destino favorece os audaciosos que põem a mão na massa.

Magia do Caos

Quem não acredita em mágica nunca irá encontrá-la.

— *Roald Dahl*

Magia do caos é a ideia de que um conjunto específico de crenças funciona como uma força ativa no mundo. Em outras palavras, nós escolhemos em que acreditar e como, e as nossas crenças são instrumentos que usamos para fazer as coisas acontecerem... ou não. Embora isso venha de uma escola de pensamento mágico, me parecer ser, na verdade, algo muito prático e óbvio demais. Tem tudo a ver com a cordinha vermelha da minha pipa imaginária — se você acredita em algo, as outras pessoas vão acreditar também. Você não pode convencer uma pessoa — seja um possível empregador, um gerente de financiamento da concessionária ou alguém de quem você está a fim — de que você é incrível e fantástica se você mesma não achar que é. Não é a falsa confiança que vem de ter um monte de “curtidas” nas suas *selfies* do Instagram, mas uma autoconfiança profunda e inabalável que persiste mesmo quando as coisas não estão tão bem.

Uma prática muito comum na magia do caos é o uso de “sigilos”, que são palavras ou símbolos abstratos que você cria e nos quais deposita os seus desejos. Para criar um sigilo, comece escrevendo o seu desejo com uma única palavra, duas palavras ou uma frase curta. Depois tire todas as letras duplicadas, depois todas as vogais — basicamente, você pode fazer o que quiser aqui — até ficar com um monte de linhas que pode combinar para formar um símbolo.

Depois, coloque o pedaço de papel em um livro, na carteira ou algum outro lugar em que não vá perdê-lo, e esqueça-o.

A verdadeira "magia dos sigilos" é que você só está se esquecendo dele no nível superficial. Parar para pensar com calma no que você realmente quer e fazer algo a respeito, mesmo que sejam apenas algumas linhas num pedaço de papel, introduz esses desejos no seu subconsciente e aí o seu subconsciente faz acontecer, mesmo quando a parte consciente do seu cérebro está ocupada fazendo outra coisa.

Eu trato as minhas senhas da Internet como sigilos dos tempos modernos, fixando nelas os meus desejos ou as minhas promessas para mim mesma, ou até objetivos financeiros para a empresa. (Veja, em momento algum eu afirmei que era uma pessoa normal.) Assim, toda vez que vou me conectar em algum lugar, estou lembrando a mim mesma, de forma sutil, do meu objetivo ao trabalhar. Esse modo de estabelecer uma intenção tem funcionado para mim. Dezenas de vezes por dia, quando digito algumas letras no teclado, estou lembrando a mim mesma do contexto maior. Isso garante que, quando estou afundando na burocracia e nos detalhes diários, eu não perca de vista o que realmente quero.

Não estou tentando dizer que fixar uma intenção dessa forma vai funcionar sempre, porque você não pode simplesmente digitar "trocentosmilhõesdedólares" sempre que entrar no Facebook e de repente se tornar Warren Buffett. Ela é, porém, uma versão herética de se ajoelhar ao lado da cama e fazer uma oração todas as noites. É o ato de estabelecer uma intenção. Não precisa ser tão duro e rápido como dizer "Eu quero um emprego numa empresa de moda", mas pode ser algo como "Eu quero um trabalho criativo" ou "Quero me divertir no trabalho". Continue lembrando a si mesma, repetidas

vezes, que é isso que você deseja e logo verá que quanto mais sabe o que quer, menos estará disposta a aguentar o que não quer. Uma das melhores coisas na vida — um motivo para não ir atrás de um único objetivo cegamente — é que às vezes ela traz algo muito mais legal do que qualquer coisa que você teria se proposto a fazer conscientemente. Eu nunca tive um objetivo ou sonho específico pelo qual trabalhava. Eu só sabia que queria fazer algo incrível e estava aberta para qualquer formato ou modo que esse incrível assumisse. Eu queria ser fotógrafa; queria ir para uma escola de artes; queria tocar numa banda; e quando comecei a loja no eBay, tudo isto veio a calhar ainda que eu nunca tivesse associado as coisas.

O meu interesse em fotografia me deu uma vantagem em relação aos outros vendedores que não se preocupavam com iluminação ou composição. O período em que fui a funcionária que chegava atrasada à loja de discos me deu uma compreensão cultural e musical que foi mais peculiar do que se ficasse só ouvindo pop de má qualidade no rádio a vida toda. Nenhuma dessas coisas era algo que eu esperava um dia agregar a uma marca, mas elas contribuíram, cada uma de um modo único, para tornar a Nasty Gal uma empresa singular e surpreendente. Toda aquela agitação, experimentando coisas novas e descobrindo que eu gostava de algumas e odiava outras, acabou se misturando para formar algo muito real e muito significativo e, no fim, tornou-me capaz de sustentar a mim mesma.

Embora eu realmente acredite que você precisa ter a intenção de realizar os seus sonhos, também acho que você tem que deixar espaço para que o universo faça as coisas da maneira dele. Não fique focada demais numa única oportunidade específica a ponto de

ficar cega para outras que apareçam. Se você pensa em uma coisa e fala sobre ela o tempo todo, está sendo obsessiva demais. Você pode estragar tudo. Se você se deixar vagar um pouco, as coisas certas e as pessoas certas se encaixarão. Há coisas pelas quais vale a pena lutar — não me entenda mal, eu sou uma lutadora com certeza — mas eu acredito muito que o que é certo deve ser simples. Meu pai sempre me disse que a definição de loucura é fazer a mesma coisa sempre, esperando resultados diferentes, e isso é muito verdadeiro. Se algo não está dando certo, e você continua insistindo exatamente da mesma maneira, vá atrás de outra coisa por um tempo. Isso não é desistir, é só deixar o universo agir do modo dele.

Trate Seus Pensamentos como Trata Seu Dinheiro: Não os Desperdice

Embora eu acredite em mágica, não sou riponga e, em geral, abomino as pessoas que são. Eu lembro que tinha uma amiga *hippie* que uma vez sussurrou: “O gato consegue sentir a imobilidade da minha alma”, e a única coisa que consegui pensar foi: *O gato, na verdade, vai sentir quando eu vomitar com a sua pretensão*. Dito isso, se você lidar com tudo na sua vida com um certo grau de intenção, você pode afetar o resultado final. Se eu estiver num mau humor horrível enquanto preparo o jantar, a comida vai ficar uma porcaria. Mas se eu estiver feliz, o jantar vai ficar absolutamente fantástico.

Também acho que você pode acabar ignorando e até perdendo as coisas positivas da sua vida quando se foca demais nas negativas. É exaustivo demais e uma perda de tempo.

Além disso, quando se importa demais com outras pessoas, está lhes dando poder. Meu ex-namorado, Gary, me ensinou essa lição quando começamos a namorar. Isso foi no auge do MySpace, quando era possível ver quem estava comentando na página de quem. Tinha uma garota que havia tido um casinho com o Gary — ou melhor, mulher, porque ela era beeeem mais velha que eu —, e ela estava sempre na espreita. Por isso, eu acabava bisbilhotando a vida virtual dela. Ela se tornou meu assunto horrível favorito e eu a mencionava com uma frequência um pouco alta demais. Por motivos óbvios, ele ficava puto com isso. Quando finalmente ficou de saco cheio do assunto, ele disse: “Eu não penso nela e não quero pensar nela, mas quando você fala sobre ela, eu tenho que pensar nela e isso me deixa desconfortável. Por que você está fazendo isso comigo? Por que faz isso com você mesma?”

Conclusão: ele tinha um ótimo argumento.

Lembro-me de um Halloween de alguns anos atrás. Ele e eu estávamos no Deco Lounge, em São Francisco. Ele estava vestido de monge, com um manto maçônico de cem anos — o qual, vamos dizer a verdade, era basicamente um vestido preto gigante com um crânio. E eu estava vestida de personagem *funk*, usando um vestido estilo disco frente única e uma peruca afro gigante. Não foi a escolha mais politicamente correta, eu concordo, mas, como já disse antes, estávamos em São Francisco e lá você escolhe uma década e se mantém nela, até nas fantasias.

Enquanto estávamos nos preparando para sair naquela noite, eu mencionei o nome dessa mulher de novo, pensando na possibilidade

de a encontrarmos na festa. Era improvável, uma vez que ela morava em Los Angeles na época, mas sabia-se que ela andava espreitando para o norte. Assim que entramos no bar, lá estava ela. Ela viu Gary, foi direto até ele e começou a sussurrar no ouvido dele assim que chegou perto o suficiente. Ela me ignorou totalmente, mesmo eu estando a centímetros de distância e segurando a mão dele.

— Oi —, eu disse, me interpondo ao festival de sussurros com uma apresentação. — Eu sou Sophia. — Juntei todas as moléculas de boa vontade internas para dar um sorriso.

Mas ela só se virou e olhou para mim com uma expressão hostil.

— Ah, você é a ex-namorada dele?

— Não, sou a namorada — eu disse, sem me importar mais em tentar ser simpática. — E você, o que está fazendo neste bar na sua idade?

E isso, querida #GIRLBOSS, foi o que começou a única briga em que eu já me meti.

Ela arrancou a minha peruca, eu dei um soco no nariz dela e Gary pulou no meio das duas, empurrando-a para afastá-la de mim, enquanto mandávamos ver, no chão do Decor Lounge. Embora eu consiga rir disso agora — o absurdo das fantasias, perucas e socos, e um homem de vestido apartando a briga — foi um Halloween horrível e uma noite péssima. Durante a terrível volta para casa de táxi, percebi que pus tanta energia em pensar no que eu não queria que acontecesse que causei exatamente aquilo que não queria.

Eu evoquei aquela vaca.

Também tive que aprender a controlar os meus próprios pensamentos negativos quando se trata de competição nos negócios. Mais ou menos na mesma época em que lancei o *site* da

Nasty Gal, eu havia ficado muito amiga de outra garota que administrava uma loja de roupas *vintage* no eBay. Conversávamos sobre as lojas, mas de uma maneira que sempre supus ser um bate-papo amigável entre duas pessoas que tinham muito em comum, e não duas pessoas dividindo segredos de Estado. Um ano depois que eu saí do eBay e montei um *site* decente para a Nasty Gal, ela também decidiu lançar o seu. Quando o *site* dela ficou pronto, vi que era maravilhoso... porque era exatamente igual ao meu. O *design* era exatamente igual ao meu, a linguagem era exatamente igual à minha. Tudo era exatamente igual ao meu. Eu sabia que ela ia lançar um *site*, mas presumi que teria classe suficiente para fazer algo diferente. Eu fiz uma única ligação para ela, na qual disse para ela procurar ideias próprias, e nunca mais nos falamos.

Depois que isso aconteceu, fiquei obcecada com o incidente. Eu falava disso o tempo todo, revirando os olhos e pensando no quanto ela era ruim. Finalmente, fiz tanto isso que Gary comentou que eu estava ficando tão obsessiva em relação a ela que iria acabar tornando-a bem-sucedida. Levei o conselho dele a sério e decidi que não quero passar meu tempo pensando em coisas que não quero que ocupem um lugar na minha vida. Você tem que expulsar as pessoas da sua mente do mesmo jeito que expulsaria alguém da sua casa se não quisesse que a pessoa estivesse lá.

É natural que todo namorado tenha uma ex-namorada, todo negócio tenha concorrentes, mas depende totalmente de você decidir quanto tempo passa pensando neles. Para ser franca, mesmo se aquela garota com quem o seu namorado costumava ficar for atropelada por um carro (como você, em segredo, espera que seja), quem se importa? Você continua sendo você. O mesmo vale para os negócios: Não existe nenhuma lei cármica que diz que o seu negócio

terá sucesso se os outros fracassarem, então por que não desejar o bem deles e lidar bem com isso?

Foque nas coisas positivas da sua vida e você vai ficar chocada com quantas novas coisas positivas começarão a acontecer. Mas antes de começar a achar que você simplesmente teve sorte, lembre-se que é "mágica", e que foi você quem fez.



Libere o seu lado fashionista extravagante

7

Eu Sou a
Antifashionista

Por que se adaptar quando você
nasceu para se destacar?

— *Dr. Seuss*

Como disse de forma tão pertinente o filósofo francês Jean-Paul Sartre: "O inferno são os outros". Embora eu não concorde mais com esse sentimento, sou empática com o cara. Quando eu tinha uns quatro ou cinco anos, meus pais fizeram uma festa de aniversário para mim. Teve bolo, presentes e uma pinhata. Quando chegou a hora, eu entrei na fila, fui vendada, girei, girei e dei um golpe no jumento de papel machê com o cabo da vassoura, igual às outras crianças. Acertar em algo com um pedaço de pau causa muita satisfação, mas eu nunca tinha visto uma pinhata antes e não fazia ideia que existisse uma espécie de objetivo final. Portanto foi um choque total para mim quando o golpe final de outra criança derrubou a cabeça do burro. Ele se dividiu ao meio, derramando as entranhas de balas no chão. A visão dos caramelos e confeitos fez as outras crianças se transformarem em primatas aos gritos e, enquanto elas pularam em cima das balas de imediato, eu fiquei parada. Eu nem imaginava que esse tesouro de doces sequer existisse dentro da pinhata, então, em vez de me jogar na muvuca para lutar pelos meus direitos, eu me virei, corri para a mesa mais próxima e fui para debaixo dela rapidamente. E ali fiquei, até o último convidado de cinco anos melado de doce ir embora e eu sentir que era seguro sair da caverna.

Vinte e cinco anos depois, ainda não sou muito fã de surpresas.

É assim que funciona *o cérebro de uma introvertida*.

Embora possa não parecer vindo de fora, eu sou introvertida. O senso comum costumava dizer que os extrovertidos eram sociáveis e os introvertidos, tímidos, e isso com certeza nunca se aplicou a mim. Eu estou muito distante de ser uma pessoa acanhada. No entanto, pesquisas dos últimos anos têm se concentrado mais no modo como os dois tipos de personalidade são, na verdade, mais definidos pelo

que lhes energiza. Os extrovertidos recebem energia ficando perto de muita gente, mas os introvertidos consideram grandes grupos exaustivos e necessitam de tempo a sós para recarregar as energias.

Os introvertidos e os extrovertidos também processam estímulos externos por vias cerebrais diferentes, o que significa que algo que um extrovertido acharia completamente divertido e original — tal como um bando de crianças do jardim da infância fazendo tumulto por causa de doces — seria totalmente avassalador para uma introvertida como eu.

No entanto, a criança não tem autoconsciência suficiente para entender por que ela é diferente, ela só sabe que é. Ser filha única significou que eu, naturalmente, passava um tempão sozinha. Eu preferia assim e nunca me sentia solitária, porém, na escola, essa tendência a ficar sozinha fez com que eu me sentisse esquisita. Era considerado estranho querer ficar sozinha nos balanços enquanto todo mundo estava no trepa-trepa, mesmo que sozinha nos balanços fosse onde eu estava mais feliz. Como resultado, passei tempo demais pensando no que as outras pessoas estavam pensando de mim e no que eu poderia fazer para que gostassem mais de mim. Será que achavam a minha casa muito pequena? Será que me achavam bonita? Gostavam da minha mochila? Eu acho que ela é legal, mas e se essa mochila faz parecer que sou do sexto ano, quando na verdade sou do sétimo? Só de digitar esse parágrafo, fico exausta, então não surpreende que, quando cheguei à adolescência, acabei preferindo fazer sanduíche de atum no Subway, onde pelo menos podia ficar sozinha com a minha mente, em vez de me sujeitar à incessante montanha-russa emocional a que chamam de adolescência.

Os introvertidos são naturalmente mais sensíveis porque não

precisam de um monte de dopamina, o neurotransmissor da “sensação boa” que o cérebro produz em resposta a estímulos positivos. Em contrapartida, para os extrovertidos, nunca é o suficiente. Eles amam a adrenalina, a substância que o cérebro produz diante do medo, então precisam de situações mais fortes e mais arriscadas para produzir o mesmo barato natural que um introvertido sente só de ter uma conversa com um amigo próximo. Os introvertidos também são mais propensos a prestar atenção em detalhes pequenos (e uma loja no eBay é um tesouro de pequenos detalhes).

Grande parte do mundo, da escola ao local de trabalho, é voltada para recompensar os extrovertidos, portanto pode ser mais fácil para os introvertidos sentirem-se ignorados ou como se não estivessem à altura dos outros. Por exemplo, mesmo que você saiba todas as respostas, mas não queira chamar atenção para si ao levantar a mão, você pode acabar se sentindo, ou sendo visto como, menos inteligente que as crianças que estão balançando o braço sem parar para conseguir a atenção do professor. O mesmo vale para o trabalho. Lembre apenas, como escreve Susan Cain em *Quiet* : “Existe zero de correlação entre ser aquele que melhor sabe falar e aquele que tem as melhores ideias.”

Nos negócios, um volume desproporcional de importância é dirigido à habilidade de fazer *networking* . Se você não reage bem a sair e conhecer um milhão de pessoas, pode acabar sentindo que tem menos chance de avançar na sua carreira. Além disso, os introvertidos podem ficar para trás em reuniões e, assim, não serem percebidos como alguém com potencial para a liderança, ainda que as pessoas introvertidas geralmente sejam gerentes mais empáticos. Como eu disse antes, parte do motivo de ter começado a Nasty Gal

foi querer um trabalho em que eu poderia ficar sozinha e não ter que lidar com pessoas. Eu não era boa no atendimento ao cliente feito pessoalmente, porque não consigo fingir um sorriso — nem que seja para salvar a minha vida —, mas era ótima no atendimento eletrônico ao cliente. Por *e-mail*, no eBay e no MySpace, eu era uma rainha do atendimento ao consumidor — capaz de responder às pessoas com educação e autenticidade, inculcando um sorriso digital em tudo. Os psicólogos agora acreditam que as mídias sociais são uma ferramenta muito valiosa para os introvertidos porque permite a eles se comunicar e até fazer novos contatos à sua própria maneira.

Mesmo que os introvertidos possam ficar quietos durante reuniões, eles têm algumas tendências que vêm a calhar no mundo dos negócios: Tomam menos decisões financeiras arriscadas, são mais persistentes diante de um problema que não é resolvido facilmente e também podem ser muito criativos. Muitos dos grandes artistas, além de pensadores e até pessoas do mundo empresarial eram ou são introvertidos (Albert Einstein, Bill Gates e J. K. Rowling, para citar alguns), portanto, de forma alguma, ser introvertida é algo que a condene a uma vida nas sombras.

Descendo no Ponto Errado

Acho que desci no planeta errado. Me teletransporte, Scotty,
Não existe vida racional aqui.

— *Robert Anton Wilson*

Eu já fui (e ainda sou) uma metaleira quase declarada. Admito que às vezes se sentir mal causa uma boa sensação. Bastante gente

despreza música depressiva, mas essas pessoas devem ser muito equilibradas. Nada, para mim, é mais reconfortante que o som de um homem incompreendido e furioso.

Tem uma música ótima, "Born Too Late" [Nascido Tarde Demais], de uma banda chamada Saint Vitus, que eu sempre adorei. Ainda sei algumas letras de cabeça porque são boas demais. E quando digo boas, naturalmente, quero dizer ruins.

**Every time I'm on the street
People laugh and point at me
They laugh about my length of hair
And the out-of-date clothes I wear
They say my songs are much too slow
But they don't know the things I know. [5]**

Tenho um amigo que me disse algo recentemente que fez muito sentido, que se sentia como se tivesse "descido no ponto errado", como se houvesse um ônibus viajando pelo espaço e pelo tempo que abre as portas de forma aleatória e deixa as almas saltarem para viverem em qualquer época designada a elas. Eu acredito que não somos todos adequados ao tempo que nos foi designado. É estranho o mundo em que vivemos, e até que exista a viagem no tempo, temos que tirar o máximo de proveito do lugar onde aterrissamos.

O Fracasso é uma Invenção Sua

A essência da vida não é descobrir a si mesmo. A essência da vida é criar a

si mesmo.

— *George Bernard Shaw*

Desisti há muito tempo de encontrar qualquer coisa que tivesse 100% a ver comigo, que fosse totalmente “eu”. Eu não apenas estava disposta a experimentar estilos de vida diferentes, eu me forçava a fazer essa experimentação — sempre sabendo que evoluiria para além dela, raramente me surpreendendo quando eu estava pronta para seguir em frente, e nunca apegada a ponto de impedir o meu crescimento.

É estranho, mas essa atitude deu frutos quando comecei o negócio. Desde o início da Nasty Gal, eu sempre vi o negócio como um trabalho em andamento. Eu faço ajustes e sigo em frente de forma constante, tirando as camadas da cebola à medida que as novas chegam. Se algo não funcionava — tipo quando eu postava um vestido para leilão e ninguém dava lances — eu não fazia apenas supor que ninguém queria esse vestido. Eu simplesmente tentava outra maneira. Reescrevia a descrição do produto ou trocava a *thumbnail* porque achava que talvez as pessoas não houvessem conseguido avaliar corretamente a silhueta da foto original que eu havia postado. Eu nunca supunha ter feito o melhor trabalho logo de cara.

O seu desafio como #GIRLBOSS é mergulhar de cabeça nas coisas sem se apegar demais aos resultados. Quando o seu objetivo é adquirir experiência, perspectiva e conhecimento, o fracasso não é mais uma possibilidade. O fracasso é uma invenção *sua*. Eu acredito que há sempre uma luz no fim do túnel em tudo e quando você começar a ver essa luz, vai precisar de óculos escuros para se proteger do clarão. Quem dá ouvidos ao resto do mundo é quem

fracassa, e quem tem autoconfiança suficiente para definir o que é sucesso e o que é fracasso para si mesma é quem tem sucesso. “Sucesso” e “fracasso” servem a um mundo preto e branco. Como eu disse antes, tudo é meio cinza. Isso pode soar triste, tedioso, mas na verdade é capaz de lhe atribuir muito poder. Não é a norma que muitos livros sugerem, mas permite que você crie a sua própria norma. E permita outras coisas a si mesma.

Você Pode Se Sentir À Vontade Onde Quiser

Seja você mesmo; todas as outras personalidades já têm dono.

— *Oscar Wilde*

Existe certa liberdade em ser um estranho. Você faz o que quer, diz o que quer e segue em frente quando começa a incomodar o anfitrião. Nos últimos sete anos, eu passei de uma anônima desempregada e sem seguro-saúde para alguém que é vista como líder e um exemplo a ser seguido. Uma vez um CEO poderoso me disse que se eu estiver num elevador com empregados da empresa e bater papo com um e não com os outros, isso significa para todo mundo que a pessoa com quem falei é mais importante que as outras. Colocando de forma clara e direta: eu existo sob a lente de um microscópio.

Tem sido duro me acostumar com o fato de que o que eu digo importa, seja bom ou ruim, e que, caramba, as pessoas querem falar comigo. Quando fazemos uma reunião geral, sou obrigada a me colocar diante de duzentas pessoas e falar sobre tudo o que está acontecendo dentro da empresa ao mesmo tempo em que não

posso transparecer estar de mau humor por ter tido uma manhã difícil, além de precisar ter todas as respostas para os problemas da empresa. Eu já me perguntei: *Quem sou eu para ficar prendendo todas essas pessoas enquanto tagarelo e faço piadinhas sem graça?* Porra, sou a chefe, é isso. Há pessoas que se tornam CEO por esse exato motivo — porque gostam de ser o centro das atenções — mas, para mim, não é algo natural e não sei se algum dia será. Não espero mais que alguém jogue um tomate podre em mim e grite: “Sai do palco, maluca!”, mas a coisa toda ainda é muito surreal.

Eu experimentei muitos estilos de vida e identidades diferentes. Quando eu morava em Olympia, entrei escondida num baile de formatura do ensino médio e dancei com os formandos mais bonitos que encontrei. Já me vesti de mãe de família para roubar um pão. Nunca na minha vida, no entanto, imaginei que o papel que eu ia acabar representando era o de CEO. Eu me senti como uma impostora durante muito tempo, como se eu não fosse qualificada nem aqui nem na China. *Quem deixou essa louca entrar?* , eu pensava comigo mesma, perguntando-me se eu seria desmascarada e quando. Eu me recusava a ver as pessoas que eu conhecia através dos negócios como amigas. Os meus verdadeiros amigos eram gente esquisita de São Francisco que estava sempre dura, adorava *elf metal* obscuro e comemorou o dia 06/06/06 comigo como se fosse Natal. Eu ficava dizendo a mim mesma que Danny, meu investidor, não era meu amigo, ainda que tivéssemos ótimas conversas durante o jantar e eu adorasse a mulher dele, porque eles eram do mundo de *pedigree* de MBAs e carreiras de verdade, enquanto eu não passava de uma intrusa com uma camiseta do Black Sabbath.

Finalmente, porém, cheguei a um ponto em que decidi que isso era bobagem. Parei de sentir que eu não estava à vontade em lugar

algun e percebi que eu poderia me sentir à vontade em qualquer lugar em que eu quisesse estar — fosse numa sala de reuniões, na classe executiva ou no palco para a Cúpula de CEOs da *Women's Wear Daily* . Hoje, considero Danny um igual. Às vezes até consigo fazê-lo rir de uma piada escatológica.

A Nasty Gal é o meu MBA. Aprendi a não ficar com vergonha de interromper alguém no meio de uma apresentação para pedir que ele esclareça alguma coisa, por favor, porque eu não sei do que ele está falando. Se eu ainda não entender, digo isso a ele e peço para explicar de novo. Às vezes consigo até escutar as pessoas revirando os olhos pela sala — porém, quando estou tomando decisões que envolvem muito dinheiro e pessoas, não posso me dar ao luxo de não saber o que está rolando. Quando você dirige uma empresa do tamanho da minha, você não é a única que vai acabar pagando pelos seus erros. Eu poderia agir como uma CEO ou poderia *ser realmente* uma CEO, o que significa fazer o que quer que eu precise fazer (inclusive fazer perguntas óbvias) para tomar as melhores decisões para a minha empresa. Não importa onde você está na vida, você vai poupar muito tempo ao não se preocupar demais com o que os outros pensam de você. Quanto mais cedo na vida puder aprender isso, mais fácil será o resto que virá depois. Você é quem você é, então, acostume-se com isso.

Sobre Ser Esquisita

Gosto de ser quem eu sou. De ser quem eu sou e ser complicado.

— *Aldous Huxley*

Quando você se aceita, é surpreendente como as outras pessoas aceitam você também. Como empresa, a Nasty Gal fica metade no mundo da moda e metade na sua própria galáxia. E é quando visito a New York Fashion Week que sinto isso de forma totalmente precisa. Eu odeio a Fashion Week. É uma coisa que me fere completamente. Deixe eu resumir a Fashion Week para você, e peço desculpa se estiver acabando com os seus sonhos de glamour e sofisticação.

Dizem qual pedaço do banco você vai ocupar, num galpão quente ou frio demais, que tem um acesso difícil porque todos os táxis estão indisponíveis e o metrô não é uma opção devido aos seus sapatos absurdos que você está usando. O pedaço de banco em que você fica é menor do que o seu traseiro, e provavelmente vai ter alguém sentado lá. Você é forçada a agir como uma babaca e confrontar esse alguém, dizendo para ele ou ela sair, ou vai encaixar a sua bunda no pedaço de banco de outra pessoa e criar uma enorme confusão. A essa altura, você não está nem aí para as roupas que está prestes a ver. Você queria estar no quarto do hotel, comendo panquecas e vestindo moletom.

Eu não sou blogueira, não sou editora e a minha empresa não compra marcas luxuosas, então, mesmo que tenham escrito sobre mim na Style.com e em revistas como a *Elle*, sempre que vou a uma festa de moda me sinto como a Lindsay Lohan em *Meninas Malvadas*, quando ela aparece na festa de Halloween de camisola e dentões e todo mundo está de *lingerie* e orelha de coelho. De repente eu volto a ser uma menina insegura de treze anos de idade, pensando se estou usando a marca certa de sapatos e se são da estação certa. Se forem, será que a cor é boa? *Blergh*. Esses eventos são concursos de beleza colegiais e eu prefiro trabalhar.

A Nasty Gal é antifashion no sentido de encorajar as meninas a decidirem o que a moda significa para elas. Não estamos apenas seguindo a moda, assim como as nossas clientes. Estou ficando cada vez mais à vontade em ter um pé no mundo da moda e outro fora. É revigorante perceber que muitas pessoas da indústria da moda me respeitam porque, por ser alguém de fora, tenho um ponto de vista único.

Se eu tivesse tentado me ajustar, a Nasty Gal teria quebrado e falido há muito tempo. A última coisa que o mundo precisa é de mais uma pessoa sem graça e mais uma marca sem graça, então aceite todas as coisas que a tornam diferente. Altere as suas roupas o quanto quiser, mas não *ouse* alterar a pessoa esquisita que existe dentro de você — ela te apoia tanto quanto eu.

Conseguir o Que Quer Mesmo Quando Não Quer Mais

Definitivamente, a coisa mais difícil para eu me acostumar em relação à subida meteórica da Nasty Gal é que a minha própria imagem ampliou-se também. Durante anos, tive orgulho de ser anônima, uma especialista na arte de evitar a interação humana. Mas hoje pode acontecer de eu estar cutucando o nariz na rua, agarrando a bunda do meu namorado ou tentando passar um *gloss* na Sephora e, de repente, alguém se aproximar e dizer: “Olha, eu adoro a Nasty Gal.”

Não há como evitar: O sucesso da Nasty Gal significa que a minha vida mudou de forma permanente. Já fui marcada no Twitter por pessoas que me viram passando pela segurança do aeroporto,

correndo numa montanha em Big Sur e sentada na entrada da garagem da minha casa. Acontece de eu estar numa festa e uma pessoa se apresentar dizendo: "Ei, ouvi dizer que somos vizinhas!" Elas ficam emocionadas, mas eu fico pensando: *Quem é você e como sabe onde eu moro?*

Uma vez postei no Instagram uma foto da minha *poodle*, Donna, sem perceber que o número do meu telefone estava visível na plaquinha de identificação dela. Quando comecei a receber ligações e mensagens de estranhos, fui forçada a mudar o número que tinha havia anos.

Uma vez, numa reunião no meu banco, ganhei um presente. Era um livro chamado *Segurança Sigilosa: As melhores técnicas para proteger os abastados*. O livro tinha capítulos com títulos como: "Segurança de Iates" e "Como Sobreviver a Sequestros". Achei absurdo, mas depois comecei a ficar aterrorizada. Merda, é assim que devo viver agora?

Não estou reclamando — isso tudo são coisas com as quais ainda estou me acostumando. Por exemplo, é estranho passar a vida sendo parabenizada diariamente. Num mesmo ano, fizeram um perfil meu na *Forbes*, saí na capa da *Entrepreneur*, entrei na lista de 40 pessoas com menos de 40 anos da CNNMoney, das 30 com menos de 30 da Inc.com e fui nomeada pela revista *Inc.* como a varejista de crescimento mais rápido no país. Nosso escritório já consumiu uma quantidade absurda de champanhe, mas quantas rolhas podemos estourar? Lembre-se, #GIRLBOSS: não é legal se embriagar com o seu próprio sucesso.

PERFIL DE UMA #GIRLBOSS:

Norma Kamali, Estilista e Empreendedora

Quando eu era jovem, era muito esperta e tinha certeza de que era capaz de fazer qualquer coisa. Eu estava convicta de que poderia ser pintora e fiz tudo de forma apaixonada — de curso intensivo de desenho de modelo vivo, cultuando Michelangelo, a estudos de história da arte e pintura. Minha mãe me convenceu de que pintar talvez não fosse a melhor forma de ganhar a vida e pagar o aluguel.

Tive muita sorte de ganhar bolsas e ajuda financeira para ser pintora, mas o mais importante foi uma bolsa para o Fashion Institute of Technology. Lá, estudei ilustração de moda e encontrei o caminho do estilismo após viajar para Londres nos anos 1960. Abri uma loja em 1967 e estou no ramo desde então.

Apreendi cedo com o lema: “Conheça a ti mesmo.” Acho que se você tiver um ponto de vista singular e se mantiver relevante e autêntica, deixará uma boa impressão. Você tem que ser apaixonada e vibrante em relação às próprias ideias para fazer com que deem certo. É provável que sejam necessárias vinte ideias boas para que uma vingue e tenha chances de se tornar real, mas uma boa ideia só é boa se houver um plano bem elaborado para transformá-la em realidade.

A coisa mais importante a se fazer é correr riscos. Os riscos são o espaço em que os avanços importantes acontecem, e grandes mudanças levam você a novos lugares e criam oportunidades. Eles podem intimidar muito, mas isso significa que estão tirando você da sua zona de conforto.

Todos os estilistas olham a vida através de uma lente criativa e são inclinados a criar sua marca de beleza em seu cotidiano. Fico

feliz em poder dizer que isso me dá alegria e que eu amo fazer isso para os outros também. Prefiro ser criativa primeiro e famosa por último.

A minha mãe me disse quando eu tinha onze anos: "Aprenda a cuidar de si mesma para que o homem com quem se casar seja o homem com quem você escolheu ficar e não apenas o homem que cuidará de você." As mulheres agora têm a oportunidade de mudar o mundo. Estamos todos conscientes do movimento pelo qual a mulher está se tornando uma força significativa na possibilidade de uma mudança dinâmica verdadeira.

O meu conselho seria sonhar e nunca parar de sonhar. Realizar os meus sonhos sempre me inspirou a dar duro no trabalho. Um sonho nunca é suficiente, e o seu sonho pode ser modelado e aperfeiçoado no caminho para se tornar realmente relevante e ter êxito.



Trabalhar com moda não é igual a passar o dia no *shopping*

8

Sobre Contratar, Permanecer Empregada e Demitir

Eu nunca sonhei com o sucesso.
Trabalhei por ele.

— *Estée Lauder*

É um enorme testemunho em favor da Nasty Gal o fato de que tanta gente quer trabalhar lá. Eu sinto um orgulho incrível da equipe que contratei. Seria extremamente difícil encontrar um bando de loucos mais criativos e mais esforçados em qualquer lugar do mundo.

Na minha carreira relativamente curta, contratei e fui contratada múltiplas vezes, demiti e fui demitida algumas e permaneci no emprego uma vez (*hi-yo* , Nasty Gal!). Isso me qualifica para dar conselhos a respeito de todos os três.

Sobre Contratar

Sempre fui capaz de conseguir emprego — embora mantê-lo, às vezes, já fosse outra história. Mesmo quando eu me candidatava a um emprego de salário mínimo num *outlet* , eu entregava um currículo junto com a minha ficha, e esse currículo sempre tinha um objetivo digitado no alto, de forma ordenada, que podia ser: “Obter um cargo de vendedora num estabelecimento de varejo respeitado.” Se eu entregasse um currículo e não conseguisse falar com o gerente pessoalmente, eu sempre fazia uma ligação depois, ou voltava lá para perturbar o estabelecimento para que as pessoas se lembrassem de mim. Eu falava com o gerente, convencendo a ele ou ela que eu não queria mais nada no mundo que uma chance de passar as minhas tardes ajudando senhoras idosas a calçarem um par de escares ortopédicos.

E essa é a minha primeira regra de contratação: embora fazer o joguinho de difícil possa ser bonitinho no mundo do namoro, não rola com empregadores em potencial. Eles não têm tempo de

cortejar você, então é melhor ter logo um ardente caso de amor com eles. A concorrência é forte — especialmente num mercado de trabalho retraído e num momento econômico difícil — então, se não quiser ficar desempregada, é importante fazer alguém se apaixonar por você. O ideal é que você esteja requisitando um emprego que considera, de forma genuína, interessante e estimulante. Se não estiver, #GIRLBOSS, finja até conseguir.

O Mal Necessário: Cartas de Apresentação

Eu já havia percebido muito tempo antes que as pessoas de realização raramente se acomodavam e deixavam que as coisas acontecessem a elas. Elas saíam e aconteciam às coisas.

— *Leonardo da Vinci*

Eu adoro cartas de apresentação. Sim, dói escrevê-las — e, acredite, geralmente dói lê-las — mas a carta de apresentação é a sua primeira oportunidade de impressionar o seu futuro chefe. Como empregadora, analiso centenas de solicitações de pessoas que têm formações e experiências muito parecidas, e as cartas de apresentação são o único vislumbre que tenho da personalidade da pessoa — elas separam as #GIRLBOSSes das *girls*. Dito isso, poucas pessoas parecem saber como fazer a carta de apresentação revelar o que importa. É impressionante como o padrão é baixo, portanto, você está com sorte! Estou prestes a ajudá-la, em alguns parágrafos, a se orientar pelo mundo estranho e premeditado de causar uma boa primeira impressão.

Erro nº 1 em Cartas de Apresentação: A carta é apenas sobre

o que você quer. A Nasty Gal recebe um monte de cartas de apresentação que detalham uma “paixão pela moda” e depois prosseguem contando como esse emprego ajudará o candidato a seguir seus interesses, adquirir mais experiência e explorar novos caminhos.

Quando uma carta de apresentação começa assim, eu geralmente acabo apertando o *delete* depois de ler as primeiras frases. Por quê? Porque não me importa em que o emprego vai ajudar você e o seu desenvolvimento pessoal. Sei que parece rude, mas eu não te conheço, então o fato de que você quer trabalhar para a minha empresa não significa, automaticamente, que eu tenha um interesse em ajudá-la a desenvolver a sua carreira. Eu tenho um negócio que está crescendo a cada dia, portanto quero saber o que você pode fazer por mim e pela empresa. É simples assim.

Erro nº 2 em Cartas de Apresentação: A sua carta diz, basicamente, que nada do que você já fez tem a mais remota aplicação no emprego que você está pleiteando. Quando postamos um emprego de redator, um tempo atrás, lembro-me de ter lido o currículo de alguém que se formara com pós-graduação em ficção na Oficina de Escritores de Iowa, um dos programas de escrita de maior prestígio do país. Isso foi o que mais chamou a minha atenção no seu currículo, mas não era nem mencionado na carta de apresentação. Uma carta de apresentação pode ligar os pontos entre os lugares por onde você passou, onde está agora e aonde está tentando chegar.

A menos que você esclareça isso na carta de apresentação, o empregador pode nunca ficar sabendo. Se você tem poucas atividades extracurriculares após a faculdade porque teve de trabalhar quarenta horas semanais para pagar as mensalidades,

certifique-se de que isso esteja óbvio. Alguém que mostra evidências de responsabilidade financeira e ética profissional pode impressionar tanto quanto, se não mais que, alguém que foi presidente da Sociedade de Boliche e secretária do Clube de Degustação de Vinhos. Mesmo que você esteja se candidatando a um emprego numa pista de boliche que só serve vinho. (OK, talvez não nesse caso.)

Erro nº 3 em Cartas de Apresentação: Você oferece a chamada crítica construtiva — sem ninguém ter pedido. Quando estou entrevistando as pessoas, geralmente pergunto o que a Nasty Gal poderia estar fazendo melhor, e tenho um interesse genuíno em ouvir o que têm a dizer. Mas detalhar numa carta de apresentação de que modo, na sua opinião, a empresa precisa melhorar é como encontrar uma pessoa pela primeira vez e dizer a ela que você acha que ela ficaria muito mais bonita se perdesse apenas dois quilos. É de mau gosto. Você ficaria surpresa em saber a frequência com que as pessoas pensam que dedicar uma carta de apresentação inteira a detalhar as falhas da Nasty Gal é uma boa ideia. Não é. Sempre me dá vontade de responder a essas pessoas: “Opinião é como bunda, todo mundo tem uma.” Mas não faço isso porque sou uma #GIRLBOSS e mantenho o tom profissional.

Erro nº 4 em Cartas de Apresentação: Ou você não parou para ler a própria carta ou realmente não sabe escrever. No livro de Jason Fried, *Rework*, ele escreve que um dos investimentos mais inteligentes que uma empresa pode fazer é contratar grandes escritores, e eu concordo totalmente. Não importa para o que você foi contratado, você se sairá infinitamente melhor se for capaz de comunicar suas ideias com clareza. Não precisamos ser Shakespeare, mas dedique um tempo à sua carta de apresentação e

peça para alguém examiná-la para verificar se está bem escrita. Se parece que você não se importa com a sua carta e escreveu às pressas, vou supor que você também será descuidada no trabalho.

No mesmo contexto, outro conselho: O corretor ortográfico não existe à toa. Use-o, mas não confie cegamente nele. Se você não sabe a diferença entre “mal” e “mau”, e “mas” e “mais”, por exemplo, é melhor aprender! Se eu tiver que ler mais um *e-mail* que comece com “Acompanho a *Naty* Gal desde os tempos do eBay”, vou me jogar da janela. Como ficamos no terceiro andar, terei de encarar um tornozelo luxado e a culpa será da sua falta de revisão e de corretor ortográfico.

O Currículo: Mais Do Que um Monte de Palavras Sem Sentido

Não há dúvidas de que montar um currículo é um saco. Como é possível juntar todas as qualidades, experiências, capacidade intelectual e trunfos numa folha de papel? Sei que é estranho, mas é uma moeda que todos temos que aceitar. Mesmo que você considere ridículo o conceito de currículo, ainda assim você tem que garantir que o seu seja o menos ridículo possível. Por ser uma pessoa visual, eu adoro currículos criativos. Não sou fã de *design* padrão — dedicar um pouco de esforço ao estilo da apresentação demonstra que você se importa, tanto quanto eu, que as coisas tenham um bom visual.

Gosto de palavras de verdade no currículo — isso significa que quero ler e entender. Se você teve um emprego de gerente de *marketing*, seja bem didático ao explicar o que você fazia. “Construiu relações de marca dentro da comunidade criativa” —

sério, o que isso *quer dizer* ? “Foi curador de obras de arte, contratou bandas, obteve patrocinador para bebidas e supervisionou orçamentos para uma série de exposições de arte em andamento” — *isso* sim faz sentido, e também me diz que você é capaz de se orientar nas questões práticas que são necessárias para dar vida às suas ideias. Não precisamos de pessoas que só *têm* ideias, mas de pessoas que também possam *executá-las* . Se você fez alguma coisa acontecer, não deixe de refletir isso no seu currículo — esse é um dos poucos momentos em que é bom se gabar um pouco.

A Entrevista: Não a Desperdice

Você escreveu uma carta de apresentação tão boa que fez o meu rímel borrar e agora uma entrevista foi marcada. Você já chegou a uma festa e sentiu que todo mundo estava olhando para você e te julgando? É por isso que não se deve fumar maconha em festas. Mas, falando sério, é exatamente isso que acontece numa entrevista de emprego. Entrevistas são situações intensas e, infelizmente, não existe nenhum roteiro para que tudo dê certo facilmente e que sirva para todas as pessoas e situações. Você pode dizer todas as coisas certas, ter todas as experiências certas e, ainda sim, não se encaixar no emprego oferecido. Nos bastidores, há milhões de outras razões imprevisíveis pelas quais um emprego pode ou não dar certo.

Quando alguém é a pessoa certa para uma função, às vezes as duas partes simplesmente sentem. Depois de uma busca longa e extenuante por alguém para a área de *marketing* , eu finalmente conheci uma pessoa com quem eu me dei bem de imediato. Almoçamos na quinta, tomamos o *brunch* no domingo e, na

segunda, ele foi ao escritório e saiu com um contrato de emprego nas mãos. Ele é um pouquinho doido (e eu também) e, mesmo sendo profissional, não exalava presunção. Gostei do fato de que ele entendia a Nasty Gal, que ficou animado com a marca e tinha um modo de pensar abstrato. As ideias dele não eram iguais às de todo mundo. Quando fiz a oferta, ele disse: "Você está louca!" Ele disse em tom de elogio e assim eu entendi.

Uma #GIRLBOSS sabe que ela pode não acertar de primeira, e tudo bem. Lembre-se de permanecer aberta e de cabeça erguida quando algo não dá certo. No entanto, até as melhores de nós podem sofrer de suor nas axilas e boca seca durante uma entrevista. Aqui vão algumas coisas boas de se saber e que, esperamos, tornarão a situação mais fácil.

Networking Não é Só para os Excêntricos

O LinkedIn tornou as coisas mais fáceis que nunca para quem quer se conectar com pessoas que podem ajudá-la a avançar. Seja porque estejam fazendo o que você quer fazer ou trabalhando onde você quer trabalhar, tudo pode ser tão simples quanto um "Ei! Encontrei o seu perfil e adoraria tomar um café com você algum dia. A sua experiência é muito interessante." Você pode entrar um pouco nos detalhes sobre por que acha que a pessoa é interessante ou sobre aquilo com que você está trabalhando, mas um pouco de elogio não faz mal a ninguém. Como uma "fera" assumida no LinkedIn, eu sei disso por experiência própria. Contratei executivos de alto nível pelo LinkedIn, pessoas criativas pelo Facebook e até um estagiário pelo Instagram. Trate o seu perfil no LinkedIn como um currículo *online* .

Por favor, não use óculos escuros na sua foto de perfil nem identifique a si mesma como uma “visionária”. Qualquer perfil é melhor que um perfil incompleto com o qual você parou de se importar depois de conseguir treze conexões. Mais uma vez, um perfil no LinkedIn pode ser uma primeira impressão, então se parecer que você não presta muita atenção a detalhes, um recrutador só pode supor que você agiria da mesma forma no trabalho.

Vou lhe dizer que o *networking* é mais um tema no qual o meu mantra “Você não recebe aquilo que não pede” se aplica. Sou amiga de Mickey Drexler, o CEO da J. Crew, não porque fomos apresentados um ao outro (ainda que isso teria sido muito mais legal), mas porque eu fui atrás dele e fui atrás dele de novo. Hoje ele é um grande amigo e mentor, e só foi preciso um *e-mail* simpático para conseguir alguns dos melhores conselhos profissionais que já recebi até hoje.

Esteja Pronta para Cair na Real

Eu nem sempre consegui os empregos aos quais me candidatei. Quando pedi emprego na Nordstrom, não consegui porque me fizeram perguntas de verdade, tal como: “O que você quer da sua carreira?” Se você vai à uma entrevista de emprego, deve estar sempre preparada para dar respostas inteligentes a perguntas inteligentes, mas também respostas inteligentes a perguntas idiotas, e não custa praticar. Alguém provavelmente vai perguntar: “O que você gosta de fazer no tempo livre?” e, mesmo que os seus *hobbies* incluam assistir a reprises de *Friends*, você deve preparar uma

resposta mais apropriada. Quanto mais interessante, memorável e até incomum for a resposta, melhor, porque por mais que a sua futura empregadora queira que você seja uma *rock star* no trabalho, ela também está vendo você como alguém com quem ela vai acabar passando oito horas por dia.

Uma das perguntas mais comuns em entrevistas é "Qual você acha que é a sua maior fraqueza?" É uma pergunta que eu faço com frequência, e quero que as pessoas respondam com sinceridade. Não responda a essa pergunta disfarçando um ponto forte como se fosse um ponto fraco. Quando as pessoas me respondem com "Minha maior fraqueza é ser perfeccionista" ou "Sempre chego adiantado às reuniões", eu apenas solto um gemido (mas só por dentro, eu não sou tão rude) e concluo que essas são pessoas que, na verdade, não estão sendo sinceras com elas mesmas. Eu gosto de honestidade e valorizo a curiosidade, e as pessoas que são honestas e curiosas geralmente não são impecáveis. Uma #GIRLBOSS sabe em que ela se sobressai e em que poderia se esforçar mais, então conheça a você mesma e saiba as suas fraquezas. E como você não pode prever todas as perguntas que serão feitas, conheça melhor a função para a qual será entrevistada e se prepare. Pesquise sobre a empresa e o emprego em questão, e reserve um tempo para pensar no que você, pessoalmente, tem a oferecer. Além disso, seja direta em relação ao que você quer. A contratação é um acordo de duas mãos, então sejamos adultas. Se você está procurando um emprego que não inclua certos fatores, diga isso. A última coisa que você quer é aparecer um dia e descobrir que o emprego que você achou que quisesse é, na verdade, totalmente o oposto.

Mas Não Exagere

Já entrevistei tanta gente que juro que consigo identificar a loucura a um quilômetro de distância. Entrar em detalhes demais sobre como você se afastou do último empregador é um alerta vermelho, mesmo se o seu chefe era um doido de pedra ou se você se viu numa função em que tinha que trabalhar vinte horas por dia. Se você sair falando disso numa entrevista, vai parecer estar qualificada para reclamar — e de forma indiscreta, ainda por cima. Entrevistei recentemente uma pessoa que descreveu como saiu dos dois últimos empregos: Deixou um porque ficou cansada de ir ao mesmo lugar todos os dias e deixou o outro porque pediu uma assistente e o chefe não deu. Oi? Se nós a contratarmos, você vai ter que vir aqui todos os dias, e, basicamente, você acabou de contar que pula fora quando não recebe o que quer.

Outra coisa: embora o nosso escritório seja um ambiente bastante casual, não interprete isso como um passe livre para ser informal. Uma de nossas funcionárias entrevistou recentemente um candidato e a primeira coisa que a pessoa disse ao entrar na sala foi “Que bom, você está usando roupas confortáveis.” E... pronto. Se você estiver nervosa e não souber o que dizer, simplesmente não diga nada. Comentários casuais sobre como alguém está vestido é só mais uma forma de *feedback* não solicitado. Saber quando falar e quando se calar lhe ajudará a ir muito longe não apenas nos negócios, mas na vida.

Também sempre ergo uma sobrancelha quando alguém diz que é consultor ou consultora há alguns anos, mas não consegue falar muito a respeito ou colocar-se em termos de realizações concretas.

É um erro tentar blefar sobre a sua experiência porque essa postura geralmente começa a desmoronar após algumas perguntas sagazes. Mas se você realmente trabalhou como *freelancer*, consultor ou administrando o seu próprio negócio, isso diz muito sobre você. Como empreendedora, tenho um baita respeito por qualquer um que esteja disposto a dar uma chance a si mesmo. Mesmo se no fim você acabou decidindo que não era a sua praia, esse tipo de experiência ainda pode fazer com que você se destaque.

Mancadas Que Podem Condená-la ao Desemprego

- Mascar chiclete
- Levar coisas com você — uma bebida, um animal de estimação, um namorado, uma criança
- Recostar-se na cadeira e cruzar os braços
- Ficar olhando para o chão, para a janela ou para os peitos da entrevistadora
- Cutucar o nariz ou as unhas
- Ficar com o celular visível
- Não ter nenhuma pergunta a fazer
- Fazer tantas perguntas que parece que é você quem está entrevistando
- Não escrever um *e-mail* ou bilhete de agradecimento — gosto especialmente de bilhetes escritos à mão porque, para mim, alguém que sabe ser educada sabe conseguir o que quer neste mundo
- Vestir-se como se estivesse indo para a balada e não para uma

entrevista de emprego

- Para uma mulher, achar que não precisa usar sutiã, mesmo se estiver sendo entrevistada numa empresa com um nome como Nasty Gal

E Aí, Conseguiu o Emprego? Ótimo! Agora, Mantenha-o

Foi quando aprendi que não era suficiente apenas fazer o seu trabalho, era preciso ter um interesse nele, até uma paixão por ele.

— *Charles Bukowski*

A Nasty Gal não é uma empresa tradicional que funciona das nove às cinco. Todo mundo aqui é muito apaixonado em relação à Nasty Gal e acredita no que estamos fazendo. Trabalhamos muito porque somos um bando de #GIRLBOSSes (e alguns #DUDEBOSSes) e sabemos que estamos trabalhando em algo que é maior do que nós sozinhos. Se você está procurando um trabalho em que possa aparecer, não causar nenhum impacto no mundo e assistir a um monte de vídeos de gatos, este não é o lugar para você. No entanto, eu conheço a recepção de uma escola de arte em São Francisco que pode estar contratando...

Como uma #GIRLBOSS é ambiciosa por natureza, vou presumir que quando você conseguir um emprego, vai querer fazer bem o seu trabalho e vai acabar sendo promovida. E embora cada empresa seja diferente, aí vão algumas sugestões de como fazer isso acontecer.

Cinco Palavras Que Nunca Deverás Murmurar

Quer saber quais são as cinco palavras que eu provavelmente mais odeio? “Não é o meu trabalho.” A Nasty Gal é um lugar em que essas palavras não são bem vistas. No fim das contas, estamos todos aqui por uma única razão — para fazer a empresa ter êxito — e, sem dúvida, haverá um dia (talvez todos os dias) em que você terá que arregaçar as mangas e mergulhar de cabeça onde precisarem de você. Quando uma empresa está crescendo rápido, haverá momentos em que aparecerão buracos — um trabalho precisa ser feito e não há ninguém para fazê-lo.

Alguns anos atrás, o aviso prévio do nosso gerente de depósito terminou exatamente na véspera da Black Friday. Na noite de Ação de Graças, nossa diretora de criação, o pessoal de vendas, meninas da equipe de compras, eu e quem mais pudesse se juntar a nós, descemos lá e ficamos de um lado para o outro num depósito empoeirado até as 4h da madrugada, escaneando e reclassificando todo o nosso inventário para garantir que as pessoas que compraram conosco num dos dias mais importantes de vendas do ano recebessem as roupas que pediram. Às 2h da madrugada, enquanto eu contava e recontava bustiês, eu não estava nem aí se as pessoas eram criativas ou se amavam moda — eu só estava agradecida por ter funcionários que estavam dispostos, até entusiasmados, a comparecer e pegar no pesado.

Num mundo ideal, você nunca teria que fazer coisas que estão abaixo da sua posição, mas este mundo não é ideal e nunca será. Você tem que entender que até um trabalho criativo não se resume a ser criativo, mas a fazer o trabalho que precisa ser feito. A #GIRLBOSS que está disposta a fazer um trabalho abaixo do seu —

e acima — é a que se sobressai. Acima também? — você me pergunta. Sim. Às vezes você encontra uma oportunidade de intervir, quando a sua chefe não está ou está sobrecarregada, e mostrar o seu valor. Seja como for, você é tão inteligente quanto ela, então descubra como fazer durante o processo e faça com que pareça brincadeira de criança. É essa atitude e esse comportamento que a farão avançar.

Deus — e a Promoção — Está nos Detalhes

Seja uma pessoa legal no trabalho. Não importa se você é muito ou pouco talentosa — se for um terror trabalhar com você, ninguém vai querer tê-la por perto. O pior tipo de ruindade é a ruindade seletiva — pessoas que são legais com chefe e superiores, mas completamente grossas com os seus iguais e subordinados. Se você costuma ser uma vaca com a menina da recepção, o segurança ou até com o pessoal da cafeteria no térreo, essa informação vai acabar subindo a cadeia e o topo da cadeia não vai gostar.

Assuma os seus erros e peça desculpa por eles. Todo mundo comete algum erro em algum momento, e quanto antes você admitir onde foi que errou, mais rápido poderá consertar. Seja honesta consigo mesma quanto a você e as suas habilidades. Muitas pessoas aceitam títulos que estão além da sua experiência para depois perceberem que estão até o pescoço de problemas que não conseguem resolver, e constrangidas demais para admitir que não estavam qualificadas. E qual é a primeira regra do buraco? Se você estiver dentro dele, pare de cavar.

Não Ultrapasse os Limites

O seu chefe não é seu amigo, e se você for o chefe, seus empregados não são seus amigos. Aprendi isso errando, quando saí para jantar com alguém que eu supervisionava. Foi logo depois que comprei o Porsche — eu estava falando meio sem pensar sobre como ele era chamativo e que eu às vezes me sentia ridícula nele. No entanto, em vez de ouvir como uma amiga, ela aproveitou a oportunidade para insultar e disse: “Olha, acho melhor você tomar cuidado porque as pessoas andam dizendo: ‘Ah, agora eu estou trabalhando para pagar um Porsche.’” Embora eu ainda acredite que ninguém, além daquela pessoa com quem eu estava, tivesse algum problema com a escolha do meu carro, eu já comecei a esbravejar enquanto tomava o meu vinho rosé. Mas aprendi uma coisa: Ainda que esteja tudo bem se eu for amiga do meu investidor, não é bom ser amiga das pessoas que supervisiono diretamente. Se você precisa de alguém para escutar os seus desabafos e conflitos psicológicos, encontre um amigo ou um terapeuta, não faça isso com alguém que você tem que supervisionar todos os dias.

Numa empresa como a Nasty Gal, que parece muito informal e onde tem muita gente jovem, as relações de gerência podem às vezes ficar indistintas. Se você tratar seus supervisionados como trata seus colegas, mais adiante, a sua equipe não irá respeitá-la mais quando você tiver que ser firme numa decisão difícil. Eu saio para beber com as pessoas, danço nas festas, mas, no fim das contas, as pessoas sabem que quando dou um prazo a alguém, essa decisão não está aberta para discussão.

Você Não É Tão Especial Assim

A Geração Y ganha tantos prêmios enquanto crescem, que um estudo recente mostrou que 40% dos entrevistados acreditam que deveriam ser promovidos a cada dois anos, independentemente do seu desempenho.

— *Joel Stein*, na revista *Time*

Ainda no tema de ultrapassar os limites de velocidade, deixe-me ser bem direta com você: Menos! Você está empregada, isso é ótimo, mas você precisa pôr a mão na massa e levar um tempo para provar quem você é antes de pedir um aumento ou uma promoção. Quatro meses não são suficientes, nem oito. No mínimo dos mínimos, você precisa estar no seu cargo durante um ano para poder pedir um aumento ou mudança de cargo. Mesmo assim, se e somente você estiver acima e além do esperado, fazendo trabalhos que estão além da descrição do seu cargo e, em geral, tornando-se indispensável para o seu empregador.

Muita gente da minha geração parece não entender que as pessoas precisam trabalhar para crescer. Primeiro, devem arrumar um emprego de nível iniciante — o que significa que você não vai estar no comando nem trabalhar nos projetos mais divertidos e criativos. Já ouvi tanta gente de vinte e poucos anos reclamar do emprego porque tem “muito mais a oferecer”. Porém, em primeiro lugar, você precisa fazer o trabalho que está ali para fazer. Não me importa se arquivar notas fiscais está abaixo da sua capacidade. Se você não fizer isso, quem você acha que vai? Sua chefe? Não. Foi por isso que ela contratou você.

Sei que você provavelmente cresceu ouvindo os seus pais dizerem

que você é especial, todos os dias, nos últimos vinte anos — tudo bem, meus pais também fizeram isso — mas, ainda assim, você tem que comparecer e dar duro como todo mundo. Se você é uma #GIRLBOSS, deve querer trabalhar mais que todo mundo.

É preciso muito mais do que saber montar um *look* para ser bem-sucedida no mercado da moda, então ótimo se é aqui que você quer estar, só não espere que seja a mesma coisa que passar a tarde no *shopping*. E se você é uma garota bonita esperando se dar bem por causa da aparência, vá pedir emprego em outro lugar. Já temos um monte de garotas bonitas trabalhando na Nasty Gal, e estão todas dando duro.

A Linha de Tiro das Demissões

Não há como escapar e não importa de que lado da mesa você está: ser demitida é simplesmente uma droga. Um dos muitos empregos dos quais eu fui demitida foi de assistente de vendas numa sapataria de luxo em São Francisco. Eu tinha míseros vinte e um anos — não era tão sujinha quanto já havia sido, mas ainda não era completamente limpa — vendendo sapatos da Maison Martin Margiela, Miu Miu e Dries van Noten com preços de quatro dígitos. Na época, eu ficava fora a noite toda e aparecia para trabalhar após um “banho de gato”, usando a mesma calça boca de sino vermelha de poliéster, dia após dia, para vender escaarpins Prada para damas ricas. Eu não estava nem aí para a Prada e não percebia que deveria fingir. Neste exato momento, estou apaixonada por um sapato Prada em particular que estou considerando comprar, então, ah, como os tempos mudam... mas na época eu ficava indignada — “Quem é que

gasta *tanto* dinheiro assim com sapatos?”

Eu ganhava 12 dólares por hora, sem comissão, e aquelas mulheres de Pacific Heights (um bairro bem chique de São Francisco) entravam e eu teria que sorrir e ficar toda “*Oiiiiiiiiiii, tudo bemmmmmm?* Se precisar de ajuda, é só falar comiiiiigo”, quando, por dentro, eu pensava: *Eu te odeio*. A loja mandava as vendedoras usarem os sapatos também, então eu tinha um escarpin Dries van Noten que estava tão arranhado que poderia ser considerado *vintage* . Não era especial para mim, então eu usava tanto para trabalhar como para comprar burrito. Aos domingos, eu trabalhava sozinha e tinha trinta minutos para fechar a loja e almoçar. Chegou a hora, virei a plaquinha na porta, tranquei a loja e descii a rua para pedir um hambúrguer. O hambúrguer demorou uma eternidade e eu estava com fome. Isso, associado à minha noção de tempo patética, fez com que eu chegasse superatrasada para abrir a loja. Quando você ganha 12 dólares por hora e gasta 8 dólares num hambúrguer, você tem que fazer valer o dinheiro gasto.

Quando eu finalmente voltei para a loja, bem depois de terminado o meu intervalo de trinta minutos, a dona estava lá. Eu vinha me atrasando constantemente, estava sempre encardida e tenho certeza de que isso já estava para acontecer havia muito tempo. Ela recolheu a minha chave, me deu o último pagamento e me mandou embora. Essa foi a última vez que fui demitida. Sete anos depois, eu não posso pedir demissão e ninguém pode me demitir.

Como Dizer a Alguém “Você Está Demitido”

Em geral, prefiro que outras pessoas demitam porque é sempre uma tarefa

abominável.

— *Donald Trump*

Infelizmente, não foi muito depois de tirar a Nasty Gal do eBay que eu tive que demitir alguém pela primeira vez. Quando contratei nosso primeiro funcionário, para cuidar dos envios, o negócio ainda era apenas a Christina e eu. Tínhamos as duas vinte e dois anos e estávamos tentando gerenciar um homem maduro que, no terceiro dia de trabalho, perguntou se poderia sair mais cedo porque era dia de “ir ao mercado” na casa dele. Bonitinho, mas não. Também começou a parecer que ele nunca usara um computador antes. Ficou completamente travado quando apareceu uma caixa na tela. “Está escrito Norton Antivírus. O que eu faço?” Christina e eu gritamos: “Ai, meu Deus, é só clicar no X!” Comecei a entrar em pânico porque contratei o cara para facilitar a minha vida e estava claro que não era isso que iria acontecer.

Também contratamos um redator que, nos meus momentos de fraqueza, comecei a achar que fosse um espião enviado por uma concorrente para sabotar o negócio por dentro — porque nem aqui nem no inferno era possível que ele estivesse errando de verdade. Volta e meia eu dizia: “Por favor, use o corretor ortográfico e pare de escrever com tantos erros de digitação”, mas tudo o que ele escrevia parecia ter sido feito pela minha *poodle* batendo no teclado com o focinho.

Eu sabia que precisava mandá-lo embora e foi um processo tortuoso para mim. Eu li todas as responsabilidades legais na demissão de alguém e passei todas as reações possíveis na minha cabeça — se ele dissesse isso, eu iria dizer aquilo; se ele perguntasse isso, eu explicaria assim. Quando eu finalmente, quase

arfando, pedi que ele sentasse e disse que íamos demiti-lo, a reação dele foi de total calma. "OK." Ele deu de ombros. "Sem problemas." E foi embora.

A verdade dura é que nem todo mundo que você contratar vai conseguir fazer o trabalho. É impossível saber tudo sobre os talentos, senso crítico e caráter de uma pessoa sem chegar a trabalhar de fato com ela. Em muitos casos, as pessoas que não deram certo foram as que comecei a reconsiderar desde o primeiro dia. No entanto, às vezes, é só uma questão de ser uma empresa crescendo mais rápido que as pessoas que estão nela. Alguém que era a pessoa certa para o emprego um ano atrás pode não ser a pessoa certa daqui a um ano. Não me entenda mal: eu sou leal a todas as pessoas que contrato. Mas a minha lealdade está com o negócio maior, que é representado pelas centenas de outras pessoas cujo emprego poderia estar correndo risco se tivermos a pessoa errada no papel errado. Sei que isso soa duro, mas é esse nível de objetividade que os líderes precisam ter. E liderar é, em última análise, o que estou aqui para fazer.

Se alguém que está trabalhando para você não para de pisar na bola, não deixe de conversar com ela a respeito. Existe sempre a pequena chance de que talvez essa funcionária não saiba que está fazendo alguma coisa errada e que seja algo que ela pode mudar facilmente. Todo mundo deve ter a oportunidade de melhorar. Mas se você achar que vai ter que demitir alguém, comece a documentar tudo. As pessoas que são demitidas adoram dizer besteiras do tipo: "O único motivo da minha demissão foi que aquela vaca não gostava de mim." É possível que, se você vai demitir uma pessoa, você não goste dela. E tudo bem. Apenas mantenha a calma e seja profissional porque não é essa a questão. É porque alguém é ruim

no que faz que você tem que fazer isso, não porque você é ruim. Se a sua empresa tiver um departamento de recursos humanos, certifique-se de que eles sabem o que está acontecendo. Se você tiver que registrar algo negativo a respeito da pessoa, registre.

Infelizmente, às vezes não se pode acertar o rumo. Então quando você realmente tiver que fazê-lo, não pise em ovos e não haja como um bebê. Como disse Voltaire, “com um grande poder vem uma grande responsabilidade”. Se você quiser ser chefe e ser tratada como chefe, demitir alguém faz parte da dimensão da descrição do seu emprego. Nunca tente transmitir para a pessoa que você está prestes a demitir, o quanto a situação é difícil para você, porque a pessoa está perdendo o emprego dela, então é óbvio que é mais difícil para ela. Resista ao impulso de explicar demais ou até de se desculpar. Mantenha a empreitada da forma mais curta e gentil possível, porque quanto mais você tentar levar para o pessoal, mais o seu futuro ex-empregado levará para o lado pessoal também. No entanto, não faz mal reservar alguns minutos para se pôr no lugar dele e refletir sobre como você gostaria de ser tratado se estivesse nessa situação. E se ambos aprenderem com a experiência, nenhum dos dois cometerá de novo os erros que levaram a essa situação.

Como Assimilar o “Você Está Demitida”

Eu não percebi na época, mas ser demitido da Apple acabou sendo a melhor coisa que poderia ter acontecido comigo.

— *Steve Jobs*

Embora eu tenha sido demitida algumas vezes, e geralmente de

empregos com os quais eu não estava nem aí, ainda assim, eu nunca fui como o redator que somente deu de ombros e saiu. Ser demitida sempre foi algo que mexeu comigo. É um pouco como quando alguém termina um namoro com você. Mesmo que você saiba que não era a situação certa, e que você vai ficar muito melhor no longo prazo, não deixa de ser uma rejeição. E rejeição é um horror.

Mas ser demitida, especialmente de um emprego com o qual você não está tão envolvida, não é o fim do mundo. Para mim, ser demitida da sapataria foi uma oportunidade de encontrar um emprego com seguro-saúde. E embora eu tenha ido trabalhar na escola de arte com o foco principal de tratar a hérnia, acabei conseguindo muito mais do que pedi: a inspiração para começar algo que me trouxe aonde estou hoje.

Ser demitida pode ser um alerta muito necessário, um empurrão na direção certa ou uma rota de fuga. Ou pode simplesmente ser um horror. Mas, independentemente dos detalhes da situação, o quanto você aprende com a demissão depende só de você. Também pode ser o fim do mundo (ou pelo menos parecer) se você não tiver nenhuma economia. Não quero ficar toda "eu te disse", mas o fato de você ser passível de demissão (e quase todos nós somos) é mais uma razão para você guardar 10% do que recebe, de forma constante. Em vez de chamá-la de "reserva para o tempo das vacas magras", vamos chamá-la de "reserva para o momento ih, ferrou". E você dirá "ih, ferrou" muito menos se tiver sempre uma reserva.

Aqui está uma lista do que *não fazer* se for demitida:

- Chamar qualquer pessoa de vaca, cuzão ou quaisquer variações desses termos

- Ameaçar de processar — se você achar que tem um motivo legítimo, converse com um advogado antes de fazer qualquer coisa
- Tentar convencer seus ex-colegas a tomarem o seu partido (por mais solidários que eles possam se sentir, eles ficarão preocupados com o próprio emprego)
- Recorrer à Internet para reclamar ou falar besteiras sobre o seu chefe ou ex-empresa
- Usar a pessoa que a demitiu como futura referência sem antes pedir autorização
- Chamar a atenção para si mesma na saída — mostrar o dedo do meio para a equipe de executivos quando estiver indo embora não vai ajudar em nada
- Pedir para a sua mãe ou o seu pai ligarem (é, isso já aconteceu)

Agora, #GIRLBOSS recém-demitida, dê a volta por cima e segue com tua vida!

PERFIL DE UMA #GIRLBOSS:

Christene Barberich, Refinery29
Diretora Editorial

Eu sempre soube que queria ser escritora e editora. Nunca houve outra escolha, era tudo que eu queria ser. Meu primeiro emprego de verdade na área editorial foi de assistente na *The New Yorker*, mas o meu treinamento editorial aconteceu na revista *Gourmet*. Em termos de começar sozinha e confiante, e ser

corajosa em relação às minhas convicções, aprendi principalmente sendo *freelance*. Acho que você não pode conhecer de fato a sua própria força antes de ser responsável pelos seus próprios dias. Como você usa esse tempo e o trabalho que realiza ensinam muito sobre quem você é e em que pode se transformar.

É possível que eu tenha descoberto o que queria fazer com as pessoas me dizendo que eu não poderia ou não deveria fazer aquilo. É impressionante como as pessoas conseguem ser desanimadoras, especialmente quando se trata de algo muito arriscado. Mas, quer saber? O risco pode ser emocionante. Já fiz várias escolhas profissionais difíceis com base no quanto eu estava com medo da oportunidade. Quando a aposta é alta — estou falando de uma mudança de níveis cataclísmicos, sucesso ou fracasso — às vezes você tem que pular mesmo, berrando durante todo o trajeto. Não sei se existe sentimento melhor que provar que você é a sua melhor defensora. E todo esse barulho lá fora é, na real, só bobagem.

A minha mãe é a pessoa mais trabalhadora que eu conheço. Ela me ensinou que destacar-se é a parte mais importante de qualquer função. E, é claro, as pessoas da minha equipe me inspiram a cada hora! É por causa delas que eu leio muito e nunca, jamais, subestimo nada. Só por serem tão inteligentes e curiosas, me inspiram a ser uma editora excelente, uma líder corajosa e alguém que os estimula a criar coisas legais e especiais. Quando você colabora com outras pessoas, é importante saber o que você não sabe e encontrar a melhor pessoa nessa área para lhe ensinar. Seja um líder, mesmo em equipes de uma pessoa, porque, no início, tem muito disso! Você tem que ouvir, ouvir de verdade, e torcer pelo sucesso dos outros. Isso é muito

importante.

Para mim, a criatividade não está apenas no meu trabalho — é como eu penso e vivo a minha vida. Não se trata necessariamente de estar sempre criando algo novo, mas ter o espaço e a liberdade para deixar que algo especial aconteça. É o modo como eu levo graça e alegria aos meus ambientes e aos meus relacionamentos. Eu gosto de ser desafiada. Ver ou ler algo que amplie a minha visão ou me arrepie é a razão de tudo. O meu conselho para as aspirantes a #GIRLBOSSes: Por mais difícil que seja, pare de se importar tanto com o que as outras pessoas pensam. Encontre uma maneira de ouvir o que você quer. Identifique qual é o seu sonho. Depois, ponha toda sua energia nisso: no seu trabalho, nas relações das quais você se cerca, na comida que põe no corpo. Tudo o que você controla no seu mundo deve alimentar esse sonho e fazer com que você se sinta como uma #GIRLBOSS.



Sonhe Grande Comece Pequeno

9 Cuidando do (Seu) Negócio

As coisas podem acontecer para quem
espera; mas somente as coisas deixadas
por aqueles que se mexem.

— *Abraham Lincoln*

Eu nunca abri um negócio. Comecei com uma loja no eBay e acabei tendo um negócio. Eu nunca teria feito isso se soubesse que ficaria tão grande. Eu tinha vinte e dois anos e, como a maioria das pessoas nessa idade, procurava uma forma de pagar o aluguel e comprar o meu Chai na Starbucks. Se alguém tivesse me mostrado onde a Nasty Gal estaria no futuro, em 2014, eu teria suspirado com repugnância, pensando: *Ai, caramba, não, é trabalho demais. Só o nome da empresa já deveria lhe dar uma boa noção desse fato — quem pensaria que uma companhia chamada Nasty Gal seria tão bem sucedida?* Com toda certeza desse mundo eu nunca tive a intenção de repetir essas duas palavras o dia todo, todo dia, sete anos depois.

Existem tipos diferentes de empreendedores. Têm os que abrem um negócio porque estudaram e escolheram fazer isso e os que fazem isso porque realmente é a única opção. Eu definitivamente estou na segunda categoria. Eu me considerava totalmente não empregável e quis fazer uma última tentativa de chegar ao meu ideal de viver sem emprego. E, nossa, como ficar sem emprego deu certo para mim!

A Nasty Gal com certeza teria falido se o meu objetivo tivesse sido desenvolver um negócio do tamanho que tenho hoje. Quando você começa com a linha de chegada em mente, perde todas as coisas divertidas no caminho. A melhor abordagem é ajustar e crescer. Eu chamo de potencial de incremento. No comércio eletrônico, você tem que acertar em tudo — desde o *marketing*, passando pelas descrições do produto, até o processo de pagamento. Como eu comecei numa escala pequena, acho que fiz isso desde o início de forma inerente. O atendimento ao cliente era a minha prioridade número um. Muita gente dirige o próprio negócio como se os

clientes fossem imbecis. Isso é um erro. Se você só está aí para tomar o dinheiro deles, eles percebem. Mas se você se preocupa de forma genuína com o que está fazendo, eles responderão. Eu conhecia as minhas clientes e sabia do que elas gostavam porque eu era a minha cliente. E em vez de ditar o que eu achava que as clientes deveriam comprar e usar, eu escutava o que elas diziam. Se eu comprasse algo e elas odiassem, eu partia para outra. Em vez de forçar a minha ideia do que a Nasty Gal deveria ser para as clientes, eu ia deixando elas me dizerem.

A Nasty Gal parecia o segredo mais bem guardado da garota mais bem vestida — só que era um segredo que ela queria muito compartilhar. Como mencionei antes, uma coisa essencial para administrar um negócio com êxito é saber como conseguir *marketing* de graça. Regra número um? É simples. Faça um bom trabalho. Através da produção de moda, da fotografia e da linguagem da marca, a Nasty Gal era um lugar apaixonante para se fazer compras. Entretanto, se as nossas clientes não ficassem tão animadas quando estivessem com um dos nossos produtos em mãos, essa paixão nasceria e morreria na Internet. Eu levo a sério quando alguém compra algo de mim. Eu sei que existem um milhão de lugares em que uma pessoa pode comprar um vestido, um *top* ou um par de sapatos, então quero garantir que, se alguém estiver comprando na Nasty Gal, ela sinta que valeu a pena. Estamos vestindo garotas para os melhores anos da vida delas — estejam elas gastando 300 dólares ou comprando peças em liquidação, quero que elas fiquem e se sintam como se tivessem gastado um milhão.

Regra número dois: Cumpra as suas promessas. Quando as meninas compravam na Nasty Gal, o que elas recebiam pelo correio era tão incrível quanto o que tinham visto *online*. As clientes não

apenas se tornam fiéis, mas fanáticas também. Elas voltaram diversas vezes e dividiram seu entusiasmo com as amigas — frequentemente na Internet. Era o tipo de propaganda boca a boca natural que não se compra.

Regra número três: Dê ao seu cliente algo a compartilhar. A mídia social tem como base o compartilhamento, e a Nasty Gal estava dando às meninas algo incrível para ser compartilhado todo santo dia. Fosse uma peça *vintage* louca, uma citação ou uma foto de bastidores, sempre trabalhamos muito para criar as melhores e mais convincentes imagens, palavras e conteúdo para as nossas clientes.

Na maioria das empresas, a pessoa que opera as contas do Twitter e do Facebook está longe do topo da cadeia alimentar. Mas na Nasty Gal, embora eu não esteja sempre compondo cada *tweet*, eu ainda leio todos os comentários. Se as nossas clientes estão insatisfeitas em relação a alguma coisa, eu fico sabendo primeiro. Em outras empresas, podem levar meses para o *feedback* do cliente passar por todos os filtros até chegar ao CEO, se chegar. As redes sociais me permitem ficar de olho, mesmo enquanto estou na labuta. Quando a Nasty Gal entrou no Snapchat, isso significou que eu entrei no Snapchat. Enviei alguns Snaps e as nossas clientes responderam em peso. Não há nada mais emocionante que enviar mensagens privadas direto a uma cliente e ver o que ela tem a dizer em resposta.

Pode me chamar de louca, mas eu realmente acredito que a Nasty Gal é um sentimento. E ainda que a nossa comunidade esteja em muitos lugares diferentes, é esse sentimento que unifica as nossas clientes e nos torna algo que vai muito além de vender roupas.

O Potencial de Incremento

O autor Malcolm Gladwell acredita que uma pessoa pode ser especialista em algo depois de cumprir dez mil horas de prática. Não preciso dizer que já ultrapassei muito as minhas dez mil horas. Se eu tivesse esperado terminar um plano de negócios ou esperado que investidores validassem a minha ideia, a minha contagem de dez mil horas poderia nem sequer ter começado. Não me entenda mal: Não estou criticando os planos de negócio. O que pretendo ilustrar é que simplesmente *partir para cima* pode ser mais gratificante. Os planos de negócio são apenas um ponto de partida — as melhores empreendedoras sabem ouvir ao longo do processo e ajustar as coisas, inclusive o plano de negócio. Esse conselho também se aplica à vida, cara #GIRLBOSS. Ligue as turbinas, se prepare para decolar e... ouça.

Abrir um negócio é arriscado, independentemente do seu ponto de vista, mas é muito mais arriscado quando você tem uma porrada de investidores esperando, ansiosos, para receber um retorno do investimento. Abrir um negócio também requer muito sacrifício pessoal. Se você montar uma empresa, espere ficar sem dinheiro por muito tempo. Se não estiver sem grana, considere-se sem porque, como discutimos antes, é uma falta de visão pagar a si mesma um bom salário cedo demais. Sonhe grande o quanto quiser — esse é o sentido de todo este livro! — mas saiba que o primeiro passo na direção desse sonho, provavelmente, será um passo pequeno.

Muita gente confunde negócios com o *glamour* dos negócios. Uma das coisas com as quais tenho implicância é empreendedor que faz um *press-release* antes de ganhar o primeiro dólar. Eu esperei, até

saber com certeza, que tinha algo a dizer antes de falar com a imprensa — sobre qualquer coisa —, o que levou cerca de cinco anos. Embora a cobertura da mídia possa aumentar as vendas e chamar a atenção da comunidade empresarial, tocar a sua buzina cedo demais pode colocá-la no centro das atenções, quando você ainda está descobrindo os pontos básicos de como administrar o seu negócio. Já vi muitas empresas novas desaparecerem depois de causarem sensação na imprensa. Ainda que eu quase não me surpreenda, é bom ser a tartaruga da fábula e não a lebre.

Eu não conhecia ninguém a quem recorrer para pedir conselhos sobre negócios e, por causa disso, as pessoas me perguntam o tempo todo como eu consegui. Bem, eu consegui fazendo o que penso ser uma das melhores estratégias para aprender qualquer coisa em qualquer lugar: usei o Google. Existe todo um vasto mundo de ensino gratuito à disposição de quem quiser aproveitar. Um livro pode lhe custar 13 dólares, é verdade, mas isso é uma ninharia se comparado ao custo de uma faculdade. Quando eu precisava saber que tipo de prateleira comprar para o depósito, eu buscava no Google Images “prateleiras para depósito” e passava uma tarde olhando fotos de prateleiras até decidir quais seriam as melhores para as nossas necessidades.

Recorri ao YouTube para assistir a especialistas falando em conferências para as quais eu não teria sido convidada mesmo se tivesse condições de pagar. Aprendi um monte de coisas sobre como estruturar a Nasty Gal analisando empresas semelhantes para ver quem eles haviam contratado e quem estavam contratando. Depois via o perfil dessas pessoas no LinkedIn para saber que experiência era necessária para tornar esse trabalho bem-sucedido. E ainda que eu tenha absorvido tudo isso com reservas, essas coisas me fizeram

ir longe.

A Nasty Gal hoje é grande o suficiente para que eu possa contratar pessoas que são especialistas na sua área. Mas não se engane: Eu ainda estou no comando. Odeio quando estou numa reunião com uma das nossas executivas de alto escalão e alguém fica se dirigindo a ela o tempo todo, supondo que a “adulta” presente na sala deva ser a pessoa que vai tomar as decisões. Não ouse pensar que a minha camiseta rasgada faz de mim um cordeiro em pele de lobo. Eu, assim como toda #GIRLBOSS, sou um lobo em pele de lobo.

Empreendedorismo é uma Palavra de Dezesseis Letras

Todos os humanos são empreendedores. Não porque deveriam abrir empresas, mas porque a vontade de criar está codificada no DNA humano.

— Reid Hoffman, cofundador do LinkedIn

Eu acho que todo mundo deveria lançar mão do seu espírito empreendedor. No entanto, não acho que todo mundo deveria ser um empreendedor. O professor da Harvard Business School, Howard Stevenson, tem uma definição famosa de “empreendedorismo” como sendo “a busca por uma oportunidade sem levar em conta os recursos disponíveis no momento”. Eu assino embaixo dessa definição — você deve levar esse espírito com você qualquer que seja o trabalho que esteja fazendo ou o projeto que esteja desenvolvendo.

Quando eu tinha vinte e dois anos, a ideia de crescer dentro de uma organização era totalmente incompreensível. Para mim,

empregos de escritório eram como a escola, onde a melhor forma de se dar bem era chegar no horário, não fazer perguntas, seguir todas as regras e não fazer rebuliço. Mais uma vez, não é a minha onda. Esse paradigma arraigado, porém, já está mudando e mais rápido que nunca. Como Seth Godin observa no seu livro *Linchpin*, as ideias atuais da nossa sociedade a respeito de educação e trabalho são mantidas desde um tempo em que a maioria dos empregos era em fábricas. As pessoas eram treinadas para fazer exatamente o que mandavam, e somente o que mandavam, para que as coisas fluíssem sem imprevistos. Seguir as regras sem fazer perguntas era exatamente o que levava alguém a ser promovido. Felizmente isso está mudando e, em *Linchpin*, Godin explica que “está ficando claro que as pessoas que rejeitam o que há de pior no sistema atual têm, na verdade, mais chances de serem bem-sucedidas.” Se você precisar de provas disso, bem, olá. Aqui estou.

O que quero dizer é que você pode ter um espírito empreendedor sem ser uma empreendedora. As pessoas com espírito empreendedor são apaixonadas pelo que fazem, ficam à vontade ao correr riscos e são rápidas para seguir em frente após um fracasso. Essas são as coisas que procuro nas pessoas que contrato. Quero solucionadores de problemas que não fazem nada sem questionar. Quero pessoas que lutem pelas suas ideias, que briguem até comigo. Quero pessoas que se sintam confortáveis com discordâncias. E preciso de pessoas que, às vezes, depois de tudo isso, ouçam a palavra “não” e voltem de imediato a trabalhar com ainda mais afinco. Há muitas empresas mudando o modo de fazer as coisas neste exato momento. Agora é uma hora muito empolgante para estar numa empresa, mas só se você estiver cercada de pessoas empolgantes.

A Filosofia da Nasty Gal

As empresas costumam esquecer os próprios valores e, por fim, sofrem por causa disso pois um bom serviço não pode ser prestado por funcionários infelizes.

— *Tony Hsieh, CEO da Zappos*
e autor de *Delivering Happiness*

Na Nasty Gal, temos algo que gostamos de chamar de “Nossa Filosofia”. É um conjunto de diretivas que nos alinha para mantermos o foco no que realmente importa. Nós as diagramamos com um lindo *design* e elas estão afixadas nos escritórios tal qual um pequeno lembrete diário de por que estamos todos aqui. Mesmo se você não conseguir o cobiçado emprego de compradora na nossa sede, estas ideias podem ser aplicadas a qualquer carreira que você escolher:

Obsessão da Nasty Gal: Mantemos a cliente no centro de tudo que fazemos. Sem as clientes, não temos nada.

Manda Ver: Domine a bola e corra com ela. Nós tomamos decisões inteligentes, colocamos o negócio em primeiro lugar e fazemos mais com menos.

Pessoas São Importantes: Interaja, faça amizades, conquiste confiança.

Sem babaquice: Deixamos o nosso ego do lado de fora. Somos respeitosos, colaboradores, curiosos e temos a mente aberta.

Sempre Aprendendo: O que estamos construindo nunca foi construído antes — o futuro somos nós que escrevemos. Ficamos animadas com o crescimento, assumimos riscos inteligentes e aprendemos com os nossos erros.

Divirta-se e Mantenha-se Excêntrico.

Sobre Investidores

Quando morava em São Francisco, meus amigos e eu vivíamos distantes da cena tecnológica que inflacionava o nosso aluguel. Durangos, tomávamos Amstel Light e dançávamos discoteca em botecos — não poderíamos ter ficado mais de fora. Eu não fazia a mínima ideia de que VC significava “venture capital” [capital de risco]. Eu só me perguntava quem eram aquelas pessoas que passavam de moletom com capuz e fones de ouvido brancos. Mal sabia eu que elas eram a causa da extinção dos meus botecos mexicanos favoritos.

Quando chegou a hora de me familiarizar com o conceito de investidor, a coisa ainda me intimidava bastante. A minha primeira reunião com investidores de capital de risco foi assustadora: para começar, eu nunca tinha estado na sala de reuniões de um conselho administrativo. E não demorei a perceber que falávamos línguas completamente diferentes. Eu me senti como uma garotinha que não tinha lugar na mesa. Depois disso, durante cerca de um ano, sempre que alguém entrava em contato para falar sobre investimentos na Nasty Gal, eu simplesmente não respondia.

Então tive que demitir um alto executivo muito experiente. E embora isso não tivesse nenhuma relação linear com receber

investimentos, foi uma experiência muito marcante que me fez entender que se eu iria ser uma CEO (o que eu já era) e dirigir uma empresa grande com crescimento muito veloz (o que eu já fazia), eu teria que fazer algumas coisas de que não gostava. Criei coragem e finalmente decidi atender algumas daquelas ligações. Parti para o Vale do Silício para me encontrar com investidores.

Em São Francisco, marquei um encontro com o meu amigo Diego, também empreendedor como eu e uma das pessoas mais inteligentes que conheço. Ele já havia passado pelo processo de levantar capital de risco, então fomos conversando no carro e fui tirando dele tudo o que pude. Era o meu curso relâmpago e eu estava precisando: eu vinha fazendo seis reuniões por dia, todas com empresas diferentes.

Dessa vez eu sabia que não tinha nada a perder: A Nasty Gal estava arrebatando, era lucrativa e tinha dinheiro no banco. O que quer que acontecesse, iríamos ficar bem. Embora a maioria dos empreendedores vá encontrar seus investidores com uma apresentação do que planejam fazer com a sua empresa, eu, tendo as minhas dificuldades para lidar com PowerPoint, cheguei de mãos abanando. No fim, o argumento a favor da Nasty Gal não era o que ainda íamos fazer, mas o que já havíamos feito.

“Vamos fazer cem milhões de dólares este ano.”

“Não, nunca pedi um centavo emprestado.”

“Não, não fiz faculdade.”

“Não, não tenho experiência anterior em administrar um negócio.”

Fiquei muito acostumada a dizer todas essas coisas e, à medida que eu ia recusando uma reunião atrás da outra, me dei conta de algo muito surpreendente: Caramba, essas pessoas ficaram impressionadas!

A Sand Hill Road é o lendário centro do capital de risco em Menlo Park, entre a Universidade de Stanford e o Vale do Silício. As pessoas que ocupam os escritórios de lá operam num paradigma muito diferente de mim, passando os dias discutindo modelos de negócio e IPOs de uma forma que eu jamais farei. Foi um estranho incentivo para mim o fato de ter saído do nada e recebido o respeito imediato das pessoas que eu sentia serem de uma espécie completamente diferente. Algumas tentaram ser amigas, outras tentaram apelar para o meu lado “garota enxaqueca” (aliás, “garota enxaqueca”, junto com “rebolation”, “gostosa” e “micão”, está na lista das expressões de que eu menos gosto). Um investidor deixou uma mensagem estranha, tarde da noite, na minha caixa postal e ligou para pedir desculpa no dia seguinte. “Perdão por aquilo”, disse ele. “Eu estava muito alto de Percocet e Jack Daniels.” Eu teria um troço se um amigo meu dissesse algo como aquilo, então nem preciso dizer que não fechei com aquela firma.

Parecia que a maior parte dos investidores de capital de risco que conheci tinha “descoberto” recente e unanimemente que as mulheres gostam de comprar coisas *online*. Eles se amarraram na ideia de uma empresa dirigida por uma mulher que vendia coisas para mulheres. Eu acabei preenchendo muitos requisitos com os quais eles estavam animados na época, mas eles não faziam ideia de por que a Nasty Gal era especial. Ficou óbvio para mim que as ideias deles, não eram bem deles. Uma pessoa me pediu o telefone do meu antigo COO, Frank, para conversar sobre a empresa. Eu respondi que tudo bem, e dei a ele o número de Frank. Depois, fiquei sabendo que ele perguntou se eu tinha “problema com gastos”. Quando ouvi isso, pensei comigo: *Cara, eu construí uma empresa multimilionária com 50 dólares e nenhuma dívida — parece*

que eu tenho um problema com gastos?

A única pessoa de quem gostei foi Danny Rimer. A empresa de Danny, Index Ventures, tinha sede na Europa e havia acabado de abrir um escritório nos Estados Unidos, longe do Vale do Silício, no bairro de SoMa, em São Francisco, onde ficavam as novas empresas. Danny também já vinha investindo em grandes empresas de moda desde antes que os outros caras soubessem o que é moda — como a ASOS e a Net-a-Porter — então eu sabia que ele estava interessado na Nasty Gal porque nos entendia de verdade, não porque éramos o objeto de desejo do momento. Danny tinha uma marca — e eu entendo as marcas. A Index escolheu ficar rodeada dos melhores empreendedores e das melhores empresas. Percebi que, assim como as lojas de departamento não foram criadas da mesma forma, nem todos os investidores são iguais. Danny, para mim, era uma espécie de *flagship* da Barneys.

Após nossa primeira reunião, Danny me ligou e disse: “Você tem uma comunidade. Já entendi.” E eu soube ali que éramos um par perfeito. Ele também parecia ter uma compreensão inata dos desafios que estávamos enfrentando. Naquele momento ainda não tínhamos um chefe de finanças, então não conseguíamos responder metade das perguntas que os outros fundos estavam nos fazendo. Danny reconheceu isso. Ele não nos pediu para fazer uma investigação das receitas e finanças da empresa, a chamada “due diligence”. Ao notar que eu nunca havia usado o PowerPoint, Danny também pediu para uma pessoa da sua equipe montar um plano de negócios para eu apresentar para o fundo. Quando chegou a hora de negociar, foi como pechinchar no brechó. Ele disse: “Eu gostaria de comprar X por cento da empresa por X dólares”, e eu disse: “Não, X por cento por Y dólares.” E estávamos resolvidos. Foi um pequeno

investimento — eu sei que 9 milhões de dólares não é uma quantia pequena — mas é atípico para uma empresa do tamanho da Nasty Gal. No entanto, eu era nova nisso e Danny sabia. Ele então foi flexível e sugeriu que fechássemos um acordo pequeno por ora, com o objetivo de fazer outro investimento maior se ainda gostássemos um do outro seis meses depois.

Caso não tivesse encontrado Danny, eu provavelmente não teria fechado com nenhum investidor. Mas o seu modo de pensar diferenciado, além da sua compreensão imediata do que eu estava construindo, me fez adorá-lo. Muitos desses caras ficam babando pelos investimentos que a Index aprova. Eu gostei disso. Para a Index, investir num negócio não é apenas uma transação mercenária. A Index quer se envolver e quer que você seja empolgante. Eles já recusaram transações simplesmente porque não gostaram do investidor. E eu os respeito por isso.

O que eu realmente aprendi com toda essa experiência foi que as pessoas querem investir em empresas que não precisam do dinheiro, e que a sua habilidade de execução tem que ser tão forte quanto, se não mais forte que, a sua ideia. E, assim como eu quero comprar aquele item atrás do balcão do brechó que não está à venda, os investidores de capital de risco querem investir em empresas que também não estão “à venda”. A natureza humana nos diz para querer aquilo que não podemos ter. Uma empresa desesperada não é uma visão boa e a maioria dos investidores não quer nem chegar perto.

Mesmo que você não tenha planos de algum dia sentar-se diante de um investidor de capital de risco com um discurso convincente, se já chegou até aqui no treinamento de #GIRLBOSS, você deve ter aprendido a não descartar nada. Talvez algum dia você venha a ter

um negócio que será a grande novidade do momento (espero que sim!), então não custa estar preparada. Aqui vão algumas dicas a serem usadas com investidores que você também pode aplicar em outras áreas da sua vida.

Atrativos:

Bons funcionários: Essa é a coisa mais importante para diferenciar uma nova empresa de outra. Os investidores, assim como os empregadores, procuram pessoas animadas com o que fazem e que têm a integridade de cumprir promessas. Eles também querem ver que você tem uma equipe criativa e inteligente com experiências diversas. O conceito de “bons funcionários” deveria ser aplicado em todas as partes da vida. Mantenha-se sempre cercada de pessoas boas que sejam engajadas, honestas e confiantes. Não há tempo para perdedores.

Escalabilidade: No fim das contas, o mercado, a tecnologia, a moda — o que quer que esteja na essência do seu negócio — vão mudar, então os investidores, assim como os empregadores, precisam saber que você é capaz de mudar junto. Melhor ainda: Esteja à frente da mudança. A maior parte dos investidores espera um retorno de pelo menos cinco ou dez vezes o que investe, então você tem que demonstrar que a sua empresa pode atingir esse crescimento.

Evidência de demanda: Tenha algo que muita gente vai querer. Quando eu estava conversando com a Index, já tínhamos centenas de milhares de Nasty Gals desordeiras pelo

mundo afora, então foi muito fácil provarmos que havia um mercado mais que viável para a nossa marca. Quando você está procurando emprego, é melhor estar empregada. Você deve deixar o mundo saber que não está enrolando entre um bico e outro, e sim dispendo de muitas opções e planejando o seu caminho de forma ativa.

Validação externa: Você pode passar o dia todo vendendo a si mesma, mas às vezes é mais eficaz quando outras pessoas vendem você (também conhecido como "suas referências"). É muito mais provável que um investidor fique interessado no seu discurso se ele ou ela já ouviu falar de você porque as pessoas estão empolgadas com o que você está fazendo. Ótimas referências (ou uma apresentação radiante) não fazem mal a ninguém.

Originalidade: Aqui é quando o que interessa é a sua ideia e o quanto ela é boa. Pegar a ideia de outra pessoa e adaptá-la para uma população diferente não chega a ser uma ideia, então boa sorte para encontrar alguém que invista na NastyGuy.com, a sua ideia de um *site* que vende roupas "de personalidade" para machos. Em tudo o que fizer, você não vai se destacar se não pensar grande e não tiver ideias que sejam verdadeiramente singulares. Isso vem de fazer uso da sua própria criatividade e não de ficar obcecada com o que todas as outras pessoas estão fazendo.

Empecilhos:

Excesso de confiança: Você precisa ser apaixonada e

animada com o que faz, mas não se deixe cegar por isso a ponto de ser irrealista. Se você estiver dizendo coisas como: “Ninguém nunca fez isso antes”, essas coisas geralmente fazem você parecer convencida ou, pior, desinformada. Como uma #GIRLBOSS, você deve ser sempre confiante — e ter absoluta certeza — do que você sabe, mas humilde em relação ao que não sabe.

Falar que você planeja sair em breve da empresa: Isso pode funcionar para algumas pessoas, mas a maioria dos investidores estão voltados para uma longa jornada. A razão é a mesma pela qual não gosto quando pergunto às pessoas onde elas querem estar daqui a dois anos e elas respondem que querem ter a própria empresa de moda. As pessoas gostam de ver provas de comprometimento.

Erros ortográficos e falta de preparo em geral: Em resumo, isso é brochante para qualquer pessoa, em todo lugar.

PERFIL DE UMA #GIRLBOSS:

Jenné Lombardo, Fundadora do *site*
The Terminal Presents
theterminalpresents.com
([@JenneLombardo](https://www.instagram.com/JenneLombardo))

Eu estou no agito todo dia. Para mim, é família primeiro, grana depois. Quando estava crescendo, sempre quis ter o meu próprio escritório — eu achava que isso era a epítome do sucesso.

Também sempre quis algo que fosse meu. Algo que fosse tangível, que eu pudesse olhar e dizer, com orgulho: “Eu que fiz.”

Quando eu estava crescendo, a minha família perdeu muito do nosso dinheiro e fui forçada a sair para ganhar o meu. A minha ética de trabalho é parcialmente impulsionada pelo medo — eu nunca mais quero ficar sem estabilidade financeira. E também quero entrar na lista dos “40 com menos de 40” da Fortune. (Não tenho mais idade para entrar na dos “30 com menos de 30” da Forbes”) Eu sinto que assumo riscos todos os dias e o maior risco que eu assumo é o da vida. Sem risco não existe recompensa nem mudança. Como esse mundo seria chato se não houvesse gente como Rosa Parks, Richard Branson, Bill Gates e Steve Jobs. Existem dois tipos de pessoas — as que se arriscam e as que não. Se você é uma pessoa que corre riscos, tem que se sentir à vontade em saber que pode fracassar. Você tem que ter confiança e convicção suficientes para seguir com toda força mesmo se as coisas não derem certo. Para nós, que corremos riscos, é algo inerente ao trabalho. Se falharmos, levantamos e tentamos de novo. Simplesmente fazer é recompensa suficiente.

Eu sou criativa em quase todos os aspectos da minha vida, especialmente quando se trata de resolver problemas. Acreditando nisto ou não, para tudo existe solução. É tudo uma questão de perspectiva e do quanto estamos dispostas a sermos flexíveis em relação ao nosso ponto de vista. Eu não vejo as coisas do jeito que um olhar adestrado veria. Na verdade, eu questiono tudo — como posso fazer isso melhor, como poderíamos estar operando com eficiência máxima? É uma bênção e uma maldição. Desafiar as convenções e não aceitar a norma é um mundo em que passei a viver. Eu leio de tudo e faço muitas perguntas. Você não vai

chegar a lugar algum só falando de si mesma. Ouça. Esse é um dos maiores presentes que você poderia se dar.

Eu sou constantemente inspirada pelas pessoas com quem trabalho e pelas tribos que juntamos. Sou inspirada pela cultura dos jovens. Adoro saber tudo — o que estão vestindo, o que estão escutando, que aplicativos estão usando. As crianças são o futuro. Se eu quiser me manter no futuro, tenho que ficar próxima do jogo.

O meu conselho para as #GIRLBOSSes é: Crie o seu próprio trabalho. Torne-se mestre no que você faz. Fique totalmente imersa na sua cultura. Seja humilde: Quando necessário, você também precisa ajudar a empacotar encomendas. Nunca se esqueça de onde veio. E seja sempre educada. A boa e velha educação pode te levar muito longe.



Seja dona do seu estilo assim como do seu carro usado

10 Criatividade em Tudo

Toda criança é uma artista. O
problema é continuar sendo
artista quando crescer.

— *Pablo Picasso*

Aos três anos de idade eu era um alto-falante. Quando a música tocava no aparelho de som da sala, eu ficava parada no canto feito uma estátua, com a boca aberta, fingindo que o som saía de mim. Aos quatro, eu era uma câmera. Tirava fotos com os olhos. Eu enquadrava a minha foto dentro da minha visão e piscava os olhos para abrir e fechar o obturador da minha memória. Desde essa época, eu venho imitando objetos inanimados sempre que há oportunidade. Mas não me chame de poste.



Primeiros experimentos com *selfies* e cartolas.

A minha criatividade começou a tomar forma na adolescência, quando ganhei a minha primeira câmera. Aos dezoito, fui atropelada por um carro quando ia numa bicicleta emprestada caçar *bagels* na caçamba de lixo. Isso foi horrível, mas consegui dinheiro suficiente,

com o acordo judicial, para ir para Portugal e Espanha (gastei o resto numa guitarra). Foi nessa viagem que fiquei obcecada em ver o mundo através de uma lente — e voltei para casa mais animada que nunca com a fotografia.

Armados para Abençoar

Uma foto é um segredo a respeito de um segredo — quanto mais ela diz, menos você sabe.

— *Diane Arbus*

Logo depois da minha viagem para o exterior, eu me matriculei num curso de fotografia em período integral na City College, em São Francisco, onde aprendi a manejar os meus próprios negativos e revelar minhas fotos. Para o projeto final, tínhamos que fotografar sequências de imagens para uma mostra e eu escolhi uma Igreja Ortodoxa Russa que ficava na rua do meu apartamento. Era uma construção minúscula no meio da metrópole de São Francisco, então bati à porta e perguntei a Madre Maria, a freira que morava lá, se eu poderia tirar algumas fotos. Eu cresci sendo ortodoxa grega e ainda aprecio as imagens, os sons e os cheiros da fé, o que acho que me ajudou a ganhar a confiança da Madre Maria. Acabei sabendo que ela não foi criada como ortodoxa grega, mas escolheu essa religião. As minhas conversas com ela eram muito poderosas — eu conhecia tanta gente que abandonara a sociedade de inúmeras formas diferentes, mas ali estava uma mulher que havia encarado o mundo de frente e decidido, da forma mais pura possível, que ela não queria nada daquilo.



Madre Maria era fodona.

A fé ortodoxa russa recusa qualquer tipo de luxo, o que significa que se passa a missa inteira de pé. Na visão da Madre Maria, o mundo fora da igreja — que ela chamava de “mundo mundano” — era um lugar cheio de distrações gluttonas que nos impedia de descobrir o nosso verdadeiro eu espiritual. Ela convidou o meu eu mundano, porém, e me permitiu fotografá-la e a igreja. As fotos não ficaram tão boas; eu ainda tinha muito que aprender.

Algumas semanas depois, a Madre Maria me ligou. O velho padre morrera e ela queria que eu fotografasse o funeral. Quando cheguei, o corpo dele estava perto do altar, num caixão simples, feito à mão com pedaços de madeira e um lençol branco de cetim pregado no interior. Além de mim, havia umas oito pessoas presentes. Muitos dos mundos nos quais eu havia mergulhado brincavam de dar de

ombros para a sociedade moderna, mas o padre era um homem que a rejeitara de verdade. Numa cidade cheia de barulho, ele encontrara luz ao viver nas sombras. Caramba, isso é tão forte.

Meu batismo de fogo me ajudou a encontrar conforto em muitos ambientes diferentes. Fotografei caminhoneiros, *barmans* e forasteiros no fim do mundo. Eu começara a sentir que realmente sabia o que estava fazendo com a câmera. E fiquei à altura do meu presente de aniversário de vinte e um anos: uma Hasselblad de formato médio. Essa câmera, até hoje, é o melhor presente que já recebi. Foi o último esforço da minha mãe para me ajudar a encontrar o meu caminho. Decidi que queria frequentar o Instituto de Arte de São Francisco. Para tanto, eu precisava de um portfólio de fotografia completo.

Para preencher esse pré-requisito, resolvi voltar à igreja. Madre Maria me apresentou a um padre, Irmão Eugene, que morava num pequeno terreno perto de Santa Rosa e vendia verduras e legumes no mercado dos agricultores nos finais de semana. Passei o dia com ele e conversamos sobre tudo. Ele me deu sopa de beterraba feita no *trailer* e segui o meu caminho. Parti para um monastério ortodoxo russo em Point Reyes.

O monastério era um dos lugares mais bonitos que já visitei. Havia um contêiner de transporte de carga onde um jovem monge passava os dias fazendo velas com cera de abelha para serem usadas em igrejas e vendidas em lojas de lembranças. Alguns homens faziam caixões. Alguns jardinavam. Eles ficavam isolados do mundo, mas estavam abertos o suficiente para me deixarem entrar. Não pude deixar de pensar que, quando não estavam de túnica, eu poderia tê-los confundido com metaleiros.

No fim, decidi que eu não ia aguentar pagar a taxa de 50.000

dólares por ano e renunciei à escola de artes. Mas a minha série, que chamei de *Armados para Abençoar*, foi uma formação em si. Foi uma das primeiras vezes que eu terminei algo que me propus fazer.

Encontre Uma Estrutura Para Você

Inscrever-me na Escola de Artes de São Francisco me deu a estrutura para ser livre dentro de um conjunto de regras de uma forma que a escola e o trabalho não haviam me permitido. *Armados para Abençoar* foi uma realização que foi além de apenas tirar fotos. Foi uma experiência que me ensinou que quando faço atividades porque quero fazer e não por obrigação, posso realizar muita coisa. Esse tipo de estrutura está por toda parte e também existe fora do contexto de frequentar ou se inscrever numa escola. Quando fui abrir o meu próprio negócio, encontrei a estrutura que eu precisava no eBay. Eu provavelmente não poderia ter feito um *site* próprio àquela altura, mas a minha ambição foi crescendo a cada oportunidade que surgia. A estrutura do eBay me apresentava uma série de tarefas fáceis de completar (tirar fotos, escrever descrições) que acabaram formando um negócio. Começar foi tão fácil quanto escolher um nome e postar o primeiro item para leilão. A recompensa instantânea nunca teria vindo caso o meu primeiro passo tivesse sido elaborar um plano de negócios. E sem essa recompensa instantânea, eu poderia não ter prosseguido. Se você estiver sonhando grande, #GIRLBOSS, não desanime se tiver que começar pequeno. Foi o que funcionou para mim.

A "Arte" da Artista do Sanduíche

A curiosidade em relação à vida em todos os seus aspectos, penso eu, ainda é o segredo das grandes pessoas criativas.

— *Leo Burnett*

Qualquer coisa que você fizer pode ser criativa. Se, quando você fizer uma vitamina, você tentar fazer a melhor vitamina que o mundo já provou, esse é um ato criativo. Se você jogar uma banana congelada e iogurte num liquidificador e apertar o botão, bom, não apenas se trata de algo nada criativo e monótono, como também me sinto muito mal por você.

Eu estava sempre procurando formas de tornar o meu trabalho criativo, independentemente de qual fosse o trabalho. No Subway, eu adorava o bocal gigante do *spray* que ficava acima da pia de lavar louça. Lançar a maionese com a espátula causava uma satisfação única. Eu gostava de fazer pão, distribuir os pedacinhos retorcidos de massa formando desenhos perfeitos nas bandejas antes de pôr no forno. Aprendi o segredo do perfeito centro macio dos *cookies* do Subway: bater a bandeja na bancada, fazendo os *cookies* se espalharem um pouco enquanto a panela ainda estava quente. E qualquer emprego em que você seja pago para bater em coisas... é, você pode se considerar uma pessoa de sorte.

Nenhum dos empregos oferecidos na Nasty Gal é um emprego sofrível para mim, e eu sei porque, em algum momento, já fiz quase todos eles. Fosse produzir, dirigir as modelos, passar roupas ou despachar pedidos — todos os trabalhos eram criativos. E quando algo ficava muito tedioso, eu transformava num jogo para ver com

que rapidez, eficiência e precisão eu conseguiria fazer a tarefa.

O Diagrama de Venn da Criatividade e dos Negócios

O acesso a pessoas talentosas e criativas está para os negócios modernos assim como o acesso ao carvão e ao ferro estava para a produção de aço.

— *Richard Florida, autor de The Rise of the Creative Class*

Eu nunca teria conquistado o que tenho hoje se eu tivesse me sentido forçada a escolher entre o meu talento criativo e a minha perspicácia para os negócios. Na Nasty Gal, eu sou a CEO e a diretora criativa, dois títulos que raramente estão no mesmo cartão de visitas — mas o que ninguém parece falar é que negócio é criatividade. Sou tão criativa quando escolho um investidor quanto quando estou revisando amostras de coleções. Eu me divirto tanto contratando pessoas quanto me diverti com uma câmera na mão.

Manter a marca Nasty Gal consistente à medida que crescemos tem sido um dos maiores desafios que enfrento. Passei de ser uma artista solo para uma integrante de uma banda matadora. A nossa equipe de altos executivos é a parte do ritmo, o restante toca guitarras e teclados, e eu vou só cantarolando. *Be-bop a doo-wa...*

Depois que comecei com a loja no eBay, não demorou muito tempo para que eu reconhecesse o quanto as *thumbnails* eram importantes. As fotos miniaturizadas são as joias do comércio eletrônico — elas prendem as clientes ao mesmo tempo em que lhes informam sobre o que elas estão vendo. Essas fotos reduzidas não podem ser confusas demais nem comuns demais. Elas têm que

mostrar os itens de forma clara para que quando as clientes em potencial façam um *zoom* rápido pela página do catálogo de imagens, elas saibam o que estão vendo e também achem interessante o produto. Eu vi que quando a forma e o estilo de um item estavam visíveis e claros, mesmo nas fotos mais minúsculas, ele inevitavelmente chegava a um preço mais alto do que os de uma foto em que a silhueta estava obscura ou confusa ao olhar.

Até hoje, embaço a minha visão quando estou editando fotos. Carrego todas as imagens no Bridge, reduzindo-as até ficarem super pequenas. Em seguida, franzo meus olhos e marco apenas as imagens que chamam a minha atenção. Isso me permite editar rapidamente sem me distrair com os detalhes — se a composição ou a silhueta estiver horrível, não importa o que o rosto da modelo diz. O DNA de uma imagem, e de uma marca bem-sucedida, tem de estar codificado dentro dessa representação ínfima, enquanto conta de modo gracioso a mesma história na sua versão ampliada. As minhas fotos em miniatura eram selos postais com destino ao sucesso da Nasty Gal.

Eu estava acostumada a tomar dezenas de pequenas decisões criativas todos os dias, mas criar o primeiro *site* da Nasty Gal foi o meu primeiro projeto macro de gestão da marca. Ainda que, mais uma vez, eu não estivesse vendo aquilo como um projeto de gestão de marca — a Nasty Gal só precisava de um *site*, então eu fiz um. Eu não tinha nenhum conhecimento formal de *design* gráfico, mas sabia do que eu gostava e do que não gostava, e havia passado tanto tempo observando e conversando com as minhas clientes — através do eBay e do MySpace — que eu estava confiante de saber o que as atrairia.

O negrito estava muito em alta em 2008, então eu achei uma fonte

desengonçada no blogue de um *designer* gráfico alemão e fiz o *download* de graça. Dei uma esmagada nas letras, gerando uma única forma sólida, e o primeiro logo da Nasty Gal foi criado. Passei por um milhão de iterações do *site* , mas o *design* sempre foi bastante simples. O esquema de cores sempre foi rosa, preto e cinza porque eu não queria que ficasse pesado demais. Usei uma foto em close do rosto da minha amiga Dee na navegação (Dee foi uma das primeiras modelos no eBay e agora trabalha para a Nasty Gal como *designer* de vestuário) que permaneceu lá por três anos. Os princípios centrais da navegação eram “Compre Novo” e “Compre *Vintage* ”. Não é que eu tenha inventado a língua que eu estava usando, mas a Nasty Gal foi definitivamente um dos primeiros *sites* a vender tanto roupas novas como *vintage* e a se posicionar como tal.

Eu sabia usar o Photoshop para editar fotos, mas não sabia usar o InDesign, então fiz o primeiro *site* da Nasty Gal inteiramente via Photoshop. Além disso, como eu era autodidata, não conhecia nenhum atalho. Eu manipulava um *pixel* de cada vez. Devo ter passado horas apertando a tecla das setas, tipo tum tum... OK, agora essa caixa está na metade do caminho de onde quero que esteja, então tum tum tum tum tum tum tum tum tum... Percebeu o drama? Quando Cody, que me ajudou com o desenvolvimento do *site* , me mostrou que eu podia segurar a tecla *shift* e mover algo como uns dez *pixels* de cada vez, foi como se os céus tivessem abrindo, os anjos cantando, e eu recuperando várias horas, talvez até dias, da minha vida.

Sempre fui observadora. Quando assisto a um *show* , gosto de observar não apenas a banda, mas a multidão também. Quais são as músicas favoritas das pessoas? Quem é fã e quem nunca nem

ouviu falar da banda? Onde está o cara de cinquenta e cinco anos que não pode faltar, sem nenhum ritmo e sozinho, cantando mais alto que qualquer outra pessoa? Atualmente, estou sempre tentando imaginar coisas do ponto de vista da cliente. Agora que as decisões criativas da Nasty Gal são tomadas pela nossa equipe criativa, ela tem que olhar as coisas sob três pontos de vista: o da própria equipe, o da cliente e o meu. Graças a Deus, contrato pessoas corajosas, porque o interior da minha cabeça pode ser bem esquisito às vezes.

Gosto de dizer que a Nasty Gal, agora, é um ponto de inflexão em que temos que institucionalizar a mágica. Isso quer dizer que o trabalho de todo mundo, até certo ponto, é tirar da minha cabeça o que tornou a Nasty Gal bem-sucedida nos últimos sete anos. Quando a marca era uma extensão só de mim, eu nunca tinha que parar e me perguntar se ela estava ou não sendo “fiel à marca”. Hoje, a nossa equipe está constantemente trabalhando em conjunto para examinar o que causou o nosso sucesso, o que disso queremos manter e que novidades podemos introduzir para que a marca evolua. Em seguida, temos que comunicar e compartilhar isso. A nossa equipe criativa está aprendendo a pensar como eu penso e eu estou aprendendo a pensar como ela pensa. Cérebros por toda parte, o tempo todo. *Touché!*

PERFIL DE UMA #GIRLBOSS:

Leandra Medine, Manrepeller.com e
autora de *Seeking Love, Finding Overalls*

Quando eu era criança, realmente achava que seria bailarina, mas depois vi que dançava muito mal. Então, quando estava na faculdade, resolvi ser repórter. Esperava conseguir um emprego de jornalista na revista *New York* ao me formar, mas, em vez disso, comecei o *Man Repeller*.

Eu estava no penúltimo ano da faculdade e comecei o blogue porque estava escrevendo tanto conteúdo que não era nem um pouco engraçado e senti que precisava de um lugar para injetar um pouco de humor. O que eu queria fazer da vida acabou se resolvendo por conta própria. Eu não imaginava nem de longe que fosse possível levar o meu blogue a qualquer lugar em que as coisas profissionais acontecem. Às vezes ainda sinto que o universo está pregando uma peça em mim. Desde 2010, fiz o *Man Repeller* crescer de um blogue de uma pessoa (com esperança, dedos cruzados) para um *site* com uma equipe de escritores, *designers* gráficos, vendedores de anúncios e depiladoras *on demand* ! Brincadeira. Dane-se a depilação.

Eu lembro que quando era mais nova, toda vez que a minha mãe queria comprar alguma coisa cara, ela tinha que pedir a aprovação do meu pai. Eu sabia que não queria nunca ter que pedir a alguém para realizar as minhas satisfações, então esse foi um argumento de motivação para dar duro no trabalho. Se você está trabalhando, você está dando duro, e se não estiver fazendo isso, está fazendo o quê? Também acho que você envelhece muito mais rápido se não conseguir se manter ocupada e com a dose certa e saudável de estresse. É óbvio que qualquer coisa em excesso não faz bem, mas, como meu pai sempre dizia: Estar ocupada de forma esmagadora é um estado muito melhor do que estar num tédio esmagador.

A moda sempre informou o modo como eu lido com a vida. Ela também me ajuda a manipular os meus estados de humor: eu posso estar tendo uma merda de dia, mas o par de sapatos certo às vezes pode mudar isso — o que é algo poderoso. Eu faço muita piada sobre a moda, mas eu a amo. E, ainda no tema de estilo, acho que as roupas sempre ficarão boas — não importa o quão bizarra ou ridícula você possa achar que elas sejam — se você usá-las com orgulho e entusiasmo. Se você se sente igualmente animada ou confortável com uma geringonça na cabeça que tenha uma silhueta de fruta tanto quanto com uma calça *jeans*, o resto do mundo verá. E, igualmente, com admiração. Não é necessário pedir desculpas por ser você.

Parece incrivelmente banal dizer isso, mas ninguém jamais poderá amá-la se você não amar a si mesma. O bonito disso é que, se você se amar o suficiente, você não precisará da confirmação de nenhuma outra pessoa. O meu conselho para as #GIRLBOSSes é se entusiasmar com os seus erros futuros.

Confie no seu estilo como você confia no seu carro usado

Quando você não se veste como todos os outros, você não tem que pensar como os outros.

— *Iris Apfel*

Por mais que eu queira dizer que o meu primeiro amor foi a fotografia, acho que o meu primeiro esforço criativo verdadeiro foi

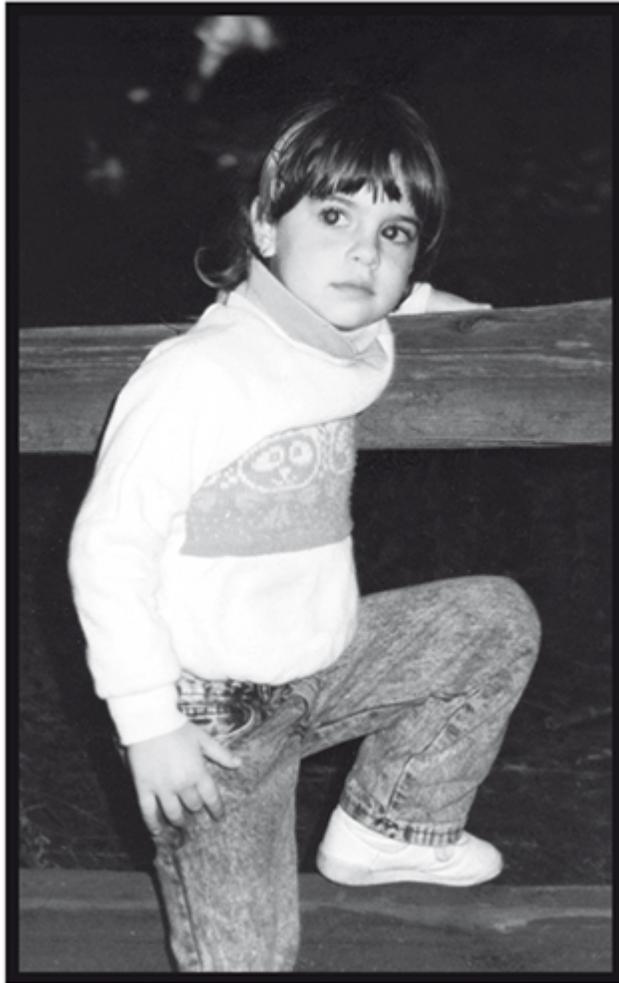
me vestir.



Mamãe, comigo e com sua gola pra cima, em 1987.

Os meus pais se trajavam bem, mas a minha mãe, em especial, tinha um ótimo estilo. Antes de sair de casa, ela dava o toque final no seu *look*, dando um ar *punk* (mais conhecido como *pop*) à gola da sua camisa polo dos anos 1980. Sempre estive no meu sangue o cuidado com o que eu usava e o caimento da roupa em mim. Aos seis anos, o meu único e verdadeiro amor era uma calça *jeans* desbotada com cintura de elástico. No sexto ano, eu fiquei obcecada com os personagens da Sanrio: Hello Kitty, Pachacco, Kero Kero Keroppi e todo o resto. Meu *look* poderia ser mais bem (ou mal?) descrito como o de uma menina da região de Harajuku através de

uma lente do norte da Califórnia: camiseta *baby-look* , presilhas e meias três-quartos brancas da Walgreens que eu usava com tênis Converse One Star.



Antes de descobrir que *punks* de verdade não usam camisa polo.

Quando eu estava com quinze anos, gostava tanto de uma calça deteriorada de veludo cotelê marrom da Levi's, que encontrei no Exército da Salvação perto de casa, que a usava pelo menos cinco vezes por semana, até ela encontrar o seu fim no estacionamento de um posto de gasolina (eu as pouparei dos detalhes fortes, mas vamos dizer apenas que rolou uma indisposição estomacal forte,

falta de banheiro público e eu chorando de vergonha). Mesmo quando eu estava na minha fase Abercrombie & Fitch (sim, até eu sucumbi à pressão dos colegas), eu lavava as minhas calças *jeans* a cada uso para que tivessem exatamente o mesmo caimento justo de quando as comprei.



Um *look* básico da minha fase Abercrombie sem graça, em 1998.

Eu era uma adolescente nos anos 1990, então é claro que passei por uma fase *grunge*, usando calças boca de sino que arrastavam no chão e suéteres masculinos de gola V igualmente disformes. As minhas escolhas de roupas estavam em sintonia com a minha

natureza do contra. Como mencionei antes, minha mãe implorava para que eu comprasse roupas no *shopping*, o típico sonho de uma adolescente. Passávamos horas lá e saíamos de mãos vazias, uma vez que todas as lojas fracassavam em atender à minha preferência por veludo cotelê e camisetas surradas que eu só encontrava no brechó.

Depois disso, passei por algumas versões diferentes de garota esqueitista: o tipo bonitinha, com shortinhos curtos de surfista, *top* justo e tênis de *skate*; e o tipo não tão bonitinha, quando cortei todo o cabelo e usava o tênis de *skate* com calças largas, do tipo industrial, da Dickies.

Aos dezessete anos, eu era uma *crust punk* que se recusava a tirar minhas roupas todas pretas. Aos dezoito, era gótica, o que ainda significava estar toda de preto, mas pelo menos agora eu trocava de roupa. Isso foi quando eu morei em Seattle — e o gótico se adaptou à melancolia. Depois disso, quando voltei para São Francisco, virei roqueira e isso durou muito tempo. Eu prendia os polegares nas passadeiras da calça e dançava correndo pela pista. Dividia ao meio meu cabelo longo e usava somente camisetas *vintage* com calças *jeans* de cintura alta que praticamente roçavam meus peitos.

Eu sempre tenho estado disposta a *me* jogar na parede e ver se *eu* grudo no que diz respeito a experiências de vida em geral, e o meu modo de lidar com o meu estilo pessoal não tem sido diferente. Eu estava sempre disposta a experimentar algo novo. Assim que eu superava a coisa, passava para outra. E *graças a Deus* que eu passava para outra. Toda aquela história de “escolher uma década” não soa muito bem com o passar do tempo — você chega a um ponto em que a brincadeira a envelhece. O seu estilo é uma representação de quem você é, e quando você é adulta, tentar

escolher uma identidade (*anime ? cowboy ? new age ?*) simplesmente não é bonito. Acho que agora, dependendo do meu cabelo, eu me visto de maneira mais próxima das minhas raízes de personagem de Tim Burton — e sou confortavelmente *rock & roll* com alma disco.

C&Q Em Vez de P&B: O *Look* da Nasty Gal

Mesmo que a Nasty Gal ainda esteja na adolescência, quando se trata de tendências, já passamos por muitas fases. Isso não é porque estamos tentando entender quem somos, mas porque a evolução é a alma do negócio quando se está na indústria da moda. E nós não queremos apenas estar por cima nesse jogo — queremos estar à frente. Queremos ter uma volta de vantagem sobre os nossos concorrentes e deixá-los na poeira.

Chistina e eu sempre fizemos isso, comprando com um grupo de foco em mente. Nas feiras e exposições, mostrávamos diferentes peças uma à outra e perguntávamos: “Você consegue ver alguém do escritório usando isso?” O escritório sempre foi povoado por garotas obcecadas por estilo — Nasty Gals da Vida Real —, então, se a resposta fosse não, simplesmente não comprávamos. Lembro que em 2009 compramos um monte de peças preto total. Rick Owens e Alexander Wang reinavam nas passarelas. Sob a influência deles, as garotas estavam obcecadas com caimentos assimétricos enrolados no corpo e coturnos com solas pesadas pretos pretos pretos. Se alguma coisa tivesse adornos de tachas de metal, era quase maravilhoso demais para aguentar. Se vendêssemos *lingerie* com tachas de metal, tenho certeza de que teria sumido do *site* em

segundos. Quando as garotas começaram a entrar na Forever 21 para comprar *shorts* super curtos e plataformas com tachas de metal, entendemos que era hora de deixarmos as tachas de lado. Isso foi mais ou menos na época em que o mundo da moda começou a ficar um pouco mais arrumadinho. Nossas clientes amavam conjuntos curtos e camisas tipo avental abotoadas até o pescoço, em cores de sorvete em tons pastel, então durante algum tempo isso foi o que vendemos antes de, inevitavelmente, passarmos para outra coisa.

Sempre iremos ouvir o que as nossas clientes querem, mas não iremos cegamente atrás de todas as tendências que surgem. Se a silhueta do momento for a do Homem Marshmallow do filme *Ghostbusters* e a moda disser que você deve usar vestido-suéter com formato de ovo que obscurece a cintura e enfatiza a bunda, bom, você poderá comprar isso em algum outro lugar. A Nasty Gal não quer que você fique parecendo um *marshmallow*.

Vender *vintage* é um exercício muito bom para aprender a identificar o que as pessoas querem neste exato momento, assim como o que sempre vão querer. A Nasty Gal continuamente participa do diálogo da indústria da moda, mas existem coisas centrais sobre as quais tratamos, mesmo se elas não estiverem decorando as páginas da *Vogue* naquele momento específico: camiseta de *rock*, jaqueta motociclista, batom vermelho, botas de motociclista, calça *jeans skinny*, calça de couro e vestido branco de renda. Você tem que saber o que fica bem em você, e nós temos que saber o que fica bem em nós enquanto marca.

A personificação do estilo sempre foi a mulher francesa chique: uma menina levada com ar de Alexa Chung e roupas simples e elegantes, como um vestido tipo combinação, e um frescor geral,

sutil e espontâneo. No entanto, peço licença para citar Bob Dylan: “não sou eu, bebê.” Eu tenho quadris, e assim que cheguei a um ponto na minha vida em que comecei a me vestir de acordo com o que realmente cai bem em mim, percebi que se eu não usar algo que acentue a minha cintura, fico parecendo que estou me esforçando para andar pela rua dentro de uma caixa de geladeira.

Quando comecei a loja no eBay, a minha única experiência de produção de moda era me vestir de manhã, por isso eu vestia as modelos como se estivesse me vestindo. Isso significava que se uma peça de roupa não tinha cintura, eu criava uma cintura. Também aprendi que, embora toques de androgenia funcionem para as minhas modelos favoritas, não funcionavam no eBay, onde a foto é do tamanho da unha do polegar, daí o nome, *thumbnail* [*thumb* : polegar; *nail* : unha). Assim, se as minhas modelos tivessem cabelo curto, ou até se tivessem cabelo longo puxado para trás com rabo de cavalo, era como se estivessem com a cabeça raspada. Sempre optávamos por um *look* que tivesse boca marcada ou olho pronunciado, o que hoje é o principal elemento no *look* da Nasty Gal. A minha modelo mais emblemática era a Nida. Uma tailandesa esguia de 1,75 m — ela era a ousadia em pessoa. Fazia o próprio aplique de cabelo e usava cílios postiços como parte da rotina diária. Nas fotos, ela parecia um mulherão, com o cabelo até a cintura. Isso sobressaía muito no eBay, onde a maioria das modelos na época ainda eram manequins ou *hippies* de sandália. Desse amálgama de coisas, nasceu o *look* da Nasty Gal. Para nós, nunca foi uma questão de peitos e bundas, mas cinturas e quadris (C&Q em vez de P&B... Entendeu?), e os estilos que os deixam em evidência: calças de cós alto, jaquetas curtas, vestidos colados ao corpo (*bandage dresses*), ajustados em cima e rodados embaixo. A Nasty Gal mostra um

pouco de pele em alguns lugares — como numa saia longa com uma abertura na altura da coxa — e, se não estiver mostrando, tem atitude de sobra para compensar. Eu acredito que uma #GIRLBOSS deveria ter uma cara de deboche e um sorriso no bolso de trás, pronta para sacar um dos dois a qualquer momento.

A Nasty Gal sempre combinou peças *vintage* com estilo moderno. Qualquer pessoa que já tenha passado algum tempo num brechó entende que faz parte do uso de *vintage* não esperar que a roupa saia perfeita, direto da arara. Você tem que ser capaz de ver o potencial daquele vestidinho saco pendurado no cabide de plástico, com a etiqueta de preço grampeada nele, e imaginar a miríade de coisas que você pode fazer com ele. Já pus cinto em vestido *muumuu* , arranquei bainhas, enrolei mangas e aprendi que, às vezes, o suéter enorme e a jaqueta apertada perfeitos estão logo ali na sessão masculina ou infantil. No eBay, vendi muita roupa de criança porque, na produção certa, uma jaqueta infantil é a jaqueta curtinha perfeita. Um dos meus próprios *vintages* perfeitos é um *caban* infantil rosa claro que parecia ter saído de um desfile de Marc Jacobs. Acabei chegando a um ponto em que já vesti tantas modelos que eu poderia olhar para algo no cabide e saber exatamente como ficaria numa garota, ou olhar para uma modelo e saber quais eram as medidas dela. Tudo isso me ajudou a virar uma boa compradora, pois auxiliou a Nasty Gal a evitar estocar coisas que eram lindas na teoria, mas desajeitadas quando vestidas.

Apesar de estar usando plataformas YSL enquanto escrevo isto, sempre acreditei que ficar bem vestida não deveria custar muito dinheiro. Quando Christina e eu começamos a comprar marcas novas, experimentamos adquirir algumas opções mais caras, e vestidos de 300 dólares simplesmente não tinham saída. A nossa

cliente trabalha muito pelo seu dinheiro, então nem é preciso dizer que será cuidadosa com a forma como gasta. Isso também ressalta a diferença entre moda e estilo: Você pode ser cheia da grana e comprar todos os produtos de estilistas que couberem no porta-malas do seu Mercedes-Benz, mas nenhum dinheiro pode comprar estilo. Ter um bom estilo exige reflexão, criatividade, confiança, autoconsciência e até, às vezes, um pouco de trabalho. Então é isso, pessoal: Um pouco de pele à mostra + atenção à silhueta + atitude + uma ou duas peças *vintage* + um preço decente na etiqueta = Olá, Nasty Gal.

Não É Quente. Não É Frio. É *Cool* .

Gosto de dizer que a Nasty Gal está vestindo as meninas para os melhores anos de suas vidas, seja ela uma menina de dezoito, vinte e cinco, trinta e cinco ou sessenta anos. Numa reunião recente, em que alguns de nós estávamos trancados numa sala de operações, pensando em estratégias para o futuro, alguém perguntou a uma assistente se seria difícil para ela se identificar comigo caso eu fosse mais velha. “Não”, ela respondeu, “Sophia é uma vaca poderosa e sempre será!” O fato de eu ter conseguido construir uma empresa em que uma assistente se sente à vontade para chamar a CEO de vaca poderosa numa sala cheia de altos executivos é algo realmente incrível.

A força que impulsiona a Nasty Gal não existe num único estilo, numa única tendência ou artigo de roupa. Está no jeito como falamos, como nos portamos e como vemos o mundo. Se você rolar a barra pelas fotos da Nasty Gal desde o início da história, isso fica

óbvio. Os estilos mudaram, mas a atitude é a mesma. O *look* da Nasty Gal sempre foi aquela coisa “difícil de explicar”, “só quando você vê, você entende”; a gata arrasadora que é um terço menina da casa ao lado, um terço gênio e um terço baladeira. Ela é *cool*. É essa combinação que tornou a seleção de modelos especialmente desafiadora para nós — não é suficiente que ela seja alta, deslumbrante e que as roupas sirvam — ela tem de ser *cool* além de tudo isso.

A minha definição do que é *cool* pode ser rara. Não tem a ver com ser popular nem com acordar com um LP girando no prato da vitrola como num filme de adolescentes dos anos 1980. Ser maldosa não faz de você uma pessoa *cool*, ser rica não é ser *cool* e ter as roupas certas, embora possa ajudar, não vai fazer de você uma pessoa *cool*. É *cool* ser gentil. É *cool* ser única. É *cool* ser honesta e segura consigo mesma. *Cool* é a menina que puxa uma conversa com você numa festa ao notar que você parece não conhecer muitas pessoas ali. Era essa *vibe* que eu sempre quis que as modelos da Nasty Gal tivessem. Quero que a nossa cliente olhe para a Nasty Gal e veja alguém que poderia ser sua amiga posando com as roupas. Ou, melhor ainda, quero que ela se projete no estilo de vida e na atitude, absorvendo-os para ampliar o seu arsenal de qualidades maravilhosas do qual ter ótimas roupas é apenas uma pequena parte.

Confie no Seu Estilo

A última coisa com a qual eu concordaria são as regras de moda. No entanto, acredito que você deve, sim, dedicar um esforço ao que

você veste. A roupa é, em última análise, a armadura com a qual batalhamos contra o mundo. Quando você escolhe bem as suas roupas, você se sente bem. E não há nada superficial em se sentir bem. Ter um estilo próprio, porém, tem muito mais a ver com a sua atitude do que com aquilo que você está usando. Mas não subestime as possibilidades transformativas que a vestimenta pode lhe permitir.

Embora eu tenha a liberdade para usar o que eu quiser no trabalho, eu me visto de acordo com as circunstâncias. Na verdade, é o que todo mundo na Nasty Gal faz. Quando eu sinto confiança no que estou usando, isso faz com que eu me sinta mais confiante durante todo o dia. É verdade que eu poderia fechar um negócio usando pijama, mas sou muito mais perigosa com uma calça de couro e botas que poderiam machucar um idiota.

Algumas garotas têm a manha de montar um estilo como se tivessem acabado de sair da cama, catado a primeira coisa que viram e saído saltitando sem nem dar uma olhadinha de relance no espelho. Quando eu acabo abusando demais de um estilo, termino dando a impressão oposta — como se eu tivesse passado tempo demais na frente do espelho. É importante saber que estilos ficam bem em você e quais você deveria ver na passarela e deixar passar.

Nós todas já vimos garotas que estão sempre puxando a barra do vestido, ajeitando alças e mexendo no cabelo. Se você não está confiante, nenhum vestido, não importa o quão maravilhoso seja, resolverá esse problema para você. Se eu vir você numa balada mancando feito um potrinho ferido, vou querer te derrubar. Eu *vou* te derrubar. E, se eu conseguir te derrubar, significa que você não está confiante; e é isso que eu quero que você faça, #GIRLBOSS: Confie no seu estilo como você confia no seu carro usado. Isso significa usar o que você gosta e o que te faz sentir bem. E significa

se vestir para você mesma — não para o seu namorado, não para os seus amigos, não para os seus pais. Aqui está uma coisa que a indústria da moda não dirá: A autoconfiança é mais atraente do que qualquer coisa que você possa pôr no seu corpo.

E isso me leva ao meu outro argumento: Ter confiança no seu estilo às vezes exige esforço, e não há nada de errado em dedicar um esforço à sua aparência. Por muito tempo, as mulheres só usaram vestidos e gastavam horas com o cabelo porque era isso que a sociedade ditava. Mas agora não precisamos fazer assim — podemos fazer como quisermos. Ser menina é divertido. Podemos fazer experiências à vontade com o nosso visual. Eu me lembro de quando era pequena e observava com fascinação a minha mãe usar *curvex* nos cílios. O essencial é ter certeza de estar fazendo o que você quer, não porque o seu namorado não suporta olhar para você sem nenhuma maquiagem. Se quase todas as garotas que você conhece estão usando sutiã *push-up* e você não quer usar sutiã *push-up*, então, não use de jeito nenhum. Mas eles estão à disposição, caso você precise.

Existem certos temas comuns que ouço quando converso com clientes da Nasty Gal do mundo todo. “Eu era a única garota que não comprava roupa no *shopping*”, muitas dizem. “A minha cidade era um tédio tão grande que dedicar algum esforço ao meu visual era visto como loucura.” E eu sempre digo: “Está certíssima.” Dedicar esse esforço à sua aparência é exatamente o que você deve fazer. Você deve se vestir para a sua vida. Não importa se o único lugar que você precisa ir é ao banco: Vista-se, #GIRLBOSS, e deixe que pensem que você é doida.

PERFIL DE UMA #GIRLBOSS:

Ashley Glorioso, Estilista Sênior da Nasty Gal

Quando eu era mais nova, odiava ir à escola. Odiava tudo da escola, então eu sabia que, o que quer que eu fizesse não incluiria nenhum processo escolar após o ensino médio — eu não via a hora de sair daquele lugar. Eu achava que iria trabalhar com animais, mas depois percebi que tinha um apego emocional muito grande a eles, então precisava trabalhar com algo que não sentisse dor nem morresse. Roupas. Perfeito!

Eu pisei fundo no acelerador desde então e não tenho nenhuma intenção de parar! Comecei a trabalhar no varejo no ensino médio para ter algum dinheiro próprio e percebi que o mundo do varejo envolvia muitas coisas. Primeiro trabalhei em pequenas boutiques, e ganhando uma ninharia, mas aprendi tanto sobre a indústria que o meu tempo ali teve um valor precioso. Trabalhei numa loja pequena em Westlake Village, na Califórnia. Eu tinha apenas dezesseis anos, mas dirigia a loja. Eu me sentia à vontade estando no comando e sendo tão jovem. Menina chefe novinha!

Aprendi tudo, desde promoção a recebimentos, e até fiz questão de aprender coisas que nem me interessavam. Senti que, quanto mais eu aprendesse sobre o varejo, mais opções teria adiante. Acho que é bom ter mais de um conjunto de habilidades na indústria da moda. Muitas empresas exigem que você exerça muitas funções diferentes, então, quanto mais experiência puder adquirir, melhor!

Comecei a fazer produção de moda por diversão para a sessão de fotos do *book* de uma amiga, aos dezoito anos, e pensei:

Espera aí, gostei disso! E mando bem nisso! Fiquei chocada que aquilo fosse o trabalho de alguém. Foi quando comecei a prestar muito mais atenção no que estava acontecendo na moda — fuçando todas as temporadas de desfiles e todas as revistas que pudesse encontrar. Estudei os maquiadores, cabeleireiros, fotógrafos, estilistas... Aprendi que cada um tinha um olhar diferente e que aquilo tudo era arte.

Acredito que a moda seja uma indústria sempre em ondas, e o estilo seja algo que a pessoa tem de forma inerente, sem precisar tentar. Passei por tantas fases estranhas na minha vida. Nunca fui uma excelente compradora de *vintage*, mas agora estou bem versada na magia da alfaiataria, então não hesito em comprar *vintage* pois sei que posso retrabalhar a belezinha até a máxima perfeição. Hoje em dia, meu estilo está por todo lado e eu tento não me encaixar em nenhuma categoria. Tem dias em que eu me sinto muito cigana e uso saia longa com uma blusa exótica, um colete comprido e um colete de pele por cima dele, e 2.056 colares e anéis. Tem dias em que uso a camiseta rasgada do meu namorado e uma calça *jeans* larga, e estou cagando e andando. Às vezes uso um vestido de babados com meia e sapato boneca, e outros dias uso terno. E assim é. Gosto de não explicar. Não me explique!

Acima de qualquer coisa, penso que as roupas devem fazer com que você se sinta bem consigo mesma! Não consigo imaginar nada pior do que uma garota tentando se encaixar numa certa tendência e depois se sentindo desconfortável com o que está vestindo. Qual é o sentido? E daí se está todo mundo usando *boyfriend jeans*? Se você se sente feito um cara troncudo que acabou de fazer cocô nas calças, tire isso! Você deve sair de casa

pensando: Porra, eu estou ótima assim.

Eu sou super sortuda por poder fazer o que eu amo todos os dias, e isso faz com que a minha essência criativa continue fluindo como vinho. Eu também me mantenho ocupada com projetos *freelances* nos finais de semana para nunca me sentir como se eu não estivesse criando alguma coisa. Às vezes preciso de uma pausa criativa, então fico deitada no sofá durante horas seguidas, assistindo *Law & Order: Special Victims Unit*. Isso geralmente ocorre depois que eu começo a sonhar com produções de moda em que fico repetindo “lindo”, diversas vezes sem parar.

Nunca fui assistente de ninguém no sentido de prestar assistência, eu simplesmente dava tudo de mim. Eu sempre fazia contato com qualquer pessoa que eu conhecesse na indústria da moda — acreditava que era capaz e as pessoas acreditavam em mim. Corra atrás do seu. Meu tio sempre me transmitiu a importância da ética no trabalho, desde cedo. Eu pedia coisas e ele sempre dizia: “Se você quiser algo, você tem que conquistarrrrr!” Eu achava a frase mais irritante do mundo. No entanto, quanto mais eu crescia, mais percebia que podia arrumar um emprego, ganhar o meu próprio dinheiro e não ter que pedir as coisas. Foi o que eu fiz. E foi tão gratificante!

É óbvio que, quanto mais velha eu ficava, a questão ia deixando de ser apenas comprar coisas, mas também não querer ser a garota que via um salário acabar antes de receber o seguinte, algo como “Vou conseguir pagar o aluguel este mês?” Eu queria viver com conforto e não ficar estressada com finanças. Eu também queria poder fazer coisas boas para a minha família. Eu sabia que eles apreciavam até as menores coisas, como eu ser capaz de pagar a conta de um jantar. Quanto mais eu conquisto coisas na

vida, mais eu percebo que não sou um fracasso total e que, na verdade, tenho orgulho de mim! Eu não fazia ideia do que queria fazer depois do ensino médio, então estar onde estou agora... é significativo.



Aposte em Si Mesma

11 As Probabilidades

Sonhos são as respostas de hoje
para as perguntas de amanhã.

— *Edgar Cayce*

Quais são as chances de dar certo?
É uma boa pergunta.

Mais de meio milhão de novos negócios começam todos os meses só nos Estados Unidos, mas 80% deles fechará em até um ano e meio. Então quais são as chances de que o meu estivesse vivo e prosperando sete anos depois? É possível fazer alguns cálculos e analisar alguns gráficos para determinar a probabilidade exata, mas acho que a esta altura todas concordamos que essa não é a minha onda! A resposta, não importa de que ângulo você olhe, é que as chances eram as mesmas de uma bola de neve conseguir sobreviver no inferno.

Tenho uma tatuagem que diz: "1%". É uma coisa que eu fiz anos atrás com Gary, quando ele já era meu ex, mas era a nossa homenagem cômica aos ideais dos "one percenters". Após uma série de matérias negativas, a Associação Americana de Motociclistas afirmou que 99% dos seus membros eram cidadãos normais e apenas 1% deles era fora da lei. Os motoqueiros mais radicais dentre os foras da lei radicais se apropriaram disso e se autodenominaram "one percenters" (o grupo de 1% dos membros). Embora Gary e eu não fôssemos foras da lei, nós nos identificamos com o etos deles no sentido de que, quando você é do grupo de 1%, você vive a vida do seu jeito. Atualmente, o significado popular do tal 1% refere-se a Wall Street, e esse etos é completamente diferente. Essa alteração idiomática tornou-se especialmente irônica para mim, mas a tatuagem não perdeu nem um pouco do seu significado. É um lembrete de como era improvável eu estar ocupando agora o maior escritório da empresa.

Numa TED Talk de 2011, em São Francisco, a autora e palestrante Mel Robbins disse que a probabilidade de você ser você é de cerca

de 1 em 400 trilhões. (Sim, quatrocentos seguidos de doze zeros.) Isso leva em consideração a probabilidade de que os seus pais se encontrassem dentre todas as pessoas no planeta, a probabilidade de seus pais se reproduzirem, a probabilidade de você nascer na hora exata em que nasceu e todos os outros fatores altamente improváveis que fazem parte de cada indivíduo. O sentido do cálculo maluco dela era que deveríamos tomar a improbabilidade da nossa existência como um chute na bunda para nos levantarmos da cama de manhã. Se você vê esse fato como desencorajante — de que você é uma em um bilhão —, faça o inesperado. Você é uma em bilhões! Alguém tem que ter êxito, então pode muito bem ser você.

Não permaneci na escola por tempo suficiente para ser votada a aluna “com mais chances de” qualquer coisa, especialmente uma vez que a minha camisa polo da Subway, minha calça Dickies e eu parecíamos estar o mais distante possível de Mais Chances de Ter Sucesso. Qualquer pessoa que quisesse fazer uma aposta certa, nos negócios ou na vida, jamais teria apostado dinheiro em mim. Mas isso não me dissuadiu de apostar em mim mesma. No fim, eu derrotei as probabilidades. Agora, sempre que me deparo com situações improváveis, lembro a mim mesma que se eu realmente quiser alguma coisa com gana forte o suficiente, me sentirei determinada a fazer acontecer.

Espalhadas pelo meu caminho inteiro estão situações em que vou contra todos os conselhos que recebi. Estou lhe dando carta-branca para decidir e escolher dentre os conselhos que dou neste livro. Ignore tudo se quiser! Mas não ignore isto: Você cria o mundo, a cada instante. Ele é todo seu, para ser descoberto e criado.

Isso é a primeira coisa, talvez até a única, com que você pode contar de forma absoluta. Não importa quais sejam os seus sonhos,

se você escutar só aqueles que estão à sua volta, as chances de seus sonhos se tornarem realidade são muito pequenas. O mundo adora lhe dizer como as coisas são difíceis e o mundo não está exagerando. E isso é um saco mesmo. Mas, aqui vai a real: Você não pode ter tudo, e nada vem fácil. Você vai fazer sacrifícios e abrir mão de certas coisas, vai se decepcionar e decepcionar outras pessoas, falhar e começar de novo, fazer algumas sofrerem e esbravejar com outras, e aprender a retomar e continuar quando alguém fizer você sofrer. Mas difícil não significa impossível, e das trocentas coisas do universo que você não pode controlar, o que você pode controlar é com que insistência vai tentar e se, ou quando, vai encerrar a questão.

Paul me lembrou recentemente de um churrasco da Nasty Gal em que, espontâneo, pegou a mangueira e começou a jogar água em mim. Peguei o que estava mais perto — um hambúrguer — e taquei em cheio no peito dele, deixando-o sem ar. Ele estava usando uma camisa branca e ficou com uma mancha grande de carne bem na frente. Então, quando a vida a atingir com algo inesperado, você tem que estar preparada para atingi-la também — e deixar o seu próprio borrão no processo.

No agora famoso discurso de formatura da Universidade de Stanford, Steve Jobs incentivou os formandos assim: “Não percam a fome. Permaneçam tolos.” Nunca perca o seu apetite para ir atrás de novas ideias, novas experiências e novas aventuras. Compita consigo mesma, não com os outros. Julgue a si mesma com base no que você tem de melhor e você realizará mais do que jamais poderia ter sonhado. A vida não para pra ninguém, então prossiga. Fique acordada e fique viva. Não existe Corretor Automático na vida — pense antes de enviar mensagens ao universo. Quebrar as regras só

por diversão é fácil demais — o verdadeiro desafio está em aperfeiçoar a arte de saber que regras aceitar e quais reescrever. Quanto mais você experimentar, enfrentar riscos e errar, mais poderá se conhecer, mais poderá conhecer o mundo, e mais focada estará.

E uma vez que tiver sucesso, não pare. Não é uma questão de ser insaciável, mas de não se acomodar. Este universo louco e extravagante em que vivemos é bastante divertido e só estamos aqui por um curto período de tempo. #GIRLBOSSes, façam valer. Olhem para cima, olhem ao redor, e se não encontrarem algo inspirador, provavelmente não estão olhando com toda a atenção. Lembrem-se, eu toquei em cada peça de roupa daqueles brechós. Vocês têm que fazer isso com a sua vida.

Uma vantagem de ser ingênua é ser capaz de acreditar em si mesma quando ninguém mais acredita. Eu fui tola e teimosa ao ponto de jogar tudo o que eu tinha numa empresa chamada Nasty Gal e de parar de prestar atenção nas pessoas que tentavam me dizer que eu estava fazendo errado. Se eu tivesse parado diante da primeira vendedora maldosa do eBay que tentou me desanimar, eu provavelmente ainda estaria vendendo sapatos que nunca teria condições de comprar. Se você começar a escutar, vai descobrir que a sua intuição sempre sabe o que está acontecendo.

Essa minha vida curta tem sido até agora uma viagem fantástica, não há dúvidas. Estou determinada a não deixar que isso mude tão cedo. Quando penso no futuro, sei que as coisas mais fantásticas são tão incríveis que não se pode nem imaginar hoje. Grandes empreendedoras são como Indiana Jones: elas saltam antes de ver a ponte porque sabem que, se não fizerem assim, outra pessoa vai pegar o Santo Graal. Esse Santo Graal é seu.

As mulheres fodonas estão conquistando o mundo. Quando entro nos escritórios da Nasty Gal, fica claro: dar um duro danado não é mais para as inibidas. Nós chegamos e estamos arrebentando.

Existe uma chance para você, #GIRLBOSS. Aproveite.

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha mãe por aguentar os anos de desgosto que infligi a ela. Ao meu pai por me ensinar a negociar como uma mafiosa e por criar em mim a autocrítica que me mantém honesta. A Christina Ferrucci, minha irmã da vida. A Yia Yia por me dar livros com títulos como *Trabalhos Eventuais para Crianças* e *Como Gostar de Si Próprio*. A Gary Mancillas por me entender; a Kate Stewart por me receber e a Joel Jarek DeGraff por aguentar as reuniões violentas que tornaram este livro possível. E a Donna Summer, a *poodle* que continua me ensinando que existe um Deus.

Um grande agradecimento também a Kerri Kolen e Maria Gagliano, minhas editoras incríveis da Putnam e Portfolio, que extraíram as minhas vísceras. A Andy McNicol por saber que eu “tinha um livro dentro de mim” desde o início e a “Scary” Gary Stiffelman por me receber de volta. A Kelly Bush por apostar em mim. E a Kate Williams por ser a minha Ritalina durante a escrita de todo o livro.

Conheça outros títulos da editora em:
www.editoraseoman.com.br

[1] Nos EUA, a data é ao contrário, ou seja, 4/20, cujo número também é um código de referência ao uso de maconha. (N.E.)

[2] Junção das palavras "free" e "vegan", prega o boicote ao consumo para evitar a exploração de animais e seres humanos. (N.T.)

[3] Termo cunhado por feministas como forma de expressão da independência feminina, retirando a palavra "men" (homens) da palavra "women" (mulheres). (N.T.)

[4] COO (*Chief Operation Officer*) é o diretor operacional, espécie de braço direito do CEO (*Chief Executive Officer*), o diretor presidente. CFO (*Chief Financial Officer*) é o diretor financeiro. (N.E.)

[5] Toda vez que estou na rua / As pessoas riem e apontam para mim / Riem do comprimento do meu cabelo / E das roupas ultrapassadas que uso / Dizem que minhas músicas são lentas demais / Mas não sabem das coisas que eu sei.